



PERÚ 2013

Global Entrepreneurship Monitor



esan
ediciones



CDE | UNIVERSIDAD
esan
Centro de Desarrollo Emprendedor



PERÚ 2013

Global Entrepreneurship Monitor



Jaime Serida
Keiko Nakamatsu
Armando Borda
Oswaldo Morales



esan
ediciones



CDE | UNIVERSIDAD
esan
Centro de Desarrollo Emprendedor

ESAN/Cendoc

SERIDA, Jaime ; NAKAMATSU, Keiko ; BORDA, Armando ; MORALES, Oswaldo
Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013. – Lima : Universidad ESAN, 2015. – 80 p.

ESPÍRITU DE EMPRESA / CRECIMIENTO ECONÓMICO / CREACIÓN DE EMPRESAS /
FINANCIAMIENTO / MUJERES EN LOS NEGOCIOS / PERÚ

HB 615 S47 2013

ISBN 978-612-4110-39-9

© Jaime Serida, Keiko Nakamatsu, Armando Borda, Oswaldo Morales, 2015

© Universidad ESAN, Centro de Desarrollo Emprendedor, 2015

Av. Alonso de Molina 1652, Surco, Lima, Perú

www.esan.edu.pe

esanediciones@esan.edu.pe

Primera edición

Lima, febrero del 2015

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º 2015-02392

DIRECCIÓN EDITORIAL

Ada Ampuero

CUIDADO DE EDICIÓN

Carmen Santisteban

CORRECCIÓN DE ESTILO

Carmen Salas

CARÁTULA

Ana María Tessey / César Moncada

FOTOGRAFÍAS

María Pía Torrejón

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Ana María Tessey

PRODUCCIÓN CD

Precisión Gráfica Favi S. A. C.

Av. Bolivia 148, int. 2011

Lima, Perú

Si bien los datos utilizados en este reporte son reunidos por el Consorcio GEM, el análisis y la interpretación de esta información son de exclusiva responsabilidad de los autores.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	7
AGRADECIMIENTOS	9
RESUMEN EJECUTIVO	13
1. INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES DEL GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR	15
1.1. El modelo conceptual GEM	15
1.1.1. Las etapas del proceso emprendedor	16
1.1.2. Emprendimiento y las fases de desarrollo económico	17
1.2. Metodología del estudio GEM	19
1.2.1. La Encuesta a la Población Adulta (APS, <i>Adult Population Survey</i>)	19
1.2.2. La Encuesta Nacional de Expertos (NES, <i>National Expert Survey</i>)	19
1.2.3. Participación de los países	19
2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL PERÚ	21
2.1. La actividad emprendedora en etapa temprana	21
2.2. Los emprendedores establecidos	25
2.3. Oportunidad <i>versus</i> necesidad	26
2.4. Dimensión de emprendimiento	30
2.4.1. Concentración de la propiedad	30
2.4.2. Capacidad de creación de empleo	30
2.5. Actividad emprendedora por sectores económicos	32
2.6. Actividad emprendedora orientada hacia la innovación, internacionalización y la tecnología	34
2.6.1. Novedad producto-mercado	34
2.6.2. Actividad emprendedora orientada a la tecnología	35
2.6.3. Actividad emprendedora con orientación internacional	36
2.7. Descontinuación de la actividad emprendedora	36
2.8. Financiamiento informal de la actividad emprendedora	39

3. PERFIL DEL EMPRENDEDOR	41
3.1. Demografía del emprendedor	41
3.1.1. Edad	41
3.1.2. Género	42
3.1.3. Educación	43
3.1.4. Situación laboral	45
3.1.5. Ingreso	46
3.2. Actitudes y percepciones	47
3.3. Aspiraciones emprendedoras	55
3.3.1. Expectativas de crecimiento	55
3.3.2. Emprendedores ambiciosos	55
4. EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO	57
4.1. La Encuesta a Expertos Nacionales (NES)	57
4.2. Las condiciones marco (EFC) del ecosistema emprendedor	59
4.3. Resumen del ecosistema emprendedor peruano	63
4.3.1. Condiciones que han estimulado la actividad emprendedora en el Perú	64
4.3.2. Condiciones que han limitado la actividad emprendedora en el Perú	65
4.4. Recomendaciones de los expertos acerca de las medidas necesarias para promover la actividad emprendedora en el Perú	67
BIBLIOGRAFÍA	69
APÉNDICES	71
1. Diagrama de flujo sobre la operacionalización de variables para obtener el índice TEA 2013	71
2. Glosario sobre los principales indicadores y terminología en el GEM 2013	72
3. Descripción de las nueve condiciones específicas del contexto emprendedor (EFC)	74
4. Valoración de los expertos nacionales sobre los enunciados referentes a las condiciones marco para el emprendimiento en el Perú	76
5. Ficha metodológica de la Encuesta a la Población Adulta	79

PRESENTACIÓN



En el año 2003, poco o nada se sabía acerca de la dimensión de la actividad emprendedora en el Perú. La escasez de datos, así como la diversidad de fuentes y la falta de rigurosidad estadística, hacía difícil, por no decir imposible, su comparación con la información internacional que sobre el tema ya algunos países estaban desarrollando. El interés de disponer de investigaciones sobre emprendimiento que fueran confiables y comparables en el ámbito internacional motivó que el Centro de Desarrollo Emprendedor de la Universidad ESAN asumiera el reto y se uniera al proyecto Global Entrepreneurship Monitor en el año 2003.

Desde entonces, la Universidad ESAN apuesta por la generación de conocimiento que potencie el emprendimiento, contribuya a la renovación del empresariado peruano y fomenta el desarrollo a partir de la innovación. A la fecha, se han publicado ya ocho reportes sobre la actividad emprendedora en nuestro país. El GEM demostró con cifras que el Perú es uno de los países con la población más emprendedora del mundo, pero también mostró los desafíos que el ecosistema empresarial debe superar para sustentar un crecimiento económico en el largo plazo.

Gracias a la información proveída por el GEM, los formuladores de política cuentan hoy con información valiosa para sustentar iniciativas y programas que estimulen la actividad emprendedora y el fortalecimiento empresarial. Esperamos que los resultados de este reporte contribuyan al debate y la formulación de políticas que permitan afianzar el crecimiento económico logrado en nuestro país.

AGRADECIMIENTOS

El equipo GEM Perú agradece a todas aquellas personas que brindaron su generosa colaboración para la realización de este estudio y a los más de dos mil peruanos encuestados, por su gentileza y disposición para participar en la investigación de campo.

Asimismo, agradecemos a quienes respaldaron esta investigación y proporcionaron su apoyo en las mejoras del contenido.

Nuestro especial agradecimiento a los Expertos Nacionales que amablemente aportaron su valioso tiempo y conocimientos en todas las ediciones del GEM Perú, desde el 2004 al 2013.

En orden alfabético¹:

Alejandro Afuso Higa	Jaime Enrique Bailón Maxi
José Salvador Ahumada Vásquez	Lelio Balarezo
Enrique Aldave	Mario Ballón García
Alfredo Alfaro Herrera	Carlos Barreda Tamayo
Óscar Ángeles Nano	Ángel Becerra
Evangelina Arias de Sologuren	Raúl Benavides Ganoza
Peter Bernhard Anders Moores	Gastón Enrique Benza Pflucker
Carlos Gerardo Arana Vivar	Óscar Bohorquez
Mario Arbulú Miranda	Frank Thomas Boyle Alvarado
Rolando Arellano Cueva	Beatriz Boza
Carlos Arrese Pérez	Jack Burga Carmona
Félix Atavillos Pozo	Melina Burgos Quiñones
Jaime Augusto Ávalos Sánchez	Crisólogo Cáceres
Robinson Ayala Puchar	Sergio Calderón Rossi
Michel Azcueta	Juan José Calle
Luis Baba Nakao	Carlos Camino Linares

1. Se mencionan solo aquellos que autorizaron la publicación de su nombre.

Arturo Cánez Marticorena
Mercedes Inés Carazo
José Enrique Cárcamo Cárcamo
Julio Cárdenas Sánchez
Frank Martín Tadeo Castro Bárcenas
Wilfredo Castro Cabanillas
Emy Castro Macedo
Otilio Fernando Chaparro Tejada
José Luis Chicoma Lúcar
Max Chion
Roberto Colombo Mischiatti
René Cornejo Díaz
Jorge Cortez Cumpa
Fernando Cuadros Luque
Carlos Felipe Culquichicon Cáceres
Alfredo Dammert Lira
Aldo Defilippi
Arturo Delgado Vizcarra
José Antonio de Izcue Arnillas
Julio César de la Rocha Corzo
Federico Dejo Soto
Daniel Diez Canseco
Óscar Domínguez Falcón
Francisco Dumler Cuya
Carlos Durand Chahud
Samuel Dyer Ampudia
Sergio Espinosa Chiroque
Norma Eyzaguirre Rojas
José Facho Bernuy
Daniel Falcón
Eduardo Farah Hayn
Graciela Fernández-Baca
Blanca Fernández Montenegro
Jesús Ferreyra Fernández
Eduardo Ferreyros Küppers
Javier Flores Castillo
Arturo Florez Martínez
Agnes Franco
Pedro Franco
Nadine Freeman
Carlos Gallardo Gómez
Miguel E. Gallo Seminario
Ricardo Ganaja Kamizato
Guillermo Garrido-Lecca
Esther Germans
Tomás Gistau López-Dóriga
Samuel Gleiser Katz

Domingo Gonzales
David Grández Gómez
Hernando Guerra-García Campos
Carlos Hernández
Edmundo Hernández Aparcana
Claudio Herzcka
Carmen Higaonna Oshiro
Fredy Hernán Hinojosa Angulo
Carlos Jorge Hiraoka Torres
Ricardo Huancaruna
Luis Alfredo Icochea Salas
Alberto Ikeda
Luis Miguel Imaña Ramírez Alzamora
Juan Infante Alosilla
José Iturriaga Travezan
Miguel Jaramillo
Alejandro Jiménez Morales
Teresa Joo de Siu
Ivan Juscamaita Palacios
Juan Luis Kruger
Aracely Laca Ramos
Pilar Lamas Basurto
José Antonio La Rosa Rodríguez
Luis León Dezar
Cristian León Vilela
Rolando Liendo Chicata
Dino Linares Scarcerieau
Renee Lombardi
Juvenal Luna Gonzales
Jan Lust
Luis Maezono
Juan Carlos Mathews Salazar
Angélica Matsuda Matayoshi
Eduardo McBride Quiroz
Augusto Mellado Méndez
Luis Enrique Méndez Cabezas
Tula Mendoza Farro
César Augusto Mendoza Machuca
Humberto Orlando Meneses Arancibia
Julio Adriano Meza Braga
Iván Mifflin Bresciani
Román Miu Wong
Luis Andrés Montes Bazalar
Segundo Montoya Mestanza
José Miguel Morales Dasso
Roberto Morales Morales
María Rosa Morán Macedo

Peregrina Morgan Lora
Alberto Muñoz Nájjar
Edmundo Murrugarra Florián
José Antonio Ñique de la Puente
Pedro Olaechea Álvarez Calderón
Gisella Orjeda
Fernando Ortega San Martín
Felipe Ortiz de Zevallos
Amelia Pacheco
Carlos Pacheco Caycho
Juan Antonio Pacheco Romaní
Claudio Palomares Sartor
Julio Pardavé
Luis Felipe Pardo Olazábal
Enrique Paredes León
César Paredes Piana
Luis Peirano Falconí
Giovanna Peñaflor Guerra
Manuel Pérez Eusebio
Ricardo Pérez Luyo
Walter Piazza de la Jara
Ramón Ponce
Benito María Portocarrero Grados
Aaron Prado
Gonzalo Prialé
Rafael Quevedo Flores
Álvaro Quijandría Salmón
Jaime Quijandría Salmón
Jorge Luis Ramos Felices
Ana Reátegui Vela
Luis Rebolledo Soberón
María del Pilar Rey Villalobos
Ricardo Reyes Pérez
Dayana Ríos Fernández
Juan José Marcelo Risi Carbone
Cecilia Rivera
Jorge Rivera Vilchez
Santiago Roca Tavella
Christian Miguel Rodríguez Manucci
Manuel Eusebio Rodríguez Rodríguez
Gabriel Rojas Aspilcueta
Magali Fiorella Rojas Delgado
José Rosas Bernedo
Pedro Rubio
Albina Ruiz Ríos
Carlos Saito
Máximo San Román Cáceres

Víctor Aníbal Sánchez Aguilar
Walter Sánchez Anton
Guido Sánchez Yábar
César Sandoval Incháustegui
Agapito Absalón Saravia Sandoval
Juan Sarmiento Soto
Leopoldo Scheelje Martin
Iris Shimabukuro
Damián Silva Cevallos
Manuel Solís Gómez
César Francisco Sotomayor Calderón
Johann Spitzer
Humberto Sullón Prado
Isabel Tafur Marín
Roberto Taipe Piñashca
Jorge Talavera Traverso
Jesús Tamayo Pacheco
Ais Jesús Tarabay Yaya
Hebert Eduardo Tassano Velaochaga
Guillermo Santiago Thornberry Villarán
Urpi Torrado
Alfredo Torres Guzmán
Raúl Torres Trujillo
Luz Urquiaga Cabello
Pedro Valdivia Maldonado
Fernando Valencia Dongo Cárdenas
Roberto Martín Vargas Buendía
Yusith Vega Odes
Julio Vela
Percy Vigil Vidal
Nidia Vílchez Yucra
Carmen Vildoso
Luis Enrique Villa Prado
Carlos Villa Solís
Fernando Villarán
Julio Watanabe Camarena
Karen Edith Weinberger Villarán
Hugo Wiener Fresco
Efraín Wong
Edwin Wu
Gina Yáñez de la Borda
Alberto Zapater Cateriano
Juan Carlos Zavala de la Cruz
Óscar Zevallos
Juan Carlos Zevallos Ugarte
Agustín Zúñiga Gamarra



RESUMEN EJECUTIVO

En el año 2013, más de 197,000 personas adultas y más de 3,800 expertos nacionales de 70 naciones han participado en el Global Entrepreneurship Monitor. La muestra representa a un estimado del 75% de la población mundial y al 90% del producto bruto interno (PBI) mundial.

En el Perú, el reporte muestra que el índice de emprendimiento en etapa temprana (TEA) es del 23.4%, una cifra mayor a la de 2012 (20.2%), pero se mantiene la tendencia negativa, producto principalmente de la mayor oferta de trabajo dependiente. A pesar de esta tendencia, en 2013 el Perú se mantiene entre los 5 países con mayor actividad emprendedora entre el grupo de economías basadas en eficiencia.

Por cada 100 emprendimientos en etapa temprana existen solo 23 emprendimientos consolidados (ratio EB/TEA es de 0.23), con una tendencia a seguir disminuyendo. Esto supone que en el Perú las condiciones aún son poco favorables para la consolidación empresarial.

El 55.3% de los emprendimientos en etapa temprana fueron resultado de la explotación de oportunidades; mientras que el 25.7%, lo fue por necesidad. Si bien no hubo mayor variación en los porcentajes respecto del año 2012, la tendencia muestra que la naturaleza del emprendimiento peruano está cambiando a favor de la explotación de oportunidades, en forma lenta pero sostenible.

El sector productivo que genera mayor dinamismo es el orientado al consumidor (73% de la TEA) y la actividad más desarrollada, con un 69% de emprendedores en etapa temprana, es la orientada al comercio minorista, hoteles y restaurantes.

Solo un 20% de los emprendedores en etapa temprana y un 7% de los emprendedores establecidos consideran que ofrecen un producto novedoso; en tanto, el 3% de la TEA y el 4% de los emprendedores establecidos manifiestan aventurarse en nuevos mercados. Asimismo, solamente el 27% de la TEA dice incorporar tecnología con antigüedad no mayor a 5 años, mientras que este porcentaje es del 5% entre los emprendedores establecidos. Por otro lado, más del 95% de los emprendedores en etapa temprana y de los emprendedores establecidos tienen nula o muy poca orientación internacional.

En el Perú, el índice de discontinuidad para el año 2013 se encuentra en 4.2%, habiéndose reducido paulatinamente con respecto a años anteriores. Las razones más importantes de discontinuación están referidas a las «razones personales» (37%), la «falta de rentabilidad del negocio» (31%) y los «motivos circunstanciales» (12%).

Además, en el Perú, el 34% del total de emprendedores en etapa temprana tiene entre 25-34 años, mientras que los emprendedores establecidos tienden a concentrarse entre las edades entre 35 y 54 años (62%). También, los emprendedores por necesidad tienden a tener mayor edad que los que persiguen oportunidades.

Para el año 2013, en el Perú hay 6 emprendedoras mujeres por cada 10 emprendedores varones, con tendencia hacia una mayor brecha de género. Sin embargo, existe un gran predominio de participación femenina en negocios en etapa temprana orientados al consumidor (87%); en tanto, entre sus pares varones este sector comprende el 61% de los negocios.

El nivel educativo tiende a ser mayor entre los emprendedores en etapa temprana (42% con estudios postsecundarios) que entre los emprendedores establecidos (29% con estudios postsecundarios). También, los varones emprendedores tienden a tener mayor nivel educativo (47%) frente a sus pares femeninos (35%), y los emprendedores por oportunidad (46%) frente a los por necesidad (27%).

En el Perú, la mayoría de la población adulta muestra indicadores de actitudes hacia el emprendimiento positivo, como la percepción de

oportunidades (61%) y la autopercepción de capacidades para emprender (62%), y superan el promedio de las economías basadas en eficiencia. Por su lado, el miedo al fracaso (26%) tiene una tendencia negativa.

De igual manera, si bien los indicadores sobre valoración social hacia el emprendimiento en el Perú —como son considerar el emprendimiento como una buena elección de carrera, asociar a los empresarios con un alto estatus y si la cobertura de los medios es adecuada— son mayores que el promedio del grupo de desarrollo y de la región, muestran una tendencia negativa.

Los emprendedores con expectativas de alto crecimiento (mayor a 20 empleados en 5 años) representan solo el 0.7% de la población adulta, casi la mitad del promedio regional. Frente a los emprendedores establecidos, los emprendedores en etapas tempranas se muestran más ambiciosos en términos de crecimiento, de igual manera en términos de innovación y uso de tecnología.

Respecto de la situación del ecosistema emprendedor peruano en el año 2013, las condiciones del entorno que afectan al emprendimiento (EFC) mejor calificadas (puntajes entre 1 y 5) por los expertos nacionales fueron: acceso a la infraestructura física (3.5), normas sociales y culturales (2.9) y educación emprendedora en el nivel superior (2.8). Por otro lado, las 3 EFC menos valoradas continúan siendo desde hace varios años: transferencia en investigación y desarrollo (I+D) (1.9), prioridad de la política gubernamental en emprendimiento (2) y educación emprendedora en el nivel primario y secundario (2.1).

1 INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES DEL GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) constituye el mayor programa de investigación sobre la actividad emprendedora en el ámbito internacional (Bergmann, Mueller & Schrettle, 2014).

El Proyecto GEM se inició en 1997 por un trabajo conjunto de Babson College y London Business School. En 1999 se realizó el lanzamiento del primer reporte, donde participaron solo 10 países¹. Desde entonces, se ha ampliado progresivamente su cobertura y en el año 2013 ha podido evaluar la actividad emprendedora de 67 países.

El GEM fue diseñado con el propósito de proporcionar información confiable y comparable que permita estudiar la compleja relación entre emprendimiento y crecimiento económico (Reynolds, Hay & Camp, 1999). Además, busca facilitar la formulación de políticas basadas en evidencia que mejoren la actividad emprendedora en los países (Reynolds, Hay & Camp, 2005).

Sobre la base de lo mencionado, el proyecto de investigación GEM se enfoca en tres objetivos principales:

- Comparar las características y los niveles de actividad emprendedora entre los países.
- Determinar cuánto influye la actividad emprendedora en el crecimiento económico de cada país.
- Descubrir los factores que determinan la naturaleza y el nivel nacional de actividad emprendedora.
- Identificar y guiar la formulación de políticas para la mejora de la actividad emprendedora nacional.

1.1. EL MODELO CONCEPTUAL GEM

El proyecto GEM está basado en un modelo conceptual que relaciona de un modo directo el emprendimiento con los principales mecanismos que afectan el crecimiento económico nacional. El modelo cuenta con tres aspectos fundamentales: primero, entiende el emprendimiento como un proceso que se desarrolla dentro de un contexto político, social e histórico; segundo, reconoce que el proceso emprendedor, como fenómeno humano, es realizado por individuos con actitudes y aspiraciones; y finalmente, explica las diferentes razones por las cuales algunas economías crecen más rápido que otras.

1. En un inicio, los países considerados fueron los del grupo G7 (Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y los Estados Unidos) más tres países adicionales: Dinamarca, Finlandia e Israel.

1.1.1. Las etapas del proceso emprendedor

A diferencia de otras fuentes de datos que solo basan sus medidas de emprendimiento en el registro de empresas, el GEM va un paso más allá, es decir, considera al emprendimiento como un proceso que inicia, continúa y se consolida; y, en algunos casos, se reinicia. En ese sentido, el GEM captura también la medida de aquellas personas que desarrollan emprendimientos sin registrarse de manera formal (tan frecuente en países en vías de desarrollo) o que cierran los negocios en etapa prematura. Así, el GEM define el emprendimiento como:

Cualquier intento por crear nuevos negocios o nuevas empresas, como por ejemplo, el auto-empleo, la creación de una nueva organización empresarial, o la expansión de un negocio existente; llevados a cabo por un individuo, un equipo de personas, o un negocio establecido (Reynolds *et al.*, 2005: 223).

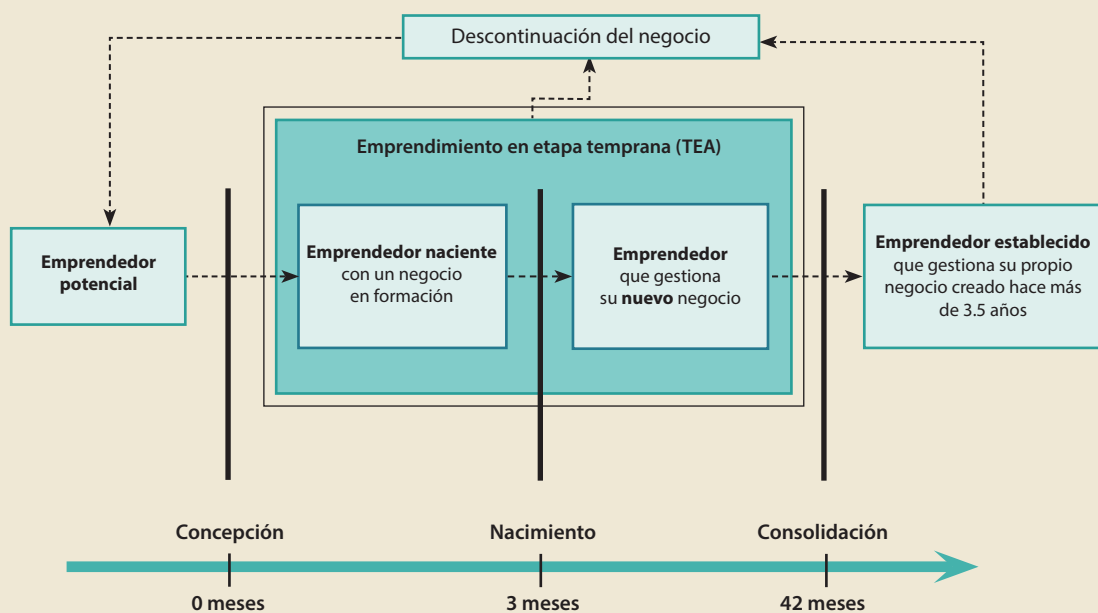
Como podemos apreciar, en la figura 1 se muestran las principales etapas del proceso emprendedor desde la perspectiva del GEM y la clasificación de los emprendedores de acuerdo con el nivel y antigüedad del negocio.

En la primera fase se encuentran los emprendedores potenciales, quienes consideran tener los principales conocimientos y habilidades para poner en marcha un negocio. Esta iniciativa es impulsada por dos razones: por aprovechar una oportunidad que les brinda el mercado o por necesidad de generarse un empleo. La mayoría de los emprendedores potenciales dan el siguiente paso con la concepción de la empresa, es decir, toman la decisión de hacerlo y de arriesgar recursos.

Una vez iniciada cualquier acción para hacer realidad el negocio, el GEM cataloga a estos emprendedores como nacientes o en gestación, e incluye a aquellas personas que están involucradas en la puesta en marcha de una empresa y a los que recién lo están operando (emprendedores que han pagado salarios a sus empleados y/o a él mismo hasta un máximo de 3 meses).

El emprendedor que posee y gestiona su nuevo negocio y que ha pagado salarios por más de 3 meses pero menos de 42 meses, se le considera como un emprendedor nuevo.

Figura 1. Proceso emprendedor



Fuente: Adaptada de Reynolds *et al.* (2005).

El GEM centra su atención en la etapa temprana del emprendimiento, aquella que involucra a los emprendedores nacientes y nuevos. Esta etapa temprana (*early-stage*) es el componente dinámico de la actividad emprendedora y da origen a una de las medidas claves del GEM, el índice TEA.

La cuarta fase del proceso emprendedor corresponde a la de los emprendedores establecidos; aquellos propietarios-gerentes que han pagado salarios a sus empleados o a él mismo, por más de 42 meses o 3.5 años².

El proceso emprendedor también incluye a las personas que han descontinuado un negocio en los últimos 12 meses. En otras palabras, aquellos emprendedores nacientes, nuevos o establecidos que se retiran del negocio que habían iniciado y gestionado.

La naturaleza multifacética del emprendimiento en etapa temprana no solamente hace que se estudie desde una perspectiva de creación de nuevas empresas, sino también a partir de los tres componentes sociales e individuales de los emprendedores: actitudes, actividad y aspiraciones. En ese sentido, las actitudes emprendedoras

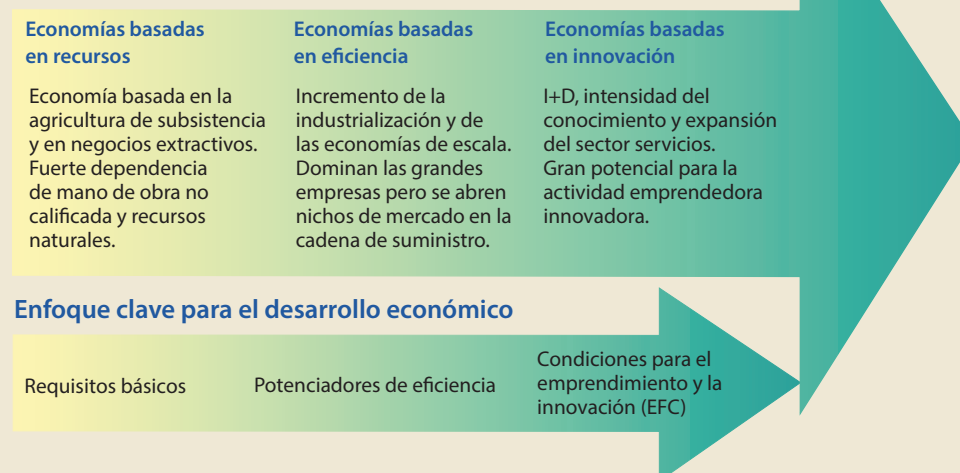
miden el grado de percepción que tiene el emprendedor y la población frente a las oportunidades existentes en el mercado y al reconocimiento o valía otorgado al emprendedor en la sociedad; segundo, la actividad emprendedora mide el número de negocios creados y su naturaleza; por último, las aspiraciones emprendedoras indagan sobre la forma como un emprendedor pretende competir una vez iniciado su negocio y sobre sus planes de crecimiento, entre otros.

1.1.2. Emprendimiento y las fases de desarrollo económico

Los países participantes del GEM se clasifican de acuerdo con las fases de desarrollo económico, las cuales se basan en las categorías usadas en el *Reporte global de competitividad* del Foro Económico Mundial (Schwab & Sala-i-Martin, 2012): economías basadas en recursos, economías basadas en eficiencia o economías basadas en innovación. Estas categorías están fundamentadas en el PBI per cápita y la proporción de bienes primarios en las exportaciones, entre otros indicadores. La figura 2 resume las características de cada tipo de economía y el enfoque clave para su desarrollo en cada nivel.

Figura 2. Fases del desarrollo económico

Fases de desarrollo económico

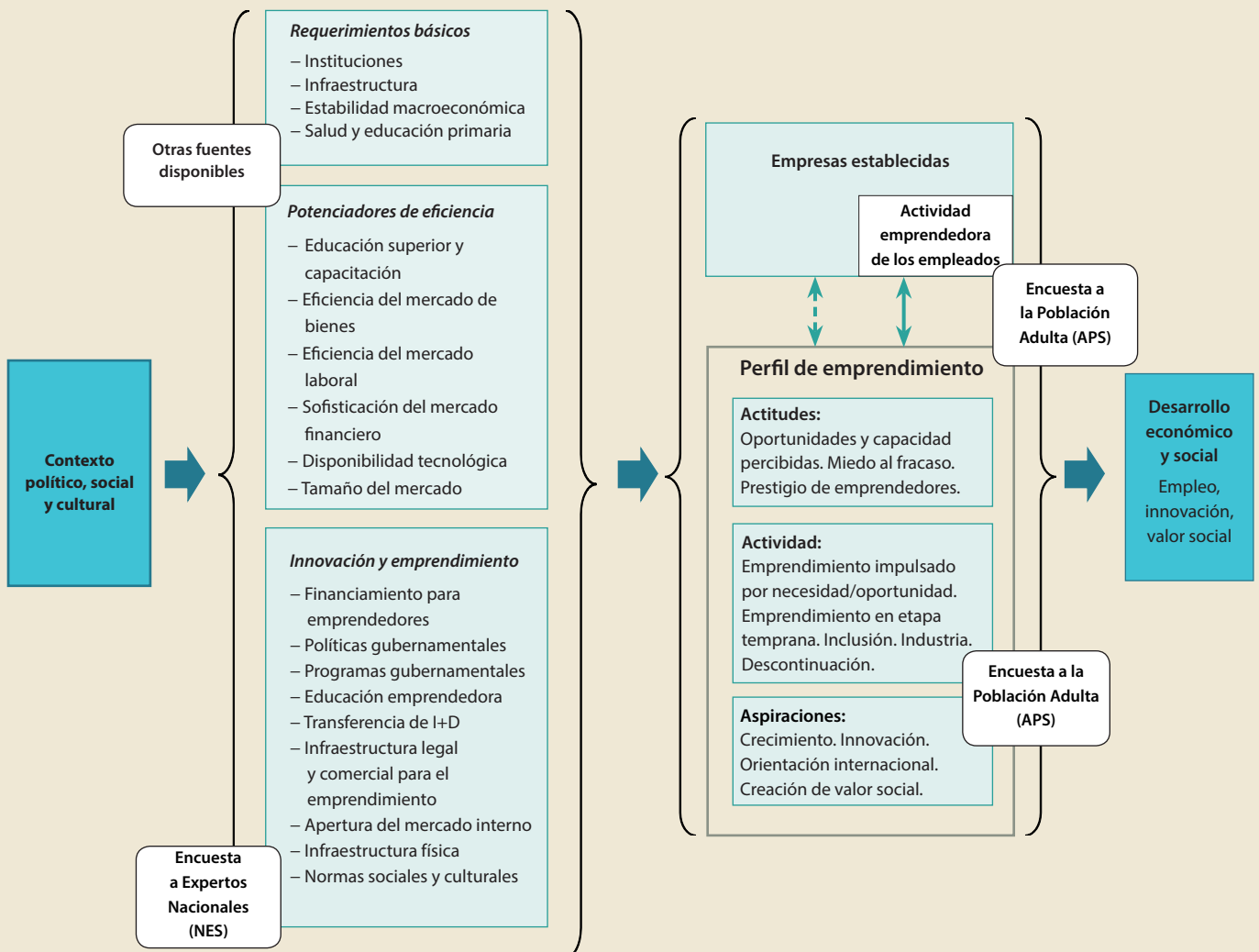


2. El punto de corte de 42 meses para los propietarios de negocios establecidos se ha determinado por una combinación de consideraciones teórico-prácticas (Reynolds *et al.*, 2005).

Finalmente, el modelo conceptual GEM, que se muestra en la figura 3, ilustra los componentes claves de la relación entre el emprendimiento y el desarrollo económico, así como la interacción entre ellos y los instrumentos utilizados para su medición. Según el esquema, los requisitos básicos, los potenciadores de eficiencia y las condiciones del entorno que afectan el emprendimiento

(EFC, por sus siglas en inglés, *entrepreneurial framework conditions*) se miden por medio de la Encuesta Nacional de Expertos (NES, por sus siglas en inglés). Del mismo modo, el perfil emprendedor, que abarca las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras, es recogido mediante la Encuesta a la Población Adulta (APS, por sus siglas en inglés).

Figura 3. Modelo GEM



Fuente: Kelley, Singer & Herrington (2012).

1.2. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO GEM

Realizar una comparación de la actividad emprendedora en un contexto internacional ha sido, con anterioridad, complicado por la disparidad de los datos. Es así que el GEM, al referirse al emprendimiento, emplea métodos estandarizados y armonizados para todos los países participantes. La metodología GEM está compuesta por dos instrumentos con los que se recopila información primaria: La Encuesta a la Población Adulta (APS, *Adult Population Survey*) y la Encuesta Nacional de Expertos (NES, *National Expert Survey*). Además, se hace uso de diversas fuentes secundarias para complementar los indicadores de emprendimiento, tales como los registros del Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Naciones Unidas, entre los principales.

1.2.1. La Encuesta a la Población Adulta (APS, *Adult Population Survey*)

El GEM, a partir de la Encuesta a la Población Adulta, recoge la participación de las personas en iniciativas de emprendimiento, así como sus actitudes y aspiraciones frente a acciones emprendedoras. Los resultados se presentan en forma de indicadores porque facilitan la comprensión y su comparación.

La encuesta se realiza anualmente en cada país participante y se aplica a un mínimo de 2,000 individuos, de ambos sexos, entre 18 y 64 años. La recolección de los datos está a cargo de empresas nacionales de investigación comercial, escogidas por el equipo GEM de cada país. En el caso peruano, la recolección se le encargó a Imasén, que trabajó para el año 2013 con una muestra de 2,075 personas dentro del territorio nacional.

Una vez recopilada toda la información proveniente de la muestra, esta es enviada al equipo coordinador central del GEM para que construya los indicadores claves del estudio. Todo este proceso está sometido a rigurosos controles de calidad que identifican y corrigen inconsistencias, con la finalidad de obtener resultados confiables y comparables entre los países.

1.2.2. La Encuesta Nacional de Expertos (NES, *National Expert Survey*)

El proyecto GEM considera que el entorno económico e institucional que rodea la actividad emprendedora influye, sin duda alguna, en el emprendimiento en cada país. Por ello, incluye a los expertos que participan activamente en el entorno económico, político y empresarial, lo cual permite obtener un panorama muy completo de los factores que pueden afectar la actividad emprendedora nacional.

La Encuesta Nacional de Expertos se aplica a una muestra que comprende un mínimo de 36 expertos cada año. Entre ellos, el 25% de los expertos como mínimo son emprendedores y, por lo menos, el 50% son profesionales, quienes son escogidos por el equipo nacional sobre la base de su experiencia y conocimiento en alguna de las 9 áreas principales en las que se categorizan las EFC.

1.2.3. Participación de los países

Para una mejor comprensión de los indicadores de emprendimiento y para facilitar su comparación entre naciones, los 70 países participantes del GEM 2013 han sido clasificados según la fase de desarrollo en la que se encuentren y según las regiones geográficas (tabla 1).

Tabla 1. Países participantes del GEM 2013

	Economías basadas en recursos	Economías basadas en eficiencia	Economías basadas en innovación
África Subsahariana	Angola ¹ , Botswana, Ghana, Malawi, Nigeria, Uganda, Zambia	Namibia, Sudáfrica	
Medio Oriente y África del Norte	Argelia ¹ , Irán ¹ , Libia ¹		Israel
Latinoamérica y el Caribe		Argentina ² , Brasil ² , Barbados ² , Chile ² , Colombia, Ecuador, Guatemala, Jamaica, México ² , Panamá ² , PERÚ , Surinam, Uruguay ²	Trinidad y Tobago
No UE		Bosnia, Macedonia, Rusia ² , Turquía ²	Noruega, Suiza
Asia Pacífico y Sur de Asia	Filipinas, India ¹ , Vietnam	China, Indonesia, Malasia ² , Tailandia	Japón, República de Corea, Singapur, Taiwán
Unión Europea		Croacia ² , Eslovaquia, Estonia ² , Hungría ² , Letonia ² , Lituania, Polonia ² , Rumanía	Alemania, Bélgica, España, Eslovenia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia
Norteamérica			Canadá, Puerto Rico ³ , Estados Unidos

¹ En fase de transición de economía basada en recursos a economía basada en eficiencia.

² En fase de transición de economía basada en eficiencia a economía basada en innovación.

³ Puerto Rico es considerado como parte de Norteamérica por ser un Estado asociado de los Estados Unidos, aunque esta economía comparte muchas características propias de los países de Latinoamérica y el Caribe.

2 ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL PERÚ

Tal como se señaló anteriormente en este reporte, el GEM considera la iniciativa emprendedora como un proceso continuo. En él reconoce tanto a los emprendedores nacientes y los nuevos propietarios de negocios, así como a aquellos emprendedores establecidos. Sin embargo, no se puede concluir que una etapa conduzca inevitablemente a la siguiente. Por ello, el proceso incluye también a los que descontinúan el emprendimiento en cualquiera de sus etapas.

La tabla 2 muestra los indicadores de las fases del proceso emprendedor de los 70 países involucrados en el GEM 2013, según la fase de desarrollo económico en que se encuentren. En conjunto, estos indicadores muestran un panorama general de la dinámica emprendedora en cada país.

Como varios otros reportes GEM han mostrado, hay diferencias en los índices de emprendimiento entre las fases de desarrollo económico. También, se observan diferencias entre los países dentro de una misma fase de desarrollo.

2.1. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ETAPA TEMPRANA

El indicador más conocido del estudio GEM es la actividad emprendedora en etapa temprana (TEA, por sus siglas en inglés). Este consiste en la tasa de

prevalencia de los individuos entre 18 y 64 años que están activamente involucrados en la creación de un negocio, ya sea en la fase previa al nacimiento de la empresa (emprendedores nacientes) o en la fase en que poseen y gestionan su propio negocio y pagan remuneraciones por menos de 42 meses (emprendedores nuevos).

Como es usual, la atención se enfoca en el TEA por ser la etapa crucial para la mayoría de los emprendedores. Desde un nivel macro, se espera también que en esta etapa los propios emprendedores muestren el mayor dinamismo, innovación y creación de empleos.

En el gráfico 1 se observa que el índice TEA de los países participantes¹, agrupados según las tres fases de desarrollo económico, para el año 2013 tiende a ser mayor en los países con economías impulsadas en recursos, mientras que tiende a ser menor en las economías basadas en innovación. Este hecho se explica, principalmente, porque en las economías con mayores ingresos per cápita hay más oportunidades de conseguir empleo y, por ende,

1. Los intervalos de confianza ayudan a interpretar la diferencia entre los países. Las barras verticales indican la precisión estadística de la estimación con un nivel de confianza del 95%. Cuando estas barras se superponen, como es el caso de Libia e India, no se puede afirmar que hay una diferencia de tasas entre estos países. Del mismo modo, mientras que la tasa para Zambia no es significativamente mayor que la de Nigeria, lo es para los demás países del grupo.

Tabla 2. Actividad emprendedora por país según etapas del proceso emprendedor y fases de desarrollo económico, GEM 2013

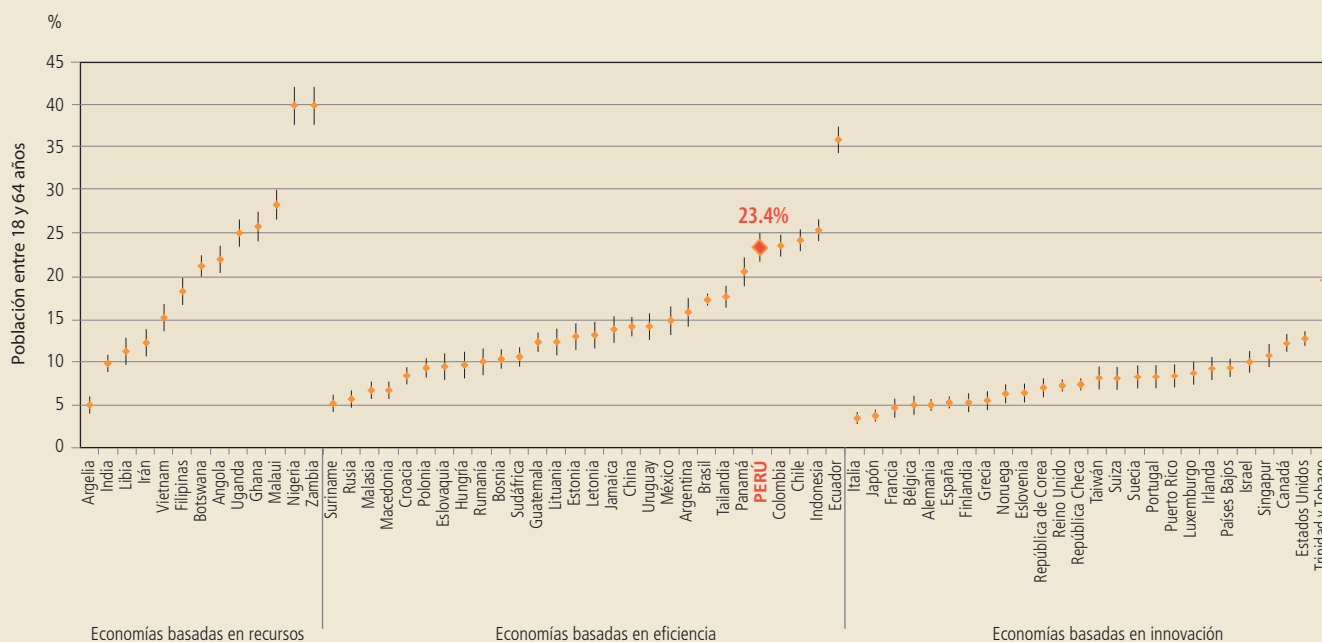
	Porcentaje de emprendedores nacientes	Porcentaje de emprendedores nuevos	Porcentaje de la actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)	Porcentaje de emprendedores establecidos	Porcentaje de discontinuación de negocio en los últimos 12 meses
Economías basadas en recursos					
Angola	8.0	14.7	22.2	8.5	24.1
Argelia	2.2	2.6	4.9	5.5	3.3
Botswana	11.0	10.2	20.9	3.4	17.7
Filipinas	12.0	6.7	18.5	6.6	12.3
Ghana	8.5	17.7	25.8	25.9	8.3
India	5.1	4.9	9.9	10.7	1.5
Irán	6.4	6.1	12.3	10.6	5.7
Libia	6.6	4.7	11.2	3.4	8.1
Malawi	10.1	18.8	28.1	12.0	30.2
Nigeria	20.0	20.7	39.9	17.5	7.9
Uganda	5.6	20.0	25.2	36.1	20.1
Vietnam	4.1	11.5	15.4	16.4	4.2
Zambia	22.6	18.0	39.9	16.6	19.8
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>9.4</i>	<i>12.0</i>	<i>21.1</i>	<i>13.3</i>	<i>12.5</i>
Economías basadas en eficiencia					
Argentina	10.5	5.6	15.9	9.6	5.5
Bosnia y Herzegovina	5.8	4.6	10.3	4.5	6.2
Brasil	5.1	12.6	17.3	15.4	4.7
Chile	15.4	9.6	24.3	8.5	7.5
China	5.2	8.9	14.0	11.0	2.7
Colombia	13.6	10.3	23.7	5.9	5.4
Croacia	6.3	2.0	8.3	3.3	4.5
Ecuador	25.3	13.6	36.0	18.0	8.3
Eslovaquia	6.1	3.6	9.5	5.4	5.5
Estonia	8.8	4.5	13.1	5.0	2.1
Guatemala	7.6	4.9	12.3	5.1	3.0
Hungría	6.0	3.8	9.7	7.2	2.9
Indonesia	5.7	20.4	25.5	21.2	2.4
Jamaica	8.0	6.0	13.8	6.3	7.4
Letonia	8.1	5.3	13.3	8.8	3.5
Lituania	6.1	6.4	12.4	8.3	3.5
Macedonia	3.4	3.5	6.6	7.3	3.3
Malasia	1.5	5.2	6.6	6.0	1.5
México	11.9	3.3	14.8	4.2	6.6
Panamá	15.4	5.3	20.6	3.5	3.4
PERÚ	17.8	5.9	23.4	5.4	4.2



	Porcentaje de emprendedores nacientes	Porcentaje de emprendedores nuevos	Porcentaje de la actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)	Porcentaje de emprendedores establecidos	Porcentaje de discontinuación de negocio en los últimos 12 meses
Economías basadas en eficiencia					
Polonia	5.1	4.3	9.3	6.5	4.0
Rumanía	6.2	4.2	10.1	5.4	4.3
Rusia	3.1	2.8	5.8	3.4	1.6
Sudáfrica	6.6	4.1	10.6	2.9	4.9
Suriname	3.9	1.3	5.1	1.7	0.8
Tailandia	7.9	10.4	17.7	28.0	3.6
Uruguay	8.5	5.7	14.1	4.9	3.4
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	8.4	6.4	14.4	8.0	4.2
<i>Promedio Latinoamérica y el Caribe (sin ponderar)</i>	11.9	7.0	18.4	7.4	5.0
Economías basadas en innovación					
Alemania	3.1	2.0	5.0	5.1	1.5
Bélgica	3.1	1.9	4.9	5.9	1.9
Canadá	7.8	4.7	12.2	8.4	4.4
Estados Unidos	9.2	3.7	12.7	7.5	3.8
Eslovenia	3.6	2.9	6.5	5.7	2.6
España	3.1	2.2	5.2	8.4	1.9
Finlandia	2.8	2.7	5.3	6.7	2.0
Francia	2.7	1.8	4.6	4.1	1.9
Grecia	3.3	2.3	5.5	12.6	5.0
Irlanda	5.6	3.8	9.3	7.5	2.5
Israel	5.3	4.8	10.0	5.9	4.8
Italia	2.4	1.1	3.4	3.7	1.9
Japón	2.2	1.5	3.7	5.7	1.5
Luxemburgo	6.0	2.8	8.7	2.4	2.8
Noruega	2.9	3.4	6.3	6.2	1.6
Países Bajos	4.7	4.8	9.3	8.7	2.1
Portugal	4.2	4.2	8.3	7.7	2.8
Puerto Rico	6.6	1.8	8.3	2.0	1.8
Reino Unido	3.6	3.7	7.1	6.6	1.9
República Checa	4.9	2.7	7.3	5.3	3.4
República de Corea	2.7	4.3	6.9	9.0	2.5
Singapur	6.4	4.4	10.7	4.2	3.3
Suecia	5.9	2.5	8.3	6.0	2.4
Suiza	4.6	3.7	8.2	10.0	2.3
Taiwán	3.3	5.0	8.2	8.3	5.0
Trinidad y Tobago	11.4	8.5	19.5	11.4	4.1
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	4.7	3.3	7.9	6.7	2.7

Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 1. Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) por país, GEM 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

los emprendimientos tienden a disminuir, en particular aquellos que fueron impulsados por necesidad (Kelley, Bosma & Amorós, 2011; Bosma *et al.*, 2009).

De este modo, las economías basadas en recursos presentan en promedio los niveles más altos de TEA (21.1%), seguidas de aquellas basadas en eficiencia (14.4%) y en innovación (7.9%).

Por otro lado, algunos hallazgos sugieren que el desarrollo de una economía no es el único factor determinante del nivel de actividad emprendedora de un país, también influyen los rasgos culturales y territoriales. Por ejemplo, desde un contexto geográfico, la región África Subsahariana (con Zambia a la cabeza) y la región Latinoamérica y el Caribe (liderados por Ecuador) presentan los niveles más altos de actividad emprendedora en etapa temprana. Asimismo, Trinidad y Tobago, que pasó de una economía basada en eficiencia al grupo de economías basadas en innovación, comparte muchas características de los países caribeños, incluyendo el alto nivel de TEA. De forma similar, Eslovaquia, que luego de pertenecer a una

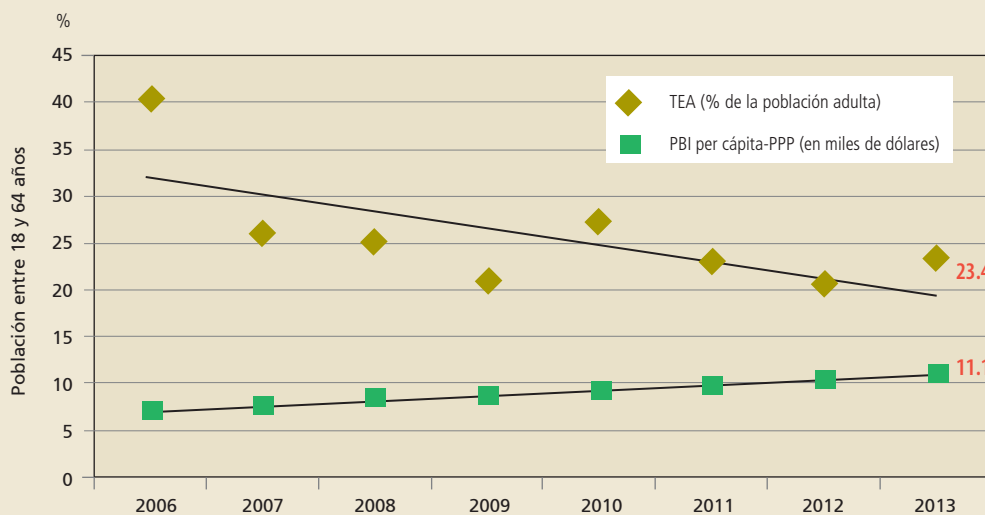
economía basada en innovación ahora forma parte de una basada en eficiencia, tiene varias características de sus pares de Europa Oriental.

Entre toda la serie GEM, destacan Panamá, que tuvo un incremento porcentual del índice TEA de más del doble respecto del año anterior (del 9.5% en 2012 pasó al 20.6% en 2013), seguido de Lituania, cuyo índice se incrementó en un 86% (del 6.7% al 12.4%). En cambio, Argelia presenció la caída más brusca del índice TEA, se redujo en un 44% con relación al alcanzado el año 2012 (del 8.8% pasó al 4.9%).

En el Perú, el índice TEA para 2013 se incrementó, alcanzó un valor del 23.4%. Sin embargo, persiste una tendencia negativa en contraposición al crecimiento del PBI per cápita (gráfico 2), lo cual induce a pensar que gracias al crecimiento, la presencia de una mayor oferta laboral absorbe parte de la actividad emprendedora basada en la subsistencia.

A pesar de esta tendencia, en 2013, el Perú se mantiene entre los 5 países con mayor actividad emprendedora en el grupo de economías basadas

Gráfico 2. Evolución del TEA en el Perú respecto del PBI per cápita, GEM Perú 2007-2013



Fuente: GEM 2007-2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

en eficiencia, luego de Ecuador (36%), Indonesia (25.5%), Chile (24.3%) y Colombia (23.7%).

2.2. LOS EMPRENDEDORES ESTABLECIDOS

Si bien la importancia de los emprendedores en etapa temprana radica en que inyectan dinamismo e innovación a las diferentes economías, también es vital reconocer el papel que desempeñan las empresas establecidas en la sostenibilidad de un país. El GEM define a los emprendedores establecidos como el porcentaje de la población, entre 18-64 años, que posee y gestiona un negocio en funcionamiento, y ha pagado los sueldos, salarios u otros pagos a los propietarios por más de 42 meses (3.5 años).

El gráfico 3 presenta la proporción de emprendedores establecidos (EB, por sus siglas en inglés) respecto de la proporción de los emprendedores en etapa temprana (TEA); es decir, cuántos emprendedores establecidos hay por cada emprendedor en etapa temprana.

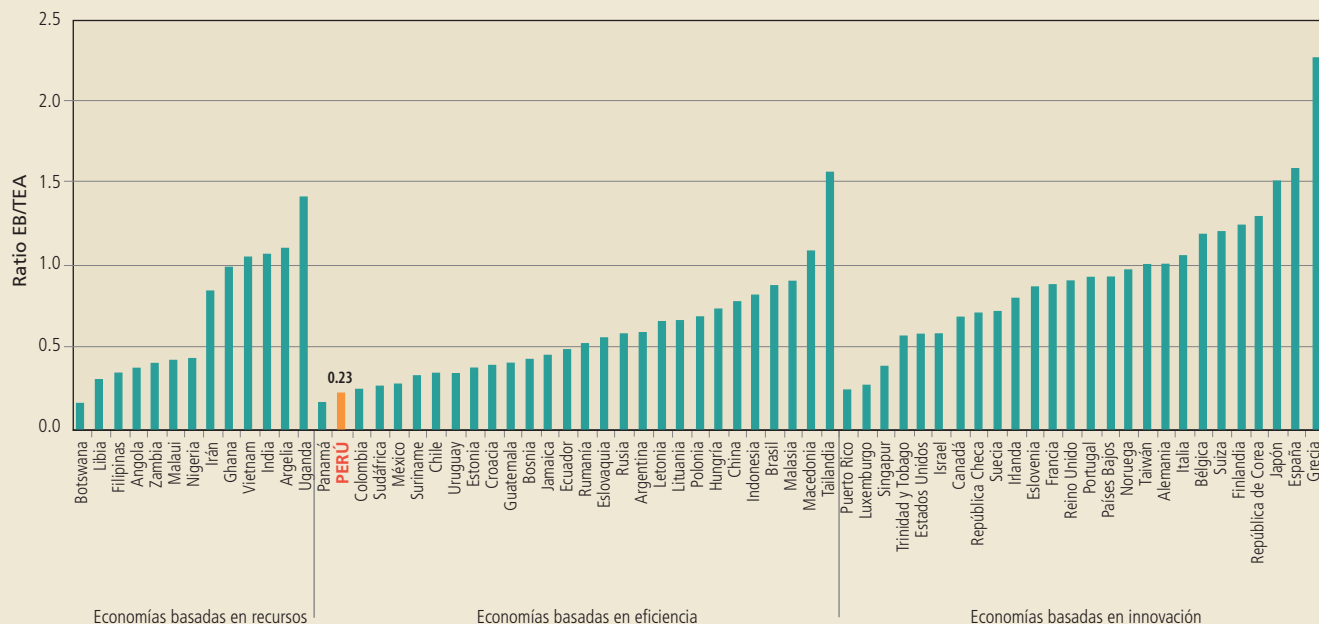
En las tres fases de desarrollo económico se observan diferencias entre los países que las conforman.

Un ratio mayor a 1 significa que se tienen mejores condiciones para la consolidación de las empresas o la actividad de nuevos emprendedores es muy baja. En el caso de las economías basadas en recursos, Uganda encabeza el grupo con un ratio de 1.4, es decir, por cada 100 emprendedores en etapa temprana existen 140 emprendedores establecidos. En contraste, Bostwana presenta un ratio de solo 0.16, es decir, por cada 100 emprendedores en etapa temprana solo existen 16 emprendedores establecidos.

En las economías basadas en eficiencia, el rango oscila desde un ratio de 0.17, Panamá, hasta 1.59, Tailandia. Por otro lado, entre los países con economías basadas en innovación, destaca Grecia, con un ratio de 2.29, frente a países como Puerto Rico, cuyo ratio es de 0.25.

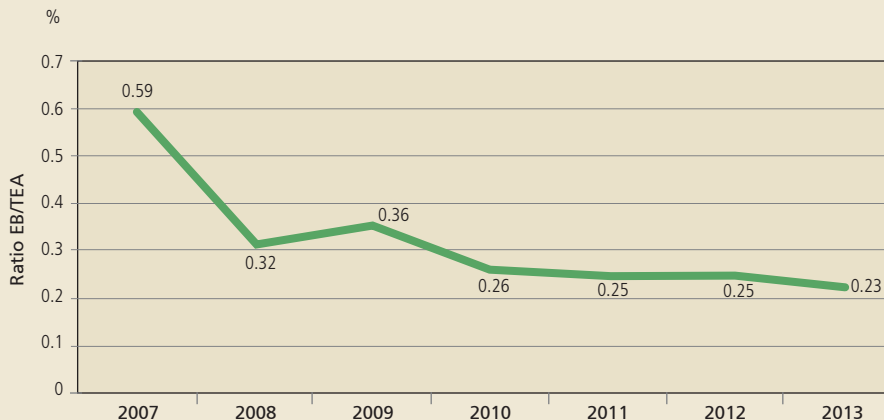
En el Perú, el ratio EB/TEA es de 0.23. Es decir, por cada 100 emprendimientos en etapa temprana existen solo 23 emprendimientos consolidados. Como muestra el gráfico 4, cada año existen menos negocios establecidos en relación con los negocios recién creados, esto implica que en el Perú las condiciones son poco favorables para la consolidación empresarial.

Gráfico 3. Ratio EB/TEA, GEM 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 4. Evolución del ratio EB/TEA en el Perú, GEM 2007-2013



Fuente: GEM 2007-2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

2.3. OPORTUNIDAD VERSUS NECESIDAD

En muchos casos, emprender puede significar la subsistencia del individuo y la de su familia, sobre todo si hay escasez de oportunidades para encontrar un trabajo y no existe un buen nivel de beneficios sociales, por lo que estos emprendedores son vistos como personas que son empujadas

por el desempleo o la disconformidad en sus empleos. Por otro lado, hay individuos que inician un negocio con la finalidad de aprovechar una oportunidad en el mercado o cumplir aspiraciones personales.

El GEM indaga por la estructura motivacional del componente emprendedor en etapa temprana

dentro de un país y clasifica a los emprendimientos en dos categorías básicas: las iniciativas impulsadas por oportunidad y las surgidas por necesidad (Reynolds *et al.*, 2002). Bajo esta premisa, se ha observado que en reportes anteriores del GEM, los emprendimientos en etapa temprana por necesidad prevalecen en economías con bajos ingresos, debido a un exceso de oferta laboral; y decrecen en la medida que el país mejora económicamente.

Este hecho puede observarse en la tabla 3, que presenta el índice TEA según la motivación que los impulsa a emprender. En la primera columna, se muestra el porcentaje de la población adulta en etapa temprana impulsada por una oportunidad existente en el mercado; mientras que la segunda, hace referencia al emprendimiento por necesidad. La tercera y cuarta columna representan una proporción dentro del total de emprendedores en cada país por cada tipo de motivación. Finalmente, la última columna presenta un ratio de los porcentajes de los emprendimientos por oportunidad y por necesidad, que muestra el predominio motivacional del emprendimiento en una nación.

A pesar de una mayor prevalencia de emprendimientos por necesidad, en las economías basadas en recursos destacan casos como Libia, Argelia y

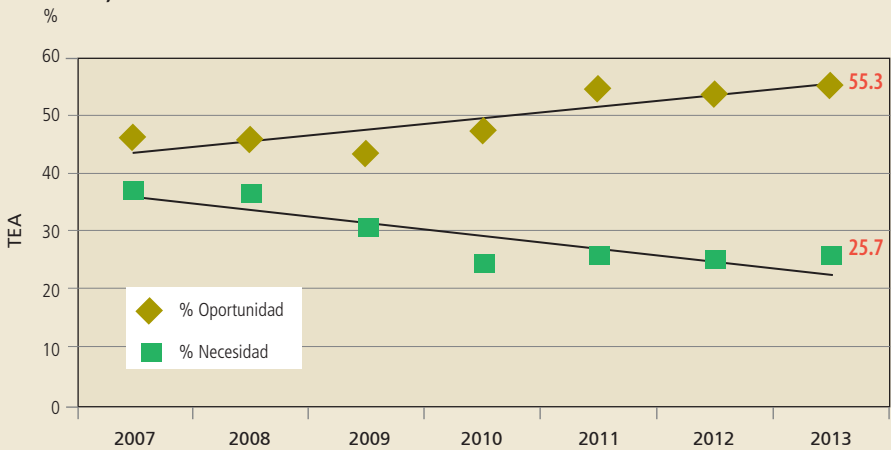
Vietnam, donde más del 60% de sus emprendedores son explotadores de oportunidades.

En el grupo de economías basadas en eficiencia, México, Tailandia, Malasia, Surinam y Uruguay tienen, por lo menos, tres veces más emprendedores por oportunidad que por necesidad; en cambio, Bosnia y Herzegovina y Macedonia muestran un gran predominio de emprendedores por necesidad (alrededor del 60% de los emprendimientos).

Un panorama diferente se aprecia entre los países con economías basadas en innovación, donde los emprendimientos por oportunidad son los que prevalecen. En este caso, destacan Noruega y Luxemburgo, donde la proporción de los emprendedores por oportunidad supera en más de 10 y 15 veces la proporción de sus pares por necesidad, respectivamente.

Visto por regiones geográficas, la región de Norteamérica (compuesta por Canadá, Puerto Rico y Estados Unidos) presenta en promedio los niveles más altos de emprendimiento motivados por oportunidad (56%); seguida de la región Asia Pacífico y Sur (52%); la región del Medio Oriente y África del Norte-MENA (52%); la Unión Europea-UE (47%); Latinoamérica y el Caribe (45%); países No UE (43%); y, por último, África Subsahariana (42%).

Gráfico 5. Evolución del emprendimiento en etapa temprana por oportunidad y necesidad, GEM Perú 2007-2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Tabla 3. Motivación para emprender por país según etapas del proceso emprendedor y fases de desarrollo económico, GEM 2013

	TEA por oportunidad (% de la población)	TEA por necesidad (% de la población)	Emprendedores por oportunidad (% del TEA)	Emprendedores por necesidad (% del TEA)	Ratio (TEA oportunidad / TEA necesidad)
Economías basadas en recursos					
Angola	15.8	5.8	40.3	26.1	2.7
Argelia	3.4	1.0	62.3	21.3	3.3
Botswana	14.9	5.5	52.0	26.3	2.7
Filipinas	10.3	8.1	38.0	43.6	1.3
Ghana	16.9	8.6	44.1	33.3	2.0
India	5.8	3.8	35.9	38.8	1.5
Irán	7.6	4.7	35.8	38.0	1.6
Libia	10.2	0.9	60.3	8.1	11.2
Malawi	15.7	12.3	29.4	43.7	1.3
Nigeria	29.4	10.1	52.3	25.4	2.9
Uganda	18.7	6.3	47.5	25.1	3.0
Vietnam	11.5	3.9	62.2	25.1	3.0
Zambia	22.6	15.5	37.3	38.8	1.5
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>14.1</i>	<i>6.7</i>	<i>46.0</i>	<i>30.3</i>	<i>2.1</i>
Economías basadas en eficiencia					
Argentina	11.0	4.8	47.4	29.8	2.3
Bosnia y Herzegovina	4.2	6.1	22.0	59.0	0.7
Brasil	12.3	5.0	57.4	28.6	2.5
Chile	18.6	4.9	57.7	20.1	3.8
China	9.1	4.8	35.9	33.9	1.9
Colombia	19.0	4.3	26.7	18.1	4.4
Croacia	5.0	3.1	29.8	37.4	1.6
Ecuador	22.7	12.1	32.1	33.6	1.9
Eslovaquia	5.6	3.8	40.2	40.2	1.5
Estonia	10.4	1.9	50.1	14.8	5.3
Guatemala	8.4	3.9	44.2	31.4	2.2
Hungría	6.7	2.7	38.7	28.0	2.5
Indonesia	18.9	6.5	43.7	25.5	2.9
Jamaica	7.4	5.6	34.2	40.6	1.3
Letonia	10.2	2.8	52.7	21.2	3.6
Lituania	9.3	2.9	55.2	23.3	3.2
Macedonia	2.3	4.1	23.0	61.0	0.6
Malasia	5.4	1.2	64.9	18.4	4.4
México	7.5	1.0	26.3	6.8	7.5
Panamá	16.6	3.8	39.8	18.6	4.3
PERÚ	17.7	5.3	54.2	22.5	3.4



	TEA por oportunidad (% de la población)	TEA por necesidad (% de la población)	Emprendedores por oportunidad (% del TEA)	Emprendedores por necesidad (% del TEA)	Ratio (TEA oportunidad / TEA necesidad)
Economías basadas en eficiencia					
Polonia	4.5	4.4	32.7	47.4	1.0
Rumanía	6.8	3.2	31.6	31.6	2.1
Rusia	3.5	2.0	42.0	35.4	1.7
Sudáfrica	7.3	3.2	31.5	30.3	2.3
Suriname	4.1	0.9	57.6	17.8	4.5
Tailandia	13.8	3.3	67.8	18.7	4.2
Uruguay	12.1	1.7	36.8	12.0	7.1
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>10.0</i>	<i>3.9</i>	<i>42.0</i>	<i>28.8</i>	<i>3.0</i>
Economías basadas en innovación					
Alemania	3.8	0.9	55.7	18.7	4.1
Bélgica	3.0	1.4	43.9	29.0	2.1
Canadá	9.9	1.8	66.9	15.1	5.4
Estados Unidos	9.3	2.7	57.4	21.2	3.4
Eslovenia	4.7	1.6	53.4	24.1	3.0
España	3.5	1.5	33.2	29.2	2.3
Finlandia	3.8	1.0	66.0	17.9	4.0
Francia	3.6	0.7	60.9	15.7	5.1
Grecia	4.1	1.3	35.8	23.5	3.2
Irlanda	7.3	1.7	43.9	18.0	4.4
Israel	7.7	1.8	49.3	17.4	4.4
Italia	2.6	0.6	18.4	18.7	4.0
Japón	2.6	0.9	59.6	25.0	2.8
Luxemburgo	6.7	0.5	56.6	5.6	13.7
Noruega	5.7	0.3	60.8	4.0	22.6
Países Bajos	8.1	0.7	67.1	8.0	10.9
Portugal	6.2	1.8	50.7	21.5	3.5
Puerto Rico	6.4	1.8	42.9	21.6	3.6
Reino Unido	5.7	1.2	45.2	16.1	5.0
República Checa	5.6	1.7	60.3	22.7	3.3
República de Corea	4.2	2.5	51.1	36.5	1.7
Singapur	9.6	0.9	68.8	8.4	10.7
Suecia	6.8	0.8	58.4	9.7	8.5
Suiza	7.1	0.6	67.2	7.5	11.7
Taiwán	5.8	2.3	45.8	28.7	2.5
Trinidad y Tobago	17.2	2.2	76.0	11.2	7.8
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>6.2</i>	<i>1.4</i>	<i>53.7</i>	<i>18.3</i>	<i>5.9</i>

¹ Nótese que los porcentajes de emprendedores por oportunidad y necesidad no suman el 100% porque existe una pequeña proporción de emprendedores que refieren una motivación mixta.

El gráfico 5 muestra la evolución, en el Perú, de los emprendimientos por oportunidad y por necesidad como porcentaje del TEA. Se observa que la naturaleza del emprendimiento peruano está cambiando a favor de la explotación de oportunidades, en forma lenta pero sostenible.

Además, el GEM investiga dos aspectos del emprendimiento por oportunidad: si fue llevado a cabo como resultado de un deseo de independencia o empujado por la percepción de incrementar los ingresos personales. Como se muestra en el gráfico 6, la motivación principal detrás del emprendedor por oportunidad en etapas iniciales es el incremento de ingresos; mientras que el deseo de independencia cobra una importancia similar al incremento de ingresos en los emprendedores ya establecidos.

2.4. DIMENSIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

2.4.1. Concentración de la propiedad

En el gráfico 7 se puede apreciar que los emprendedores nacientes tienen una mayor predisposi-

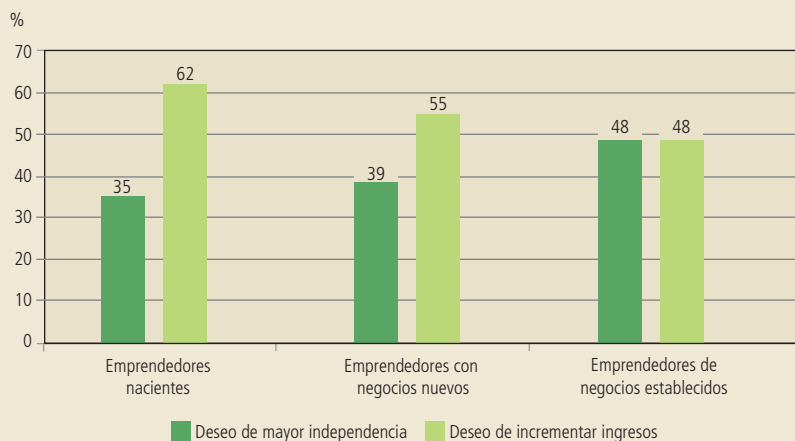
ción a compartir la propiedad del negocio. Aun así, la gran mayoría de los negocios en el Perú son propiedad de un solo individuo, siendo esta situación más prevalente en los emprendedores establecidos (81%).

2.4.2. Capacidad de creación de empleo

El gráfico 8 presenta el número de empleos generados por los emprendedores en etapa temprana y los emprendedores establecidos. Cabe anotar que el gráfico no considera al propietario del negocio como empleado, más bien revisa la capacidad del emprendedor de crear puestos de trabajo adicionales al suyo.

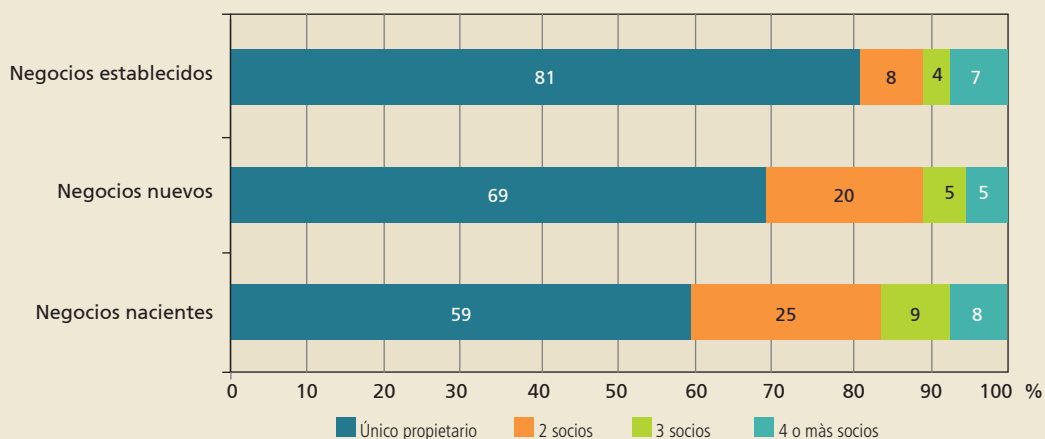
Entre los emprendedores en etapa temprana, el 39% no ha creado ningún puesto de trabajo adicional al suyo, porcentaje que se ha incrementado desde el año 2012 que reportó un 29%, mientras que el 56% contrata entre 1-5 empleados, proporción que se ha mantenido con respecto al año anterior. Por otro lado, entre los emprendedores establecidos, el mayor porcentaje de emprendedores tiene negocios unipersonales (54%) y el 40% genera de 1 a 5 empleos adicionales.

Gráfico 6. Motivaciones detrás del emprendimiento por oportunidad según etapa del proceso emprendedor, GEM Perú 2013



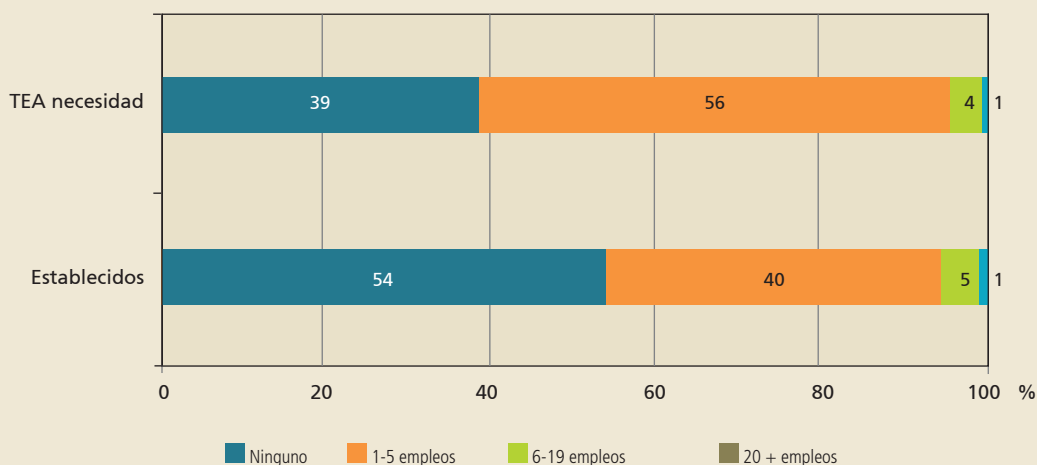
Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 7. Dimensión de la actividad emprendedora según número de propietarios y por etapa del proceso emprendedor, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 8. Número de empleos (sin contar el del propietario) que al momento de la entrevista proporcionan los emprendedores en etapa temprana y los emprendedores establecidos, GEM Perú 2013

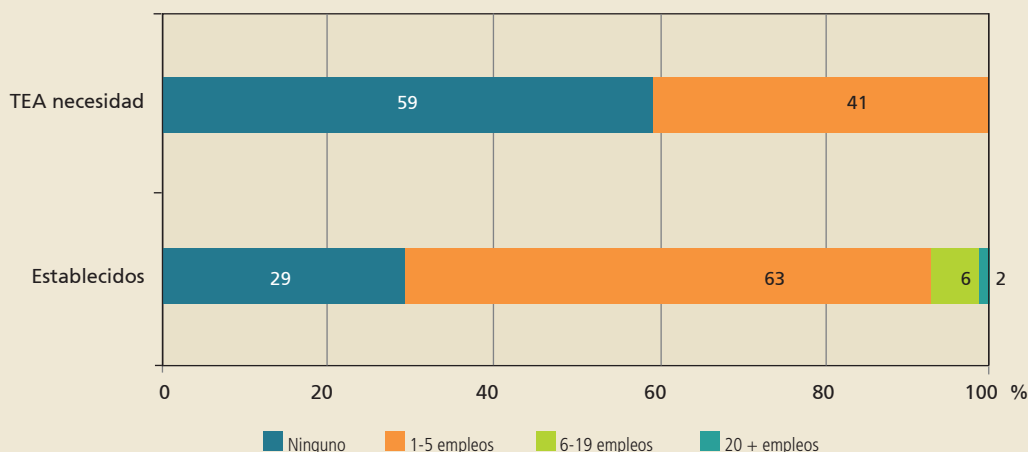


Fuente: GEM Perú 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Si además se tiene en cuenta la naturaleza del emprendimiento en etapa temprana, el gráfico 9 muestra que los emprendimientos impulsados por la explotación de oportunidades tienen la probabilidad de generar más empleo. Si se toman

los límites inferiores de cada categoría, se puede calcular que como mínimo el emprendimiento por oportunidad estaría generando 115 empleos adicionales por cada 100 emprendedores; en tanto, el de necesidad genera un mínimo 18.

Gráfico 9. Dimensión de la actividad emprendedora en etapa temprana según número de empleados y motivación para emprender, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

2.5. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA POR SECTORES ECONÓMICOS

El GEM, basándose en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU)², agrupa a los sectores productivos donde se están creando nuevas empresas en cuatro categorías:

- Los orientados al consumidor, cuyos clientes principales son personas. Por ejemplo, la venta minorista, restaurantes y bares, hospedajes, salud, educación, servicios sociales y recreación.
- Servicios empresariales, que tienen como clientes principales a los negocios, como servicios financieros, seguros, inmobiliarias y otros.
- Transformación, incluye actividades de transformación física, transporte de bienes y personas, construcción, manufactura y distribución mayorista.

2. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC).

- Extractivo, corresponde a las actividades de extracción de recursos naturales, como la agricultura, ganadería, pesca y minería.

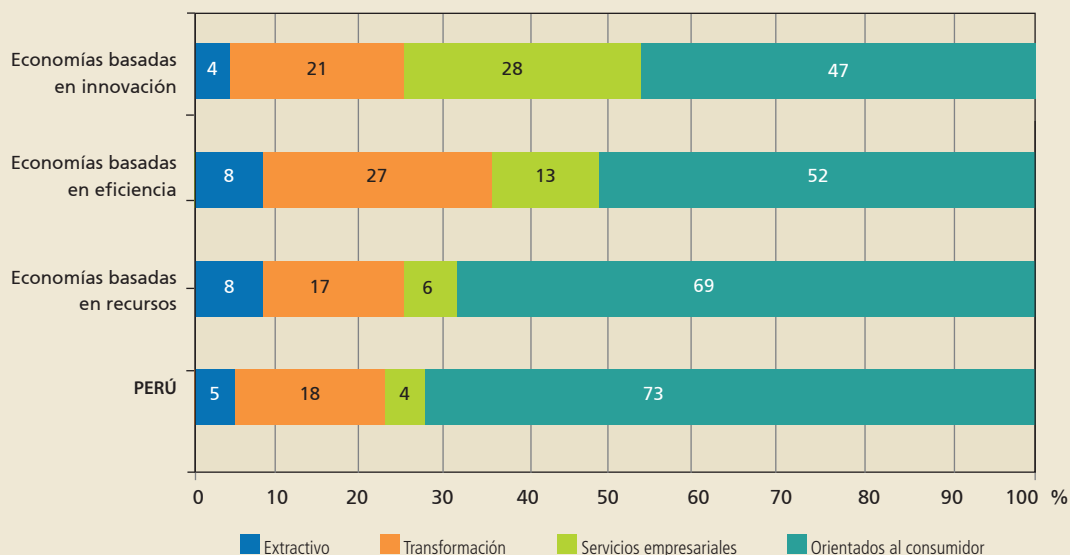
Existe cierta relación entre la fase de desarrollo económico y la prevalencia de actividades económicas particulares. Es así que en las economías basadas en recursos, los negocios predominantes están orientados al consumidor y la extracción de recursos naturales; en cambio, en las economías basadas en eficiencia, los emprendimientos están dedicados principalmente al sector de transformación; mientras que en las economías basadas en innovación prevalecen los servicios empresariales.

El gráfico 10 muestra la distribución sectorial de los emprendedores en etapa temprana según las fases de desarrollo económico. El sector productivo que genera mayor dinamismo en cada una de las fases de desarrollo económico es el orientado al consumidor. Sin embargo, a medida que se avanza en la fase de desarrollo económico, esta tiende a disminuir; mientras que los servicios empresariales cobran mayor importancia.

Para el caso peruano, el sector orientado al consumidor tiene un marcado predominio: 73% de



Gráfico 10. Distribución sectorial de los emprendedores en etapa temprana (TEA) según fases de desarrollo económico, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

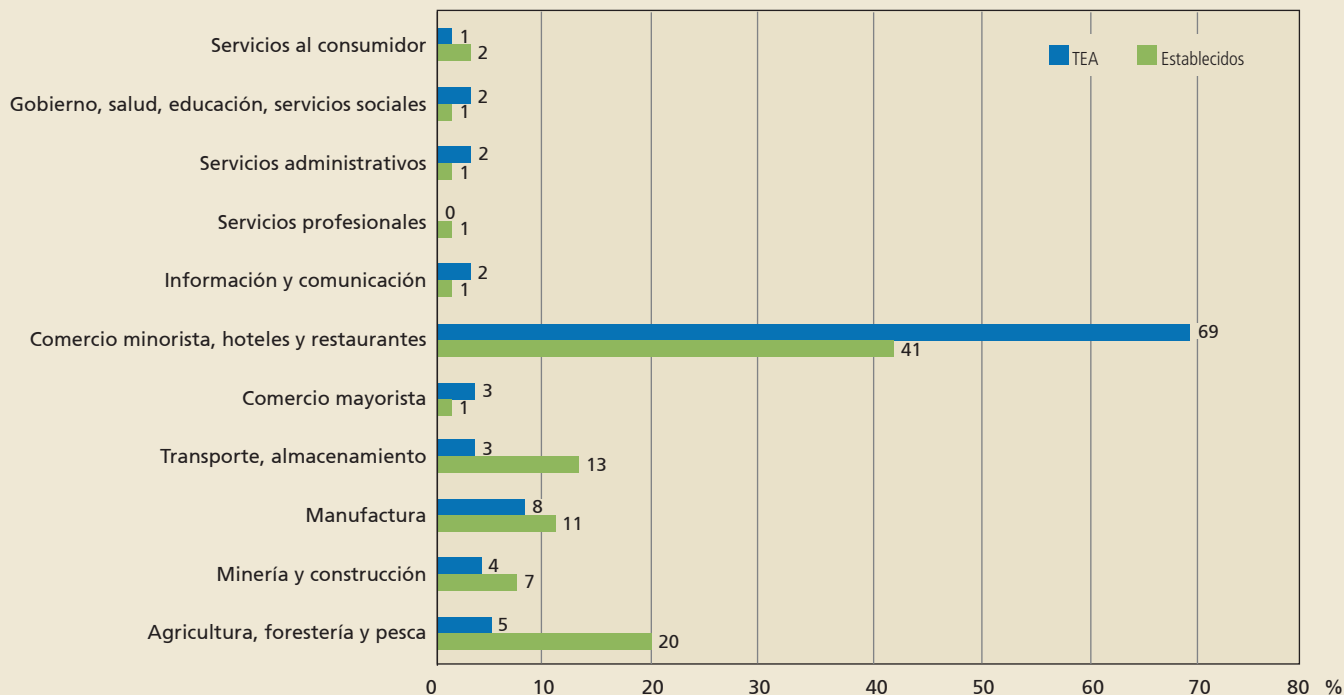
todos los emprendimientos en etapa temprana. Respecto de 2012, se aprecia un incremento de casi 9%, mientras que el sector de servicios a empresas se redujo del 10% al 4% para el año 2013. Preocupa que el perfil de las nuevas actividades productivas no muestre mayores signos de

sofisticación y se mantenga, más, un perfil acorde con el de las economías basadas en recursos.

Entrando más al detalle de las actividades económicas, en el gráfico 11 se observa que la actividad más desarrollada en el Perú, con un 69%



Gráfico 11. Distribución de emprendedores en etapa temprana y emprendedores establecidos según actividades económicas, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

de emprendedores en etapa temprana y un 41% de emprendedores establecidos, es la orientada al comercio minorista, hoteles y restaurantes. La siguiente actividad económica con más emprendedores en etapa temprana es la manufactura (8%) y la tercera, las actividades extractivas como agricultura, forestal y pesca (5%). Por su lado, la segunda actividad con mayor dinamismo de emprendedores establecidos es la extractiva (20%) y la tercera, la de transporte y almacenamiento (13%).

2.6. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA ORIENTADA HACIA LA INNOVACIÓN, INTERNACIONALIZACIÓN Y LA TECNOLOGÍA

2.6.1. Novedad producto-mercado

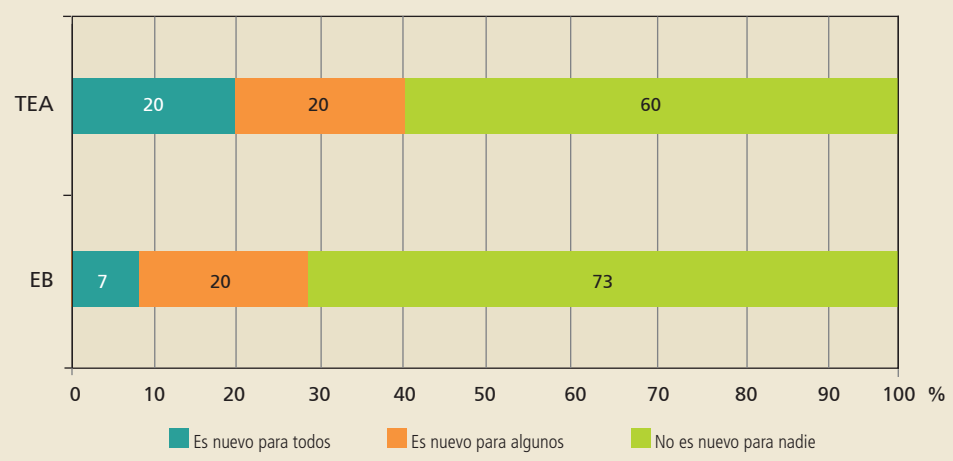
Para las nuevas empresas, la ventaja comparativa se basa principalmente en las innovaciones

(Audretsch & Thurik, 2001). La importancia de las nuevas empresas en una economía recae en la introducción de innovaciones que permiten la generación de empleos, de conocimiento y sobre todo una mayor variedad de productos y/o servicios accesibles a todos los individuos.

El GEM indaga entre los emprendedores la actividad de innovación, en términos de la introducción de nuevos productos o de la búsqueda de nuevos mercados. Como se aprecia en el gráfico 12, solo un 20% de los emprendedores en etapa temprana y un 7% de los emprendedores establecidos consideran que ofrecen un producto novedoso. Aun más, entre los emprendedores establecidos, la introducción de productos novedosos se ha reducido significativamente respecto del año 2012.

Desde el punto de vista del ingreso a nuevos mercados, el GEM pregunta a los emprendedores acerca de la existencia de competidores para su

Gráfico 12. Innovación en términos de novedad del producto en emprendedores en etapa temprana y en emprendedores establecidos, GEM Perú 2013



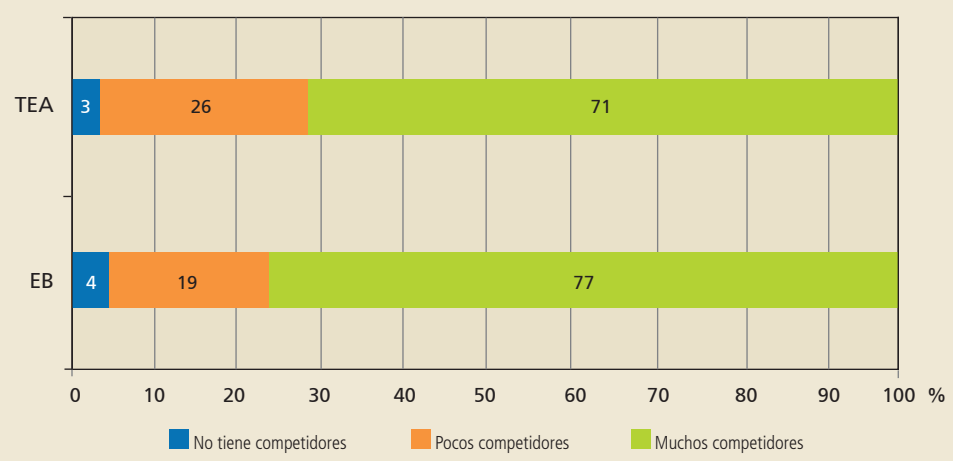
Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

negocio. Al respecto, el gráfico 13 muestra que solamente una muy pequeña proporción de emprendedores se aventura a ingresar a mercados nuevos, donde no tenga competidores. Respecto de 2012, se ha incrementado más bien el porcentaje de emprendedores que tienen actividad en mercados de alta rivalidad.

2.6.2. Actividad emprendedora orientada a la tecnología

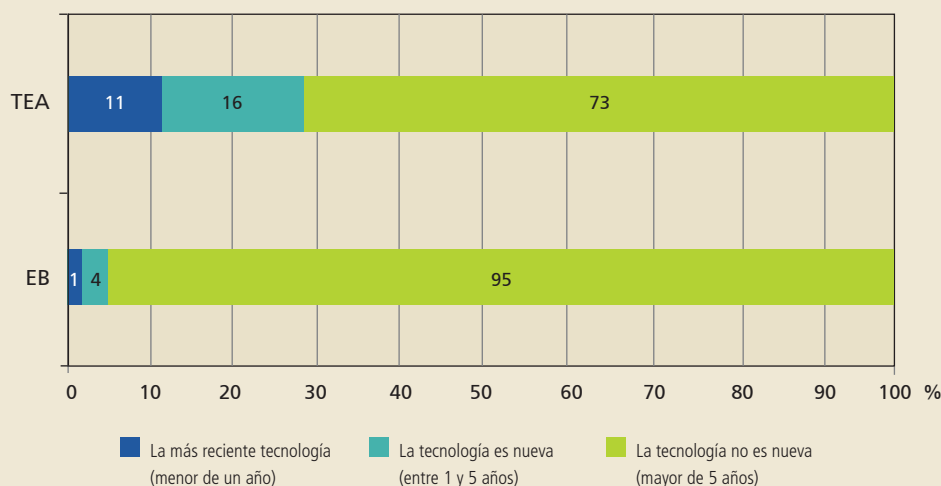
En el gráfico 14 se aprecia que los emprendedores en etapa temprana tienen mayor predisposición a incorporar nuevas tecnologías en sus negocios que los emprendedores establecidos. Sin embargo,

Gráfico 13. Innovación en términos del nivel de competidores en emprendedores en etapas tempranas y en emprendedores establecidos, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 14. Actividad emprendedora orientada a la tecnología, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

la mayoría de los emprendedores en general son todavía usuarios de tecnologías con más de 5 años de antigüedad. A esto, se debe sumar el hecho de que solo un 0.4% de los emprendedores en etapa temprana y un 0.7% de los emprendedores establecidos refirieron tener actividad en sectores de tecnología media y alta, tales como *software*, biotecnología, telecomunicaciones, plásticos, farmacéutica, etcétera.

2.6.3. Actividad emprendedora con orientación internacional

Para el GEM, la orientación internacional de los emprendedores se refiere a toda operación que se realice con clientes extranjeros, tanto los que adquieren productos y/o servicios desde el exterior, ya sea en la forma tradicional o en línea, como aquellos que ingresan al territorio nacional para adquirirlos.

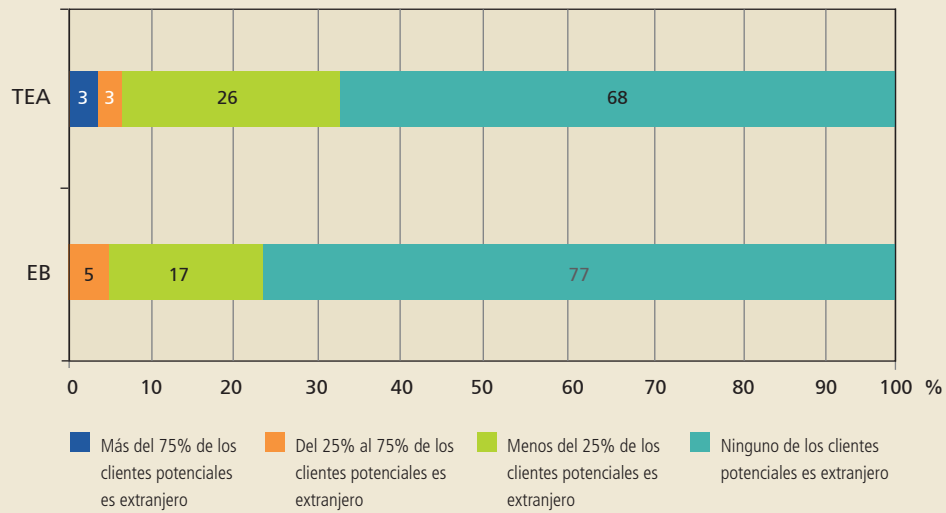
Al igual que en el caso anterior de adopción de tecnología, los negocios de emprendedores en etapa temprana tienen una mayor orientación internacional que los negocios de los emprendedores establecidos (gráfico 15). Sin embargo, más del 50%

tiene un negocio orientado exclusivamente a la clientela local. En ambos tipos de emprendedores se ha observado una reducción del porcentaje de los negocios con fuerte orientación internacional (cuyos clientes extranjeros son más de la cuarta parte de sus clientes totales), en comparación con los resultados del año 2012.

2.7. DESCONTINUACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

No todos los negocios llegan a ser lo suficientemente competitivos para mantenerse en el mercado o el emprendedor enfrenta circunstancias de índole personal que le impiden continuar dirigiendo su negocio. Ambos casos dan lugar a la discontinuación de la iniciativa emprendedora, medida por el GEM como el índice de discontinuación de negocios. Este índice complementa la información proveída por el TEA y el índice EB como componentes del dinamismo empresarial de una economía. El GEM define este índice como el porcentaje de la población adulta, entre 18-64 años, que en los últimos 12 meses ha cerrado, vendido o discontinuado su relación de propietario-gerente con el negocio.

Gráfico 15. Actividad emprendedora con orientación internacional, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Según el gráfico 16, el índice de discontinuidad, en promedio, decae en la medida que se avanza en la fase de desarrollo económico. Esto es consistente con los hallazgos en los índices TEA y EB. En aquellos países con economías basadas en

recursos, sobre todo los de la región subsahariana, los altos índices TEA se acompañan de altos índices de discontinuación y, por ende, bajos índices de negocios establecidos; por el contrario, en los países con mayor desarrollo, aquellos con economías

Gráfico 16. Descontinuación de negocios según fases de desarrollo económico, GEM 2013



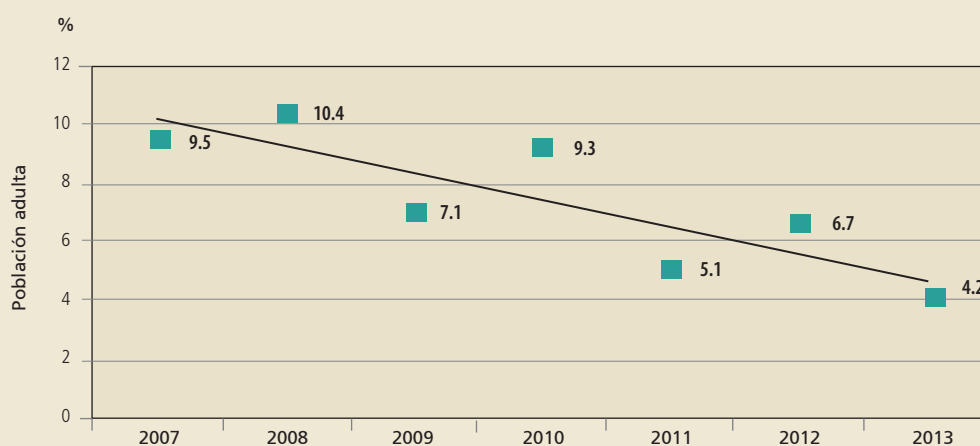
Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

basadas en innovación, los bajos niveles de los TEA van de la mano de menores índices de discontinuación y mayores porcentajes de negocios consolidados. Como siempre, hay excepciones; en este caso España y Grecia, donde al parecer la crisis económica trajo consigo índices de discontinuación de negocios mayores a los niveles de TEA.

En el Perú, el índice de discontinuidad para el año 2013 se encuentra en 4.2%, habiéndose reducido paulatinamente con respecto a años anteriores (gráfico 17).

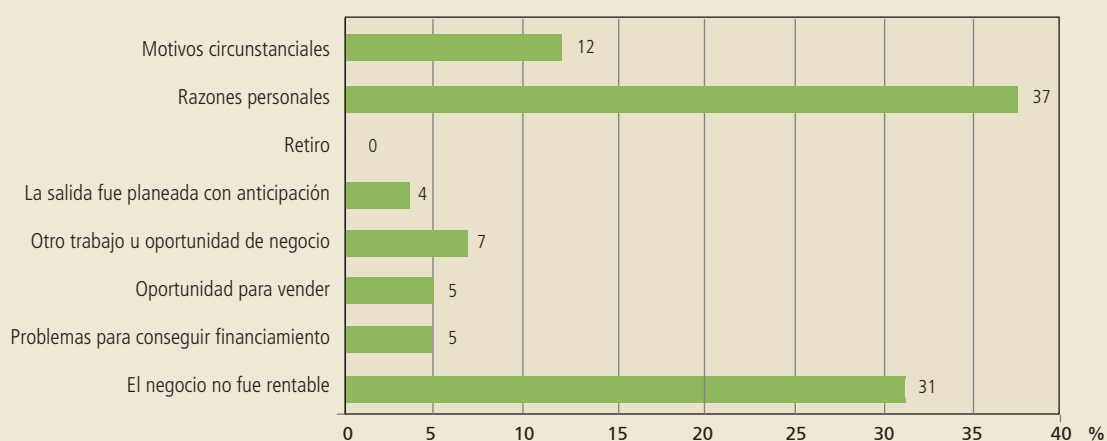
En el gráfico 18 se presentan las razones más importantes por las cuales los emprendedores

Gráfico 17. Evolución del índice de discontinuación de negocios, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 18. Razones detrás de la discontinuación del negocio, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

peruanos descontinúan un negocio: las «razones personales» (37%), la «falta de rentabilidad del negocio» (31%) y los «motivos circunstanciales» (12%). Debe preocupar que más de la tercera parte tenga relación directa con el emprendedor, pues eso implica falta de capacidades, compromiso y conocimiento, factores que en alguna medida pueden ser modificados y donde el papel que desempeña una educación emprendedora es de suma importancia.

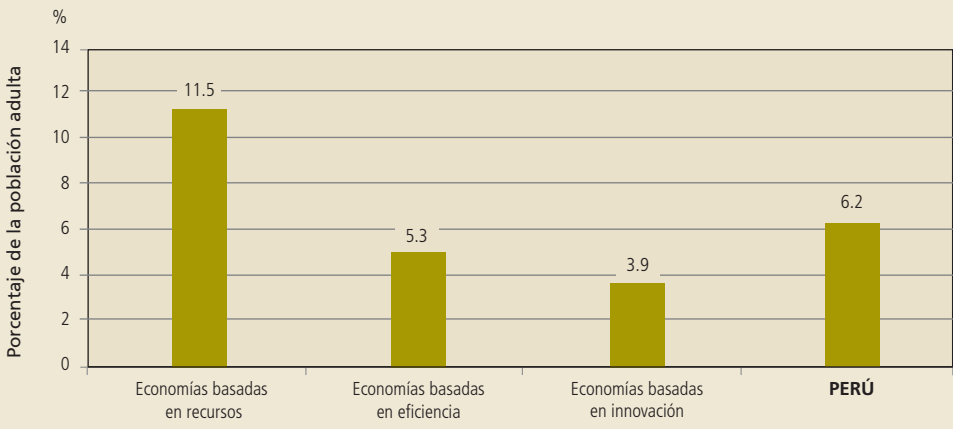
2.8. FINANCIAMIENTO INFORMAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

El capital semilla para un emprendimiento, por lo general, proviene del mismo emprendedor: de una mezcla de sus propios ahorros, de créditos de consumo (a título personal), así como de préstamos informales realizados por allegados. Este último, más aquellos proveídos por personas desconocidas, supone una fuente importante de financiamiento para los emprendimientos, sobre todo en aquellos países donde el acceso al sistema financiero por parte de los emprendedores es aún incipiente o no existe.

La inversión informal es definida en el GEM como aquella realizada por una persona en los últimos tres años en un negocio ajeno. Esto no incluye aquellas compras de acciones realizadas en la bolsa de valores, compras de bonos ni inversión en fondos mutuos. Como ya se mencionó, este tipo de inversión es más prevalente en aquellos países con escasa variedad y disponibilidad de alternativas financieras a favor de la población emprendedora, como ocurre principalmente en los países con economías basadas en recursos; por el contrario, en países con mercados financieros maduros, este tipo de inversión es menos frecuente (gráfico 19).

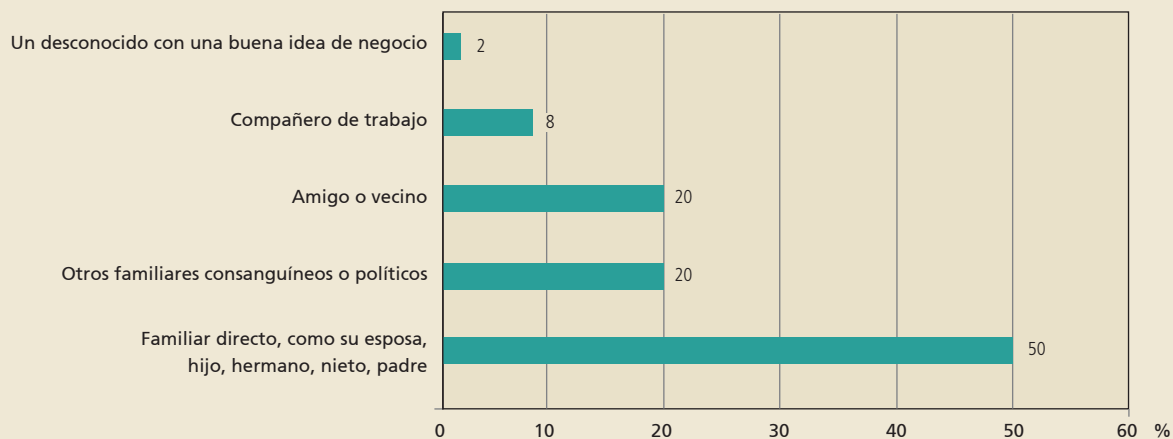
En el Perú, el índice de inversión informal para el año 2013 fue del 6.2%, cifra que se encuentra por encima del promedio de su grupo, aunque ha experimentado una reducción con relación al alcanzado el año 2012 (8%). De otro lado, el 50% de la inversión informal está destinada a familiares directos; seguido de otros parientes (20%), amigo o vecino (20%), entre otros (gráfico 20). Es decir, se mantiene el patrón de inversión basado en la familiaridad con el emprendedor más que en la calidad del proyecto.

Gráfico 19. Prevalencia de la inversión informal, GEM 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 20. Destino de la inversión informal, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).



3 PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Conocer cómo es el emprendedor peruano promedio nos acerca más a su problemática y necesidades, y esto es esencial cuando se trata de formular políticas públicas para fomentar su crecimiento o estimular el potencial emprendedor del país.

los grupos etarios es mayor entre los 25 y 44 años de edad. Sin embargo, en ese rango, los emprendedores de las economías basadas en recursos y en eficiencia tienden a ser más jóvenes; mientras que en las economías basadas en innovación tienden a concentrarse más en edades intermedias (gráfico 21).

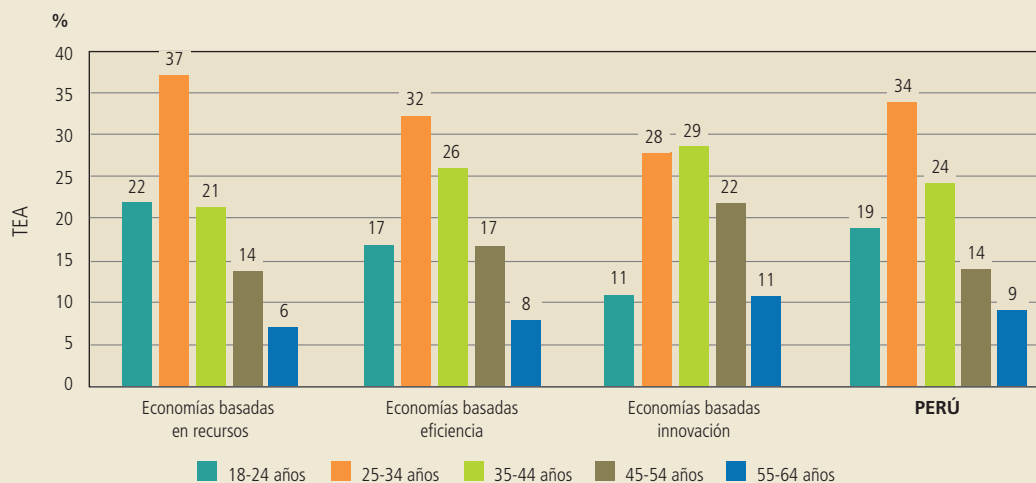
3.1. DEMOGRAFÍA DEL EMPRENDEDOR

3.1.1. Edad

En todas las fases de desarrollo económico, la propensión a la creación de empresas en función de

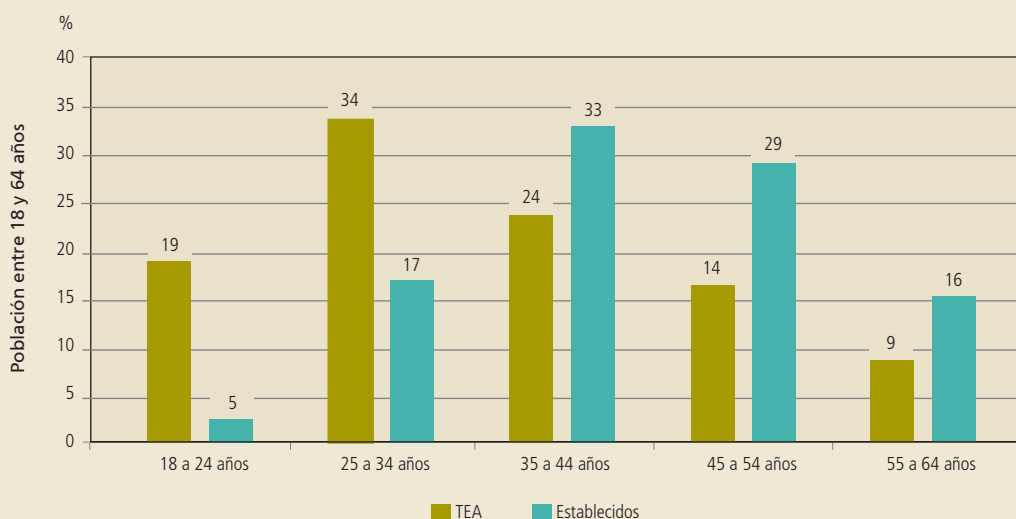
Como se aprecia en el gráfico 22, en el Perú, el 34% del total de emprendedores en etapa temprana tiene entre 25-34 años, seguido por un 24% de emprendedores entre 35-44 años. En cambio, los emprendedores establecidos tienden a concentrarse en las edades entre 35 y 54 años (62%).

Gráfico 21. Distribución porcentual de los emprendedores en etapa temprana según la edad, GEM 2013



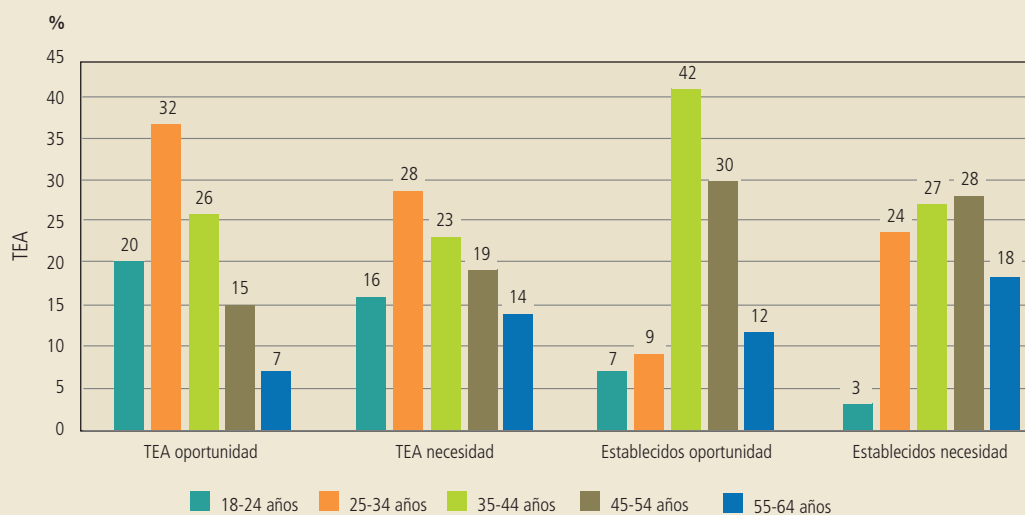
Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 22. Distribución por grupos de edad de los emprendedores en etapa temprana y los empresarios establecidos, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 23. Distribución por grupos de edad de los emprendedores en etapa temprana y los empresarios establecidos, según su motivación para emprender, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

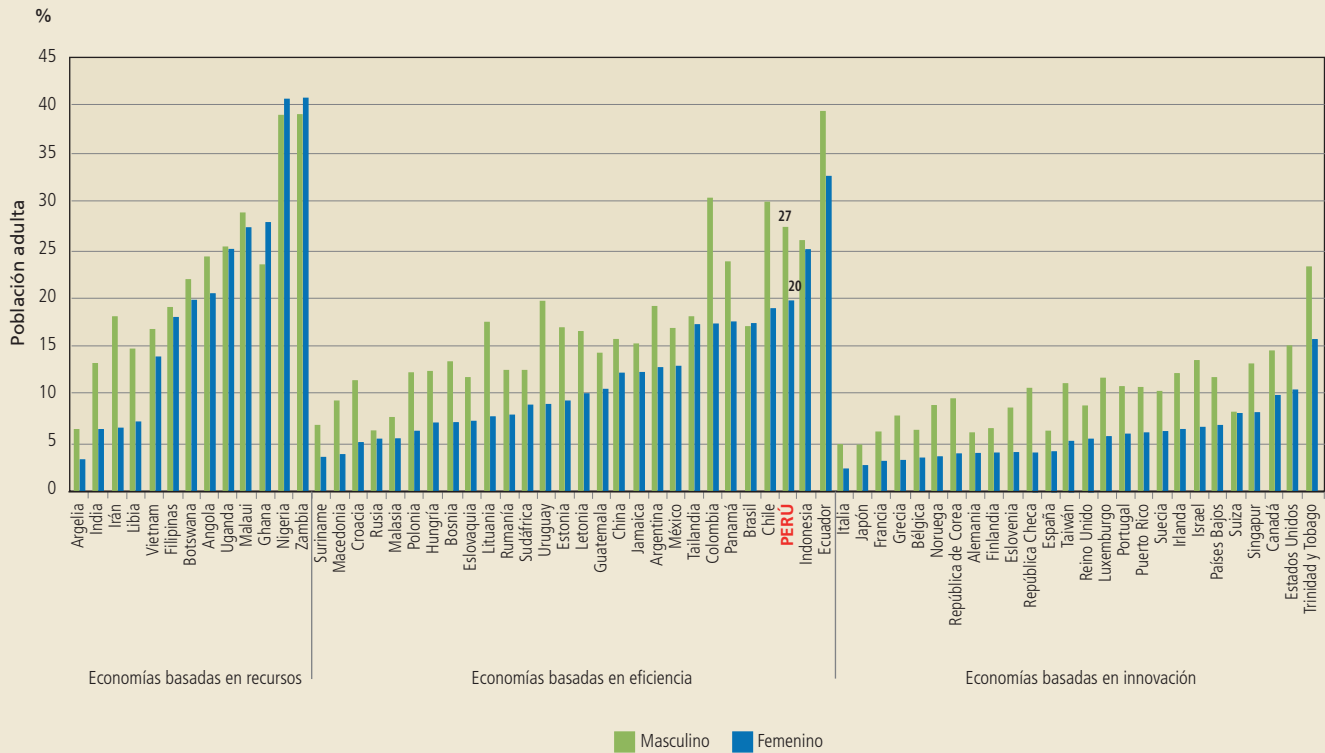
El patrón de edad también varía en función de si el emprendedor persigue una oportunidad o es impulsado por la necesidad. Así, en el gráfico 23 se puede observar que los emprendedores por necesidad tienden a tener mayor edad, a diferencia de los que persiguen oportunidades. Este hallazgo es válido tanto para los emprendedores en etapa temprana como para los emprendedo-

res establecidos, pero de hecho es mucho más notorio en estos últimos.

3.1.2. Género

En lo que respecta al emprendimiento de acuerdo con el género, el gráfico 24 muestra las variaciones dentro de cada fase de desarrollo económico. En

Gráfico 24. TEA por género, GEM 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

la gran mayoría de países, el emprendimiento en etapa temprana es una actividad llevada a cabo más por varones que por mujeres, con algunas excepciones, como los casos de Ghana, Nigeria, Zambia y Brasil. Esto refleja las diferencias en temas culturales y de costumbres en las que la mujer se ve involucrada. Asimismo, en países como Uganda, Brasil, Indonesia y Tailandia, no se observa una gran diferencia entre la actividad emprendedora de hombres y mujeres; mientras que en otros países, como República de Corea, Irán y República Checa la participación de los varones en emprendimientos en etapa temprana es más de 2.5 veces la de las mujeres.

En el caso del Perú, la participación de las mujeres en emprendimientos en etapa temprana si bien se ha incrementado, no lo ha hecho con el mismo impulso que la de sus pares varones. Para el año 2013 hay 6 emprendedoras por cada 10 emprendedores

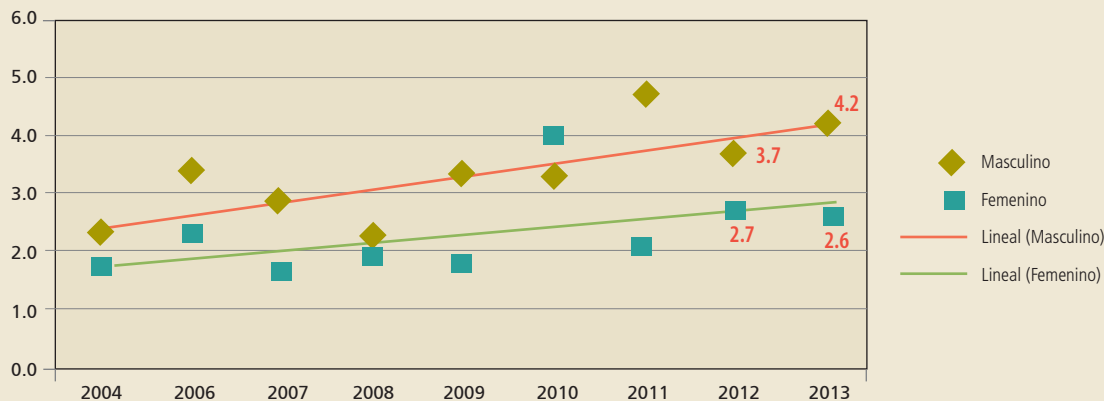
varones, con tendencia a una mayor brecha de género (gráfico 25).

El gráfico 26 muestra un gran predominio de participación femenina en negocios en etapa temprana orientados al consumidor (87%); mientras que entre sus pares varones este sector comprende el 60% de los negocios, seguido por el sector transformación, con el 26%.

3.1.3. Educación

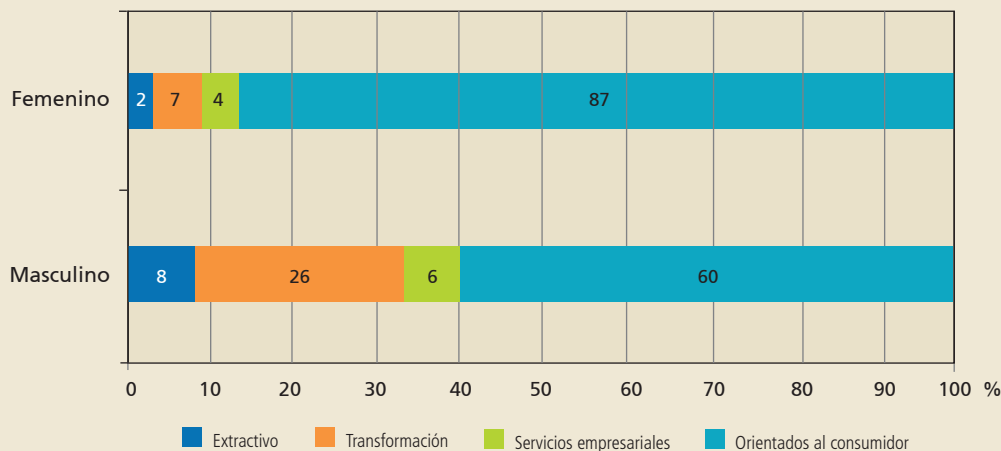
Existe una tendencia entre los emprendedores en etapa temprana a tener un mayor nivel educativo comparado con sus pares de negocios establecidos (gráfico 27), con estudios postsecundarios de un 42% frente a 29%, respectivamente. Esto implica que cada vez un mayor número de personas, con mayor conocimiento que el recibido en la secundaria, está incursionando en nuevos negocios,

Gráfico 25. Ratio TEA oportunidad/TEA necesidad por género, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 26. Distribución sectorial del emprendimiento en etapa temprana según género, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

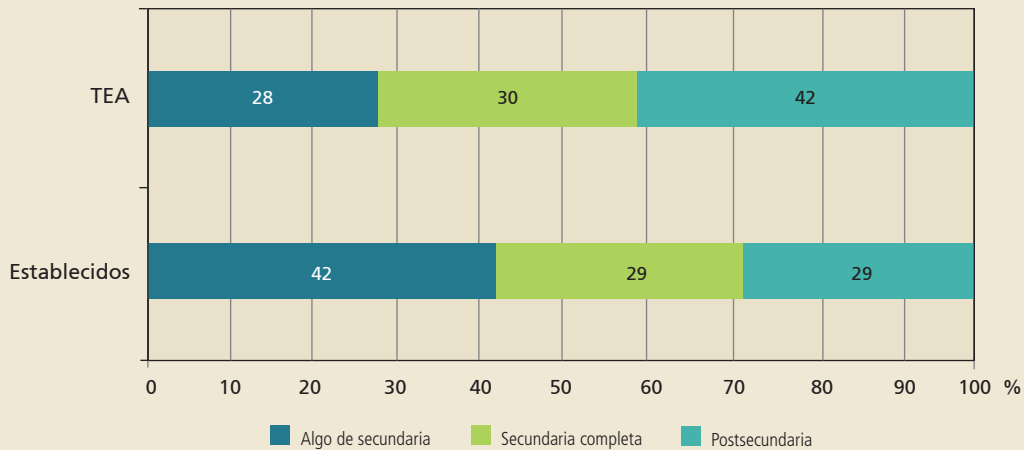
más en términos de aprovechar las oportunidades del clima económico nacional que tan solo como un medio de subsistencia. De mantenerse esta situación, en el largo plazo, puede marcar la diferencia en la estructura empresarial del país.

Por otro lado, es importante investigar sobre la brecha de género. Ya hay evidencias de una mayor participación femenina en los puestos de trabajo; sin embargo, la brecha de género en educación entre los emprendedores se mantiene.

Así, el 35% de las mujeres emprendedoras tiene algún tipo de estudio postsecundario; situación ventajosa que la tiene el 47% de sus pares varones (gráfico 28).

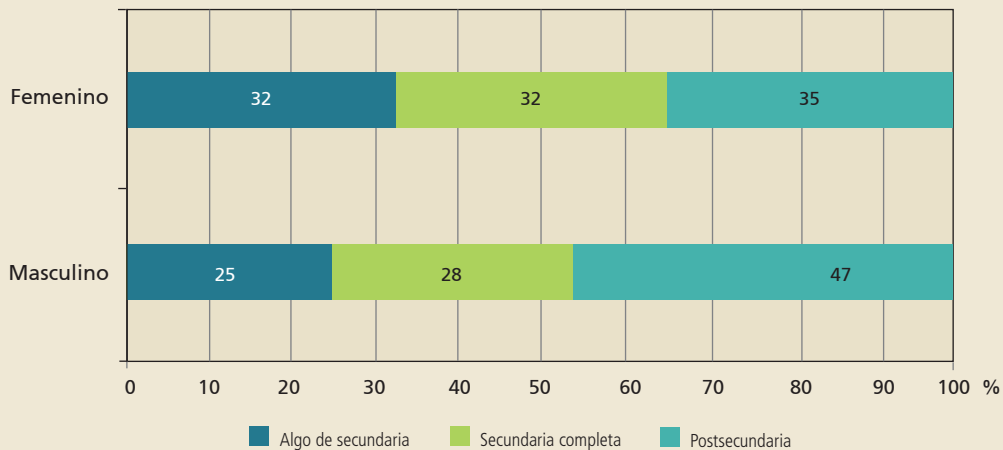
También, un mayor nivel educativo puede influir en la percepción de oportunidades y la capacidad de aprovecharlas. En el gráfico 29 se observa cómo entre los emprendedores por necesidad el nivel de educación hasta secundaria no concluida es el segmento más importante; en cambio, entre los

Gráfico 27. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana y emprendedores establecidos, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 28. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana, según el género, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

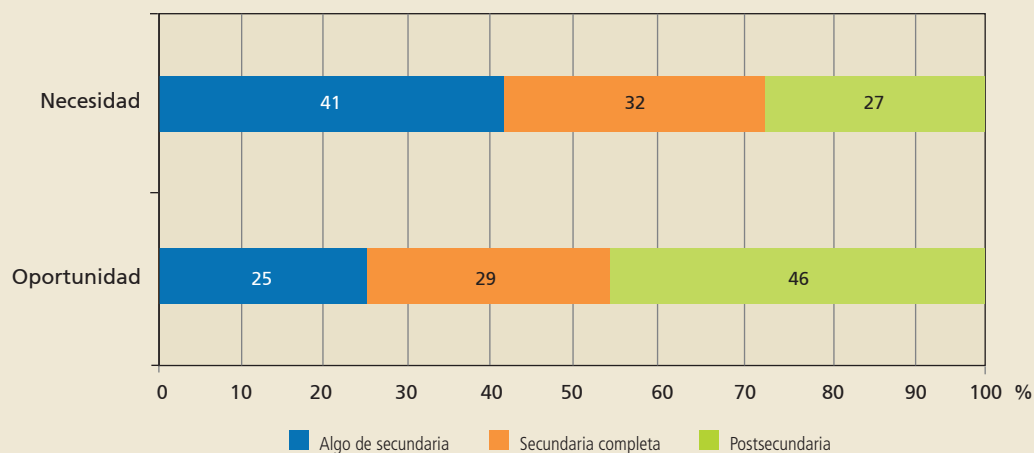
explotadores de oportunidades, el mayor porcentaje corresponde a aquellos que han continuado estudiando algo más que el nivel secundario.

3.1.4. Situación laboral

A veces, un nuevo negocio nace mientras se trabaja como empleado para otro y, conforme el

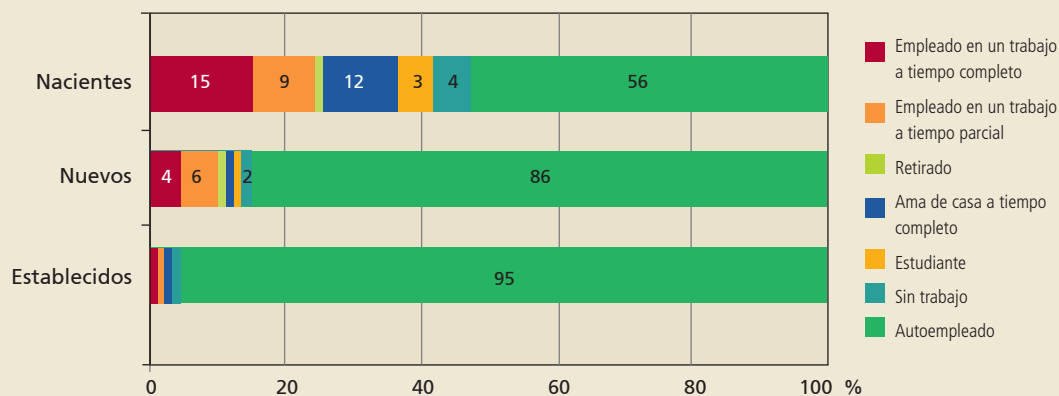
negocio crece y se consolida, puede emplear a su propietario. Esta situación se observa en las respuestas de los emprendedores que muestra el gráfico 30. La proporción de los emprendedores que se consideran autoempleados crece a 56% en los emprendedores nacientes, a 86% en los emprendedores nuevos y llega a 95% entre los emprendedores establecidos.

Gráfico 29. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana, según la motivación para emprender, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 30. Situación laboral en emprendedores en etapa temprana y emprendedores establecidos, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

3.1.5. Ingreso

El nivel de ingreso es uno de los indicadores que puede resumir las condiciones de vida de los emprendedores. En ese sentido, el GEM divide la renta familiar de los emprendedores en tercios, según el ingreso per cápita del país. Así, la tabla 4 muestra que hay una mayor concentración de los emprendedores en el segmento medio de ingreso, tanto en etapa temprana como en los establecidos.

En cuanto al género, para ambos sexos, alrededor del 50% percibe ingresos familiares medios. La diferencia entre géneros radica en los extremos del rango, donde las mujeres tienen un porcentaje mayor respecto de los varones en el segmento de bajos ingresos; y viceversa en el segmento de altos ingresos.

Similar comportamiento se observa en la motivación para emprender. Tanto los emprendedores

Tabla 4. Porcentaje de personas según nivel de ingreso de acuerdo con la etapa de proceso emprendedor, género, motivación y sector de emprendimiento, GEM Perú 2013

	Ingreso bajo	Ingreso medio	Ingreso alto
Índice TEA	26%	52%	22%
Índice de negocios establecidos	22%	48%	30%
Género del emprendedor			
Masculino	29%	50%	21%
Femenino	33%	51%	16%
Motivación para emprender			
Oportunidad	24%	52%	24%
Necesidad	34%	51%	15%
Sector económico			
Extractivo	52%	19%	29%
Transformación	18%	53%	29%
Servicios empresariales	39%	39%	22%
Orientados al consumidor	26%	54%	20%

Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

impulsados por una oportunidad como aquellos motivados por la necesidad tienden a concentrarse en el segmento medio de ingresos familiares. Sin embargo, mientras que en los emprendedores por oportunidad la distribución entre los segmentos bajo y alto es similar, entre los emprendedores por necesidad hay un mayor porcentaje en el segmento de bajos ingresos.

En lo que respecta a los sectores económicos, el sector extractivo concentra un mayor porcentaje de emprendedores en el tercio de bajos ingresos; en tanto, los sectores orientados a la transformación y al consumidor tienen su mayor porcentaje de emprendedores en el tercio medio de ingresos.

3.2. ACTITUDES Y PERCEPCIONES

Además de proveer información sobre la actividad emprendedora de los países, el GEM ofrece un acercamiento sobre el grado en que las personas tienden a apreciar el espíritu emprendedor, tanto en términos de actitudes generales como de auto-percepción: ¿cuántas personas reconocen oportunidades de negocio, cuántas creen que tienen las habilidades y conocimientos para explotar esas

oportunidades, y cuántas se abstendrían de explotar dichas oportunidades por miedo al fracaso?

Un ecosistema emprendedor que incentiva actitudes positivas hacia el emprendimiento y genera buenas percepciones sobre los emprendedores podría estimular en las personas la idea de convertirse en emprendedor. También, percibir buenas oportunidades y sentirse capaz de aprovecharlas no es suficiente, según McMullen y Shepherd (2006). Los autores mencionan que luego de percibir las oportunidades, las personas reflexionan sobre la conveniencia y viabilidad de explotarlas; y, durante esta etapa, el miedo al fracaso puede convertirse en un factor disuasivo para emprender.

La tabla 5 presenta los indicadores de actitudes y percepciones de la población adulta de los países participantes del GEM 2013. En general, destacan Ghana y Chile con los mayores porcentajes en la percepción de oportunidades (69.3% y 68.4%, respectivamente); Ghana y Jamaica, en la percepción de la capacidad para poner y gestionar un negocio (85.8% y 79.1%, respectivamente); y Trinidad y Tobago y Surinam, con los menores porcentajes de población con miedo al fracaso (19.8% y 24.4%, respectivamente).

Tabla 5. Actitudes y percepciones hacia el emprendimiento por país, según fases de desarrollo económico, GEM 2013

	Percepción de oportunidades	Capacidad percibida	Miedo al fracaso*
Economías basadas en recursos			
Angola	56.7	56.3	63.7
Argelia	61.9	55.5	32.9
Botswana	65.9	67.4	18.6
Filipinas	47.9	68.4	36.2
Ghana	69.3	85.8	24.6
India	41.4	55.8	38.9
Irán	37.0	56.5	36.4
Libia	52.3	58.6	33.0
Malawi	78.9	89.5	15.1
Nigeria	84.7	87.0	16.3
Uganda	81.1	83.8	15.0
Vietnam	36.8	48.7	56.7
Zambia	76.8	79.6	15.4
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>60.8</i>	<i>68.7</i>	<i>31.0</i>
Economías basadas en eficiencia			
Argentina	40.9	61.7	24.9
Bosnia y Herzegovina	23.3	50.5	26.1
Brasil	50.9	52.6	38.7
Chile	68.4	59.6	28.0
China	33.1	36.3	34.3
Colombia	67.7	57.8	31.8
Croacia	17.6	47.2	35.2
Ecuador	57.3	74.3	34.9
Eslovaquia	16.1	51.0	33.2
Estonia	46.1	40.0	38.8
Guatemala	58.8	66.4	33.3
Hungría	18.9	37.5	44.8
Indonesia	46.7	62.0	35.2
Jamaica	51.2	79.1	27.0
Letonia	34.8	47.8	41.6
Lituania	28.7	35.4	41.7
Macedonia	37.2	49.7	35.6
Malasia	40.7	28.0	33.3
México	53.6	58.5	31.6
Panamá	58.7	66.4	28.9
PERÚ	61.0	62.2	25.7
Polonia	26.1	51.8	46.7

Intenciones emprendedoras en los próximos 3 años**	Emprendimiento como una buena elección de carrera	Alto nivel de prestigio para emprendedores exitosos	Atención de los medios al emprendimiento
Economías basadas en recursos			
38.3	66.8	72.6	62.1
36.0	79.6	84.2	47.4
59.2	80.7	83.7	85.6
44.1	84.9	79.3	86.8
45.6	81.6	94.1	82.4
22.8	61.5	70.4	61.4
30.6	64.1	82.4	59.9
62.1	85.2	84.3	38.2
66.7			
46.8	81.2	61.9	76.5
60.7	88.3	95.3	87.5
24.1	63.4	81.5	80.5
44.5	66.5	71.2	69.0
44.7	75.3	80.1	69.8
Economías basadas en eficiencia			
31.0			
21.8	82.3	71.9	39.2
27.2	84.6	82.2	84.1
46.5	69.1	67.2	66.3
14.4	69.6	73.5	71.3
54.5	90.9	71.4	67.5
19.6	61.5	43.1	42.9
39.9	66.5	67.7	79.1
16.4	49.2	58.5	51.7
19.4	53.2	58.6	40.7
39.0	86.8	71.5	55.1
13.7	45.7	74.1	28.4
35.1	70.8	79.8	75.3
39.5	79.4	80.9	81.7
22.7	61.4	59.5	58.6
22.4	68.6	57.2	47.6
29.1	69.5	67.9	66.8
11.8	41.8	45.0	62.2
16.9	57.8	62.3	50.8
27.0	64.4	59.2	70.4
33.9	70.4	71.2	71.5
17.3	66.8	59.9	58.5



→ Tabla 5

	Percepción de oportunidades	Capacidad percibida	Miedo al fracaso*
Economías basadas en eficiencia			
Rumanía	28.9	45.9	37.3
Rusia	18.2	28.2	29.0
Sudáfrica	37.9	42.7	27.3
Surinam	52.7	53.5	24.4
Tailandia	45.3	44.4	49.3
Uruguay	47.9	61.1	26.9
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>41.7</i>	<i>51.8</i>	<i>33.8</i>
Economías basadas en innovación			
Alemania	31.3	37.7	38.6
Bélgica	31.5	33.8	46.6
Canadá	57.4	48.5	35.2
Eslovenia	16.1	51.5	29.6
España	16.0	48.4	36.3
Estados Unidos	47.2	55.7	31.1
Finlandia	43.8	33.3	36.7
Francia	22.9	33.2	41.1
Grecia	13.5	46.0	49.3
Irlanda	28.3	43.1	40.4
Israel	46.5	36.2	51.8
Italia	17.3	29.1	48.6
Japón	7.7	12.9	49.4
Luxemburgo	45.6	43.3	42.9
Noruega	63.7	34.2	35.3
Países Bajos	32.7	42.4	36.8
Portugal	20.2	48.7	40.1
Puerto Rico	28.3	53.0	24.6
Reino Unido	35.5	43.8	36.4
República Checa	23.1	42.6	35.8
República de Corea	12.7	28.1	42.3
Singapur	22.2	24.8	39.8
Suecia	64.4	38.8	36.6
Suiza	41.5	44.7	28.2
Taiwán	42.0	27.2	40.7
Trinidad y Tobago	58.0	75.3	19.8
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>33.4</i>	<i>40.6</i>	<i>38.2</i>

* Entre las personas que refirieron ver buenas oportunidades de negocio en la región donde viven.

** Entre las personas que al momento de la entrevista no estaban involucradas en emprendimientos en etapa temprana ni en emprendimientos establecidos.

Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Intenciones emprendedoras en los próximos 3 años**	Emprendimiento como una buena elección de carrera	Alto nivel de prestigio para emprendedores exitosos	Atención de los medios al emprendimiento
Economías basadas en eficiencia			
23.7	73.6	72.6	61.3
2.6	65.7	68.0	49.0
12.8	74.0	74.7	78.4
13.1	75.6	79.3	65.9
18.5	74.5	74.8	77.2
25.3	58.1	56.0	57.5
24.8	67.8	67.0	61.4
Economías basadas en innovación			
6.8	49.4	75.2	49.9
7.8	54.8	52.2	43.9
13.5	60.6	70.1	69.6
12.4	57.4	68.1	50.5
8.4	54.3	52.3	45.6
12.2			
8.3	44.3	85.5	68.5
12.6	55.3	70.0	41.4
8.8	60.1	65.1	32.4
12.6	49.6	81.2	59.9
24.0	60.6	80.3	49.1
9.8	65.6	72.4	48.1
4.1	31.3	52.8	57.6
14.1	39.4	70.6	36.3
5.2	49.3	75.5	56.9
9.1	79.5	66.2	55.2
13.2			
13.1	17.9	50.1	68.8
7.2	54.1	79.3	49.6
13.7		47.8	
12.1	51.3	67.8	67.6
15.1	50.9	59.4	75.3
9.5	52.0	71.5	58.5
9.8	40.5	65.0	47.8
27.8	73.0	64.5	87.1
28.7	79.5	72.0	61.0
12.3	53.5	67.3	55.7

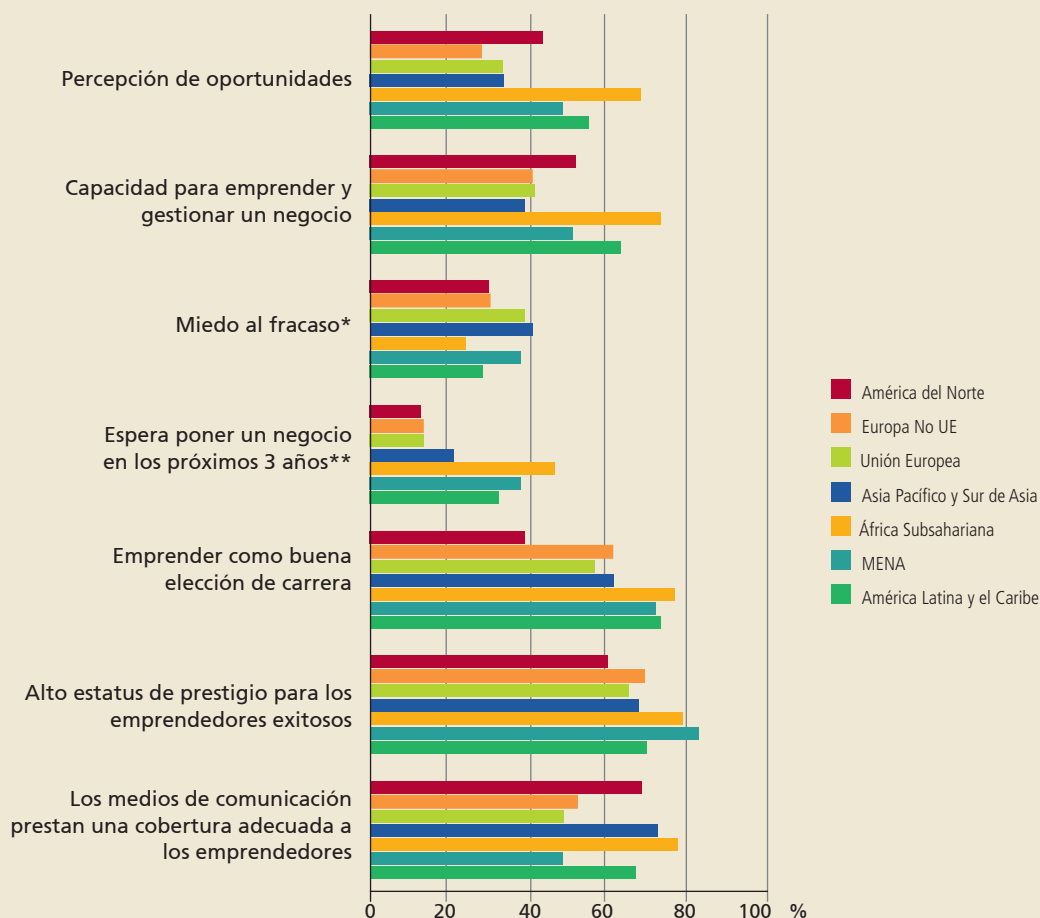
De acuerdo con las fases de desarrollo económico, se puede apreciar que las personas en las economías basadas en recursos tienden a reportar mayores porcentajes de actitudes positivas hacia el emprendimiento —como la percepción de oportunidades y la capacidad percibida para explotarlas—, en comparación con los indicadores encontrados entre las economías basadas en eficiencia y las basadas en innovación.

El gráfico 31 muestra algunos patrones geográficos que señalan a la región del África Subsahariana como aquella que tiene el mayor porcentaje de percepción de oportunidades (69%), autopercepción de capacidades para emprender (74%)

e intenciones de emprender (47%). Además, la población de esta región percibe que la sociedad considera al emprendimiento como una buena elección de carrera (77%) y los medios cubren adecuadamente los éxitos de los emprendedores (77%).

Por otro lado, los países de la Unión Europea muestran porcentajes bajos de actitudes emprendedoras, tanto en la percepción de oportunidades (29%) como en la percepción de su capacidad para emprender (42%), y, más bien, tienen un alto porcentaje de población que no emprendería por miedo a fracasar (40%), a pesar de percibir buenas oportunidades de negocio.

Gráfico 31. Actitudes y percepciones hacia el emprendimiento, según regiones geográficas, GEM 2013



* Entre las personas que refirieron ver buenas oportunidades de negocio en la región donde viven.

** Entre las personas que al momento de la entrevista no estaban involucradas en emprendimientos en etapa temprana ni en emprendimientos establecidos.

Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Aun con niveles de desarrollo similares, los países de las economías basadas en eficiencia muestran patrones actitudinales diferentes de acuerdo con la región. Así, se observa que América Latina y el Caribe muestran altos porcentajes de percepción de oportunidades y autopercepción de capacidades para emprender, en contraste con los países de Europa Oriental y del Asia Pacífico.

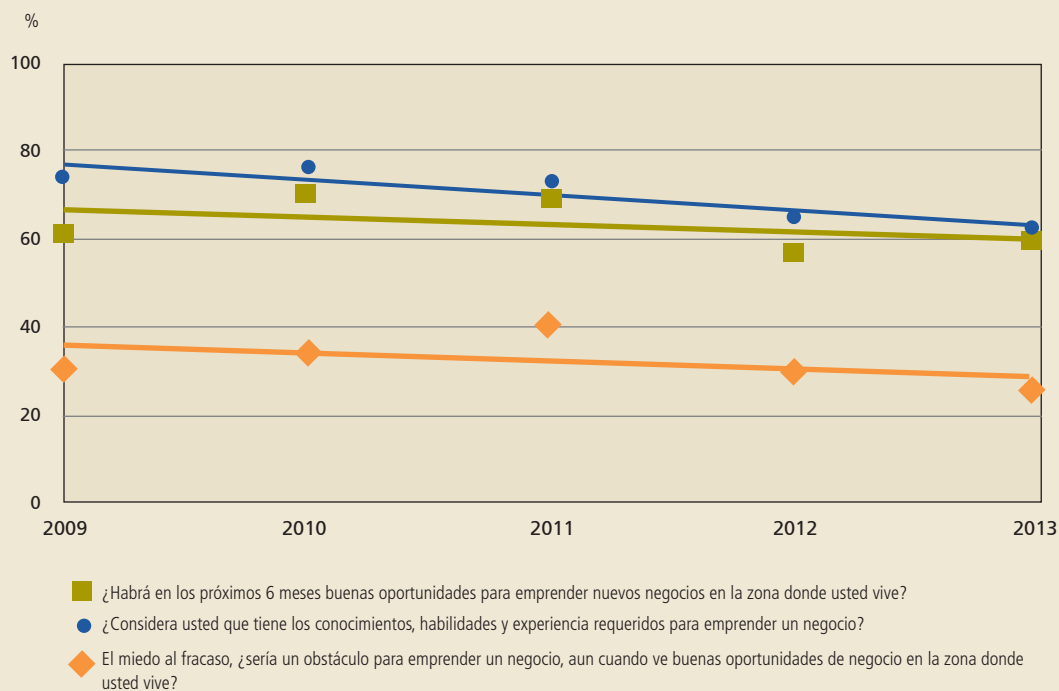
Entre los países con economías basadas en innovación se pueden apreciar también variaciones regionales. Así, los países del norte de Europa y de América del Norte presentan mayores niveles de actitudes hacia el emprendimiento en términos de percepción de oportunidades y de capacidad para emprender, comparado con los países del sur de Europa.

El GEM estudia las percepciones de la población respecto del atractivo para emprender basándose en tres aspectos: si el iniciar un negocio es visto

como una buena elección de carrera, la sociedad otorga un alto estatus y prestigio a los emprendedores exitosos, y con qué frecuencia y en qué grado los medios cubren estos emprendimientos. Los resultados de 2013 muestran un mejor soporte social en las regiones del África Subsahariana, América Latina y el Caribe, y la región MENA. Por otro lado, en la Unión Europea estos porcentajes son menores, sobre todo en lo referido a la atención que los medios prestan al emprendimiento.

En el Perú, como se observa en el gráfico 32, los indicadores de actitudes hacia el emprendimiento positivos, como la percepción de oportunidades y la autopercepción de capacidades para emprender, tienen una tendencia a disminuir, aun cuando todavía superan el promedio de las economías basadas en eficiencia. Sin embargo, el miedo al fracaso tiene una tendencia negativa, lo que significa una mejora en la actitud hacia la experimentación de aventuras empresariales.

Gráfico 32. Evolución de los indicadores de actitudes emprendedoras en el Perú, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Además, los resultados indican que los involucrados en emprendimientos tienen mejores actitudes frente al emprendimiento en comparación con quienes no lo han hecho.

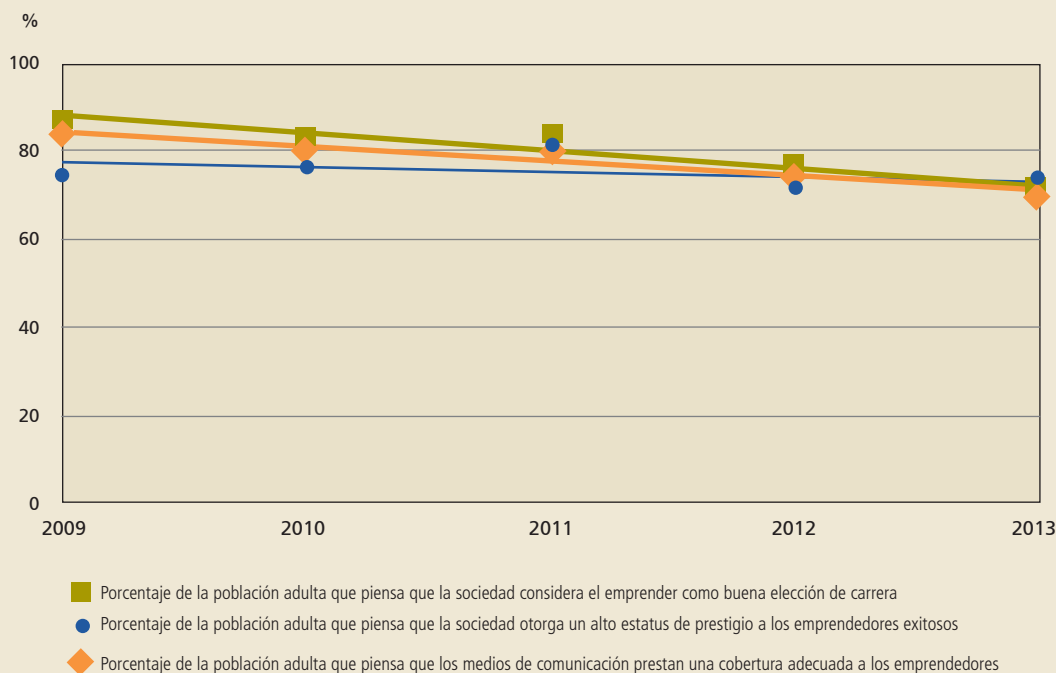
El miedo al fracaso es el indicador que mayor variación muestra; y se observa menos temor a fracasar en los emprendedores establecidos (13%) frente a los emprendedores en etapa temprana (24%), en los emprendedores por oportunidad (21%) frente a los impulsados por necesidad (35%) y en los varones (23%) frente a las mujeres (30%).

La valoración social del emprendedor en la sociedad en que vive puede influir en la disposición de las personas para iniciar una aventura empresarial y, también, en la disposición de otras personas para apoyar estos emprendimientos, ya sea bajo el rol de inversores, proveedores, clientes o simplemente dando consejos.

El GEM mide esta valoración a partir de las percepciones sobre la visibilidad y atractivo del emprendimiento. Así, pregunta a los encuestados si ellos consideran que iniciar una nueva empresa es una buena elección de carrera, si ellos asocian a los empresarios con un alto estatus y si los medios cubren de manera positiva las actividades empresariales del país.

De acuerdo con el gráfico 33, a pesar de que el Perú cuenta con indicadores positivos por encima del promedio de su región y del grupo de economías basadas en eficiencia, hay una leve tendencia negativa, más pronunciada con relación al emprendimiento como elección de carrera. Esto puede ser posible porque ante el crecimiento económico, hay mayores opciones de puestos de trabajo y necesidad de capital humano especializado con mejores remuneraciones, mientras que el concepto de emprender siempre estará relacionado con el riesgo y la incertidumbre.

Gráfico 33. Evolución de los indicadores de valoración social hacia los emprendedores en el Perú, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

3.3. ASPIRACIONES EMPRENDEDORAS

Las aspiraciones emprendedoras reflejan la naturaleza cualitativa de la actividad emprendedora y su puesta en marcha tiene un gran impacto económico en el país. Las características distintivas de los emprendimientos impulsados por emprendedores con altas aspiraciones recaen, además de en la innovación de productos y búsquedas de nuevos mercados e internacionalización⁷, en la expectativa de crecimiento y de la expansión del negocio.

3.3.1. Expectativas de crecimiento

Conocer las expectativas de crecimiento de los emprendedores en etapa temprana es de suma importancia para los responsables de política, por el gran impacto que pueda tener en la economía en términos de creación de empleo.

El GEM pregunta a los emprendedores por la cantidad de empleados que esperan tener en los próximos cinco años (sin contar al o a los propietarios). Si bien captura la percepción del emprendedor sobre el potencial de su negocio, también es un reflejo de sus propias ambiciones.

El GEM organiza las expectativas de crecimiento de los próximos cinco años en:

- Actividad emprendedora solitaria (SEA, *solo entrepreneurial activity*): solo aporta el empleo del mismo emprendedor. En esta categoría se ubican los emprendedores que se autoemplean por necesidad y los profesionales que realizan trabajos propios de su ocupación, oficio u profesión.
- Actividad emprendedora con expectativa de bajo empleo (LEA, *low job expectation entrepreneurial activity*): se espera emplear entre 1 a 4 empleados dentro de los próximos 5 años. En la mayoría de los casos, estos son

empleados muy cercanos al entorno familiar o amical del emprendedor.

- Actividad emprendedora con expectativa de mediano empleo (MEA, *medium job expectation entrepreneurial activity*): se espera ocupar entre 5 a 19 empleados. Estos emprendedores tienen una visión más amplia de crecimiento; sin embargo, aún quieren seguir gestionando de manera personal sus operaciones.
- Actividad emprendedora con expectativa de alto empleo (HEA, *high job expectation entrepreneurial activity*): esperan tener 20 o más empleados. Este tipo de emprendimiento tiene un mayor impacto en la generación de empleos por su gran dinamismo.

Según el gráfico 34, en todas las economías, sin importar en la fase de desarrollo económico en la que se encuentren, la mayoría de los emprendedores no espera generar ningún tipo de empleo adicional al del propio dueño. Esta situación es más acentuada en los países del África Subsahariana y del Sudeste Asiático, mientras que los emprendedores con mayores expectativas de crecimiento se encuentran en más porcentaje en los países de Medio Oriente y África del Norte, Europa y Norteamérica. En el caso del Perú, la presencia de emprendedores con altas expectativas de crecimiento tiene proporciones mínimas, en comparación con las de sus pares en la región.

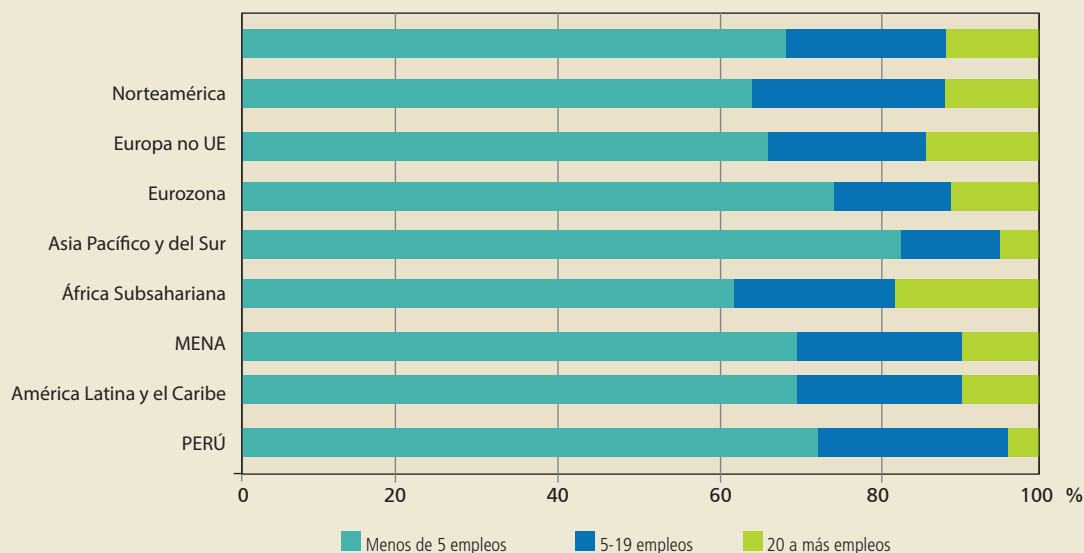
3.3.2. Emprendedores ambiciosos

El GEM combina la orientación del emprendedor hacia la innovación, la tecnología y las expectativas de crecimiento y de participación de mercado futuras para crear un panorama de emprendedores ambiciosos, es decir, aquellos en los que el espíritu de superación es una característica esencial.

Como podemos observar, el gráfico 35 resume las características de los emprendedores ambiciosos en etapa temprana y los establecidos en el Perú. Así, se observa que los emprendedores en etapa

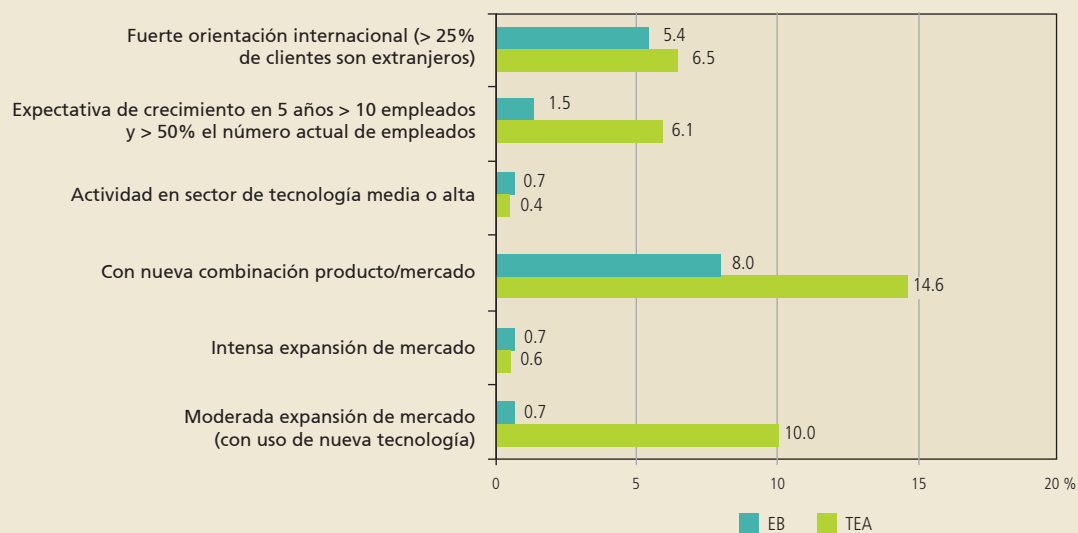
7. Ver la sección 2.6, página 34.

Gráfico 34. Expectativas de creación de empleos para los próximos 5 años, según regiones geográficas, GEM 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 35. Indicadores de emprendedores ambiciosos, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2013, Encuesta a la Población Adulta (APS).

temprana tienen mayores expectativas que los establecidos en relación con el aporte de empleos, una moderada expansión de mercado, innovación en producto/mercado y orientación internacional. Por otro lado, aunque las diferencias son muy

pequeñas, los emprendedores establecidos tienen mayor presencia en los sectores de tecnología media o alta y esperan una expansión intensa comparados con los que se encuentran en etapa temprana.

4 EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO

Como se mencionó al inicio del presente reporte, el modelo GEM identifica que en los países existen elementos claves que son relevantes para el desarrollo económico del país, así como también para estimular su actividad emprendedora. En las economías basadas en recursos y en eficiencia, los llamados «requisitos básicos» y los «potenciadores de eficiencia»⁸ son elementos del entorno institucional que tienen un fuerte impacto en la actividad emprendedora de un país.

Además, el GEM identifica nueve condiciones marco para el emprendimiento (EFC, *Entrepreneurial Framework Conditions*) que podrían influir en las decisiones individuales de puesta en marcha de cualquier iniciativa emprendedora.

La tabla 6 muestra las nueve EFC consideradas en el estudio GEM 2013. Tres de ellas se subdividen en dos categorías, formando así doce categorías importantes que explicarán el entorno emprendedor.

4.1. LA ENCUESTA A EXPERTOS NACIONALES (NES)

La encuesta a expertos nacionales (NES, por sus siglas en inglés) es parte de la metodología

8. De esta manera, un valor Z positivo indica que la valoración está por encima del valor promedio; mientras que un valor Z negativo, que la valoración se encuentra por debajo del valor promedio.

estándar del GEM, que evalúa los diferentes EFC y otros temas relacionados con la actividad emprendedora en cada país, de modo que puedan ser comparables. Los expertos nacionales son reconocidas autoridades, emprendedores, profesionales, funcionarios y académicos del ámbito público y privado. A partir de la encuesta NES, los expertos dan sus opiniones sobre la situación del ecosistema emprendedor y así, junto a la encuesta a la población adulta (APS), facilitan la formulación de políticas que tengan un impacto sustancial en la economía.

En el estudio GEM, no menos de 36 expertos nacionales responden una serie de enunciados sobre las nueve EFC, valorados mediante una escala de Likert de cinco puntos, que consiste en:

1. Completamente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4. De acuerdo
5. Completamente de acuerdo

Es decir, una valoración muy cercana a 5 significa que los expertos nacionales consideran que la EFC en mención aporta de manera positiva a la actividad emprendedora; mientras que una muy cercana a 1 indica todo lo contrario.

Además, los expertos nacionales realizan comentarios sobre las EFC que limitan o facilitan la



Tabla 6. Condiciones marco para el emprendimiento (EFC), GEM 2013

N.º	EFC
1	Financiamiento para emprendedores. La disponibilidad de recursos financieros, recursos propios y deuda para las empresas nuevas y en crecimiento, incluye otro tipo de ayuda y subvenciones.
2	Políticas gubernamentales. La medida en que las políticas públicas proveen apoyo a los emprendedores. Tiene dos categorías de estudio: a. Emprendimiento como tema prioritario en las políticas públicas. b. Burocracia, impuestos y tasas que favorecen la puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas.
3	Programas gubernamentales. La presencia y la calidad de los programas de ayuda directa para empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno (nacional, regional y municipal).
4	Educación emprendedora. La presencia y la calidad de los programas de ayuda directa para empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno (nacional, regional y municipal). a. Educación emprendedora en escuela primaria y secundaria. b. Educación emprendedora en escuela superior, formación profesional y universidad.
5	Grado de transferencia de I+D. La medida en que la investigación y desarrollo nacionales dará lugar a nuevas oportunidades comerciales y si estos estarán disponibles para las nuevas empresas, pequeñas y en crecimiento.
6	Acceso a infraestructura profesional y comercial. La presencia de servicios e instituciones comerciales, contables y jurídicos que permiten o promueven el surgimiento de nuevas empresas, pequeñas o en crecimiento.
7	Apertura de mercado. La medida en que los acuerdos comerciales son sometidos a constantes cambios y la presencia de empresas nuevas y en crecimiento acrecienta la competencia y sustituyen a los proveedores, subcontratistas y consultores existentes. Tiene dos subcategorías de estudio: a. Dinámica o dinamismo del mercado interno. b. Barreras de entrada al mercado interno.
8	Acceso a infraestructuras físicas y de servicios básicos. Facilidad de acceso a los recursos físicos disponibles de comunicación, servicios públicos o transporte, a un precio que no discrimina a las nuevas empresas, pequeñas o en crecimiento.
9	Normas sociales y culturales y apoyo social al emprendedor. La medida en que las normas sociales y culturales existentes fomentan las acciones individuales que pueden llevar a nuevas formas de hacer negocios o actividades económicas y, a su vez, conducen a una mayor dispersión de la riqueza personal y los ingresos.

Fuente: Kelley, Bosma & Amorós (2011).

actividad emprendedora en el país, y dan algunas recomendaciones que permitirán mejorar el entorno emprendedor.

En el presente estudio participaron 36 expertos, entre 25 y 77 años, con un promedio de 52 años. El 78% de los expertos son varones y el 22% restante son mujeres. Un 83% tiene un grado universitario y el 77% tiene grado de magíster o de doctor. El 25% está vinculado a áreas de alta tecnología, el 47% tiene experiencia en emprendimientos de servicios, el 28% manifiesta tener conocimiento de emprendimientos rurales, el 28% tiene vinculación con empresas de alto crecimiento y el 39% con empresas orientadas a mercados internacionales.

Asimismo, el 47% de los expertos nacionales se percibe como un emprendedor, el 14% considera su rol como inversor o proveedor de financiamiento, el 39% está involucrado con la formulación de políticas públicas, el 31% provee algún tipo de servicio empresarial y el 47% tiene alguna vinculación con la docencia y/o investigación.

4.2. LAS CONDICIONES MARCO (EFC) DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

La tabla 7 presenta los resultados respecto de las nueve condiciones marco para el emprendimiento (EFC) y sus categorías para los países de América Latina y el Caribe y los otros grupos geográficos.

Tabla 7. Valoración de los expertos nacionales sobre las condiciones marco para el emprendimiento (EFC) por país y región, GEM 2013

EFC	1	2a	2b	3	4a
Descripción/País o región	Entorno financiero relacionado con el emprendimiento	Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento	Educación emprendedora en el nivel de primaria y secundaria
Argentina	2.2	2.0	1.5	2.8	2.2
Barbados	2.0	2.8	2.0	2.3	2.0
Brasil	2.3	2.5	1.7	2.3	1.5
Chile	2.5	3.4	3.2	3.1	1.7
Colombia	2.3	2.8	2.6	3.0	2.3
Ecuador	2.2	2.9	2.1	2.5	2.0
Guatemala	2.2	2.2	2.1	2.4	1.8
Jamaica	2.9	2.6	2.2	2.3	2.2
México	2.4	3.0	2.2	3.1	2.0
Panamá	2.4	2.7	2.8	3.1	1.6
Perú	2.3	2.0	2.1	2.2	2.1
Surinam	2.4	2.4	2.2	2.0	2.1
Trinidad y Tobago	3.1	2.2	2.2	2.4	2.1
Uruguay	2.2	2.3	2.8	3.2	1.7
América Latina y el Caribe	2.4	2.6	2.3	2.6	2.0
Medio Oriente y África del Norte	2.6	2.3	2.1	2.1	1.8
África Sahariana	2.5	2.5	2.2	2.3	2.1
Asia Pacífico y Sur de Asia	3.0	2.8	2.6	2.7	2.2
Europa No UE	2.5	2.5	2.5	2.6	2.3
Unión Europea	2.6	2.6	2.4	2.8	2.1
Norteamérica	2.4	2.7	2.0	2.6	2.0

Entre las regiones geográficas, la región del Sudeste Asiático y Asia Pacífico cuenta con las EFC más valoradas por los expertos nacionales, con la mayor puntuación en siete de las doce categorías de las EFC. Por el contrario, la región del Medio Oriente y África del Norte tiene las valoraciones en promedio más bajas, con la menor puntuación en seis de las doce categorías de EFC.

Por otro lado, América Latina y el Caribe ostenta la puntuación más alta en lo que respecta a «educación emprendedora a nivel superior» (EFC 4b), mientras que la región presenta, para los expertos, retos importantes en relación con el «acceso al financiamiento» (EFC 1) así como también para el «dinamismo y apertura del mercado interno» (EFC 7a y 7b).

4b	5	6	7a	7b	8	9
Educación emprendedora en el nivel superior, profesional y universitaria	Nivel de transferencia en investigación y desarrollo	Acceso a la infraestructura comercial y profesional	Dinamismo del mercado interno	Barreras de entrada al mercado interno	Acceso a la infraestructura física	Apoyo de la sociedad y normas sociales y culturales
3.3	2.7	3.0	3.2	2.6	3.5	3.2
2.7	1.6	3.0	2.5	2.4	3.4	2.5
2.4	2.0	2.4	3.0	2.1	3.0	2.7
2.7	2.2	2.7	2.4	2.3	4.2	2.8
3.2	2.4	2.8	2.9	2.8	3.3	3.1
3.2	2.1	2.9	2.3	2.4	4.2	3.1
3.2	2.2	3.4	2.4	2.4	3.8	2.6
3.5	2.3	3.2	3.8	2.7	3.8	3.5
3.3	2.6	2.7	2.5	2.4	3.9	3.1
2.8	2.3	2.8	2.8	2.4	3.8	3.0
2.8	1.9	2.7	2.6	2.6	3.4	2.9
3.3	1.8	2.8	2.7	2.2	3.3	2.8
3.0	2.0	3.1	2.8	2.0	3.8	3.0
3.5	3.0	3.1	2.0	2.8	3.8	2.4
3.1	2.2	2.9	2.7	2.4	3.7	2.9
2.7	2.2	2.8	3.3	2.4	3.6	2.9
2.7	2.0	2.8	3.2	2.7	3.0	2.9
2.9	2.6	3.1	3.6	2.7	3.8	3.2
2.9	2.5	3.1	3.1	2.5	3.6	2.7
2.8	2.5	3.2	3.1	2.6	4.0	2.6
2.9	2.3	3.1	3.1	2.6	3.8	3.2

Entre las EFC, el «acceso a la infraestructura física» no parece ser un mayor obstáculo para los emprendedores en la mayoría de los países del mundo, pues tiende a tener las más altas valoraciones en las opiniones de los expertos, con promedios sobre 3.0, con la región de la Unión Europea con la mejor puntuación (4.0). En contraste, la «educación emprendedora en nivel primaria y secundaria»

(EFC 4a) es una de las EFC menor valoradas en todas las regiones, siendo las regiones del Medio Oriente y África del Norte, y de América Latina y el Caribe donde presenta las menores puntuaciones (1.8 y 2.0, respectivamente).

Los gráficos 36 y 37 comparan la valoración de los expertos peruanos con la valoración promedio de

sus pares en los grupos de desarrollo económico. En ellos, se aprecian las puntuaciones en valores Z; en otras palabras, qué tanto se acercan o alejan del valor promedio⁹.

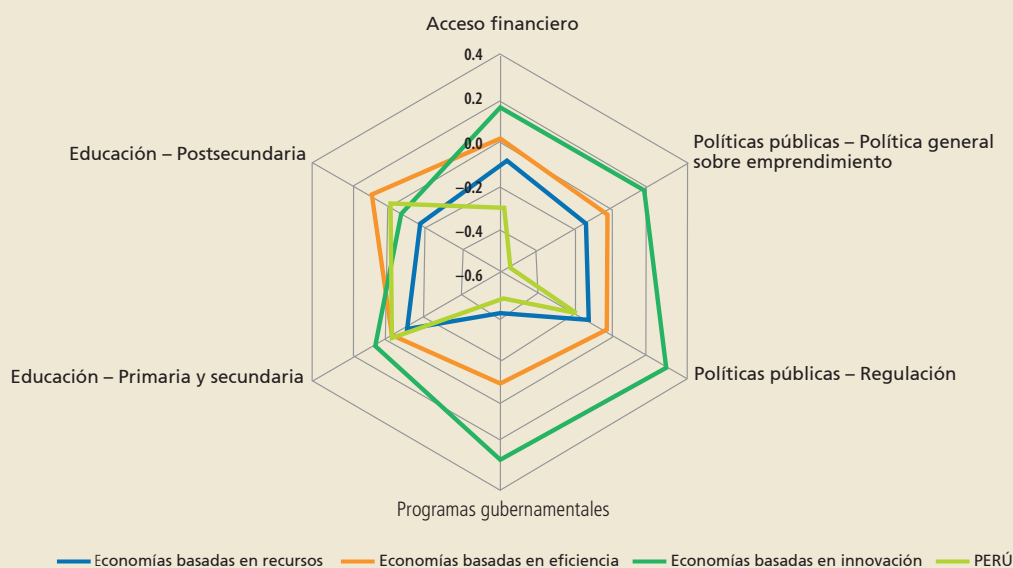
El gráfico 36 muestra que, según los expertos nacionales, las condiciones relacionadas con financiamiento, políticas, programas de apoyo y educación emprendedora, son mejores en los países con economías basadas en innovación. En cambio, en las economías basadas en recursos, estas EFC están menos desarrolladas. Se aprecia una excepción con la categoría «educación postsecundaria»(EFC 4b) que, al parecer, ha mostrado un mayor desarrollo y, por ende, una mayor valoración por los expertos en los países con economías basadas en eficiencia.

En el caso del Perú, con excepción de la «educación primaria y secundaria», el resto de las EFC

tienen valoraciones menores que el promedio del grupo de países con economías basadas en eficiencia. Aun más, cuatro de las seis categorías presentadas obtienen valores más bajos que el promedio de los países con economías basadas en recursos.

En el gráfico 37 se observa un panorama diferente para las otras seis categorías de EFC. Es notoria la diferencia en valoraciones entre las economías basadas en innovación y las economías basadas en recursos respecto de las EFC «infraestructura física», «transferencia de I+D» e «infraestructura comercial y profesional». Por otro lado, los expertos consideran que habría un mayor «dinamismo de mercado» y mayor «soporte social y cultural» en las economías basadas en recursos y en eficiencia que en las de innovación. Para el caso del Perú, es notorio la poca valoración que los expertos han brindado a las EFC «dinamismo de mercado» y

Gráfico 36. Valoración de los expertos para las EFC 1 al 4, según grupos de desarrollo económico, GEM 2013*

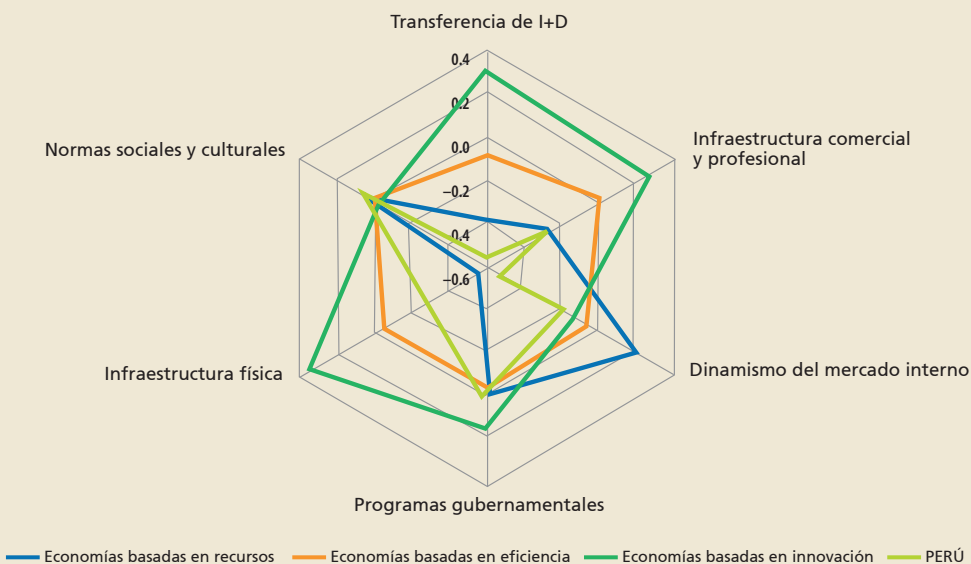


* Los valores de los indicadores se basan en un promedio de los valores Z (valores estandarizados) de las economías, en cada una de las tres fases del desarrollo económico.

Fuente: GEM 2013, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

9. En el apéndice 1 se detallan los enunciados para cada EFC y sus respectivas valoraciones por los expertos nacionales en el Perú.

Gráfico 37. Valoración de los expertos para las EFC 5 al 9, según grupos de desarrollo económico, GEM 2013*



* Los valores de los indicadores se basan en un promedio de los valores Z (valores estandarizados) de las economías, en cada una de las tres fases del desarrollo económico.
Fuente: GEM 2013, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

«transferencia de I+D», incluso con una puntuación promedio por debajo de la de los países con economías basadas en recursos.

4.3. RESUMEN DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO

Esta sección analiza y resume las nueve condiciones marco para el emprendimiento (EFC). En la tabla 8 se presentan las valoraciones de los expertos peruanos para cada EFC.

En comparación con el año anterior, en 2013 todas las EFC han presentado una caída en cuanto a la percepción de los expertos. La mayor variación la ha sufrido la EFC de «políticas gubernamentales» (EFC 2) en su categoría de «prioridad y apoyo»; mientras que la EFC «dinamismo del mercado interno» (EFC 7a) es la que menos ha variado, manteniéndose prácticamente con la misma valoración. Aunque en un nivel muy leve, la tendencia de la mayoría de las EFC ha sido positiva en cuanto a la valoración de los expertos a lo largo de estos años,

siendo las «políticas gubernamentales: burocracia e impuestos» (EFC 2b) la que más ha mostrado esta tendencia. En contraposición, las «políticas gubernamentales: prioridad y apoyo» (EFC 2a), junto a «barreras de entrada al mercado interno» (EFC 7b) y «acceso a la infraestructura física» (EFC 8), han presentado una tendencia negativa en las opiniones de los expertos en el mismo periodo.

El «acceso a la infraestructura física» (EFC 8) es la única condición que se ha mantenido en el rango de una valoración positiva (3.4 puntos) todos los años. En tanto, el resto de las EFC «muestran una valoración por debajo del punto de indiferencia, los expertos manifestaron su desacuerdo con las proposiciones sobre si la situación vigente brinda soporte al emprendimiento en el país».

Entre las tres EFC más valoradas, al «acceso a la infraestructura física» (EFC 8: 3.5 puntos), le sigue «normas sociales y culturales» (EFC 9) con 2.9 puntos y «educación emprendedora a nivel superior» (EFC 4b) con 2.8 puntos. Por otro lado, las 3 EFC menos valoradas continúan siendo, desde hace

Tabla 8. Evolución de las valoraciones de los expertos sobre las 12 categorías de las EFC, GEM Perú 2013

EFC	Descripción	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	Promedio
1	Entorno financiero relacionado con el emprendimiento	2.3	2.4	2.3	2.5	2.5	2.3	2.2	2.4
2a	Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2.0	2.7	2.3	2.2	2.5	2.3	2.3	2.3
2b	Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2.1	2.4	2.5	2.3	2.2	2.0	1.9	2.2
3	Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento	2.2	2.4	2.4	2.2	2.4	2.2	2.2	2.3
4a	Educación emprendedora en el nivel de primaria y secundaria	2.1	2.2	2.1	2.2	2.0	1.9	1.9	2.0
4b	Educación emprendedora en el nivel superior, profesional y universitaria	2.8	3.1	3.1	2.8	3.0	2.9	2.8	2.9
5	Nivel de transferencia en investigación y desarrollo	1.9	2.0	2.1	2.0	2.0	1.9	1.8	2.0
6	Acceso a la infraestructura comercial y profesional	2.7	2.9	2.8	2.8	2.7	2.8	2.8	2.8
7a	Dinamismo del mercado interno	2.6	2.6	2.7	2.6	2.3	2.8	2.5	2.6
7b	Barreras de entrada al mercado interno	2.6	2.8	2.7	2.8	2.7	2.6	2.9	2.7
8	Acceso a la infraestructura física	3.5	3.7	3.4	3.5	3.4	3.6	3.6	3.5
9	Apoyo de la sociedad y normas sociales y culturales	2.9	3.2	3.2	3.1	3.2	3.0	2.7	3.0

Fuente: GEM 2007-2013, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

varios años, «transferencia en I+D» (EFC 5) con un valor de solo 1.9, seguido por «prioridad de la política gubernamental en emprendimiento» (EFC 2a) con 2 puntos y «educación emprendedora en el nivel primario y secundario» (EFC 4a) con 2.1 puntos.

4.3.1. Condiciones que han estimulado la actividad emprendedora en el Perú

En el gráfico 38 se aprecia que el 69% de los expertos opina que el clima económico ha sido un factor clave estimulante de la actividad emprendedora en el año 2013, a pesar de que la economía peruana alcanzó un crecimiento de solo el 5%, su menor tasa de expansión en cuatro años. De todas maneras, este crecimiento sostenido, desde hace varios años, ha permitido un crecimiento del poder adquisitivo, que se ha descentralizado

sobre todo en el ámbito de provincias, con lo cual hay una mayor capacidad de ahorro y de consumo entre la gente joven que demanda por más productos y servicios innovadores y con mayor valor agregado.

Asimismo, para el 50% de los expertos, un importante estimulante de la actividad emprendedora es el cambio hacia una cultura con una mayor valoración social de los emprendedores. Se perciben como personas con valentía y coraje para hacer frente a nuevos retos y oportunidades. A esto hay que sumar las experiencias en programas masivos de promoción de emprendimiento, aunque dirigido al autoempleo como estrategia de reducción de la pobreza. Se observa una revaloración del nuevo empresario y que los medios cubren con más frecuencia los casos de éxito.

Gráfico 38. Porcentaje de los expertos que opinaron acerca de las EFC que apoyan la actividad emprendedora, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2007-2013, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

En los últimos años, el atractivo del emprendimiento se ha incrementado gracias a sectores cuyo dinamismo ha funcionado como ventana de negocios prósperos, tales como el turismo, la construcción y la gastronomía, y ha generado oportunidades para el ingreso de nuevos actores. Así también, se experimenta el crecimiento de comunidades de emprendedores formados por profesionales y empresas de diversas disciplinas, que incentivan la innovación y el uso de tecnología. Otro fenómeno destacable es el hecho de que este dinamismo incluye a la población y los jóvenes de los sectores marginales suburbanos y rurales, lo cual ha incentivado la formación, desde su situación de autoempleo, de redes empresariales con alto potencial de impacto.

En tercer lugar, los expertos consultados mencionaron que la progresiva apertura del mercado interno y un marco jurídico en favor del desarrollo de

la libertad económica ha implicado también oportunidades de inversión y la creación de empresas alrededor de las grandes inversiones extranjeras. Otros hechos han llamado la atención como estimulantes del emprendimiento para los expertos en el año 2013. Por ejemplo, el fácil acceso a créditos personales que son usados como capital semilla; la incursión de la empresa privada en la promoción de los emprendimientos, sobre todo de corte juvenil; la creación de una mayor cantidad de aceleradoras e incubadoras, ligadas o no a la academia; etcétera.

4.3.2. Condiciones que han limitado la actividad emprendedora en el Perú

Por otro lado, el gráfico 39 muestra la opinión de los expertos sobre aquellas EFC que se constituyen en una limitante de la actividad emprendedora. Así, el 58% de los expertos ve el tema del financiamiento

Gráfico 39. Porcentaje de los expertos que opinaron acerca de las EFC que limitaron la actividad emprendedora, GEM Perú 2013



Fuente: GEM 2007-2013, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

como una barrera para el emprendimiento, pues existe una escasez de medios de financiamiento, en particular para aquellos emprendedores en fase temprana. De conseguirlo, los emprendedores pagan un alto costo, situación que empeora para los emprendedores jóvenes. También, es evidente la escasez de instrumentos financieros, lo que se traduce en una limitante para las operaciones futuras de las nuevas empresas.

Un segundo aspecto, que el 50% de los expertos manifiesta como limitante de la actividad emprendedora en el país, se refiere a la falta de normativa que apoye explícitamente las actividades de las nuevas empresas e incentiven su creación. Esto conduce a un alto nivel de informalidad, pues iniciar y operar un negocio formal resta competitividad frente a las empresas informales y las grandes empresas. Por otro lado, sigue manteniéndose como una preocupación la dificultad de obtener permisos y licencias de operación, muchas veces ocasionado por las inconsistencias entre las acciones del Gobierno central y los gobiernos locales, o su escasa o nula articulación con referencia a la

promoción del emprendimiento y a la creación de nuevas empresas.

Al no ser una prioridad de política pública, no hay políticas concretas en relación con el desarrollo de mercados, sistemas de información, programas de soporte y asistencia, garantías y financiamiento adecuado. Tampoco hay estructuras estatales que garanticen la continuidad de la ejecución de los proyectos dirigidos a promover el emprendimiento.

En tercer lugar, los expertos mencionan que la educación no contribuye aún, en forma significativa, a promover el emprendimiento y más bien es una limitante. Además de la mala calidad de la educación pública, no existe una línea de aprendizaje relacionada con la formación de capacidades emprendedoras, no se imparte educación económica, falta conocimiento de libre mercado y no se incentiva la toma de decisiones. En adición, no otorga herramientas ni instrumentos de gestión para aquellos con orientación para emprender y existe un desconocimiento de las oportunidades

que da la tecnología, por la ausencia de oferta de formación especializada. También, existe poca valoración de las carreras técnicas y productivas; en general, sigue el modelo/patrón de formación de empleados.

Entre otras limitantes, los expertos mencionan temas como la falta de intercambio de experiencias entre incubadoras y de transferencias de tecnología entre centros de apoyo. Es decir, no existe una red de apoyo para emprendedores sino esfuerzos individuales, aun si se trata de emprendimientos con mayor especialización, como aquellos de base tecnológica.

4.4. RECOMENDACIONES DE LOS EXPERTOS ACERCA DE LAS MEDIDAS NECESARIAS PARA PROMOVER LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL PERÚ

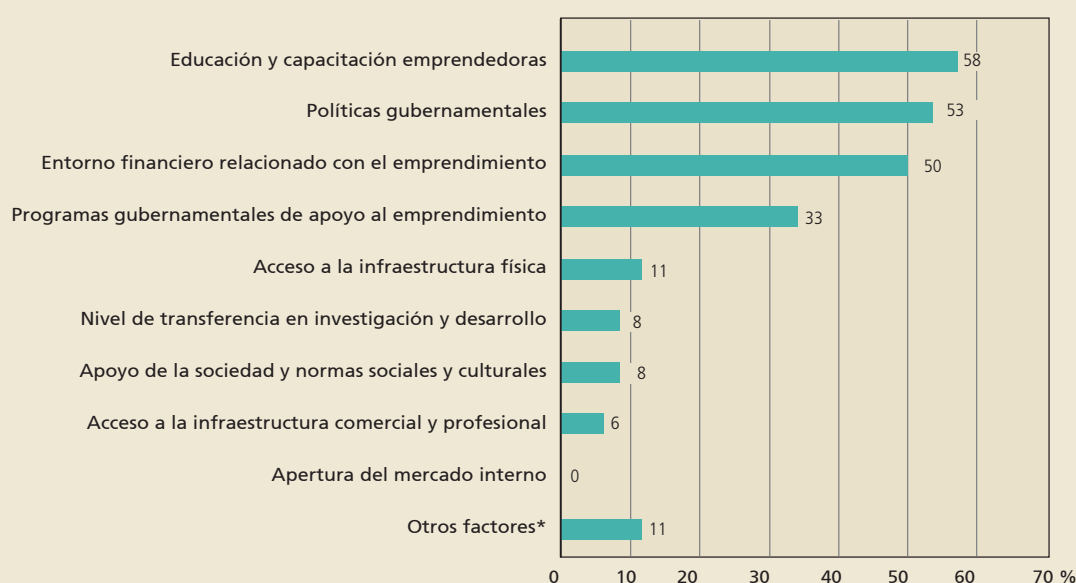
Los expertos nacionales son consultados sobre cuáles serían las tres medidas más importantes

que se deberían considerar para estimular la actividad emprendedora en el Perú, sobre la base de mejoras en las EFC. El gráfico 40 muestra el porcentaje acumulado de recomendaciones para cada EFC; en él se observa que las intervenciones deberían centrarse en el mejoramiento de la «educación emprendedora» en todos sus niveles; de las «políticas públicas», tanto en su priorización por parte del Gobierno, como en medidas relacionadas con la disminución de la burocracia y reformulación de los impuestos; y de las condiciones del «acceso al financiamiento» a los emprendedores.

En relación con las mejoras en educación, los expertos manifiestan sobre todo la necesidad de mejorar la educación básica, con cambios profundos en el currículo escolar.

En etapa temprana se debe promover la sensibilización en los niños sobre la oportunidad de crear productos y de mejorar su entorno, mejor aún con el uso de nuevas tecnologías. En etapas de forma-

Gráfico 40. Recomendaciones de los expertos acerca de las medidas necesarias para promover la actividad emprendedora, GEM Perú 2013



* Capacidad para emprender (8%), características de la fuerza laboral y clima económico (3%).

Fuente: GEM 2007-2013, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

ción más avanzada, los escolares recibirán elementos que los aproximen a la administración y finanzas; pautas de cómo realizar una investigación exploratoria del mercado y de sus oportunidades; aprenderán metodologías ágiles y dinámicas que ayuden a crear nuevos negocios en forma rápida, reduciendo los riesgos.

Se seguirán impulsando los programas de capacitación, validados por el Estado, que promueven el emprendimiento como forma de autoempleo, pues se constituyen en un primer nivel de intervención por ser masivo. Sin embargo, se debe buscar incorporar lineamientos de escalabilidad y de mayor impacto en los emprendimientos e ir formando una masa de emprendedores con mayores ambiciones empresariales.

Una segunda recomendación de los expertos nacionales, se refiere a la definición de políticas de Estado explícitas para fomentar el emprendimiento y mejorar la competitividad de las empresas. Algunos expertos proponen la creación de una entidad autónoma con capacidad técnica y especializada para la promoción de nuevos emprendimientos, desde un punto de vista de eficiencia y retorno social, que dé continuidad a largo plazo y articule como eje central toda política incentivadora del emprendimiento. Esta entidad debería promover la visión conjunta de emprendimiento e incubación en todas las entidades gubernamentales para lograr mejores resultados, y evitar duplicidad de esfuerzos y optimizar los recursos financieros. Otra función sería también procurar el trabajo conjunto

de los actores influyentes del ecosistema emprendedor, tal como lo han mostrado experiencias cercanas en Chile y México.

Para los expertos, articular la normativa existente y centrarla en una ley de emprendimiento debe ser considerada como una necesidad del Estado. Es necesario el desarrollo de una legislación pertinente que fomente y beneficie la inversión privada en proyectos empresariales de alto crecimiento; así como, de un marco normativo acorde a la realidad y tipología del emprendimiento. Además, se deben adecuar normas tributarias y laborales especiales para emprendedores durante los primeros años de la empresa.

Un tercer punto importante para los expertos nacionales está relacionado con facilitar el acceso al financiamiento. En este punto han enfatizado la creación de fondos concursables para financiar proyectos innovadores de mayor impacto en términos de desarrollo productivo y tecnológico, que puedan llegar a ser competitivos en el nivel regional o global.

Cabe mencionar las recomendaciones de los expertos respecto de la red de apoyo para los emprendedores. Para ellos, es crucial la creación de más centros de emprendimiento e incubación de negocios con enfoque moderno. El Estado debe promover y facilitar el fortalecimiento de estas organizaciones, y maximizar la relación entre todos los actores del ecosistema emprendedor, para unir esfuerzos e identificar sinergias.

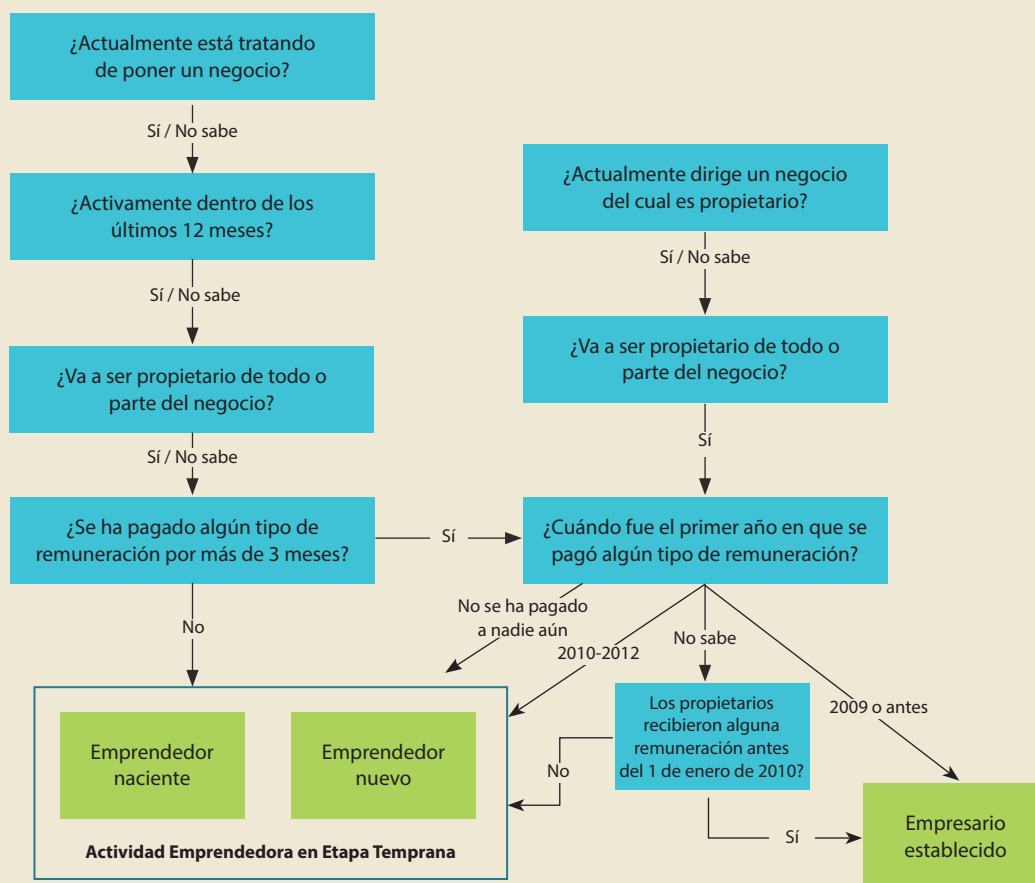
BIBLIOGRAFÍA

- Amorós, J. E. & Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*. Londres: Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Audretsch, D. B. & Thurik, A. R. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267-315.
- Bergmann, H., Mueller, S. & Schrettle, T. (2014). The use of Global Entrepreneurship Monitor data in academic research: A critical inventory and future potentials. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 6(3), 242-276.
- Bosma, N., Acs, Z., Autio, E., Coduras, A. & Levie, J. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report*. Londres, Reino Unido: London Business School; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Wellesley, MA, Estados Unidos: Babson College.
- Bosma, N., Wennekers, S. & Amorós, J. E. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and entrepreneurial employees across the globe*. Babson Park, MA, Estados Unidos: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Reykjavík, Iceland: Háskólinn Reykjavík University; Londres, Reino Unido: Global Entrepreneurship Research Association.
- Kelley, D., Bosma, N. & Amorós, J. E. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report*. Babson Park, MA: Estados Unidos: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Londres, Reino Unido: London Business School.
- McMullen, J. S. & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152.
- Reynolds, P. D., Hay, M. & Camp, S. M. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor 1999 Executive Report*. Wellesley, MA, Estados Unidos: Babson College; Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Kauffman Foundation; Londres, Reino Unido: London Business School.
- Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E., Cox, L. W. & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor: 2002 Executive Report*. Kansas City, MO: Ewing Marion Kauffman Foundation. Recuperado de <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/256>>.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P. & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- Schwab, K. & Sala-i-Martin, X. (2012). *Insight report. The global competitiveness report 2012-2013*. Ginebra: World Economic Forum.



APÉNDICES

Apéndice 1. Diagrama de flujo sobre la operacionalización de variables para obtener el índice TEA 2013



Fuente: Adaptada de Reynolds *et al.* (2005).

Apéndice 2. Glosario sobre los principales indicadores y terminología en el GEM 2013

Indicadores	Descripción
Actividad emprendedora	
Índice de emprendedores nacientes	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que, en la actualidad, se encuentra involucrada activamente en la puesta en marcha de un negocio del cual serán dueño o copropietario, y no han pagado sueldos, salarios o cualquier otra retribución a los propietarios por más de 3 meses.
Índice de emprendedores nuevos	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que actualmente es dueña de un nuevo negocio, es decir, posee y gestionan un negocio en marcha que ha pagado sueldos, salarios o cualquier otra retribución a los propietarios por un periodo comprendido entre los 3 y los 42 meses.
Índice de actividad emprendedora en etapa temprana (TEA, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que es emprendedor naciente o emprendedor de nuevos negocios (de acuerdo con lo definido anteriormente).
Índice de emprendedores establecidos	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que, en la actualidad, es propietario-gerente de un negocio establecido; es decir, posee y gestiona un negocio en marcha que ha pagado salarios, sueldos o cualquier otra forma de retribución a los propietarios por más de 42 meses
Índice de discontinuación de la actividad emprendedora	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que ha discontinuado o cerrado un negocio en los últimos 12 meses, ya sea que lo vendió, clausuró o discontinuó su relación de propietario-gerente con el negocio. Nota: no es una medida de fracasos de negocios.
Actividad emprendedora motivada por necesidad: indicador relativo	Porcentaje de los emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que emprenden porque no tienen otra opción de trabajo.
Actividad emprendedora motivada por oportunidad: indicador relativo	Porcentaje de los emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que emprenden porque: a) sigue una oportunidad de negocio, aunque tenga otra opción de trabajo; y b) quiere ser independientes o incrementar su nivel de ingresos, no solo mantenerlo.
Actitudes y percepciones emprendedoras	
Oportunidades percibidas	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que percibe buenas oportunidades de negocio para los próximos 6 meses en el área donde vive.
Capacidades percibidas	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que cree poseer las habilidades y los conocimientos requeridos para iniciar un negocio.
Intenciones emprendedoras	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que tiene intenciones de iniciar un negocio dentro de los próximos tres años (no incluye a aquellos involucrados en alguna actividad emprendedora, véase más adelante).
Miedo al fracaso	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que ha percibido oportunidades, pero manifiesta que el miedo al fracaso lo disuadiría de constituir una empresa.
Emprendimiento como una elección de carrera deseable	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que coincide con la afirmación que en su país la mayoría de la población considera que poner en marcha un negocio es una elección de carrera deseable.
Atención prestada por los medios de comunicación al emprendimiento	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que coincide con la afirmación que en su país se ve con frecuencia historias sobre nuevos emprendimientos.
Emprendimiento da alto nivel de estatus y prestigio	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que coincide con la afirmación que en su país los emprendedores exitosos reciben alto nivel de estatus y prestigio por parte de la sociedad.



→ Apéndice 2

Indicadores	Descripción
Aspiraciones emprendedoras	
Actividad emprendedora en etapa temprana solitaria o con baja expectativa de crecimiento (SLEA, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que espera crear menos de 5 puestos de trabajo en los próximos 5 años (sobre los datos para el periodo 2009-2011).
Actividad emprendedora en etapa temprana con expectativa de medio o alto crecimiento (MHEA, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que espera crear 5 o más puestos de trabajo en los próximos 5 años (sobre los datos para el periodo 2009-2011).
Actividad emprendedora en etapa temprana orientada a nuevos productos o mercados: indicador relativo	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que indica que su producto o servicio es nuevo para, por lo menos, algunos de sus clientes y que no lo ofrecen muchas empresas (sobre los datos para el periodo 2009-2011).
Actividad emprendedora en etapa temprana con orientación internacional	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que señala que más del 25% de sus clientes son extranjeros (sobre los datos para el periodo 2009-2011).

Apéndice 3. Descripción de las nueve condiciones específicas del contexto emprendedor (EFC)

Acceso financiero para los emprendedores (EFC 1)

Este factor se refiere al acceso general a todas las clases de financiamiento y capital (cantidad y calidad) para la generación de negocios. Puede incluir desde empresas de capital de riesgo, pasando por bancos, hasta programas de generación de negocios del gobierno u organismos no gubernamentales (ONG), así como la coordinación que hubiera entre ellos. En algunos casos, este acceso al financiamiento tiene características especiales relacionadas con los tipos de empresas (pequeñas, micro o medianas), el fomento de actividades específicas en zonas rurales u otras áreas determinadas. Se pueden considerar características del mercado de capitales, como estabilidad y profundidad, y si está dirigido solo a algún grupo minoritario o específico de negocio.

Políticas gubernamentales para el emprendimiento (EFC 2)

Este nivel se refiere a las políticas del Estado y la forma cómo afectan la actividad emprendedora en el país. Puede comprender desde políticas públicas, —como la dación de normas relacionadas con el fomento de las exportaciones, beneficios tributarios, regulaciones legales, políticas de fomento a la actividad emprendedora y de pymes, leyes de reestructuración— hasta el manejo inmigratorio y de tratamiento de empresarios extranjeros, y fomento de la inversión extranjera.

Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento (EFC 3)

Este factor se refiere a los programas específicos desarrollados por el gobierno para apoyar la generación de emprendedores, y si están abiertos a todos o dirigidos a algún sector en especial. También se analiza su contenido, adaptabilidad a la realidad peruana, practicidad en su aplicación, eficiencia y resultados, tiempos estimados, instituciones involucradas en los programas, calidad del manejo de los programas, entre otros elementos.

Educación y capacitación emprendedoras (EFC 4)

Este factor se refiere a la estructura institucional en el sistema de educación y a los contenidos de los cursos dictados en las instituciones educativas del país. También se incluyen el análisis de la capacidad de los profesores e instructores en estos temas, su formación, experiencia y la metodología utilizada. El análisis debe incluir educación primaria, secundaria, educación superior y posgrado (MBA y otros).

Transferencia de investigación y desarrollo (EFC 5)

Este factor se refiere al desarrollo de una estructura legal y regulatoria que permita la generación de conocimiento y fomente la transferencia de investigación y desarrollo. Comprende leyes, instituciones, procesos de inscripción de patentes, protección de propiedad intelectual, la calidad de recursos humanos y fondos dedicados a las actividades científicas, incentivos tributarios u otros a la investigación, desarrollo o patrocinio de investigaciones por las universidades y centros de generación del conocimiento.

Acceso a la infraestructura profesional y comercial (EFC 6)

Este factor se refiere al nivel de infraestructura de soporte para los emprendedores, incluye a consultores, profesionales en diversas áreas, asistencia en áreas funcionales (legal, finanzas, marketing, operaciones, tecnología de la información), información disponible en librerías, bibliotecas, revistas

especializadas de negocios, periódicos, semanarios de negocios, Internet y otros. Se analiza la cantidad y calidad de estos servicios de soporte.

Dinamismo y apertura del mercado (EFC 7)

Este factor se refiere a los efectos de las estructuras de mercado en la accesibilidad, tanto de nacionales como de extranjeros, para participar en negocios en el Perú. Comprende también las relaciones entre los actores del mercado (monopolios, oligopolios, etcétera), barreras de entrada al mercado, aspectos geográficos que facilitan o dificultan el acceso al mercado de productos foráneos, economías de escala y tamaños de mercados.

Acceso a la infraestructura física (EFC 8)

Este factor se refiere a la calidad de acceso a la infraestructura física que hace posible el desarrollo de los mercados en el Perú. Comprende carreteras, aeropuertos, puertos, servicio postal, telecomunicaciones, trenes, telefonía, servicios básicos (agua, electricidad, gas), localizaciones de los negocios y zonas industriales o espacios acondicionados con facilidades para la generación de negocios. También incluye costos relacionados con las rentas de espacios físicos y oficinas, y con el acceso a productos naturales y materias primas.

Normas culturales y sociales, soporte social al emprendedor (EFC 9)

Este factor se refiere a las actitudes y al reconocimiento social que se le da a los emprendedores, valorando su importancia. También comprende actitudes sociales frente a los fracasos de los emprendedores, su relevancia en la generación de nuevos intentos, la existencia de normas culturales nacionales, regionales u otras que fomenten el riesgo en la actividad emprendedora. Incluye el análisis de valores y aptitudes, así como el fomento de estos elementos culturales. Además, comprende la relación de conducta del mercado con los productos nacionales y extranjeros.

Apéndice 4. Valoración de los expertos nacionales sobre los enunciados referentes a las condiciones marco para el emprendimiento en el Perú

	2012	2013
Entorno financiero relacionado con el emprendimiento		
Los emprendedores disponen de suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2.3	2.1
Hay suficientes medios de financiamiento procedentes de entidades financieras privadas para las empresas nuevas y en crecimiento.	2.9	2.7
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	2.3	2.2
Hay suficiente financiamiento disponible proveniente de inversionistas individuales (que no son los propietarios) para las empresas nuevas y en crecimiento.	2.5	2.4
Hay oferta suficiente de capital de riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2.2	2.4
Hay suficiente financiamiento disponible mediante la salida a la bolsa de valores para las empresas nuevas y en crecimiento.	2.4	2.2
Políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento		
Las políticas del Gobierno favorecen claramente a las empresas recién creadas (por ejemplo, en licitaciones o compras públicas).	2.5	1.9
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del Gobierno estatal.	2.8	2.4
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de los gobiernos locales (municipal, regional, etcétera).	2.6	1.9
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en casi una semana.	2.0	1.9
Los impuestos y tasas no constituyen una barrera para impulsar a las empresas nuevas y en crecimiento.	2.5	2.3
Los impuestos, las tasas y otras regulaciones gubernamentales son aplicados a las empresas nuevas y en crecimiento de manera predecible y coherente.	2.9	2.4
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley, no representa una especial dificultad para las empresas nuevas y en crecimiento.	2.3	2.0
Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento		
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden obtener información sobre una amplia gama de ayuda gubernamental contactando con un solo organismo público (ventanilla única).	1.9	2.4
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a las empresas nuevas y en crecimiento.	2.3	2.3
Existe un número adecuado de programas gubernamentales para apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento.	2.1	2.3
Los profesionales que trabajan en las agencias gubernamentales son competentes y eficaces para apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento.	2.3	2.7
Casi todos los que necesitan ayuda de un programa del Gobierno para crear o hacer crecer una empresa pueden encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	2.2	2.5
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	2.3	2.5



→ Apéndice 4

	2012	2013
Educación emprendedora		
En la enseñanza primaria y secundaria se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2.2	2.2
En la enseñanza primaria y secundaria se brinda suficiente conocimiento sobre los principios de una economía de mercado.	2.1	1.9
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu emprendedor y a la creación de empresas.	2.2	2.1
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para crear y hacer crecer una empresa.	3.0	2.6
La formación en administración, dirección y gestión empresarial proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación y crecimiento de empresas.	3.3	3.1
Los sistemas de formación profesional y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación y crecimiento de empresas.	3.2	2.8
Transferencia de tecnología e I+D		
Las nuevas tecnologías, la ciencia y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	2.1	2.0
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las empresas ya establecidas.	2.2	2.1
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el costo de adquirir las últimas tecnologías.	2.0	1.8
Existen suficientes y adecuados subsidios gubernamentales para que las empresas nuevas y en crecimiento puedan adquirir nuevas tecnologías.	1.9	1.9
La base científica y tecnológica permite la creación de empresas basadas en tecnología que pueden competir en el nivel global en, al menos, un área específica.	2.2	2.3
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a partir de la creación de nuevas empresas.	1.9	1.8
Acceso a la infraestructura profesional y comercial		
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	3.1	2.9
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el costo de tener subcontratistas, proveedores y consultores.	2.4	2.2
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden conseguir con facilidad buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	2.8	2.5
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden conseguir fácilmente un buen asesoramiento contable y legal.	3.3	3.0
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales en moneda extranjera, cartas de crédito y similares).	3.4	3.1
Dinamismo y apertura del mercado interno		
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro.	2.6	2.6
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un año a otro.	2.5	2.6
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2.9	2.7



→ Apéndice 4

	2012	2013
Dinamismo y apertura del mercado interno		
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costos de entrada a un nuevo mercado.	2.8	2.5
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas en forma desleal por las empresas establecidas.	2.8	2.5
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	2.7	2.7
Acceso a la infraestructura física		
La infraestructura física (carreteras, servicios básicos, telecomunicaciones, etcétera) proporciona un buen soporte para las empresas nuevas y en crecimiento.	2.8	2.7
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a buenos sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etcétera).	3.6	3.3
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones (teléfono, Internet, etcétera) en, aproximadamente, una semana.	4.1	3.9
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden costear los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etcétera).	4.1	3.8
Una empresa nueva o en crecimiento puede tener acceso a servicios básicos (agua, electricidad, alcantarillado, gas, etcétera) en, aproximadamente, un mes.	3.8	3.4
Normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendimiento,		
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a partir del esfuerzo personal.	3.6	3.2
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal.	3.2	3.0
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	3.1	2.6
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	3.2	2.8
Las normas sociales y culturales enfatizan la responsabilidad del individuo (más que de la comunidad) de gestionar su propia vida.	3.0	2.9

Fuente: GEM 2013, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

Apéndice 5. Ficha metodológica de la Encuesta a la Población Adulta

1. Universo

Persona mayor de 18 años, residente en las zonas investigadas. La investigación se desarrolló a nivel nacional abarcando las zonas urbanas y rurales.

2. Método de muestreo

Se utilizó un diseño probabilístico polietápico, con selección aleatoria de:

- Puntos de muestreo.
- Calles, edificios y viviendas por el método de *random route*.
- Hogares y personas por el sistema de cuotas.

3. Tamaño y características de la muestra

Se efectuaron un total de 2,075 entrevistas efectivas, distribuidas de la siguiente manera:

		Cantidad	%
Sexo	Hombre	1,021	49.2
	Mujer	1,054	50.8
Edad	De 18 a 24 años	471	22.7
	De 25 a 34 años	559	26.9
	De 34 a 44 años	479	23.1
	De 45 a 54 años	347	16.7
	De 55 a 64 años	219	10.6
Zona	Lima/ Callao	415	20.0
	Norte	416	20.0
	Sur	416	20.0
	Centro	413	19.9
	Oriente	415	20.0
Área	Urbana	1,471	70.9
	Rural	604	29.1

Las zonas están delimitadas de la siguiente manera:

Lima/Callao: Lima y la Provincia Constitucional del Callao.

Norte: Los departamentos de Áncash, Cajamarca, Piura, Lambayeque, La Libertad, Tumbes.

Sur: Los departamentos de Ica, Ayacucho, Apurímac, Cusco, Huancavelica, Puno, Arequipa, Moquegua y Tacna.

Centro: Los departamentos de Junín, Huánuco, Pasco.

Oriente: Los departamentos de Amazonas, Loreto, San Martín, Ucayali.

4. Fiabilidad de la muestra

Para los resultados globales, en la hipótesis más desfavorable ($p=50$ y $q=50$) se estima un margen de error del $\pm 2.2\%$, para un nivel de confianza del 95%.

Se aplica un factor de ponderación por zonas para el cálculo de los resultados totales.

5. Fecha del trabajo de campo

Se realizó entre junio y julio del 2013.

