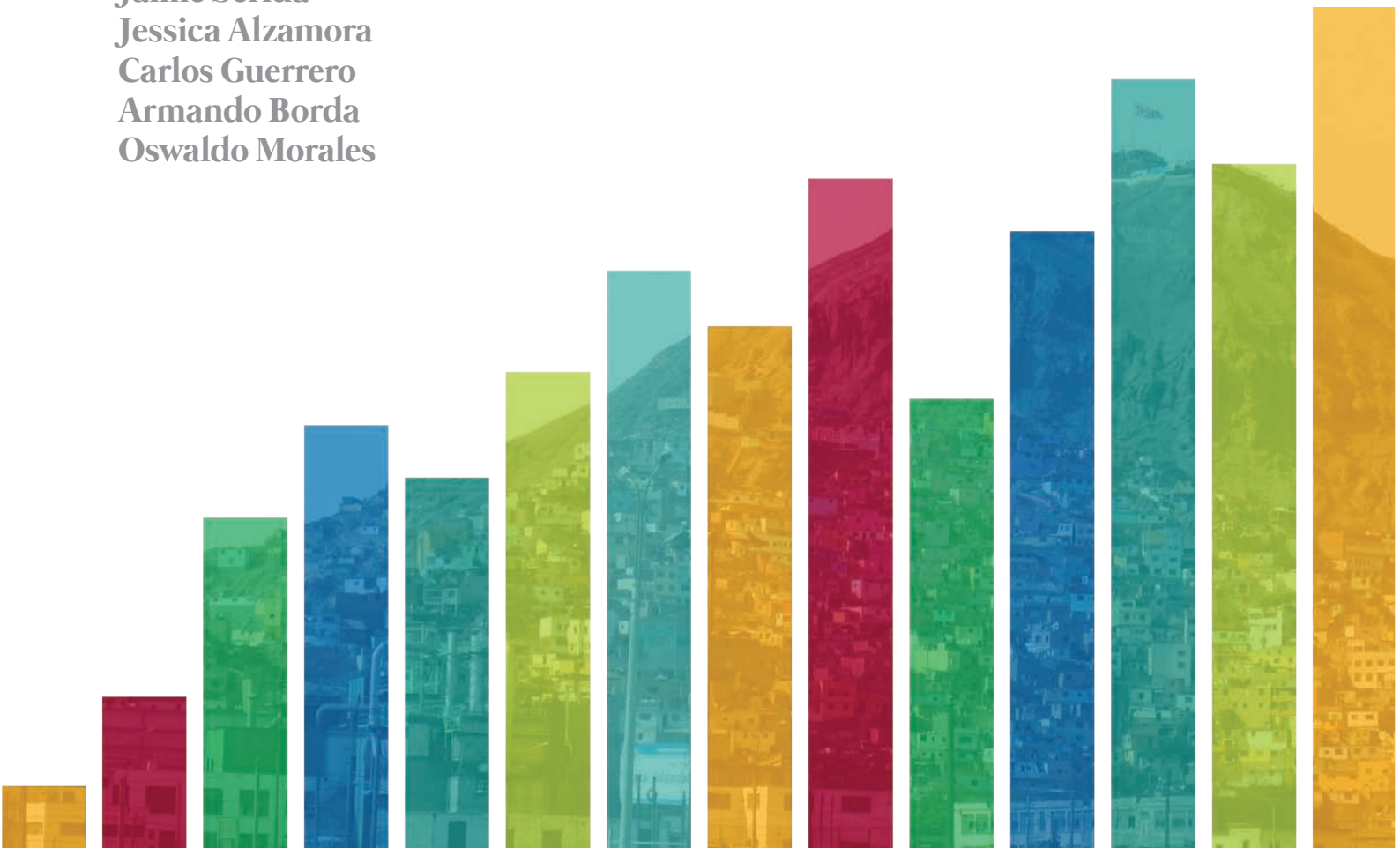


Global *Entrepreneurship* Monitor

PERÚ 2015-2016

Jaime Serida
Jessica Alzamora
Carlos Guerrero
Armando Borda
Oswaldo Morales



Jaime Serida
Jessica Alzamora
Carlos Guerrero
Armando Borda
Oswaldo Morales

Global *Entrepreneurship* Monitor

PERÚ 2015-2016

ESAN/Cendoc

SERIDA, Jaime ; ALZAMORA, Jessica ; GUERRERO, Carlos ; BORDA, Armando ;
MORALES, Oswaldo

Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2015-2016. – Lima : Universidad ESAN, 2016. –67p.

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

HB 615 S47 2015-2016

ISBN: 978-612-4110-64-1

© Jaime Serida, Jessica Alzamora, Carlos Guerrero, Armando Borda,
Oswaldo Morales, 2016

© Universidad ESAN, Centro de Desarrollo Emprendedor, 2016
Av. Alonso de Molina 1652, Surco, Lima, Perú
www.esan.edu.pe
esanediciones@esan.edu.pe

Primera edición

Lima, diciembre del 2016

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º 2016-17230

DIRECCIÓN EDITORIAL

Ada Ampuero

CARÁTULA

Estéfano Bullón

FOTOGRAFÍAS

Archivo ESAN

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Ana María Tessey

PRODUCCIÓN CD

T-Copia S. A. C.

Av. Arequipa 2875, San Isidro

Lima-Perú

Diciembre del 2016

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	10
1. Introducción	12
1.1. El modelo GEM	13
1.1.1. Las etapas del proceso emprendedor	13
1.1.2. La actividad emprendedora y las fases de desarrollo económico	15
1.2. Metodología GEM	15
1.2.1. La Encuesta a la Población Adulta (APS, Adult Population Survey)	15
1.2.2. La Encuesta Nacional de Expertos (NES, National Expert Survey)	16
1.2.3. Participación de los países	17
2. Emprendimiento en el Perú: una mirada al proceso emprendedor	18
2.1. La actividad emprendedora en etapa temprana	19
2.2. Los emprendedores establecidos	22
2.3. Oportunidad <i>versus</i> necesidad	23
2.4. Dimensión del emprendimiento	28
2.4.1. Concentración de la propiedad	28
2.4.2. Capacidad de creación de empleo	28
2.5. Actividad emprendedora por sectores económicos	29
2.6. Actividad emprendedora orientada hacia innovación, internacionalización y tecnología	30
2.6.1. Novedad producto-mercado	30
2.6.2. Actividad emprendedora orientada a la tecnología	31

2.6.3. Actividad emprendedora con orientación internacional	32
2.7. Descontinuación de la actividad emprendedora	33
2.8. Financiamiento informal de la actividad emprendedora	34
3. Perfil del emprendedor peruano	36
3.1. Características demográficas del emprendedor	36
3.1.1. Edad	36
3.1.2. Género	38
3.1.3. Educación	39
3.1.4. Situación laboral	40
3.1.5. Ingresos	41
3.2. Percepciones y actitudes	42
3.3. Aspiraciones emprendedoras	47
3.3.1. Expectativas de crecimiento	49
3.3.2. Emprendedores ambiciosos	49
4. El ecosistema emprendedor peruano	50
4.1. La Encuesta a Expertos Nacionales (NES)	51
4.2. Las condiciones marco (EFC) del ecosistema emprendedor a nivel global	53
4.3. Resumen del ecosistema emprendedor peruano	55
4.3.1. Las condiciones del ecosistema emprendedor peruano	56
4.4. Recomendaciones para promover la actividad emprendedora en el Perú	56
Bibliografía	59
Apéndices	61
1. Diagrama de flujo sobre la operacionalización de variables para obtener el índice TEA 2015-2016	62
2. Glosario sobre los principales indicadores y terminología en el GEM 2015-2016	63
3. Descripción de las nueve condiciones específicas del contexto emprendedor (EFC)	65
4. Ficha metodológica de la Encuesta a la Población Adulta	67

PRESENTACIÓN



En la actualidad, el emprendimiento es uno de los principales motores de crecimiento de la economía. La relevancia que ha tomado el apostar por el desarrollo de emprendedores ha sido determinante para fortalecer el ecosistema emprendedor peruano. No solo el gobierno ha redireccionado sus políticas hacia el fomento del emprendimiento innovador, también han surgido iniciativas desde la empresa privada, y la propia sociedad les rinde reconocimiento.

Esta situación era totalmente diferente hace poco más de una década. La dimensión de la actividad emprendedora en el Perú era apenas conocida, las iniciativas se enfocaban principalmente en las pymes, y la percepción sobre los emprendedores no era la más positiva. A ello se sumaba la ausencia de datos, así como la gran variedad de fuentes, lo que hacía difícil compararla con la de otros países o en contextos internacionales.

El interés por contribuir, desde la academia, a mejorar esta situación y por disponer de investigaciones sobre emprendimiento de carácter global que permitieran al país ser comparable con otros ámbitos internacionales motivó que el Centro de Desarrollo Emprendedor de la Universidad ESAN asumiera el reto y se uniera al proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el año 2003.

Desde esa época, la Universidad ESAN ha impulsado la producción de conocimiento que potencie el emprendimiento, contribuya a la renovación del sector empresarial peruano y fomente el desarrollo a partir de la innovación. A la fecha, se han publicado ya diez reportes sobre la actividad emprendedora en el país, con los cuales se ha demostrado el enorme potencial emprendedor del Perú y también los grandes desafíos que el ecosistema debe superar para alcanzar el anhelado crecimiento económico sostenible.

El acceso a información confiable y comparable ha permitido que los formuladores de política cuenten hoy con una herramienta valiosa para desarrollar iniciativas que promuevan la actividad emprendedora tradicional y de alto impacto y resultados también han contribuido a potenciar las acciones de los demás actores que conforman el ecosistema emprendedor peruano: la empresa privada, las organizaciones sin fines de lucro, la academia e inclusive la sociedad en su conjunto. Esperamos que los resultados de este nuevo reporte continúen contribuyendo al debate y la formulación de políticas que promuevan el crecimiento económico alcanzado en el 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.

Asimismo, agradecemos a quienes respaldaron este proyecto y proporcionaron su apoyo en la realización del informe.

Nuestra especial consideración a los expertos nacionales que amablemente aportaron su valioso tiempo y conocimientos en la edición del GEM Perú 2015-2016*.

En orden alfabético:

Alejandro Alfonso Higa
Joel Muñoz Aguilar
Deivy Arista Ríos
José Oviden Martínez
Pedro Astudillo Paredes
Edgar Patiño Garrido
Manuel Azurín Araujo
Pía Portillo Brousset
Hugo Baldizán Montenegro
José Rosas Bernedo
Delia Barriga Ciudad
Jorge Salas López
Alfonso Bedoya Suárez
Sharon Salazar Lozano
Alejandro Bernaola Cabrera
Luis Salazar Steiger
Christian Calderón Luna
Carlos Salinas Malaspina
Carlos Carrillo Mora
Javier Salinas Malaspina
Ruddy Collantes Cueva

Guido Sánchez Yabar
Julio Díaz Velásquez
Luis Terrones Morote
Alex Gómez Herrera
Rolando Tigre Sipión
Marcela Huaita Alegre
Urpi Torrado Hudson
Karina Huiman Díaz
Erick Vásquez Vargas
Erick Iriarte Ahon
Julio Vela Velásquez
Walter Leyva Ramírez
Saúl Vela Zavala
Rosa Martell Basurto
Teresa Velásquez Bracamonte
Rosario Martell Basurto
Alfonso Velásquez Tuesta
Tula Mendoza Farro
Cesar Vílchez Inga
Lorena Miranda Gutiérrez
Karen Weinberger Villarán

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

RESUMEN EJECUTIVO

El Perú es uno de los países más emprendedores de la región y está entre los primeros cinco con mayor actividad emprendedora dentro del grupo de las economías basadas en eficiencia. La tasa de emprendimiento en etapa temprana (TEA) alcanza el 22.2%. Sin embargo existe un gran número de iniciativas emprendedoras que terminan por extinguirse rápidamente. En los últimos doce meses, 9 de cada 100 emprendimientos en etapa temprana han desaparecido. El índice de mortandad se encuentra por encima de la mayoría de países de la región (Chile 8.5%; Ecuador 8.3%; Brasil 6.7%; Argentina 6.3%).

Los emprendimientos en etapa temprana son desarrollados en su mayoría (57%) por jóvenes adultos de entre 18 y 34 años de edad. Este grupo generalmente emplea entre 1 y 5 trabajadores.

En cuanto a la motivación para emprender, el 55.6% de los emprendimientos en etapa temprana es el resultado del aprovechamiento de oportunidades, mientras que el 25.2% lo es por necesidad. Respecto al año 2013 se ha presentado una ligera variación, pero la tendencia muestra que la naturaleza del emprendimiento peruano está cambiando a favor de la explotación de oportunidades, en forma lenta pero sostenible.

En nuestro país, el sector productivo que cuenta con mayor número de emprendimientos es el orientado al consumidor (68% de la TEA); y

la actividad más desarrollada, con un 57% de emprendedores en etapa temprana, es la orientada al comercio minorista, hoteles y restaurantes.

La novedad o innovación en el producto aún resulta una tarea difícil para los emprendedores. Solo el 11% de los que se encuentran en etapa temprana y el 12% de los que forman parte de empresas establecidas consideran que ofrecen un producto novedoso; en tanto, solamente el 6% de los primeros y el 2% de los segundos identifican nuevos mercados.

El 30% de los emprendedores en etapa temprana señala que incorpora tecnología con antigüedad no mayor a 5 años en el negocio, mientras que este porcentaje es del 23% entre los emprendedores establecidos. Por otro lado, más del 75% de emprendedores en etapa temprana y de emprendedores establecidos tienen nula o muy poca orientación internacional.

La participación de las mujeres en emprendimientos en etapa temprana es similar a la de sus pares varones; sin embargo, se identifican diferencias en las motivaciones que impulsan a emprender: los hombres emprenden motivados más por oportunidad que por necesidad.

Respecto al nivel educativo, no se encuentran diferencias significativas entre los emprendedores en etapa temprana y los establecidos. En ambos grupos alrededor de la tercera parte cuenta con estudios

superiores de nivel técnico o universitario. Sin embargo, los varones emprendedores tienden a tener mayor nivel educativo (46%) que sus pares femeninos (32%).

En el Perú, la mayoría de la población adulta muestra actitudes positivas hacia el emprendimiento, como la percepción de oportunidades (51%) y la autopercepción de capacidades para emprender (65%), y supera el promedio de las economías basadas en eficiencia.

Los emprendedores con expectativas de alto crecimiento (más de 20 empleados en 5 años) representan solo el 16% del total de los emprendimientos en etapa temprana. Frente a los emprendedores establecidos, los emprendedores en etapas tempranas se muestran más ambiciosos en términos de innovación en producto-mercado, generación de empleo y uso de tecnología.

Con relación al ecosistema emprendedor, los factores que mayor dinamismo inyectan a la actividad emprendedora son el clima económico favorable, los programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento y la percepción positiva de la sociedad hacia el emprendedor. Por otro lado son las políticas gubernamentales, el soporte financiero y el entorno político e institucional los que continúan actuando en contra de la generación y la consolidación de emprendimientos en nuestro país.

Lima PERUVIAN FOOD

AYA
SALTADO
 ED - \$9.00
 STEAK
Pollo
 st \$7.00
 TRO

Chicha M
 Purple corn juice, is a zesty, colorful punch with peaches, apples, cinnamon
Purple Corn
 is among the most potent antioxidants. It has anti-inflammatory and anti-carcinogenic properties, promoting blood flow, reduced cholesterol and playing a beneficial role in the support of healthy blood sugar levels.



Lima PERUVIAN FOOD
 the goal is to combine the best local and regional ingredients with the best Peruvian spices to create authentic and delicious food.

FOLLOW US ON TWITTER!
 @LIMAFOOD

FOLLOW US ON TWITTER!
 @LIMAFOOD

FOLLOW US ON TWITTER!
 @LIMAFOOD

FOLLOW US ON TWITTER!
 @LIMAFOOD

1. INTRODUCCIÓN

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es considerada la mayor iniciativa de investigación sobre la actividad emprendedora a nivel mundial (Bergmann, Mueller & Schrettle, 2014).

El proyecto fue creado en 1997 gracias a un esfuerzo conjunto de Babson College y London Business School. En 1999 se realizó el lanzamiento del primer reporte, con 10 países participantes¹. Desde esa época hasta el día de hoy, el GEM ha ido expandiéndose alrededor del mundo. Para esta edición, son 62 países provenientes de cinco continentes los que participan en la investigación.

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

Sus principales objetivos son:

- Comparar las características y los niveles de actividad emprendedora entre los países.
- Determinar cuánto influye la actividad emprendedora en el

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.

crecimiento económico de cada país.

- Descubrir los factores que determinan la naturaleza y el nivel de actividad emprendedora en cada país.
- Orientar la formulación de políticas que promuevan el desarrollo de la actividad emprendedora y su ecosistema a nivel nacional.

1.1. EL MODELO GEM

El GEM está basado en un modelo conceptual que relaciona de forma directa el emprendimiento con los mecanismos que afectan el crecimiento económico de un país. El modelo cuenta con tres principios fundamentales: primero, considera el emprendimiento como un proceso que se desarrolla dentro de un contexto político, social e histórico; segundo, reconoce que este proceso, es realizado por individuos con actitudes y aspiraciones; finalmente, explica las principales razones por las cuales algunas economías crecen más rápido que otras.

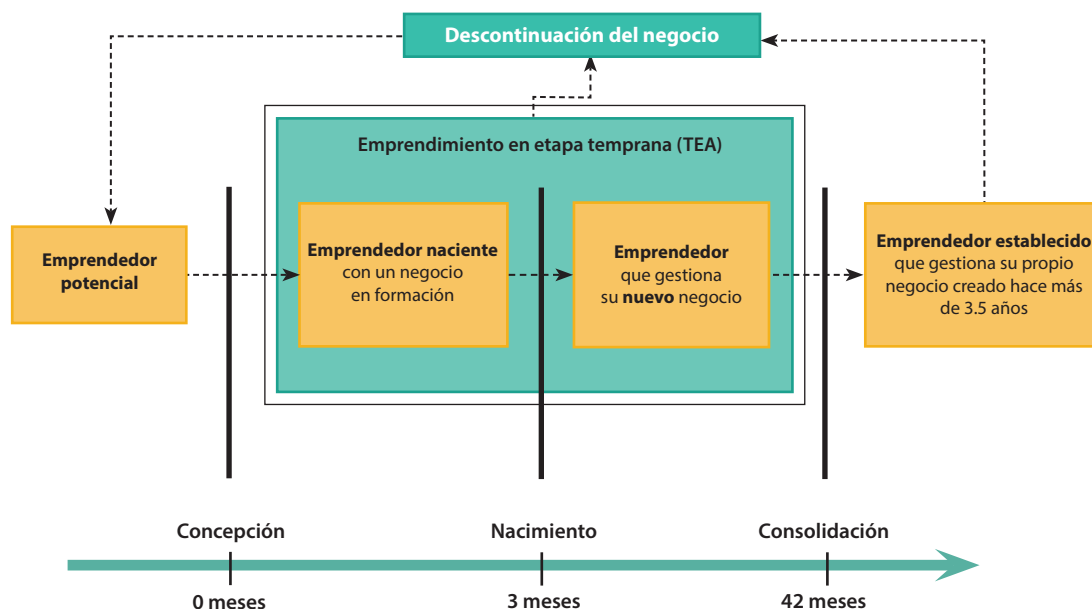
1.1.1. Las etapas del proceso emprendedor

El GEM, a diferencia de otros proyectos de similar temática y envergadura que basan su medición en el registro de empresas, analiza el emprendimiento como una iniciativa con ciclo de vida propio, que se inicia, desarrolla y consolida, y en algunos casos se reinventa. Bajo esa perspectiva, el GEM

también analiza a aquellas personas que desarrollan emprendimientos sin formar parte del sistema formal (situación frecuente en países en vías de desarrollo) o que cierran los negocios en etapa temprana. Así, el GEM define el emprendimiento como: Cualquier intento por crear nuevos negocios o nuevas empresas, como por ejemplo, el autoempleo, 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).

En la figura 1 se muestran las principales etapas del proceso emprendedor bajo la óptica 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. Estos consideran que cuentan con las principales competencias y recursos para poner en marcha un negocio. Su iniciativa es impulsada por alguna de estas dos razones o por ambas: aprovechar oportunidades que brinda el mercado o cubrir la necesidad de generar su propio empleo. La mayoría de los emprendedores potenciales continúan el proceso de creación de la empresa, es decir, deciden arriesgar recursos y tiempo para desarrollar su emprendimiento. En la segunda fase están los emprendedores nacientes o en gestación. Aquí se incluye a las personas que están involucradas

Figura 1. Proceso emprendedor



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

en la puesta en marcha de una empresa y a quienes recién la están operando (emprendedores que han pagado salarios a sus empleados y/o a ellos mismos hasta por un máximo de 3 meses).

El emprendedor que posee y gestiona su nuevo negocio y que ha pagado salarios durante más de 3 meses pero menos de 42 meses es considerado un emprendedor nuevo. Esta es la tercera fase del proceso.

El GEM focaliza su atención en la etapa temprana del emprendimiento, aquella que involucra a los emprendedores nacentes y nuevos. Esta etapa temprana (*early-stage*) es considerada el componente dinámico de la actividad emprendedora y da origen a una de

las medidas claves del GEM: el índice TEA (Total Entrepreneurial Activity).

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 ellos mismos durante más de 42 meses o 3.5 años².

Dentro de este proceso emprendedor también se encuentran las personas que han discontinuado un negocio en los últimos 12 meses. Es decir, aquellos emprendedores nacentes, nuevos o establecidos que se retiran del

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).

negocio que habían iniciado y/o gestionado.

La naturaleza del emprendimiento en etapa temprana no sólo permite realizar un análisis desde el enfoque de creación de nuevas empresas, sino también desde las percepciones y actitudes hacia el emprendimiento así como desde la propia actividad emprendedora y sus aspiraciones. Las actitudes y percepciones permiten conocer la visión y orientación del emprendedor y de la población en general acerca de las oportunidades existentes en el mercado y la importancia y reconocimiento otorgado al emprendimiento en la sociedad. La actividad emprendedora mide el número de negocios creados y su naturaleza; finalmente, las aspiraciones emprendedoras indagan sobre

la forma como un emprendedor busca competir una vez iniciado su negocio y sobre sus planes de crecimiento o expansión.

1.1.2. La actividad emprendedora y las fases de desarrollo económico

El GEM clasifica a los países (más específicamente, a las economías de los países) de acuerdo con la fase de desarrollo económico en que se encuentran según las categorías usadas en el Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial (Schwab & Sala-i-Martin, 2012). Esta clasificación se sustenta en el PBI per cápita y la proporción de bienes primarios en las exportaciones, entre otros indicadores. Estas categorías son: economías basadas en recursos, economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación. La figura 2 resume las características y el enfoque clave para el desarrollo de cada tipo de economía.

Finalmente, el modelo conceptual GEM, que se muestra en la figura 3, ilustra los componentes clave de la relación entre el emprendimiento y el desarrollo económico, así como la interacción entre ellos y los instrumentos utilizados para su medición. 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 considera las actitudes, percepciones, actividades y aspiraciones emprendedoras, es recogido mediante la Encuesta a la Población Adulta (APS, por sus siglas en inglés).

1.2. METODOLOGÍA GEM

El GEM hace uso de métodos estandarizados y armonizados para

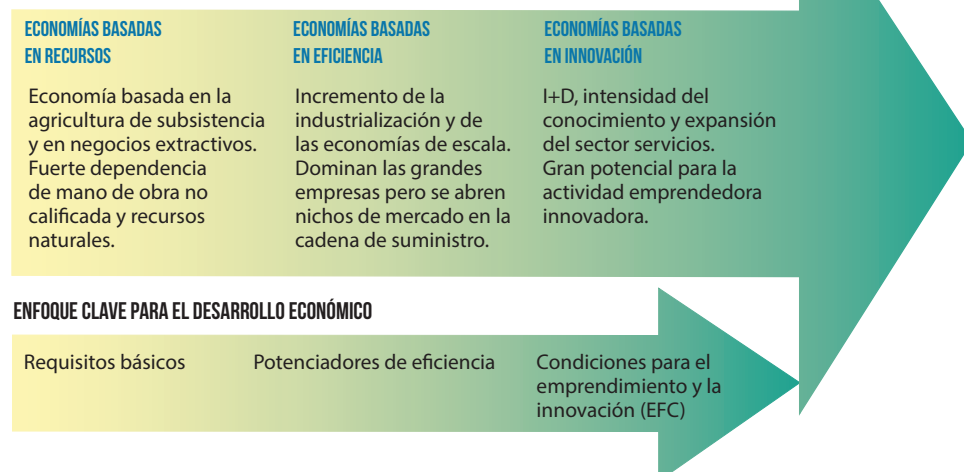
todos los países que conforman el estudio con la finalidad de hacer posible la comparación entre éstos. Su metodología se basa en la aplicación de dos instrumentos con los que se recopila información primaria: la Encuesta a la Población Adulta (APS, Adult Population Survey) y la Encuesta Nacional de Expertos (NES, National Expert Survey). Además, se emplean diversas fuentes secundarias para complementar los indicadores de emprendimiento, entre los que destacan las bases de datos del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, las Naciones Unidas, entre otros organismos.

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

El GEM recoge la participación de las personas en iniciativas de emprendimiento, así como sus actitudes y aspiraciones frente a acciones emprendedoras, a través

Figura 2. Fases del desarrollo económico

FASES DE DESARROLLO ECONÓMICO



► 1. INTRODUCCIÓN

de la Encuesta a la Población Adulta. Los resultados se presentan en forma de indicadores con miras a facilitar la comprensión y evolución de las características del emprendimiento peruano a lo largo del tiempo.

La encuesta se realiza anualmente en cada país participante y es aplicada a un mínimo de 2,000 personas de ambos sexos cuyas edades estén comprendidas entre los 18 y los 64 años. La recolección de los datos está a

cargo de empresas nacionales de investigación de mercados, seleccionadas por el equipo GEM de cada país.

En el caso peruano, esta recolección fue encargada a Imasen, empresa que trabajó con una muestra de 2,078 personas dentro del territorio nacional para esta edición.

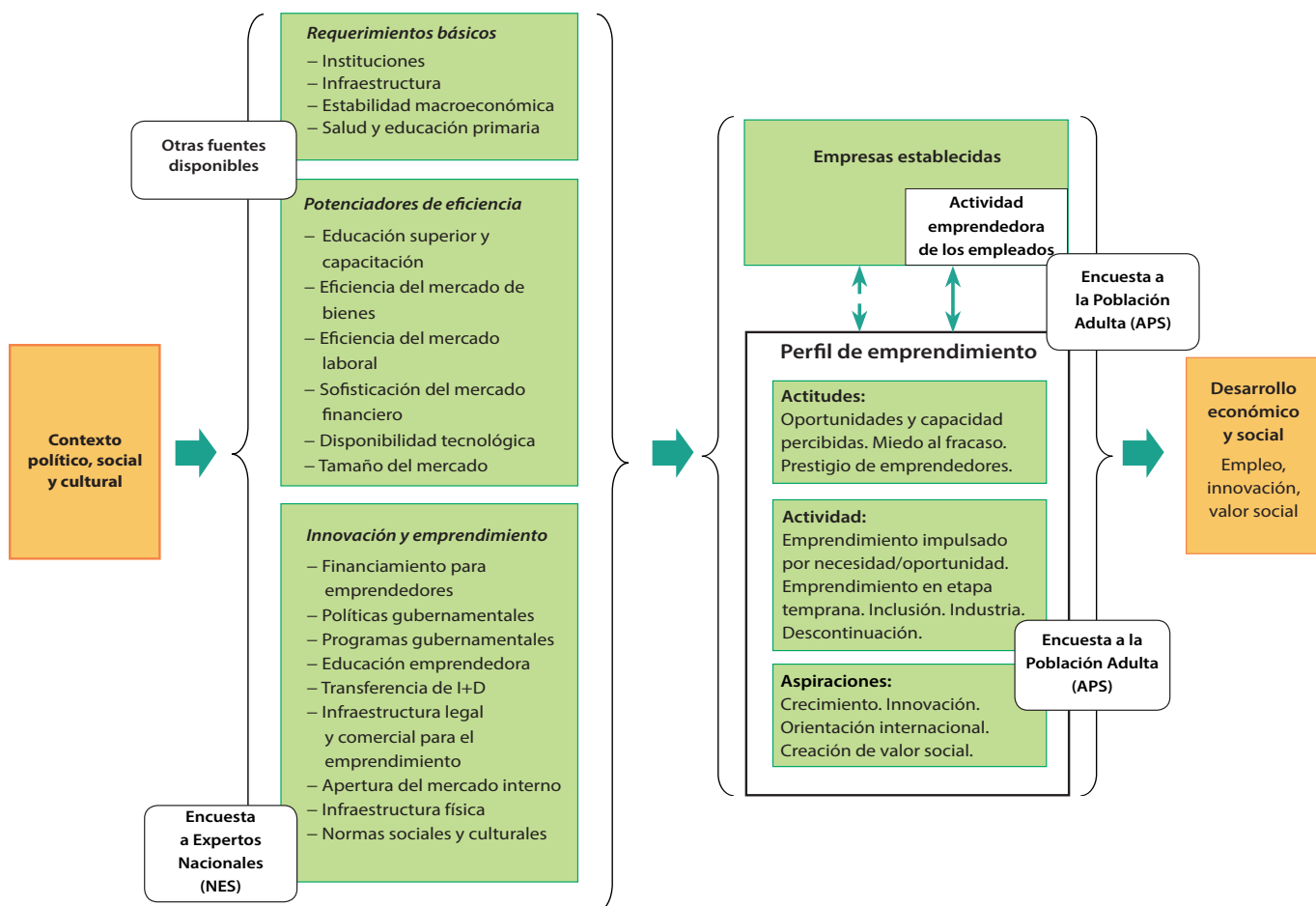
Una vez recopilada toda la información proveniente de la muestra, ésta es enviada al equipo coordinador central del GEM para

que construya los indicadores clave del estudio. El 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)

La Encuesta Nacional de Expertos es aplicada a un mínimo de 36 expertos cada año. Los requisitos

Figura 3. Modelo GEM



Fuente: Kelley, Singer & Herrington (2012).

de esta muestra son los siguientes: por lo menos el 25% de los expertos debe ser emprendedor y el 50% debe ser profesional. Este grupo es seleccionado por los equipos nacionales de cada país sobre la base de su experiencia y conocimiento en alguna de las

nueve áreas principales en las que se categorizan las EFC.

1.2.3. Participación de los países

Los 62 países participantes del GEM 2015-2016 han sido clasificados, al igual que en años anteriores,

según la fase del desarrollo en la que se encuentran y las regiones geográficas a la que pertenecen. Todo ello permite alcanzar una mejor comprensión de los indicadores de emprendimiento y facilita su comparación entre naciones (tabla 1).

Tabla 1. Países participantes del GEM 2015-2016

	Economías basadas en recursos	Economías basadas en eficiencia	Economías basadas en innovación
África	Botswana Burkina Faso Camerún Egipto Senegal Túnez	África del Sur Marruecos	
Asia y Oceanía	Filipinas India Irán Vietnam	China Indonesia Kazajstán Líbano Malasia Tailandia Turquía	Australia Israel Japón República de Corea Taiwán
Latinoamérica y El Caribe		Argentina Barbados Brasil Chile Colombia Ecuador Guatemala México Panamá Perú Puerto Rico Uruguay	Trinidad y Tobago
Europa		Bulgaria Croacia Estonia Hungria Letonia Macedonia Polonia Rumania	Alemania Bélgica Eslovaquia Eslovenia España Finlandia Grecia Irlanda Italia Luxemburgo Noruega Países Bajos Portugal Reino Unido Suecia Suiza
América del Norte			Canadá Estados Unidos



Colonia
Bamboo
\$20.00

Labonera

2. EL EMPRENDIMIENTO EN EL PERÚ: UNA MIRADA AL PROCESO EMPRENDEDOR

En los últimos diez años la actividad emprendedora ha evolucionado rápidamente y el ecosistema emprendedor se ha fortalecido. En este capítulo se presentará la más reciente actualización de esta dinámica analizando cada una de las etapas del proceso emprendedor.

En la tabla 2 se muestran los indicadores para los países involucrados en el GEM 2015-2016, según la fase de desarrollo económico en que se encuentran. En conjunto, estos indicadores presentan un panorama general de la dinámica emprendedora en cada país.

Tal como puede observarse, existen diferencias marcadas entre los índices de emprendimiento de los países según las fases del desarrollo económico.

2.1. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ETAPA TEMPRANA

Este es el indicador más relevante del estudio GEM y está definido como la tasa de prevalencia de los individuos entre 18 y 64 años que están activamente involucrados en la creación de una iniciativa emprendedora, ya sea en la fase previa al nacimiento del negocio (emprendedores nacientes) o en la fase en que poseen y gestionan su propio negocio y pagan remuneraciones durante menos de 42 meses (emprendedores nuevos).

El TEA cobra mayor relevancia que otros indicadores debido a que es considerada la etapa crucial para la mayoría de emprendedores. La mayor cantidad de riesgos internos y externos que amenazan la supervivencia de los emprendimientos se producen en esta fase.

En la figura 4, se observa que el índice TEA de los países participantes³, agrupados según las tres fases de desarrollo económico, para la presente edición tiende a ser mayor en los países con economías basadas en recursos que en países con economías basadas en innovación. Este hecho se explica, principalmente, porque en las economías con mayores ingresos per cápita existen más oportunidades de conseguir empleo y, por ende, los emprendimientos tienden a disminuir, en especial 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 (17.8%), seguidas de aquellas

3. 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 Túnez e India, no se puede afirmar que hay una diferencia de tasas entre estos países. Del mismo modo, la tasa para Senegal resulta ser significativamente mayor a la del resto de países del grupo que conforman las economías basadas en recursos.

basadas en eficiencia (15.0%) y en innovación (9.2%). Sin embargo, es importante resaltar que los niveles de dispersión resultan menores en este último grupo. Al respecto, Canadá, el país con la TEA más alta del grupo, cuenta con un valor de 14.7%, mientras que Alemania, la economía con la tasa más baja muestra un valor de 4.7%, siendo el promedio del grupo de 9.2%.

En el caso de las economías basadas en recursos Botswana lidera el grupo con una TEA de 33.2%, mientras que Egipto alcanza un valor de 7.4% evidenciando una amplia dispersión. Un escenario similar puede encontrarse en las economías basadas en eficiencia, donde el país con mayor TEA, Senegal, alcanza un valor de 38.6%, mientras que Malasia llega apenas a 2.9%. Estas variaciones pueden deberse a la mayor relevancia que cobran otros factores diferentes al económico. Entre estos se encontrarían el nivel de desarrollo del ecosistema, el entorno cultural para el emprendimiento y las políticas y regulaciones existentes en cada país.

En el Perú, el índice TEA para esta edición se redujo, alcanzando un valor de 22.2%. La tendencia negativa en contraposición al crecimiento del PBI per cápita se mantuvo (figura 5), lo cual lleva a pensar que gracias al crecimiento experimentado por el país, la mayor oferta laboral absorbe parte de la actividad emprendedora de subsistencia.

► 2. EL EMPRENDIMIENTO EN EL PERÚ

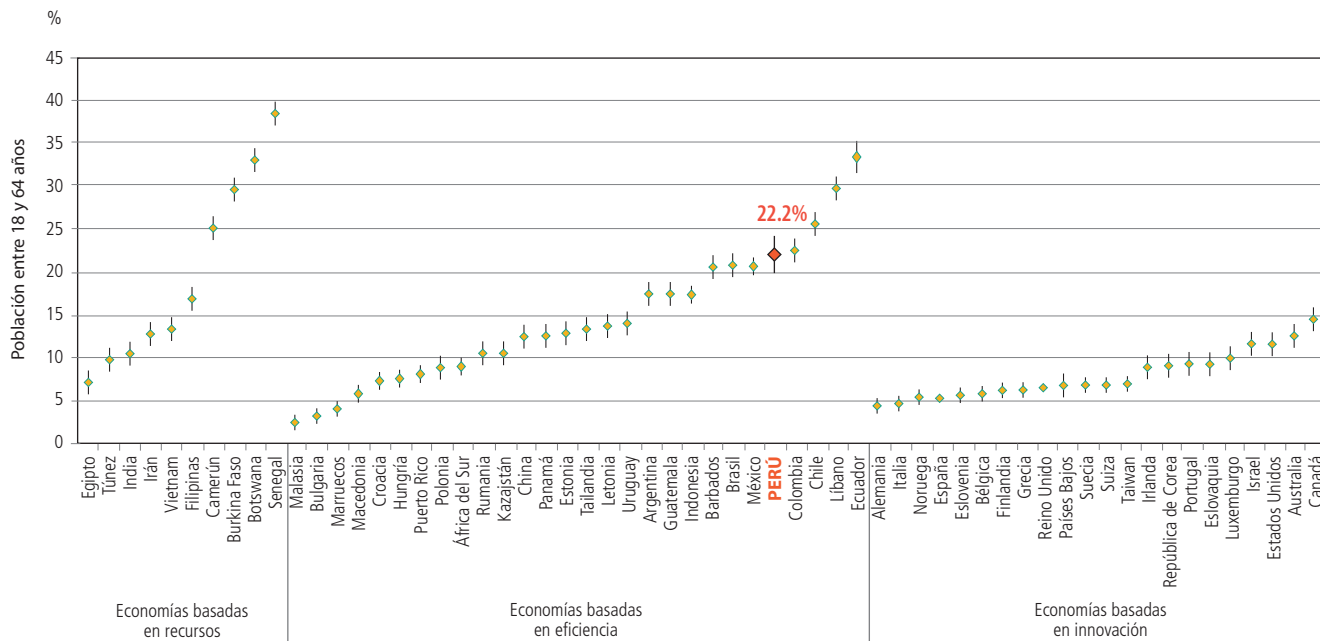
Tabla 2. Actividad emprendedora según etapas del proceso emprendedor por país y fases de desarrollo económico, GEM 2015-2016

	Países	Porcentaje de emprendedores nacientes		Porcentaje de emprendedores nuevos		
		Ranking 60 países	Porcentaje	Ranking 60 países	Porcentaje	
Economías basadas en recursos	Botswana	3	23.0	6	11.9	
	Burkina Faso	4	19.7	7	11.2	
	Camerún	6T	16.5	10	10.0	
	Egipto	46T	4.0	37T	3.4	
	Filipinas	23	7.6	9	10.1	
	India	22	7.7	40T	3.2	
	Irán	21	7.9	22	5.3	
	Túnez	36	5.4	25T	4.9	
	Vietnam	59	1.0	4	12.7	
	Total			10.3		8.1
Economías basadas en eficiencia	África del Sur	35	5.5	32T	3.8	
	Argentina	10	11.7	17T	6.3	
	Barbados	11	11.5	8	10.7	
	Bulgaria	57	2.0	60	1.5	
	Brasil	27	6.7	3	14.9	
	Colombia	9	15.6	16	7.5	
	Chile	6T	16.5	11T	9.8	
	China	26	6.8	17T	6.3	
	Croacia	39	5.1	53T	2.6	
	Ecuador	1	25.9	11T	9.8	
	Estonia	16	8.7	28	4.7	
	Guatemala	12T	10.8	15	7.6	
	Hungría	29T	5.3	45T	2.7	
	Indonesia	31T	6.1	5	12.1	
	Kazajstán	20	8.0	40T	3.2	
	Letonia	17	8.6	19	6.0	
	Macedonia	52	3.0	44	3.1	
	Malasia	60	0.8	55	2.3	
	México	8	16.2	24	5.0	
	Marruecos	58	1.3	40T	3.2	
	Panamá	38	5.2	14	7.7	
	PERÚ	5	17.8	25T	4.9	
	Polonia	33	5.7	36	3.5	
	Puerto Rico	28	6.6	57T	1.9	
	Rumania	31T	6.1	23	5.1	
	Senegal	2	24.9	2	15.0	
Tailandia	43T	4.5	13	9.5		
Uruguay	14	10.6	32T	3.8		
Total			9.2		6.2	
Economías basadas en innovación	Alemania	53	2.8	57T	1.9	
	Australia	24	7.3	20	5.8	
	Bélgica	43T	4.5	56	2.0	
	Canadá	15	9.7	21	5.5	
	Eslovaquia	29T	6.5	37T	3.4	
	Eslovenia	50T	3.2	48T	2.8	
	España	56	2.1	35	3.6	
	Estados Unidos	19	8.3	30T	4.0	
	Finlandia	46T	4.0	48T	2.8	
	Grecia	49	3.9	48T	2.8	
	Irlanda	37	6.5	52	3.0	
	Israel	18	8.4	34	3.7	
	Italia	50T	3.2	59	1.7	
	Líbano	12T	10.8	1	20.4	
	Luxemburgo	25	7.1	40T	3.2	
	Noruega	55	2.3	39	3.3	
	Países Bajos	45	4.3	45T	3.0	
	Portugal	34	5.6	30T	4.0	
	Reino Unido	46T	4.0	47	2.9	
	República de Corea	40	5.0	29	4.3	
	Suecia	41	4.8	53T	2.6	
	Suiza	42	4.6	48T	2.8	
	Taiwan	54	2.5	27	4.8	
	Total			5.3		4.1

Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Porcentaje de actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)		Porcentaje de emprendedores establecidos		Porcentaje de discontinuación de negocios en los últimos 12 meses (en base al total de la TEA)	
Ranking 60 países	Porcentaje	Ranking 60 países	Porcentaje	Ranking 60 países	Porcentaje
3	33.2	47	4.6	1	14.7
5	29.8	1	27.8	9	8.1
7	25.4	12	12.8	5	9.0
43	7.4	56	2.9	14	6.6
16	17.2	26T	7.3	3	12.2
30T	10.8	38	5.5	43T	2.3
23	12.9	10	14.0	12T	6.7
33	10.1	44	5.0	10T	7.2
20T	13.7	3	19.6	27T	3.7
	17.8		11.1		7.8
38T	9.2	53	3.4	19	4.8
13T	17.7	18	9.5	16	6.3
10T	21.0	9	14.1	25T	3.8
59	3.5	39	5.4	58	1.4
10T	21.0	4	18.9	12T	6.7
8	22.7	41T	5.2	10T	7.2
6	25.9	21	8.2	7	8.5
24T	12.8	55	3.1	39T	2.7
42	7.7	57	2.8	37	2.9
2	33.6	7	17.4	8	8.3
22	13.1	23T	7.7	49T	2.0
13T	17.7	22	8.1	24	4.0
36T	7.9	32T	6.5	35T	2.8
13T	17.7	8	17.1	27T	3.7
29	11.0	58	2.4	35T	3.1
19	14.1	16T	9.6	30T	3.4
52	6.1	34T	5.9	43T	2.3
60	2.9	45T	4.8	59	1.1
10T	21.0	30	6.9	15	6.4
58	4.4	41T	5.2	46T	2.2
24T	12.8	49T	4.2	46T	2.2
9	22.2	31	6.6	6	8.8
38T	9.2	34T	5.9	39T	2.7
40	8.5	60	1.4	60	0.9
30T	10.8	25	7.5	33	3.3
1	38.6	5	18.8	2	13.3
20T	13.7	2	24.6	30T	3.4
18	14.3	59	2.1	20	4.7
	15.0		8.3		4.4
57	4.7	45T	4.8	53T	1.8
24T	12.8	20	8.7	22	4.5
51	6.2	52	3.8	51T	1.9
17	14.7	19	8.8	18	5.0
34	9.6	36	5.7	17	5.4
53	5.9	49T	4.2	53T	1.8
54T	5.7	23T	7.7	56T	1.6
27	11.9	26T	7.3	29	3.6
50	6.6	14	10.2	39T	2.7
49	6.7	11	13.1	30T	3.4
41	9.3	37	5.6	38	3.1
28	11.8	51	3.9	21	4.6
56	4.9	48	4.5	51T	1.9
4	30.1	6	18.0	4	10.6
32	10.2	54	3.3	23	4.2
54T	5.7	32T	6.5	56T	1.6
46T	7.2	15	9.9	48	2.1
35	9.5	28T	7.0	34	3.2
48	6.9	40	5.3	43T	2.3
36T	9.3	28T	7.0	49T	2.0
46T	7.2	41T	5.2	39T	2.7
44T	7.3	13	11.3	55	1.7
44T	7.3	16T	9.6	25T	3.8
	9.2		7.5		3.3

Figura 4. Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) por país, GEM 2015-2016



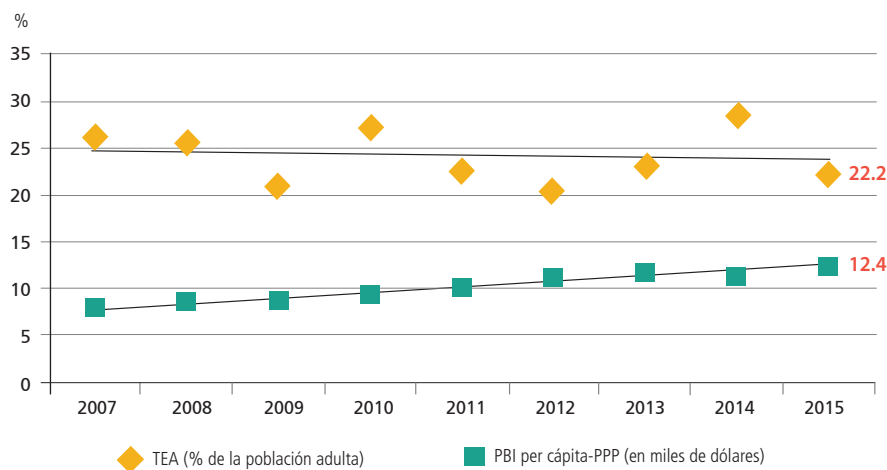
Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

A pesar de la reducción de la TEA, el Perú aún se mantiene entre los primeros 5 países con mayor actividad emprendedora en el grupo de economías basadas en eficiencia. Dentro de este grupo también se encuentran Senegal (38.6%), Ecuador (33.6%), Chile (25.9%) y Colombia (22.7%). A nivel global la economía peruana ocupa la novena posición.

2.2. LOS EMPRENDEDORES ESTABLECIDOS

El GEM define a los emprendedores establecidos como el porcentaje de la población, entre 18 y 64 años que posee y gestiona un negocio en funcionamiento, y ha pagado los sueldos, salarios u otro tipo de remuneración a los empleados, proveedores y propietarios por

Figura 5. Evolución de la TEA en Perú comparada con el PBI per cápita, GEM Perú 2007-2015

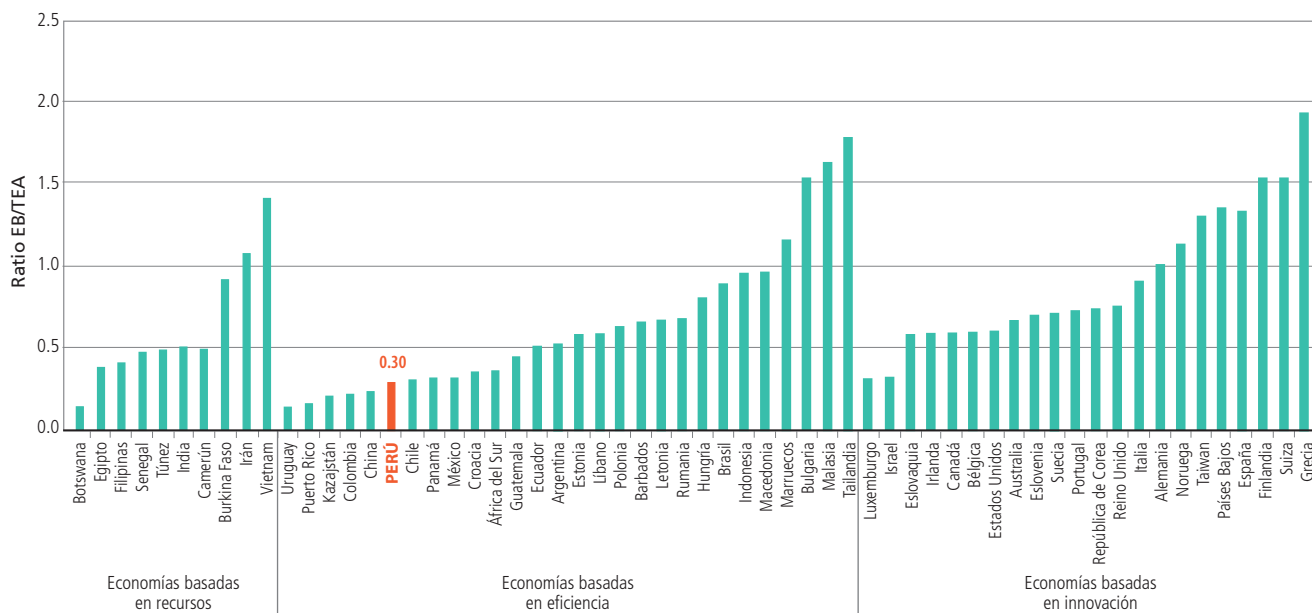


Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

más de 42 meses (3.5 años). Estos emprendedores también cumplen un rol importante en la economía, debido a que contribuyen a la sostenibilidad de un país.

La figura 6 presenta la proporción de emprendedores establecidos (EB, por sus siglas en inglés) respecto a los emprendedores en etapa temprana (TEA); es decir, cuántos

Figura 6. Ratio EB/TEA, GEM 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

emprendedores establecidos hay por cada emprendedor en etapa temprana. Obtener un ratio mayor que 1 significa que en el país existen mejores condiciones para la consolidación de las empresas; por el contrario, un ratio menor que 1 indica que una proporción importante de nuevos emprendimientos desaparece antes de lograr su consolidación.

En el caso de las economías basadas en recursos, Vietnam encabeza el grupo con un ratio de 1.4, es decir, por cada 100 emprendedores en etapa temprana existen 140 emprendedores establecidos. En contraste, Botsuana presenta un ratio de solo 0.14, es decir, por cada 100 emprendedores en etapa temprana solo existen 14

emprendedores establecidos. Para las economías basadas en eficiencia, el rango oscila entre el 0.15 de Uruguay y el 1.80 de Tailandia. Finalmente entre los países con economías basadas en innovación, destaca Grecia, con un ratio cercano a 2.0, frente a países como Luxemburgo, cuyo ratio es de 0.32.

En el caso peruano, el ratio EB/TEA es de 0.30. Es decir, por cada 100 emprendimientos en etapa temprana existen solo 30 emprendimientos establecidos. Este índice se ha incrementado respecto al último reporte realizado (año 2013), como muestra la figura 7, lo que implica que en el Perú las condiciones para la consolidación empresarial continúan mejorando.

2.3. OPORTUNIDAD VERSUS NECESIDAD

De acuerdo con el GEM, una persona puede decidir emprender por dos razones: necesidad u oportunidad. En el primer caso, la persona busca generar sus propios ingresos frente a la escasez de oportunidades laborales, es decir, debido al desempleo existente en una economía o por la disconformidad con su trabajo. Mientras que en el segundo caso la persona actúa motivada por la identificación de oportunidades en el mercado o por el deseo de cumplir aspiraciones personales.

Al respecto, se ha observado que los emprendimientos en etapa temprana por necesidad prevalecen

► 2. EL EMPRENDIMIENTO EN EL PERÚ

Tabla 3. Motivación para emprender por país según etapas del proceso emprendedor y fases de desarrollo económico, GEM 2015-2016

	PAÍS	Porcentaje de actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)		Motivación para emprender por necesidad (% de la TEA)	
		Ranking 60 países	Porcentaje	Ranking 60 países	Porcentaje
Economías basadas en recursos	Botswana	3	33.2	8	35.6
	Burkina Faso	5	29.8	20T	27.5
	Camerún	7	25.4	15T	29.8
	Egipto	43	7.4	5	42.4
	Filipinas	16	17.2	26	25.6
	India	30T	10.8	39T	18.9
	Irán	23	12.9	17	28.8
	Túnez	33	10.1	43	18.0
	Vietnam	20T	13.7	7	37.4
	Total		17.8		29.3
Economías basadas en eficiencia	África del Sur	38T	9.2	12	33.2
	Argentina	13T	17.7	15T	29.8
	Barbados	10T	21.0	47	15.2
	Bulgaria	59	3.5	10	33.4
	Brasil	10T	21.0	4	42.9
	Colombia	8	22.7	11	33.3
	Chile	6	25.9	27	25.3
	China	24T	12.8	9	34.7
	Croacia	42	7.7	6	40.1
	Ecuador	2	33.6	14	30.6
	Estonia	22	13.1	52T	13.7
	Guatemala	13T	17.7	2	45.8
	Hungría	41	7.9	35	23.2
	Indonesia	13T	17.7	38	19.0
	Kazajstán	29	11.0	20T	27.5
	Letonia	19	14.1	45T	17.1
	Macedonia	52	6.1	1	52.1
	Malasia	60	2.9	52T	13.7
	México	10T	21.0	39T	18.9
	Marruecos	58	4.4	18	28.4
	Panamá	24T	12.8	3	45.3
	PERÚ	9	22.2	28	25.2
	Polonia	38T	9.2	19	28.1
	Puerto Rico	40	8.5	29	25.1
	Rumania	30T	10.8	20T	27.5
	Senegal	1	38.6	25	27.1
	Tailandia	20T	13.7	44	17.2
Uruguay	18	14.3	42	18.2	
Total		15.0		28.3	
Economías basadas en innovación	Alemania	57	4.7	45T	17.1
	Australia	24T	12.8	55	12.7
	Bélgica	51	6.2	20T	27.5
	Canadá	17	14.7	54	13.5
	Eslovaquia	34	9.6	13	31.1
	Eslovenia	53	5.9	34	23.7
	España	54T	5.7	30	24.8
	Estados Unidos	48	6.9	33	23.9
	Finlandia	50	6.6	48	15.0
	Grecia	49	6.7	36	22.3
	Irlanda	37	9.3	37	19.3
	Israel	28	11.8	56	12.4
	Italia	56	4.9	41	18.7
	Líbano	4	30.1	24	27.4
	Luxemburgo	32	10.2	59	9.3
	Noruega	54T	5.7	57	10.6
	Países Bajos	46T	7.2	50	14.7
	Portugal	35	9.5	31	24.5
	Reino Unido	27	11.9	51	14.3
	República de Corea	37	9.3	32	24.4
	Suecia	46T	7.2	60	9.2
	Suiza	44T	7.3	58	10.1
	Taiwan	44T	7.3	49	14.9
Total		9.2		18.3	

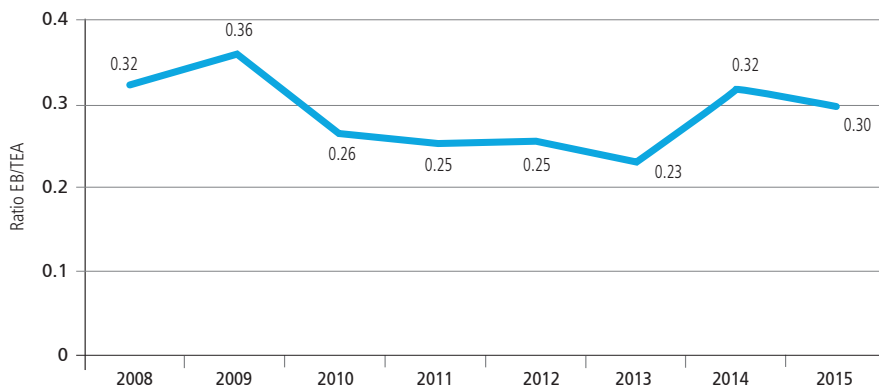
Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Motivación para emprender por oportunidad (% de la TEA)		Índice de motivación	
Ranking 60 países	Porcentaje	Ranking 60 países	Porcentaje
31	50.1	46T	1.4
49	37.3	46T	1.4
47T	37.5	48	1.3
55	33.5	59	0.8
39	41.6	38T	1.6
54	34.3	31T	1.8
32	48.5	33T	1.7
9	64.1	16	3.6
13	57.9	42T	1.5
45.0		1.7	
47T	37.5	50T	1.1
29	50.7	33T	1.7
16T	56.5	14T	3.7
58	29.0	55T	0.9
33	47.8	50T	1.1
16T	56.5	33T	1.7
12	61.2	22	2.4
45	38.9	50T	1.1
41T	40.9	54	1.0
52	34.6	50T	1.1
15	57.0	10T	4.2
43	40.8	55T	0.9
30	50.5	23	2.2
50	36.5	28T	1.9
60	24.0	55T	0.9
26	51.4	18T	3.0
59	26.7	60	0.5
3	67.0	6	4.9
20	55.5	20	2.9
38	43.2	42T	1.5
44	39.1	55T	0.9
22	53.6	25T	2.1
34	46.4	33T	1.7
40	41.4	38T	1.6
56	33.2	49	1.2
25	51.9	28T	1.9
1	75.9	9	4.4
21	53.7	18T	3.0
46.5		2.0	
8	64.2	14T	3.7
5	66.0	5	5.2
37	44.3	38T	1.6
19	55.9	12	4.1
27	51.3	33T	1.7
35	44.9	28T	1.9
36	44.5	31T	1.8
28	51.2	25T	2.1
10	63.0	10T	4.2
53	34.4	42T	1.5
46	38.5	27	2.0
41T	40.9	17	3.3
57	30.0	38T	1.6
14	57.3	25T	2.1
24	52.2	4	5.6
4	66.4	2	6.3
7	65.3	8	4.5
51	35.9	42T	1.5
2	69.0	7	4.8
11	62.1	21	2.6
23	52.6	3	5.7
6	65.8	1	6.5
16T	56.5	13	3.8
52.7		3.4	

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.

▶ 2. EL EMPRENDIMIENTO EN EL PERÚ

Figura 7. Evolución del ratio EB/TEA en el Perú, GEM 2008-2015



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

en economías de bajos ingresos, debido a la carencia de oferta laboral, y decrecen a medida que el país mejora económicamente.

Precisamente, en la tabla 3 se presenta el índice TEA según la motivación que impulsa a emprender y la posición que cada país ocupa a nivel global. En las primeras dos columnas se muestra la actividad emprendedora en etapa temprana de cada país, la tercera y cuarta columna presentan la motivación para emprender por necesidad como porcentaje del TEA, mientras que la quinta y sexta columna señalan la motivación para emprender por oportunidad como porcentaje del TEA. Finalmente, las últimas dos columnas presentan el ratio entre el porcentaje de los emprendimientos por oportunidad y el porcentaje de los emprendimientos por necesidad, el cual refleja el predominio

motivacional del emprendimiento en una nación.

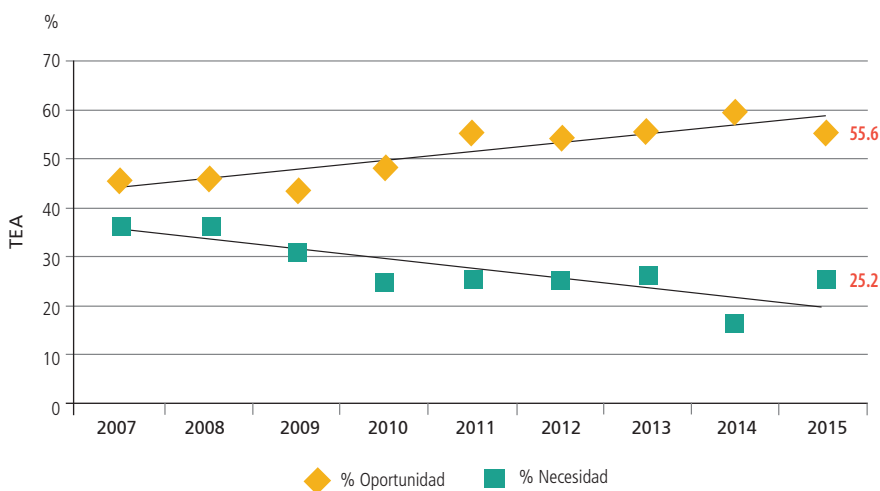
A pesar de la mayor prevalencia de emprendimientos por necesidad, en las economías basadas en recursos destacan casos como Túnez, Vietnam y Botsuana, donde más del 50% de los emprendedores son

explotadores de oportunidades. En el grupo de economías basadas en eficiencia, Malasia, Estonia, Barbados, Letonia, Tailandia y Uruguay tienen, por lo menos, tres veces más emprendedores por oportunidad que por necesidad; en cambio, Macedonia, Guatemala y Panamá muestran un gran predominio de emprendedores por necesidad (alrededor del 45% 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 Suiza y Noruega, donde la proporción de emprendedores por oportunidad y sus pares por necesidad es más de seis a uno.

Vistos los resultados por regiones geográficas, la región de

Figura 8. Evolución del emprendimiento en etapa temprana por oportunidad y necesidad, GEM Perú 2007-2015



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

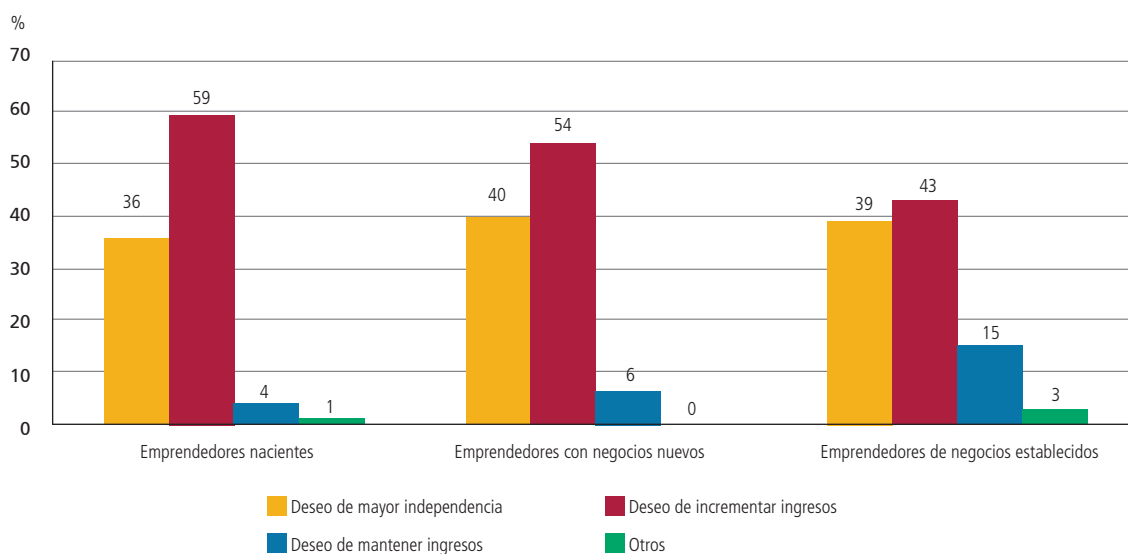
Norteamérica (compuesta por Canadá y Estados Unidos) presenta en promedio los niveles más altos de emprendimiento motivados por oportunidad (63%), seguida de la región Asia y Oceanía (51%) Latinoamérica y el Caribe (49%), Europa (48%) y África (44%).

En cuanto al Perú, se observa que la naturaleza del emprendimiento está cambiando a favor del aprovechamiento de oportunidades, en forma lenta pero sostenible (figura 8).

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 la figura 9 la motivación principal detrás del emprendedor por oportunidad en



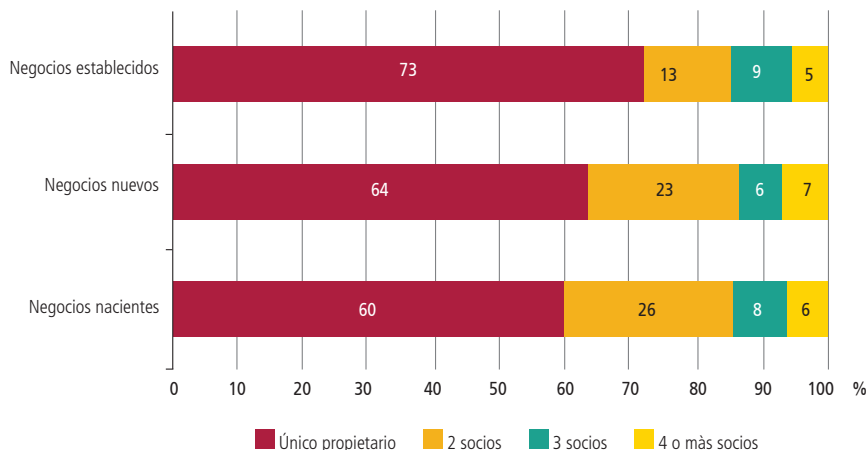
Figura 9. Motivaciones detrás del emprendimiento por oportunidad según etapa del proceso emprendedor, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

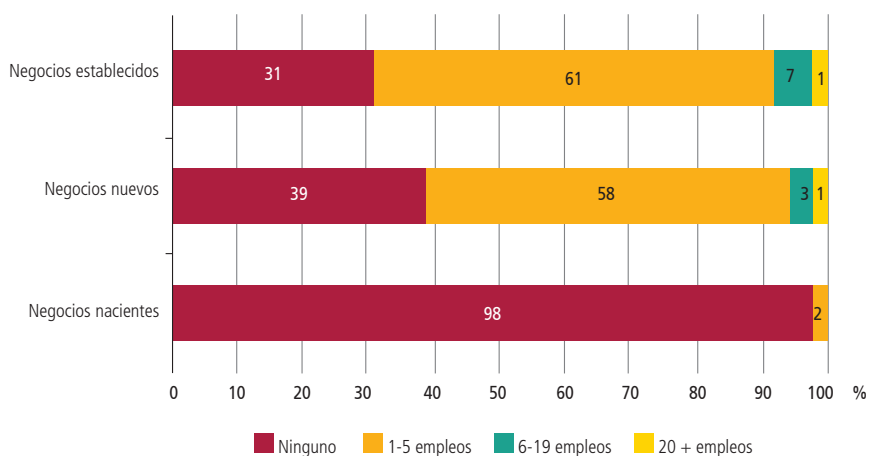
▶ 2. EL EMPRENDIMIENTO EN EL PERÚ

Figura 10. Tamaño del emprendimiento según número de propietarios por etapa del proceso emprendedor, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 11. Tamaño de emprendimiento según número de empleos con los que cuenta el negocio, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

etapas iniciales es el incremento de ingresos, mientras que en los emprendedores ya establecidos tanto el deseo de independenciar como la búsqueda de mayores ingresos tienen similar nivel de importancia.

2.4. DIMENSIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

2.4.1. Concentración de la propiedad

En la figura 10 se puede apreciar que los emprendedores nacientes tienen una mayor predisposición

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 mayor en los emprendedores establecidos (73%).

2.4.2. Capacidad de creación de empleo

El GEM considera la capacidad del emprendedor para crear nuevos puestos de trabajo adicionales al suyo como un indicador clave que mide las expectativas de crecimiento del emprendimiento.

La figura 11 muestra estos resultados. Como se puede apreciar, el 39% de los emprendedores nuevos no ha creado ningún puesto de trabajo adicional al suyo, mientras que el 58% contrata entre 1 y 5 empleados; ambos porcentajes se han mantenido con respecto al año anterior. Una situación similar se encuentra entre los emprendedores establecidos: el mayor porcentaje de ellos contrata entre 1 y 5 empleados (61%), mientras el restante (31%) tiene negocios unipersonales.

Si además se tiene en cuenta la naturaleza del emprendimiento en etapa temprana, la figura 12 muestra que los emprendimientos impulsados por oportunidad tienen mayor probabilidad de emplear a un mayor número de personas. Si se toman los límites inferiores de cada categoría, se puede apreciar que como mínimo el emprendimiento por oportunidad estaría generando

121 empleos adicionales por cada 100 emprendedores; en tanto, el de necesidad generaría un mínimo de 45.

2.5. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA POR SECTORES ECONÓMICOS

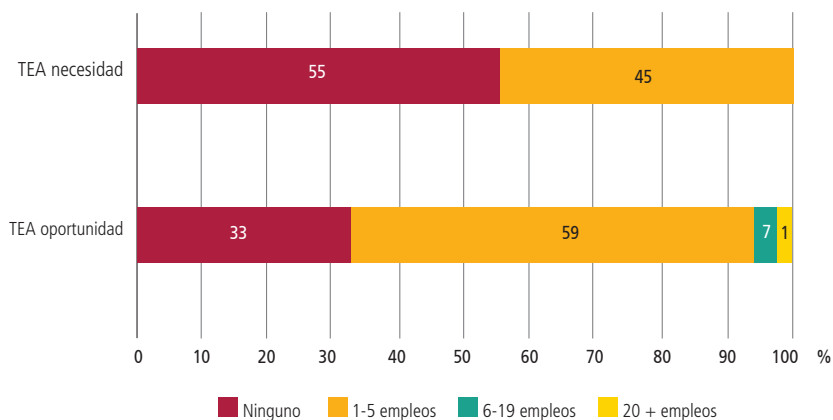
El GEM, basándose en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU)⁴, agrupa a los sectores productivos en cuatro categorías:

- La orientada al consumidor, cuyos clientes principales son personas. Por ejemplo, las tiendas minoristas, restaurantes y bares, hospedajes, centros de salud, educación, servicios sociales y recreación.
- La de servicios empresariales, que tienen como clientes principales a negocios, como servicios financieros, seguros, inmobiliarias y otros.
- La de transformación, que incluye actividades de transformación física, transporte de bienes y personas, construcción, manufactura y distribución mayorista.
- La extractiva, que corresponde a las actividades de extracción de recursos naturales, como la agricultura, ganadería, pesca y minería.

De acuerdo con los estudios anteriores realizados por el GEM,

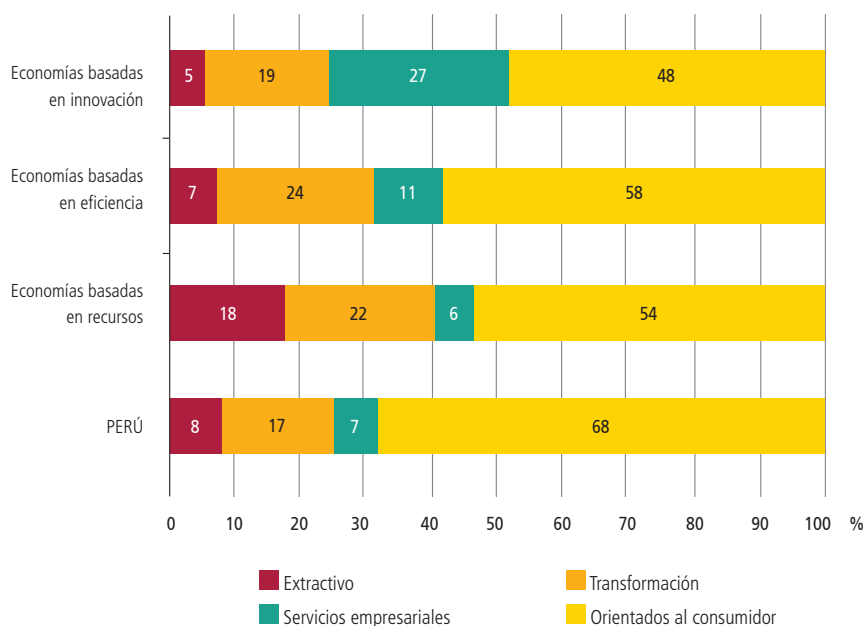
4. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC).

Figura 12. Tamaño del emprendimiento según número de empleados de acuerdo a su motivación para emprender, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 13. Distribución sectorial de los emprendedores en etapa temprana (TEA) según fases de desarrollo económico, GEM Perú 2015-2016

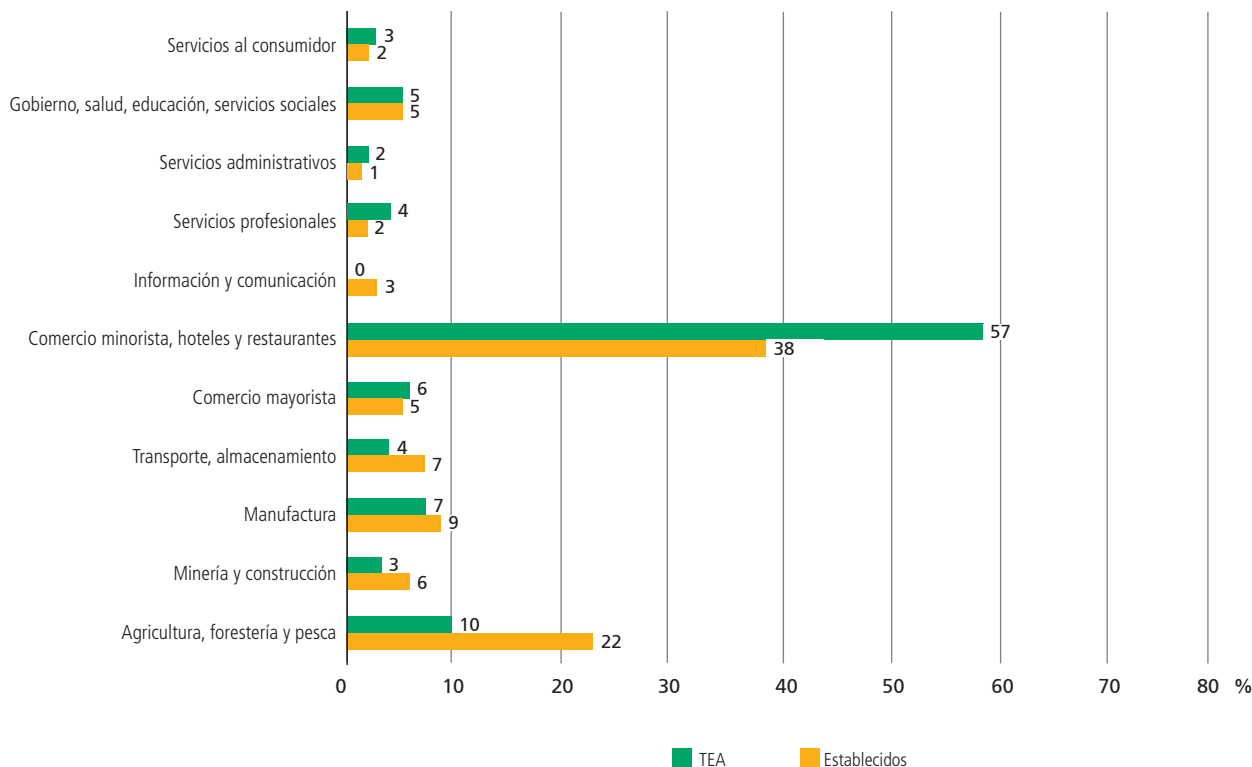


Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

existe cierta relación entre la fase de desarrollo económico y el predominio de actividades económicas particulares. Así, en las economías basadas en recursos, existe una mayor propensión

hacia al desarrollo de negocios de extracción. Esta proporción va disminuyendo conforme se pasa hacia economías basadas en eficiencia e innovación, en las cuales la presencia de servicios

Figura 14. Distribución de emprendedores en etapa temprana y emprendedores establecidos según actividades económicas, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

empresariales es mayor. Cabe resaltar que en los tres tipos de economía existe una alta presencia de negocios orientados al consumidor (figura 13).

En el caso peruano, el sector orientado al consumidor tiene un marcado predominio: 68% de todos los emprendimientos en etapa temprana. Sin embargo, con relación al 2013 se aprecia una reducción de casi 5%, mientras que el sector de servicios a empresas se incrementó de 4% al 7% en la presente edición.

Una mirada más detallada a nivel de actividades económicas, nos

muestra que la actividad más desarrollada en el Perú, con un 57% de emprendedores en etapa temprana y un 38% de emprendedores establecidos, es la orientada al comercio minorista, hoteles y restaurantes (figura 14).

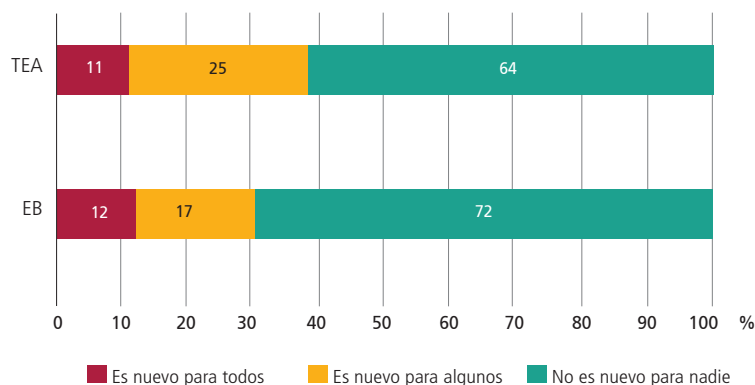
Las siguientes actividades económicas con más emprendedores en etapa temprana son las de agricultura, forestal y pesca (10%) y la manufactura (7%). Para el caso de los emprendedores establecidos, se observa una mayor concentración en actividades como la agricultura, forestería y pesca (22%).

2.6. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA ORIENTADA HACIA INNOVACIÓN INTERNACIONALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA

2.6.1 Novedad producto-mercado

La importancia de los nuevos emprendimientos en una economía reside en la introducción de innovaciones que permitan la generación de empleos, la creación de conocimiento y, sobre todo, el desarrollo de productos y servicios con propuestas de alto valor que les permitan competir a la par con la oferta existente en el mercado.

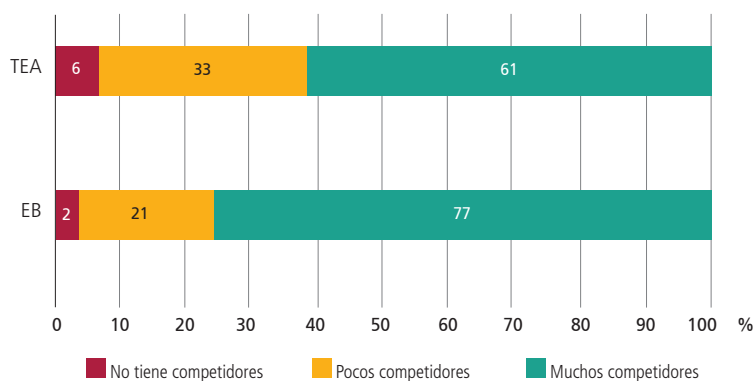
Figura 15. Innovación en términos de novedad del producto en emprendimientos en etapas tempranas y en emprendedores establecidos, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

En el GEM, la innovación se mide mediante la introducción de nuevos productos o la búsqueda de nuevos mercados. Como se aprecia en la figura 15, solo el 11% de los emprendedores en etapa temprana y el 12% de los emprendedores establecidos consideran que ofrecen un producto novedoso. Un hecho interesante de resaltar es que entre los emprendedores de etapa temprana la introducción de productos novedosos se ha reducido significativamente, en 9 puntos porcentuales, respecto a la versión anterior del informe (2013).

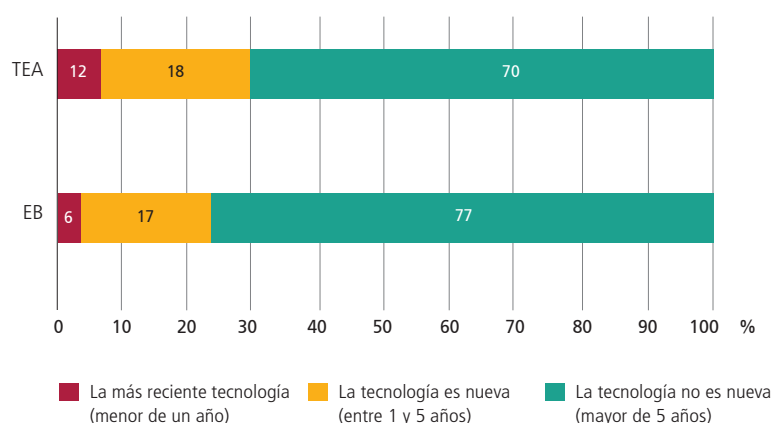
Figura 16. Innovación en términos del número de competidores en emprendimientos en etapa temprana y en emprendedores establecidos, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Con relación a la búsqueda de nuevos mercados, el GEM pregunta a los emprendedores sobre la existencia de competidores directos para su negocio. La figura 16 muestra que solamente una muy pequeña proporción de emprendedores identifica mercados nuevos, donde no tengan competidores directos. Respecto del 2013, se ha incrementado, más bien, el porcentaje de emprendedores en etapa temprana que tienen actividad en mercados de baja rivalidad (con pocos competidores).

Figura 17. Actividad emprendedora orientada a la tecnología, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

2.6.2. Actividad emprendedora orientada a la tecnología

En la figura 17 se aprecia que la mayoría de emprendedores son usuarios de tecnologías con una antigüedad mayor a los 5 años. Este hecho afecta a la consolidación y crecimiento de la empresa en el mercado, dado que su nivel de productividad puede ser fácilmente

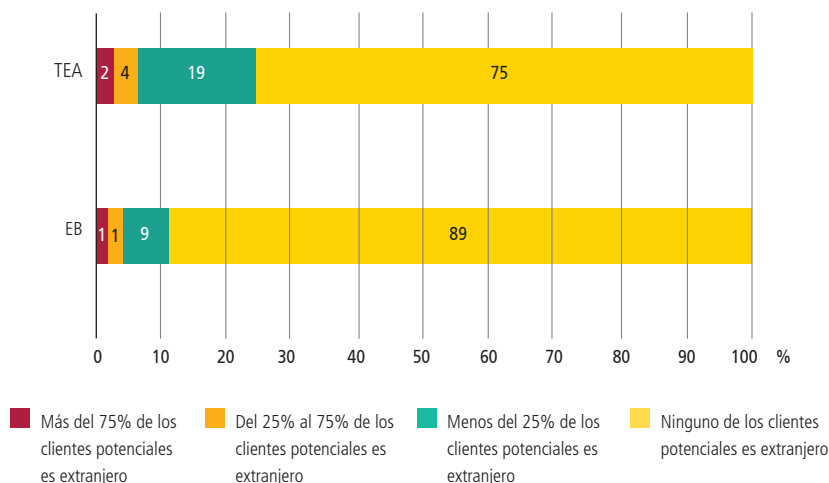
superado por competidores internacionales con tecnologías más avanzadas. La baja productividad está asociada con bajos márgenes de rentabilidad, uso ineficiente de recursos y tiempos de respuesta más largos. Al respecto, debe señalarse que los emprendedores en temprana muestran una predisposición ligeramente mayor a incorporar nuevas tecnologías en sus negocios.

2.6.3. Actividad emprendedora con orientación internacional

La orientación internacional de los emprendedores hace referencia 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.

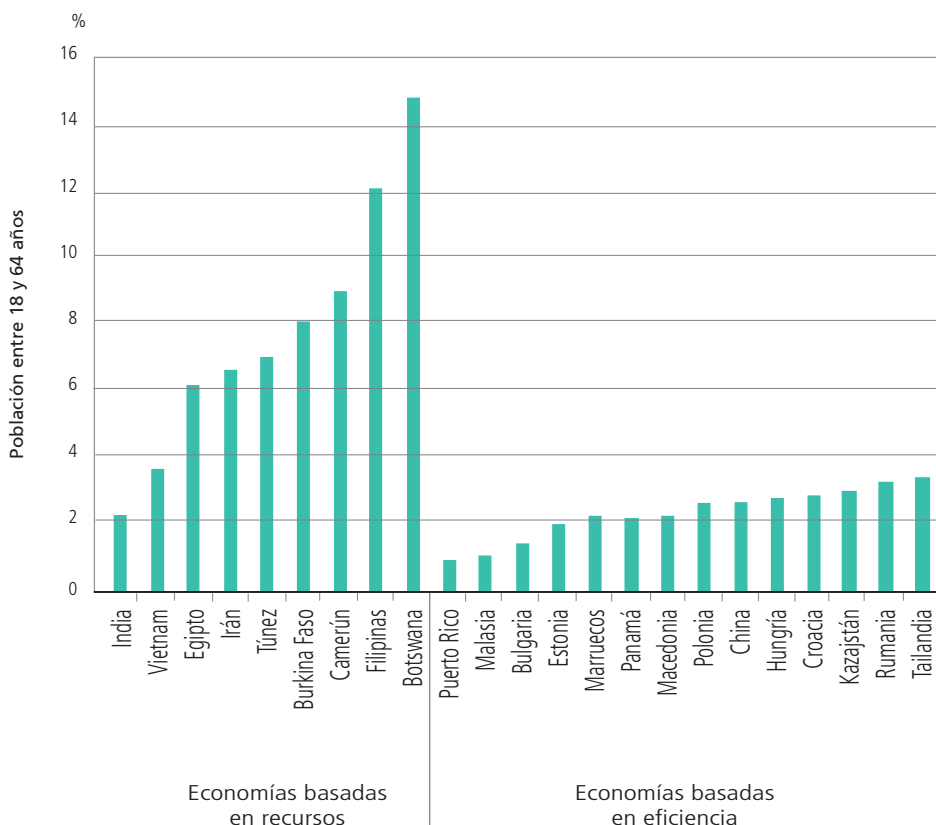
Al igual que en el caso anterior de adopción de tecnología, los negocios en etapa temprana tienen mayor orientación internacional que los negocios establecidos (figura 18). Sin embargo, más del 75% de ambos grupos, tiene un negocio orientado exclusivamente a los consumidores locales. También es importante destacar que respecto del año 2013 se ha observado una reducción del porcentaje de los negocios con orientación internacional.

Figura 18. Actividad emprendedora con orientación internacional, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 19. Descontinuación de negocios según fases de desarrollo económico, GEM 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

2.7. DESCONTINUACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Dos motivos principales impulsan la discontinuación de la actividad emprendedora: la falta de competitividad para mantenerse en el mercado y las circunstancias de índole personal que impiden a los emprendedores continuar dirigiendo su negocio. El GEM emplea el índice de discontinuidad para conocer la dinámica de cierre de empresas. 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 de entre 18 y 64 años que en los últimos 12 meses ha cerrado, vendido o discontinuado su relación de propietario-gerente con el negocio.

Según la figura 19, el índice de discontinuidad, en promedio, tiende a ser más bajo a medida que se avanza en la fase de desarrollo económico. Esto es consistente con los hallazgos en los índices TEA y EB. En los países con economías basadas

en recursos, los altos índices de TEA se acompañan de elevados índices de discontinuación y, por ende, de bajos índices de negocios establecidos. Por el contrario, en los países con mayor desarrollo, aquellos con economías basadas en innovación, los bajos niveles de los TEA van de la mano de menores índices de discontinuación y mayores porcentajes de negocios consolidados.

En el Perú, el índice de discontinuidad para la presente edición se encuentra en 8.8%. En los últimos dos años se muestra un

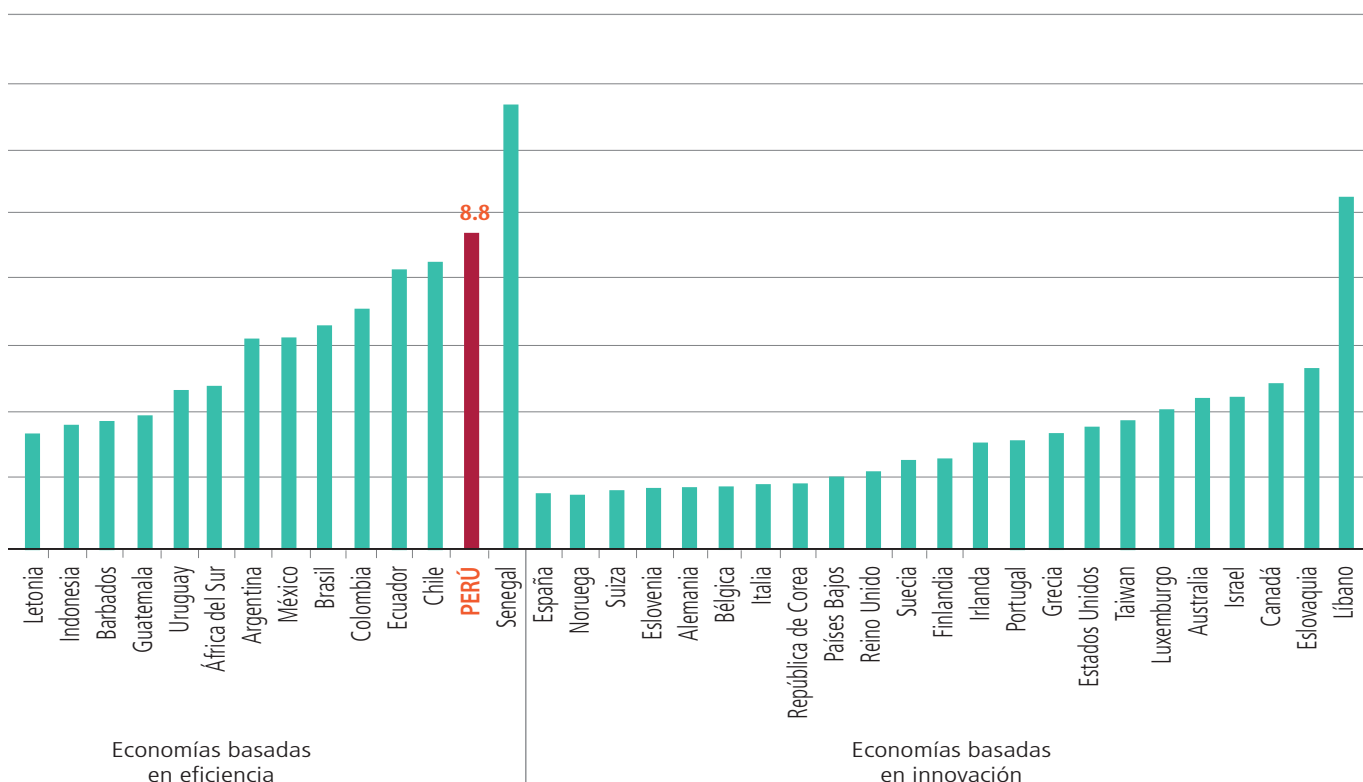
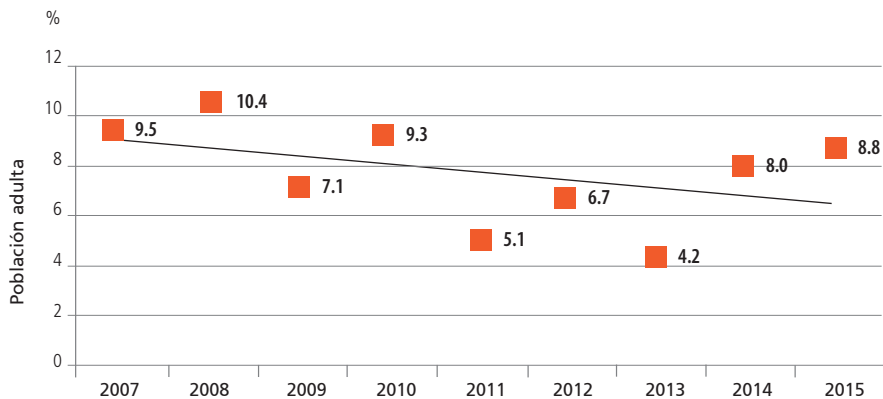
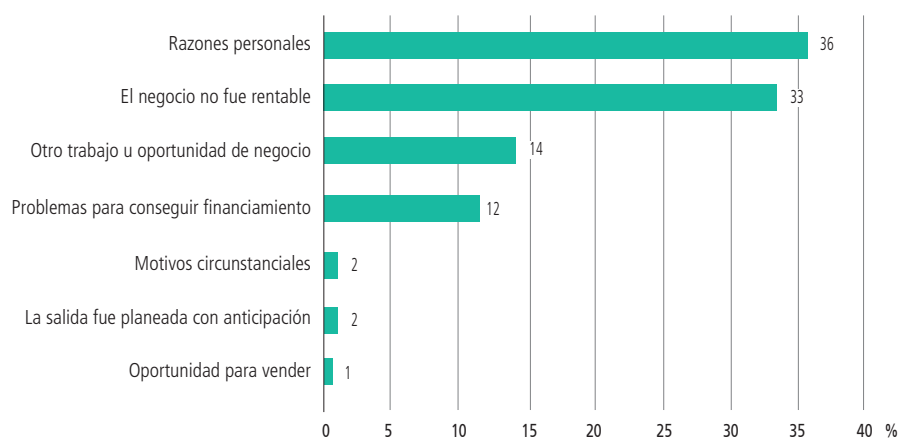


Figura 20. Evolución del índice de discontinuación de negocios, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 21. Razones detrás de la discontinuación del negocio, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

crecimiento respecto a la tendencia de periodos anteriores, en los que este valor se orientaba a la baja (figura 20).

Las razones más importantes por las cuales los emprendedores peruanos discontinúan un negocio son presentadas en la figura 21. Como se puede apreciar, encabezan la lista las «razones

personales» (36%), le siguen la «falta de rentabilidad del negocio» (33%) y «otras oportunidades de trabajo o negocio» (14%). Si bien puede resultar alarmante que más de la tercera parte de los motivos de discontinuación guarde relación directa con el emprendedor, es decir, se deba a su falta de capacidades, compromiso o conocimiento, esto también

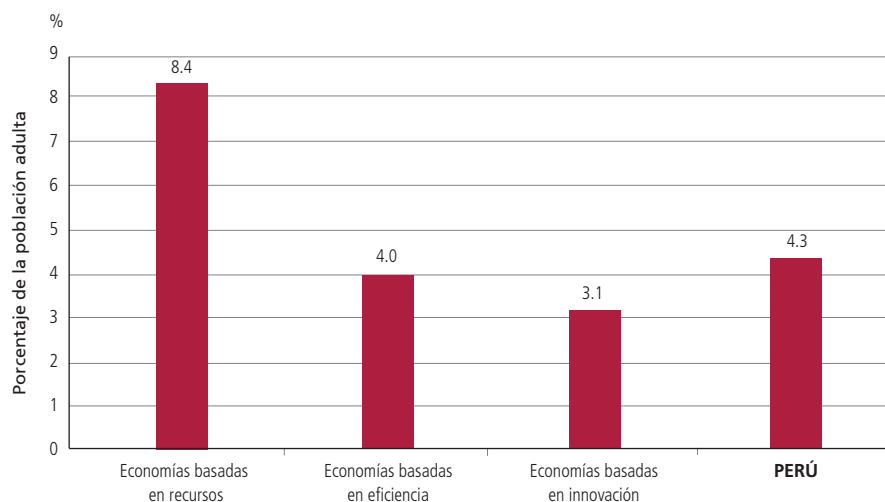
representa una oportunidad para los formuladores de políticas, pues destaca la relevancia de la educación emprendedora.

2.8. FINANCIAMIENTO INFORMAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Para iniciar un emprendimiento, las fuentes de financiamiento, por lo general, provienen de una combinación de ahorros propios, 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, sobre todo en países donde el acceso al sistema financiero por parte de los emprendedores es aún incipiente o no existe.

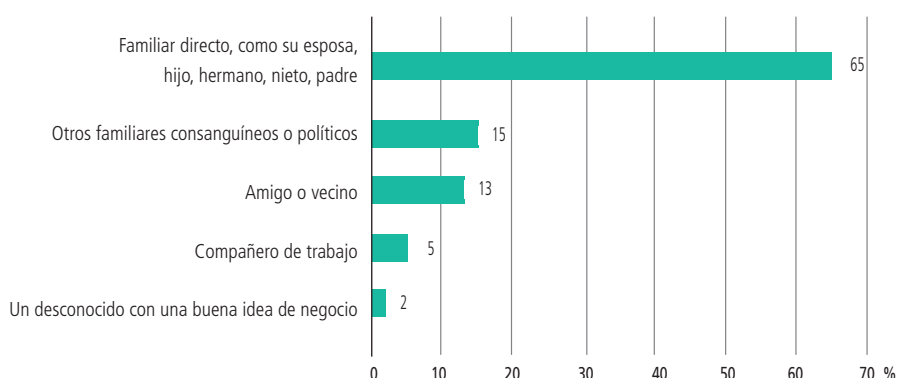
La inversión informal es definida en el GEM como aquella realizada por una persona en los últimos tres años en un negocio ajeno, lo que no incluye compras de acciones en la bolsa de valores, compras de bonos ni inversión en fondos mutuos. Como ya se mencionó, este tipo de inversión es mayor en países con un sistema financiero poco desarrollado en productos para emprendedores, como ocurre principalmente en economías basadas en recursos; por el contrario, en países con mercados financieros maduros, este tipo de inversión es menos frecuente (figura 22).

Figura 22. Prevalencia de la inversión informal, GEM 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 23. Destino de la inversión informal, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

En el Perú, el 4.3% del total de la población adulta proveyó fondos para un nuevo negocio. Esta proporción de inversión informal se encuentra por encima del promedio de su grupo, aunque ha experimentado una reducción con relación al porcentaje alcanzado el año 2013 (1.9%). De otro lado,

el 65% de la inversión informal está destinada a familiares directos; el 15%, a otros parientes; y el 13%, a amigos o vecinos, entre otros (figura 23). Es decir, se mantiene el patrón de inversión basado en la familiaridad con el emprendedor más que en la calidad del proyecto.



<http://novafriburgo.rj.gov.br/2014/06/nova-friburgo-reinaugura-seu-principal-ponto-turistico-teleferico-volta-a-funcionar-nesta-sexta-feira/>

3. EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR PERUANO

Conocer en profundidad al emprendedor peruano y comprender tanto su problemática como sus necesidades resulta esencial para la formulación de políticas públicas que fomenten el potencial emprendedor del país. Con esta finalidad, el GEM elabora un perfil completo del emprendedor nacional considerando sus características demográficas, actitudinales, percepciones y aspiraciones.

3.1. CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS DEL EMPRENDEDOR

3.1.1. Edad

En cuanto a las edades de los emprendedores, se observa que en todas las fases de desarrollo

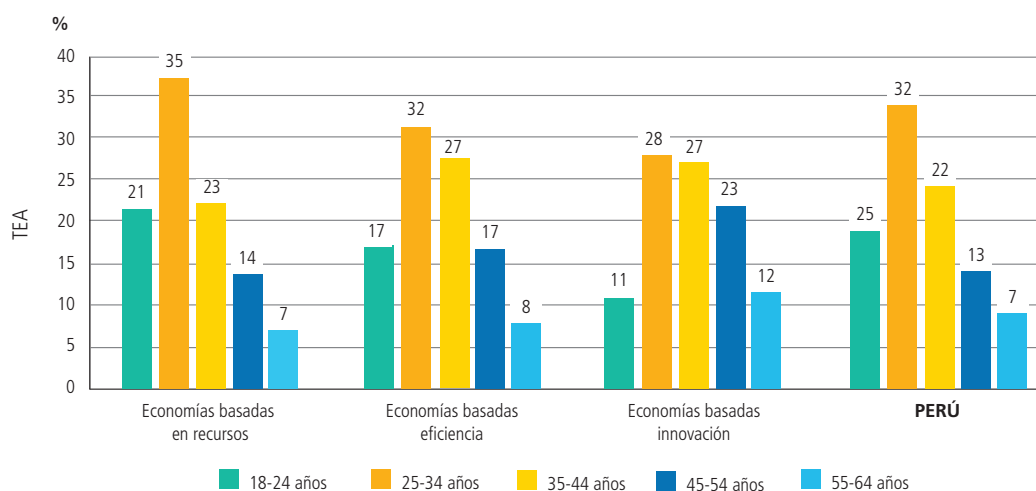
económico el grupo etario de 25 a 44 años presenta la mayor propensión a la creación de empresas. Sin embargo, dentro de ese rango, los emprendedores de las economías basadas en recursos y en eficiencia tienden a ser más jóvenes, pues se concentran en mayor medida entre los 25 y los 34 años de edad. Por su parte, los emprendedores de las economías basadas en innovación tienden a concentrarse en edades intermedias, habiendo una mayor proporción de ellos entre los 35 y 44 años (figura 24).

En el Perú, como se aprecia en la figura 25, el emprendimiento en etapa temprana tiende a ser desarrollado más por jóvenes, en comparación con los emprendimientos establecidos.

En el grupo de los emprendedores en etapa temprana, el 32% tiene entre 25 y 34 años; y el 25%, entre 18 y 24 años. En cambio, los emprendedores establecidos tienden a concentrarse en el grupo de edad mayores de 35 años (70%).

Por otra parte, el patrón de edad no varía significativamente en función de la motivación del emprendimiento. Así, en la figura 25 se puede observar que los emprendedores por necesidad tienen en promedio 36 años, mientras que los emprendedores por oportunidad alcanzan los 35 años en promedio. Este hallazgo también es válido para los emprendedores en etapa temprana y establecidos. Ambos presentan promedios de edad similares. (Figura 26).

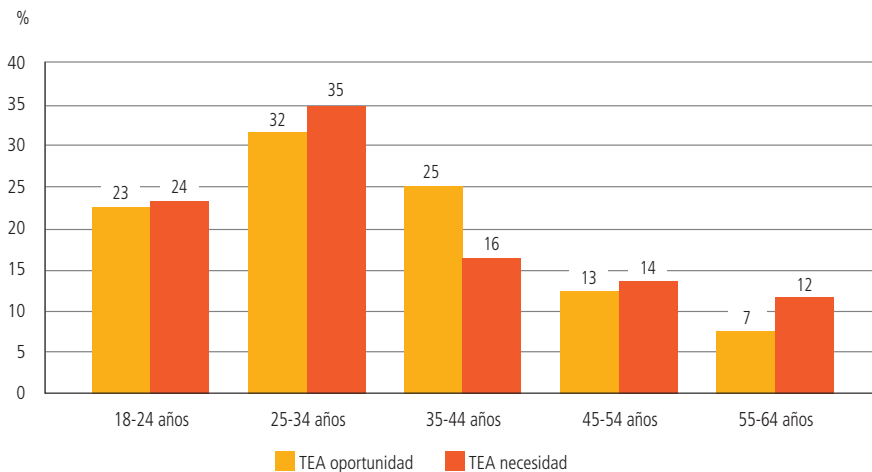
Figura 24. Distribución porcentual de los emprendedores en etapa temprana según la edad, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

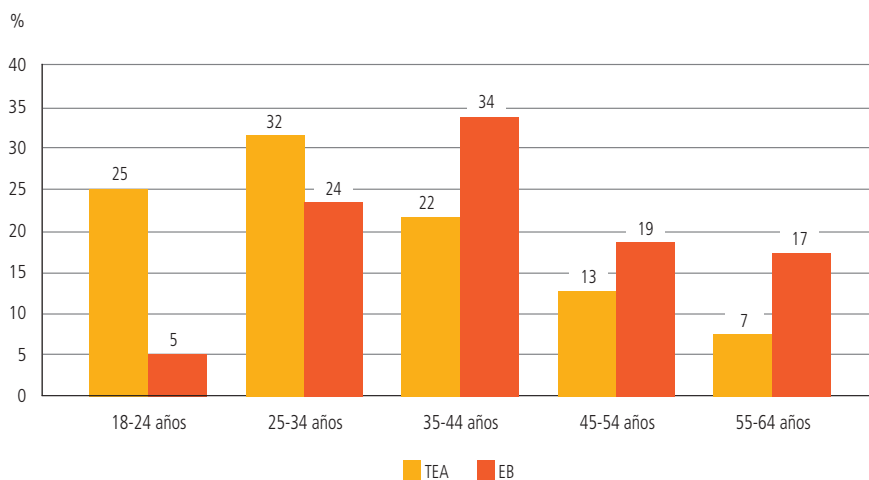
▶ 3. EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR PERUANO

Figura 25. Distribución por grupos de edad de los emprendedores en etapa temprana y los empresarios establecidos, según su motivación para emprender, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 26. Distribución por grupos de edad de los emprendedores en etapa temprana y los empresarios establecidos, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

3.1.2 Género

Respecto al género del emprendedor, la figura 27 muestra variaciones independientemente de la fase de desarrollo económico. En la gran mayoría de países, el emprendimiento en etapa

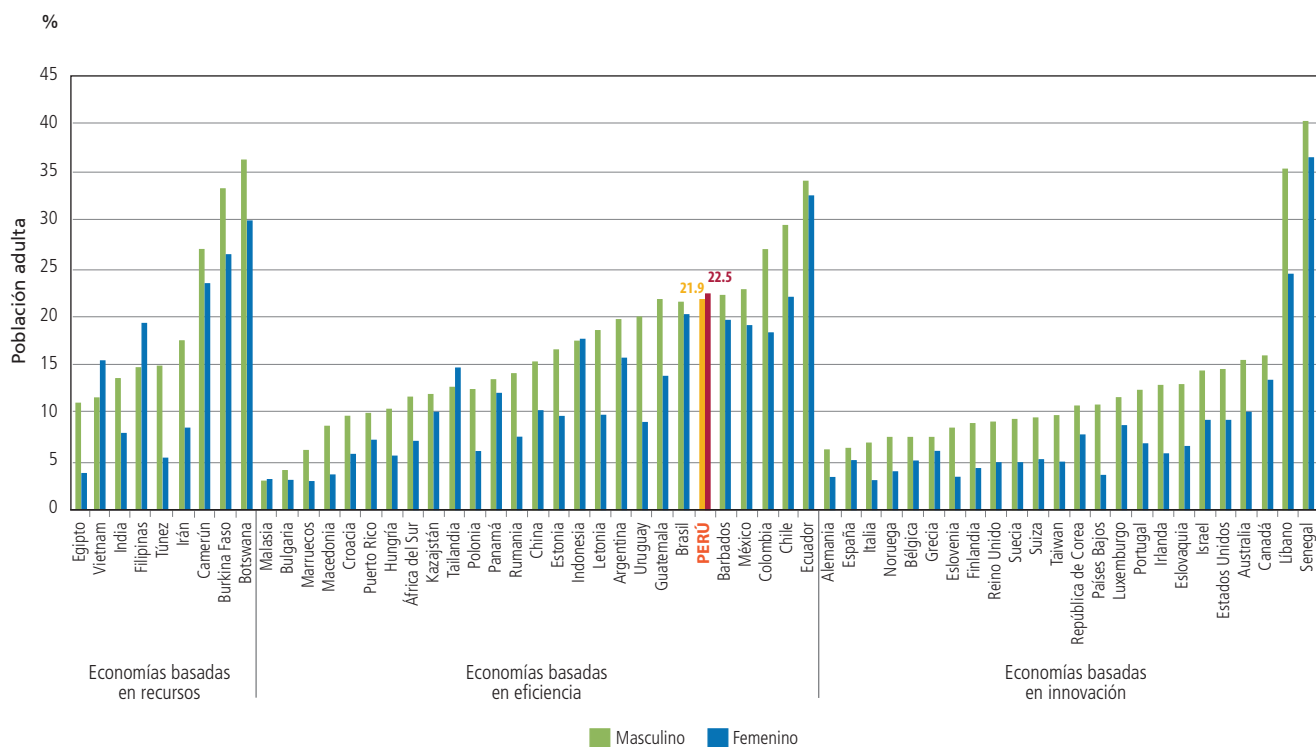
temprana es una actividad llevada a cabo en mayor medida por varones, salvo algunas excepciones, como los casos de Vietnam y Filipinas. Por ejemplo, en países como Egipto, Túnez, Macedonia y Países Bajos, la participación de los varones en emprendimientos en etapa

temprana es más de 2.5 veces la de las mujeres. Este predominio masculino en el emprendimiento refleja diferencias asociadas con aspectos culturales y costumbres que afectan a la mujer. Asimismo, en países como Indonesia, Brasil, Panamá, Ecuador y Perú no se observa una gran diferencia entre la realización de actividades emprendedoras por género.

Si bien en el caso peruano la participación de las mujeres en emprendimientos en etapa temprana es similar a la de sus pares varones, se identifican diferencias a nivel de las motivaciones que impulsan a emprender. De acuerdo con la figura 28, son los hombres quienes emprenderían en mayor medida motivados por oportunidades de mercado. Las mujeres, por su parte, emprenderían más por necesidad.

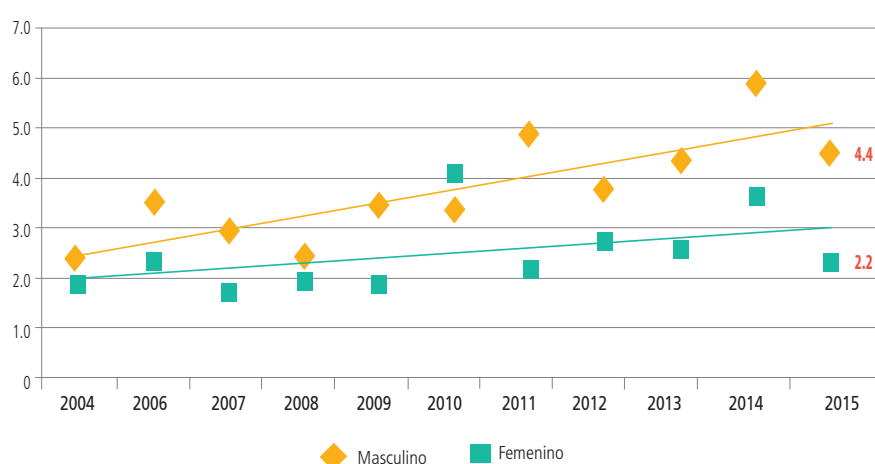
Las diferencias por género también se observan en torno a los sectores en los cuales se decide emprender. La figura 29 muestra una mayor participación femenina en negocios en etapa temprana orientados al consumidor (80% del total de negocios emprendidos por mujeres); mientras que entre sus pares varones este sector comprende una menor proporción de negocios (56% del total de negocios emprendidos por hombres). Por otro lado, en el sector transformación se presenta una mayor participación de varones (23% del total de negocios emprendidos por hombres) que de

Figura 27. TEA por género, GEM 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 28. Ratio TEA oportunidad/TEA necesidad por género, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

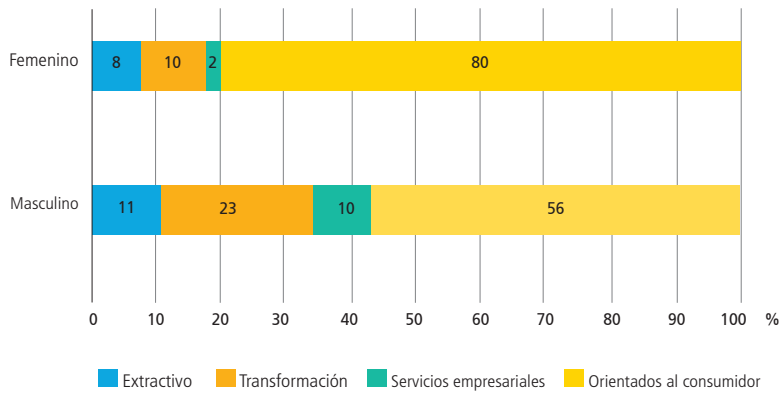
mujeres (10% del total de negocios emprendidos por mujeres).

3.1.3. Educación

Respecto al nivel educativo, no se encuentran diferencias importantes entre los emprendedores en etapa temprana y los emprendedores establecidos (figura 30). En ambos grupos, alrededor de la tercera parte cuenta con estudios superiores a nivel técnico o universitario. Es dentro de este segmento donde existe mayor potencial para el desarrollo de iniciativas emprendedoras con alto grado de innovación, por lo que resulta un foco interesante para el

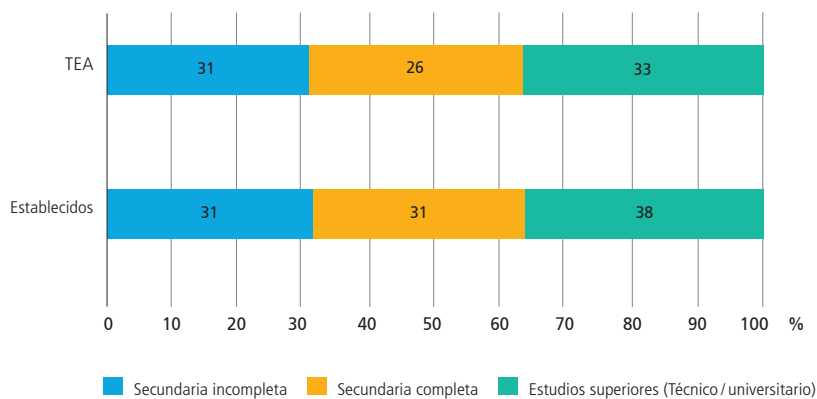
▶ 3. EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR PERUANO

Figura 29. Distribución sectorial del emprendimiento en etapa temprana según género, GEM Perú 2015-2016



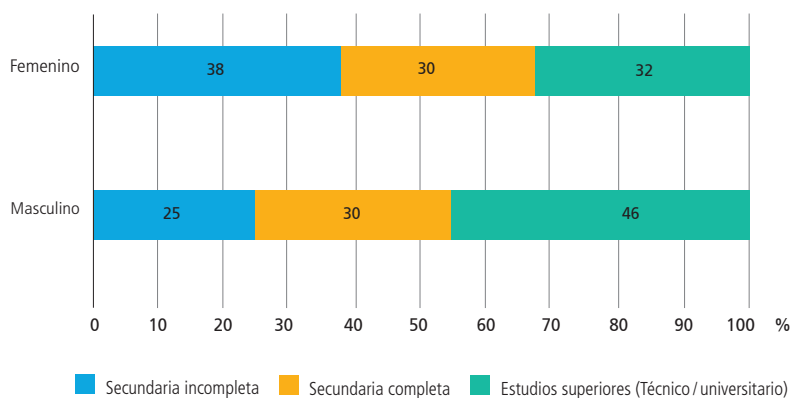
Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 30. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana y emprendedores establecidos, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 31. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana, según el género, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

desarrollo de programas y políticas de gobierno.

Por otro lado, la brecha en educación entre los emprendedores varones y mujeres se mantiene. Así, el 46% de los varones emprendedores tiene algún tipo de estudio superior (técnico y/o universitario), frente al 32% de sus pares mujeres (figura 31). Estos resultados contribuirían a explicar la mayor presencia de emprendimientos por necesidad dentro del segmento femenino.

Los resultados también sugieren que un mayor nivel educativo puede influir en una mayor percepción de oportunidades y en la capacidad para aprovecharlas. En la figura 32 se observa cómo entre los emprendedores por necesidad el segmento más importante (37%) corresponde a quienes han alcanzado un nivel educativo de secundaria no concluida, e incluso menor. En cambio, entre los explotadores de oportunidades, el mayor porcentaje corresponde a aquellos que han continuado estudios superiores (43%).

3.1.4. Situación laboral

Dentro del proceso de emprendimiento, el autoempleo es una característica cuya importancia se incrementa conforme el negocio se va consolidando en el mercado. En muchas ocasiones, cuando el negocio recién se inicia el propietario aún labora como dependiente u ocupa su tiempo

en otras actividades laborales. Conforme el negocio se desarrolla, requiere un mayor tiempo de dedicación y logra emplear al propietario. Esta situación se observa en las respuestas de los emprendedores que muestra la figura 33. El porcentaje de emprendedores que se considera autoempleado asciende a 58% en los emprendedores nacientes, a 62% en los emprendedores

nuevos y llega a 89% entre los emprendedores establecidos.

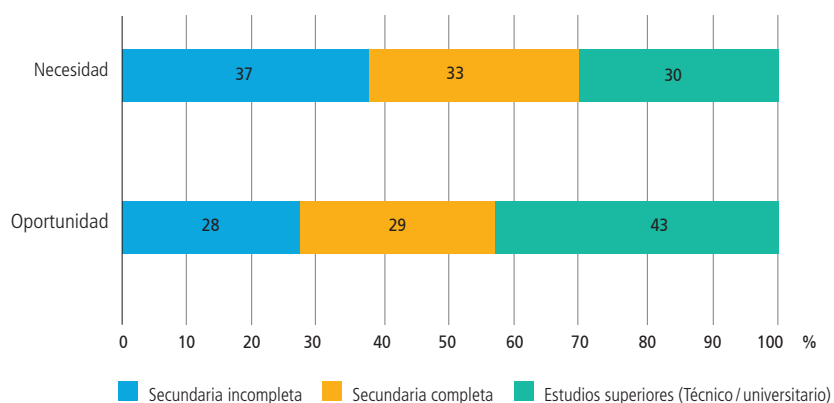
3.1.5. Ingresos

A través del nivel de ingresos se puede tener una idea aproximada de la capacidad adquisitiva de los emprendedores, y por ende, de sus condiciones de vida. Conocer el nivel de ingresos también permite

deducir con qué recursos cuenta como para destinarlos a capital de trabajo. El GEM divide la renta familiar de los emprendedores en tercios, según el ingreso per cápita del país. La tabla 4 muestra que, en el caso peruano, los emprendedores se concentran en el segmento medio de ingreso, tanto en etapa temprana como en emprendimientos establecidos. En cuanto al género, existe un mayor porcentaje de varones emprendedores (62%) en el nivel de ingresos medios que de mujeres (41%). Similar patrón se observa en la motivación para emprender. Los emprendedores por oportunidad (57%) se ubican en mayor medida en el segmento de ingresos medios frente a aquellos motivados por necesidad (40%).

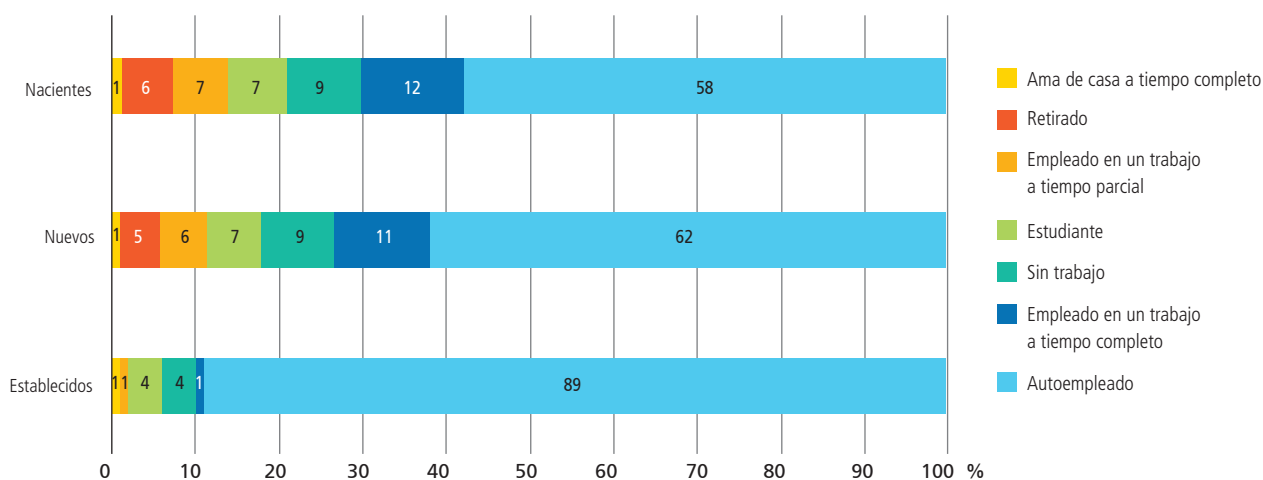
Las diferencias más importantes a nivel de ingresos se encuentran al analizar los sectores económicos donde se desarrolla la actividad

Figura 32. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana, según la motivación para emprender, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 33. Situación laboral en emprendedores en etapa temprana y emprendedores establecidos, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

▶ 3. EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR PERUANO

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 2015-2016

	Ingreso bajo	Ingreso medio	Ingreso alto
Índice TEA	21%	52%	27%
Índice de negocios establecidos	22%	55%	23%
Género del emprendedor			
Masculino	15%	62%	23%
Femenino	27%	41%	32%
Motivación para emprender			
Oportunidad	16%	57%	27%
Necesidad	33%	40%	27%
Sector económico			
Extractivo	30%	35%	35%
Transformación	18%	63%	19%
Servicios empresariales	4%	84%	12%
Orientados al consumidor	22%	48%	30%

empresarial. Al respecto, en el sector extractivo y en el orientado al consumidor se observa un mayor porcentaje de emprendedores de ingresos altos. Por su parte, en el sector transformación y servicios empresariales se concentran los emprendedores de ingresos medios.

3.2. PERCEPCIONES Y ACTITUDES

El GEM analiza cómo la sociedad en general comprende la actividad emprendedora y está predispuesta hacia ella. Al respecto, un ecosistema que genera buenas percepciones sobre los emprendedores e incentiva actitudes positivas hacia el emprendimiento podría estimular en las personas la idea de convertirse en emprendedor. Sin embargo, percibir buenas

oportunidades y sentirse capaz de aprovecharlas no es suficiente. Según McMullen y Shepherd (2006), luego de percibir las oportunidades las personas reflexionan sobre la conveniencia y la viabilidad de aprovecharlas; y durante esta etapa el miedo al fracaso puede convertirse en un factor disuasivo para emprender.

Considerando lo antes mencionado, el GEM evalúa la percepción asociada con las oportunidades que ofrece el entorno para la generación de un negocio, las capacidades que tiene la propia persona para emprender uno, el miedo al fracaso como limitante para tomar la decisión de emprender, y la intención de emprender en un corto y mediano plazo. Adicionalmente, aborda la percepción del emprendimiento como elección de

carrera y como fuente de prestigio, así como la atención que los medios ofrecen al emprendimiento.

Al respecto, la tabla 5 presenta información pertinente sobre los países participantes en el GEM 2015-2016. En general, Suecia y Senegal muestran los más altos porcentajes en lo que respecta a la percepción de oportunidades (70.2% y 69.9%, respectivamente); Senegal y Burkina Faso destacan positivamente en la percepción de la capacidad para poner en marcha y gestionar un negocio (89.0% y 78.0%, respectivamente); y Barbados y Senegal presentan los menores porcentajes de población con miedo al fracaso (14.7% y 15.9%, respectivamente).

Analizando comparativamente los países que se encuentran en las distintas fases de desarrollo económico, se puede apreciar que los habitantes de las economías basadas en recursos tienden a reportar una actitud más positiva hacia el emprendimiento —como la percepción de oportunidades y la capacidad percibida para explotarlas—, en comparación con los habitantes provenientes tanto de las economías basadas en eficiencia como de las basadas en innovación.

La figura 34 muestra el desempeño de estos indicadores en cuanto a regiones geográficas. En él se observa que el África es la región que posee la mejor percepción en cuanto a oportunidades que ofrece

Tabla 5. Actitudes y percepciones hacia el emprendimiento por país, según fases de desarrollo económico, GEM 2015-2016

	Países	Oportunidad percibida		Capacidad percibida		Miedo al fracaso	
		Posición	Puntaje	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje
Economías basadas en recursos	Botswana	7	58	4	74	55	19
	Burkina Faso	6	58	2	78	56	18
	Camerún	4	61	5	73	53	24
	Egipto	27	46	46	42	45	30
	Filipinas	12	54	8	69	29T	36
	India	41T	38	49	38	10	44
	Irán	36T	40	12	62	27T	38
	Túnez	19	49	16	60	20	40
	Vietnam	9	57	19	57	8	46
	Total	12	51	18	61	35	33
Economías basadas en eficiencia	África del Sur	35	41	38	45	44	30
	Argentina	28	46	13	62	50	26
	Barbados	11	55	3	75	60	15
	Bulgaria	58	16	53	35	38	33
	Brasil	31	42	18	58	9	45
	Colombia	5	58	17	59	39T	33
	Chile	8	57	9	66	48	28
	China	47	32	58T	27	21	40
	Croacia	56	22	33	48	33	34
	Ecuador	14	53	6	72	47	29
	Estonia	15T	51	41T	44	24	39
	Guatemala	24	48	15	60	43	31
	Hungría	38	25	40	39	17	42
	Indonesia	17	50	10T	65	22T	39
	Kazajstán	20	49	24	52	1	75
	Letonia	43	35	28	49	26	39
	Macedonia	41T	38	22	54	34	34
	Malasia	49	28	57	28	49	27
	México	30	45	37	46	31	36
	Marruecos	44	34	32	48	16	41
	Panamá	26	47	27	49	54	23
	PERÚ	15T	51	10T	65	51	26
	Polonia	46	33	20	56	4T	48
	Puerto Rico	55	25	26	50	57	18
	Rumania	45	33	35	46	19	40
	Senegal	2	70	1	89	59	16
	Tailandia	34	41	36	46	7	47
Uruguay	39	39	14	61	52	24	
Total	32	42	25	53	36	34	
Economías basadas en innovación	Alemania	40	38	52	36	13	42
	Australia	18	49	31	48	15	42
	Bélgica	36T	40	54	32	3	48
	Canadá	13	53	25	50	22T	39
	Eslovaquia	51	26	23	52	36	34
	Eslovenia	57	21	30	49	42	32
	España	52	26	39	45	25	39
	Estados Unidos	25	47	21	56	46	29
	Finlandia	21	49	50	37	41	33
	Grecia	60	14	34	47	6	47
	Irlanda	54	39	48	45	14	41
	Israel	10	55	45	42	4T	48
	Italia	53	26	56	31	2	57
	Líbano	29	46	7	70	58	17
	Luxemburgo	23	48	41T	44	12	43
	Noruega	3	69	55	31	37	33
	Países Bajos	22	48	47	41	39T	33
	Portugal	50	28	29	49	18	41
	Reino Unido	33	42	44	44	32	35
	República de Corea	59	14	58T	27	27T	38
	Suecia	1	70	51	37	29T	36
	Suiza	32	42	41T	44	35	34
	Taiwan	48	30	60	25	11	44
	Total	34	40	40	43	25	39



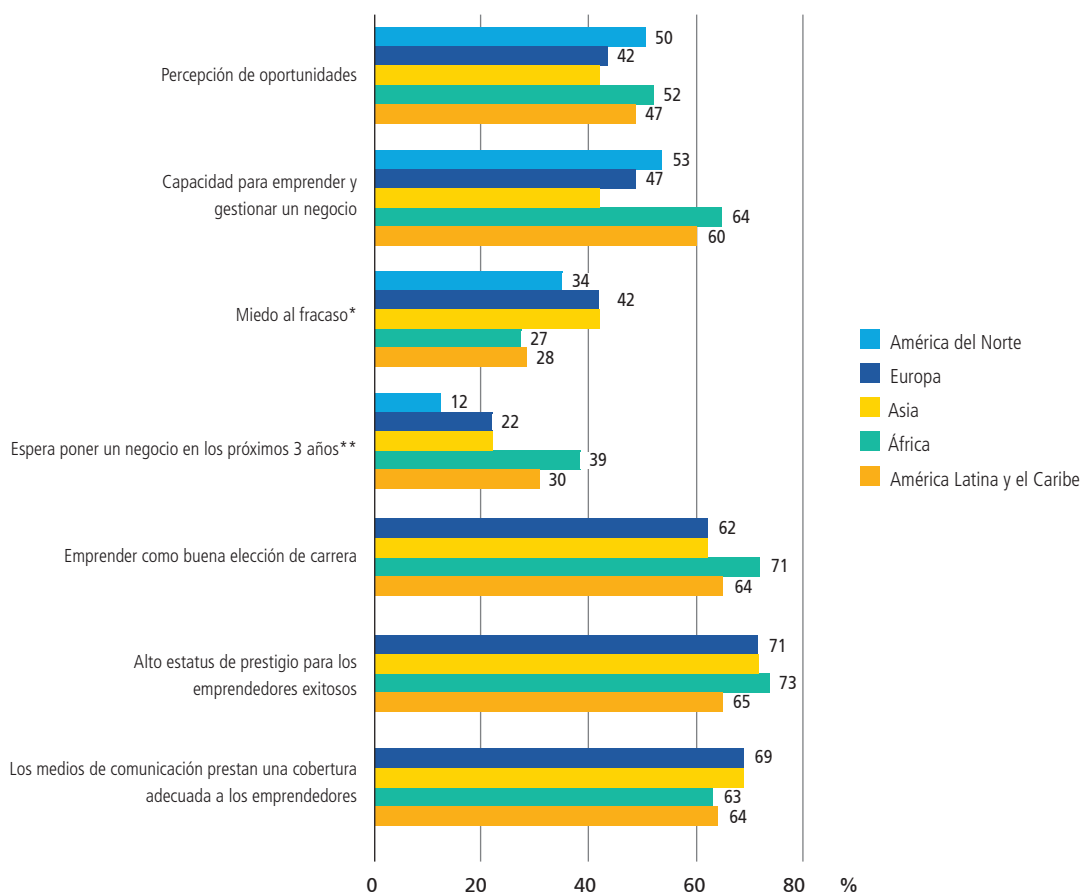
▶ 3. EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR PERUANO

→ **Tabla 5.** Actitudes y percepciones hacia el emprendimiento por país, según fases de desarrollo económico, GEM 2015-2016

	Países	Intención emprendedora en los próximos 3 años		Emprendimiento como buena elección de carrera		Alto nivel de prestigio para emprendedores exitosos		Atención de los medios al emprendimiento	
		Posición	Puntaje	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje
Economías basadas en recursos	Botswana	2	62	18	70	6	82	7	76
	Burkina Faso	6	46	8T	74	4	83	21	67
	Camerún	13	33	28	61	35	65	23	65
	Egipto	11	37	10	74	11	80	34	59
	Filipinas	9	37	5	75	14	76	2	81
	India	48	9	50T	39	53	47	52	39
	Irán	12	35	37	56	5	82	35	58
	Túnez	17	29	16	71	19	72	47	48
	Vietnam	23	22	11	73	16	76	8	74
Total	16	34	18	66	18	74	25	63	
Economías basadas en eficiencia	África del Sur	44T	11	8T	74	15	76	11	72
	Argentina	15	29	25	62	48	53	22	67
	Barbados	25T	22	19T	70	23T	70	25	62
	Bulgaria	59	5	34T	58	20	72	44	49
	Brasil	21	24	3	78	9	80	15	70
	Colombia	4	48	13T	72	23T	70	12	72
	Chile	3	50	19T	70	34	65	30	60
	China	28	20	22	66	13	78	6	77
	Croacia	30	17	27	61	54	42	48	47
	Ecuador	5	46	26	62	32	67	5	77
	Estonia	31T	17	40	53	40	63	45	49
	Guatemala	10	37	1	96	10	80	29	61
	Hungría	35	15	43	48	8	68	19T	33
	Indonesia	18	27	6	74	7	81	4	79
	Kazajstán	29	17	4	77	3	84	3	80
	Letonia	24	22	34T	58	41	58	37T	55
	Macedonia	22	23	21	67	42	57	14	71
	Malasia	57T	6	50T	39	50	51	24	64
	México	39	14	46	49	49	52	51	40
	Marruecos	14	30	17	71	45	55	41	52
	Panamá	38	14	-	-	-	-	-	-
	PERÚ	8	39	13T	72	26	70	16T	68
	Polonia	27	20	31	60	44	56	42	51
	Puerto Rico	43	11	54	17	52	48	16T	68
	Rumania	16	29	12	72	18	75	19T	67
	Senegal	1	67	-	-	-	-	-	-
Tailandia	31T	17	15	72	27	69	9	72	
Uruguay	20	25	32	59	43	57	32	60	
Total	22	25	24	64	30	65	24	63	
Economías basadas en innovación	Alemania	54	7	44T	51	17	76	43	50
	Australia	37	14	36	56	21	70	10	72
	Bélgica	44T	11	38	54	46	55	39	55
	Canadá	42	12	-	-	-	-	-	-
	Eslovaquia	34	16	44T	51	37	64	40	54
	Eslovenia	49	9	39	54	22	70	31	60
	España	57T	6	41	53	51	48	49	47
	Estados Unidos	41	12	-	-	-	-	-	-
	Finlandia	44T	11	53	33	2	85	16T	68
	Grecia	51	8	29T	61	31	68	53	38
	Irlanda	36	15	47	53	30	80	54	67
	Israel	25T	22	23	64	1	86	37T	55
	Italia	52T	8	29T	61	28	69	46	49
	Líbano	7	44	-	-	-	-	-	-
	Luxemburgo	40	13	48	44	29	69	50	44
	Noruega	60	5	-	-	-	-	-	-
	Países Bajos	47	9	2	79	36	65	36	58
	Portugal	33	16	24	63	38	63	13	72
	Reino Unido	52T	8	33	58	12	79	28	61
	República de Corea	56	7	52	38	47	54	26	62
	Suecia	50	8	42	53	23T	70	27	61
Suiza	55	7	49	40	33	67	33	60	
Taiwan	19	26	7	74	39	63	1	86	
Total	42	13	36	55	29	68	34	59	

Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 34. Actitudes y percepciones hacia el emprendimiento, según regiones geográficas, GEM 2015-2016



* 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 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

el entorno (52%) y capacidades del propio individuo para emprender (64%), así como la intención de emprender (39%). Esta situación se alinea con el hecho que la población de esta región también percibe que el emprendimiento es visto como una buena elección de carrera (71%).

Por otro lado, los países de la región europea muestran porcentajes bajos en lo que respecta a la percepción de oportunidades

de negocio en su entorno (37%), así como en la percepción de su capacidad para emprender (43%). Además, un alto porcentaje de la población no emprendería por miedo al fracaso (39%). En consecuencia, Europa es una de las regiones con menor intención de emprender.

Las percepciones y actitudes emprendedoras responderían más a aspectos culturales y políticos propios de una región geográfica

antes que a modelos económicos y nivel de desarrollo. Así, los países cuyas economías se basan en eficiencia muestran variaciones importantes en sus percepciones y patrones actitudinales hacia el emprendimiento, a pesar de contar con niveles de desarrollo similares.

En efecto, América Latina y el Caribe poseen una elevada percepción de oportunidades en su entorno para emprender y una elevada autopercepción de capacidades

▶ 3. EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR PERUANO

para emprender, en contraste con los países de Europa y Asia. Entre los países con economías basadas en innovación se puede apreciar una situación similar. Los países con este nivel económico pertenecientes al norte de Europa y América del Norte presentan una mejor actitud hacia el emprendimiento en términos de percepción de oportunidades y capacidad para emprender, comparados con aquellos ubicados al sur de Europa.

Para estudiar las percepciones de la población respecto del atractivo para emprender, el GEM utiliza tres indicadores: si el iniciar

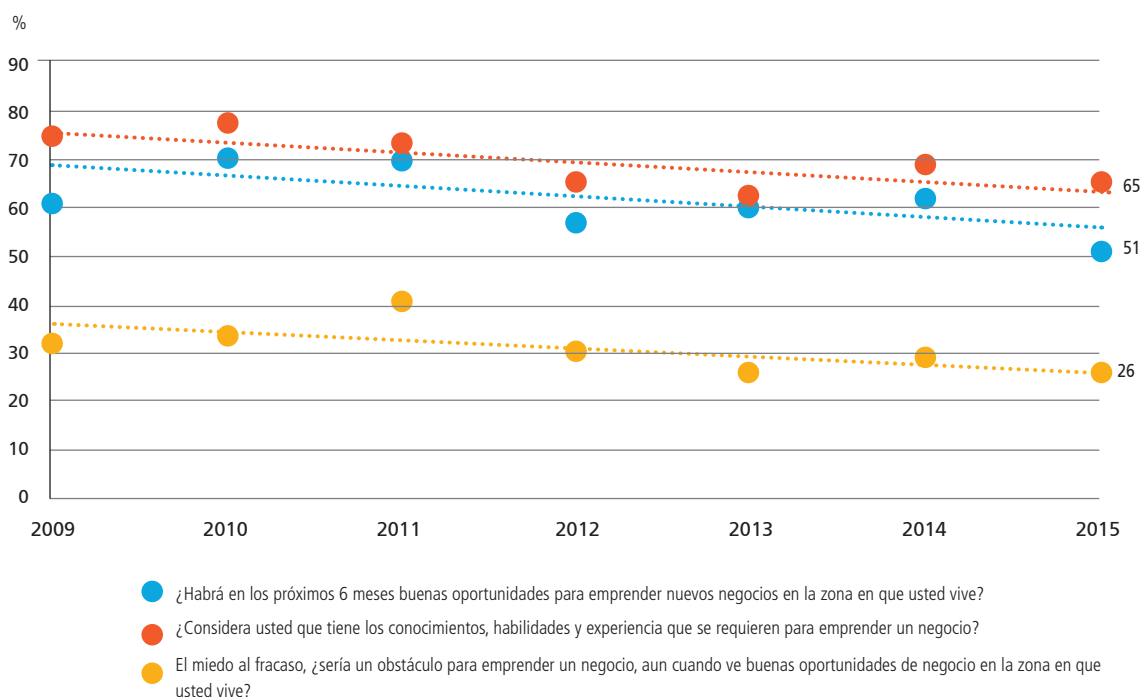
un negocio es visto como una buena elección de carrera, si la sociedad otorga un alto estatus y prestigio a los emprendedores exitosos y si los medios cubren a menudo emprendimientos exitosos. Los resultados para esta edición muestran un alto soporte de la sociedad en las regiones del África y América Latina y el Caribe. Por otro lado, en Europa estos porcentajes son menores, sobre todo en lo referido a la percepción de emprender como elección de carrera y a la atención que los medios prestan al emprendimiento.

En el Perú, tal como se observa en la figura 35, los indicadores de

actitudes hacia el emprendimiento, como la percepción de oportunidades y la autopercepción de capacidades para emprender, muestran una tendencia a disminuir, aun cuando todavía superan el promedio de las economías basadas en eficiencia. Por otro lado, el miedo al fracaso presenta una tendencia a la baja, lo que significa una mejora en la actitud hacia la experimentación de aventuras empresariales.

El miedo al fracaso es el indicador que mayor variación muestra. Se observa menos temor a fracasar en los emprendedores establecidos (13%) que en los emprendedores

Figura 35. Evolución de los indicadores de actitudes emprendedoras en el Perú, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

en etapa temprana (24%), en los emprendedores por oportunidad (21%) que en los impulsados por necesidad (35%), y en los varones (23%) que en las mujeres (30%).

La valoración 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 el atractivo del emprendimiento. Así, pregunta a los encuestados si consideran que iniciar una nueva empresa es una buena elección de carrera, si asocian a los empresarios con un alto estatus y si los medios cubren de manera positiva las actividades empresariales del país.

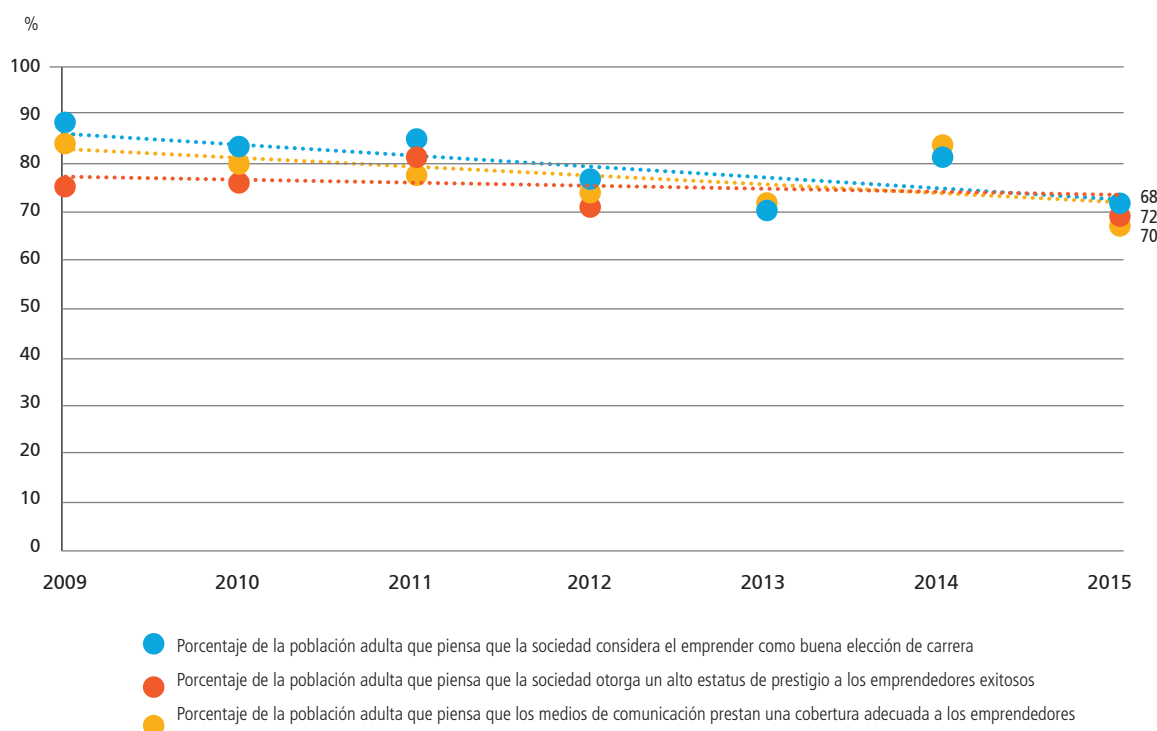
A pesar que el Perú cuenta con indicadores positivos por encima del promedio de su región y del grupo de economías basadas en eficiencia, de acuerdo con la figura 36, hay una leve tendencia negativa, más pronunciada con relación al emprendimiento como elección de carrera. Esto puede ocurrir porque

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.

3.3. ASPIRACIONES EMPRENDEDORAS

Las aspiraciones emprendedoras reflejan la naturaleza de la actividad emprendedora y tienen un gran impacto en la puesta en marcha de un emprendimiento. Las características distintivas de los emprendimientos impulsados por

Figura 36. Evolución de los indicadores de valoración social hacia los emprendedores, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).



personas con altas aspiraciones son la innovación de productos, la búsqueda de nuevos mercados y la internacionalización, la expectativa de crecimiento y la expansión del negocio.

3.3.1. Expectativas de crecimiento

Las expectativas de crecimiento de los emprendedores en etapa temprana son de suma importancia para los formuladores de políticas, debido al impacto que aquellos pueden generar en la economía en términos de generación de empleo.

El GEM pregunta a los emprendedores por la cantidad de

empleados que esperan tener en los próximos cinco años (sin contar al propietario o propietarios).

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

- Actividad emprendedora solitaria (SEA, *solo entrepreneurial activity*), únicamente 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 y 5 empleados dentro de los próximos 5 años. En la mayoría de los casos, estos empleados son muy cercanos al entorno familiar o amical del emprendedor.
- Actividad emprendedora con expectativa de mediano a alto empleo: se espera ocupar a entre 6 y 19 empleados. Estos emprendedores tiene una visión más amplia de crecimiento.

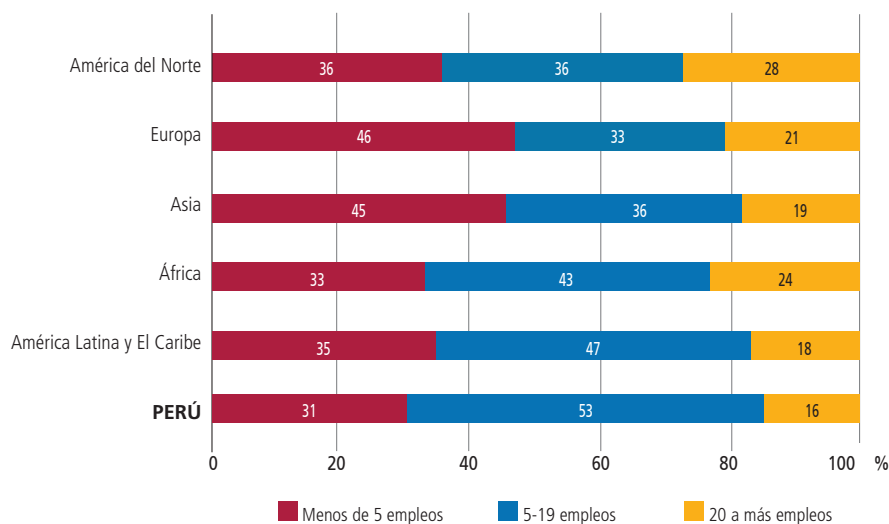
Según la figura 37, las economías cuyos emprendedores poseen una mayor orientación hacia la generación de autoempleo son Europa (46%) y Asia (45%). En el caso del Perú, la presencia de emprendedores con altas expectativas de crecimiento es similar a las de sus pares en la región, alcanza el 16%.

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 para identificar emprendedores ambiciosos, es decir, aquellos en los que el espíritu de superación es una característica esencial.

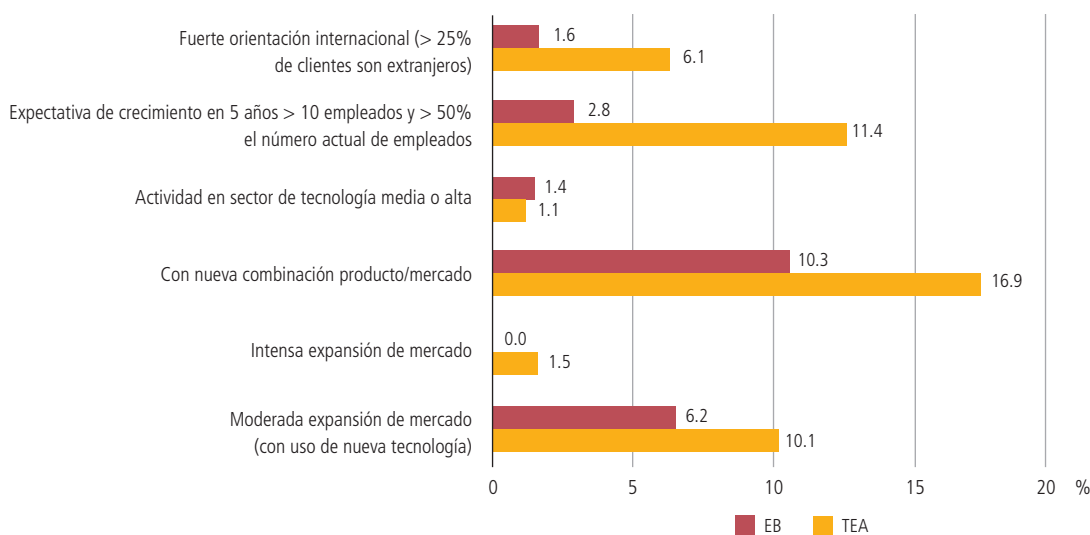
Como se puede observar, la figura 38 resume las características de los emprendedores ambiciosos

Figura 37. Expectativas de creación de empleos por parte de la TEA para los próximos 5 años, según regiones geográficas, GEM 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 38. Indicadores de emprendedores ambiciosos, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2015-2016, Encuesta a la Población Adulta (APS).

en etapa temprana y los emprendedores establecidos en el Perú. Así, se observa que los emprendedores en etapa temprana tienen mayores expectativas que

sus pares establecidos en relación con la innovación en producto-mercado, la generación de empleo, una moderada expansión de mercado y orientación internacional. Por otro

lado, tanto los emprendedores en etapa temprana como los nacientes cuentan con bajas expectativas para la realización de actividades en sectores de mediana o alta tecnología.



4. EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO

Como se mencionó en el capítulo 1, el emprendimiento contribuye en gran medida al crecimiento económico de los países; de ahí la importancia de impulsar su desarrollo. El modelo conceptual GEM identifica nueve condiciones fundamentales que generan este impulso en la actividad emprendedora (EFC, Entrepreneurial Framework Conditions) y que podrían influir en las decisiones individuales relacionadas con la puesta en marcha de cualquier iniciativa emprendedora.

Las nueve EFC consideradas en el estudio GEM se presentan en la tabla 6. Tres de ellas se subdividen en dos categorías, formando en total doce categorías importantes que de manera individual fortalecen el ecosistema emprendedor de un país.

4.1. LA ENCUESTA A EXPERTOS NACIONALES (NES)

La encuesta a expertos nacionales (NES, por sus siglas en inglés) es parte de la metodología del GEM. Este instrumento, estandarizado

para todos los países que forman parte del proyecto, permite analizar las diferentes EFC y su influencia en la actividad emprendedora de cada país, a la vez que posibilita la realización de comparaciones posteriores.

Los expertos nacionales son actores representativos de la comunidad emprendedora, tanto del ámbito público como del privado: autoridades, emprendedores, profesionales, funcionarios de alto nivel y académicos. Ellos brindan sus opiniones sobre la situación del

Tabla 6. Condiciones marco para el emprendimiento (EFC), GEM 2015-2016

Nro.	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).

► 4. EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO

ecosistema emprendedor y, junto a la encuesta a la población adulta (APS), promueven la generación de políticas que tengan un impacto positivo en la economía.

En el estudio GEM, un mínimo de 36 expertos nacionales responden una serie de enunciados sobre las nueve EFC. A diferencia de años anteriores, para esta edición la investigación emplea una escala

diferencial semántica de nueve puntos, dejando de lado la escala Likert. Esta modificación asegura, de acuerdo con el equipo GEM, mayor asertividad y diferenciación entre los resultados de cada EFC analizada.

Una valoración muy cercana a 9 significa que los expertos nacionales consideran que la EFC en cuestión 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 cada EFC relacionados con cómo y por qué limitan o potencian el ecosistema emprendedor, además brindan algunas recomendaciones que permitirán mejorar dicho ecosistema.

Tabla 7. Valoración de los Expertos Nacionales sobre las condiciones marco para el emprendimiento (EFC) por país y región, GEM 2015-2016

	1	2a	2b	3	4a
	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 primaria y secundaria
Argentina	3.1	3.0	1.9	3.7	3.0
Barbados	3.1	3.7	2.5	3.5	2.6
Brasil	3.9	3.7	2.2	3.4	2.1
Chile	3.5	4.6	5.4	5.4	2.4
Colombia	3.2	3.8	3.4	4.3	2.9
Ecuador	3.4	4.7	3.2	4.4	3.7
Guatemala	2.8	2.6	3.2	3.3	2.1
México	4.0	4.8	3.7	5.1	2.6
Panamá	3.3	2.7	5.5	3.7	1.9
PERÚ	3.0	3.1	3.0	3.7	3.0
Puerto Rico	3.3	4.1	2.2	3.3	2.0
Uruguay	3.7	3.4	3.7	5.1	2.0
América Latina El Caribe	3.4	3.7	3.3	4.1	2.5
África	3.8	3.9	3.7	3.8	2.4
Asia y Oceanía	4.5	4.6	4.0	4.1	3.4
Europa	4.4	4.2	4.0	4.5	3.5
Norteamérica	5.3	4.5	4.9	4.5	3.8
Global	4.2	4.2	3.9	4.3	3.1

Para el GEM 2015-2016 participaron 36 expertos, cuyas edades, entre 21 y 69 años, dan un promedio de 46 años. El 72% de los expertos son varones, y el 28% restante, mujeres. El 50% tiene un grado universitario y el restante 50% cuenta también con maestrías o doctorados.

Asimismo, el 61% de los expertos nacionales se percibe como un emprendedor, el 14% considera su rol como inversor o proveedor de financiamiento, el 36% está

involucrado con la formulación de políticas públicas, el 36% provee algún tipo de servicio empresarial y el 36% tiene alguna vinculación con la docencia y/o la investigación.

4.2. LAS CONDICIONES MARCO (EFC) DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR A NIVEL GLOBAL

Los resultados obtenidos para las nueve condiciones marco para el emprendimiento (EFC) y sus categorías en los países de América

Latina y el Caribe y los otros grupos geográficos se presentan en la tabla 7.

Respecto a las regiones geográficas, Norteamérica cuenta con las EFC mejor valoradas, las cuales obtienen la mayor puntuación en diez de las doce categorías en las que se subdividen. Por el contrario, en Latinoamérica las EFC tienen las valoraciones en promedio más bajas, con la menor puntuación en siete de las doce categorías.

4b	5	6	7a	7b	8	9
Educación emprendedora en el nivel superior, profesional y universitario	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
4.8	3.7	4.7	5.6	3.8	5.8	4.9
4.5	2.9	4.8	4.4	3.6	6.1	4.3
3.8	2.9	4.2	5.0	3.5	4.7	3.9
4.9	3.5	4.7	3.4	3.8	7.5	5.1
5.3	3.5	4.1	4.1	4.2	6.2	5.2
6.2	3.7	4.9	3.7	4.2	7.6	5.8
4.6	2.8	4.2	3.2	3.3	6.1	4.3
5.4	4.1	4.7	5.4	3.6	6.3	5.0
3.7	3.2	4.4	4.2	4.4	7.1	5.2
5.0	3.0	3.7	3.8	3.8	5.6	5.0
4.2	2.9	4.6	4.3	3.7	5.5	3.8
4.6	4.2	5.1	3.2	4.1	6.2	3.6
4.8	3.4	4.5	4.2	3.8	6.2	4.7
4.0	3.1	4.9	4.7	3.7	5.9	4.1
4.7	4.1	4.7	5.9	4.1	6.3	5.3
4.6	4.1	5.3	4.9	4.5	6.4	4.4
4.8	4.2	5.9	4.7	4.6	7.0	6.4
4.5	3.8	4.9	5.1	4.1	6.3	4.7

► 4. EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO

Para los expertos, de las doce categorías, la EFC que mayor impulso genera a la actividad emprendedora es el «acceso a infraestructuras físicas y de servicios básicos» (EFC 8), mientras que la región presenta retos importantes en relación con las «políticas públicas que reducen la burocracia y generan impuestos y tasas competitivas para los emprendedores» (EFC 2b) y con el «grado de transferencia de I+D» (EFC 5).

Entre las EFC, el «acceso a infraestructura física y servicios básicos» no parece ser un mayor obstáculo para los emprendedores en la mayoría de los países del mundo, pues tiende a obtener las más altas valoraciones en las opiniones de los expertos, con promedios superiores a 6.0. Por el contrario, la «Educación

empresarial en nivel primaria y secundaria» (EFC 4a) es una de las EFC menor valoradas en todas las regiones; las menores puntuaciones se obtienen en las regiones de África y Latinoamérica (2.4 y 2.5, respectivamente).

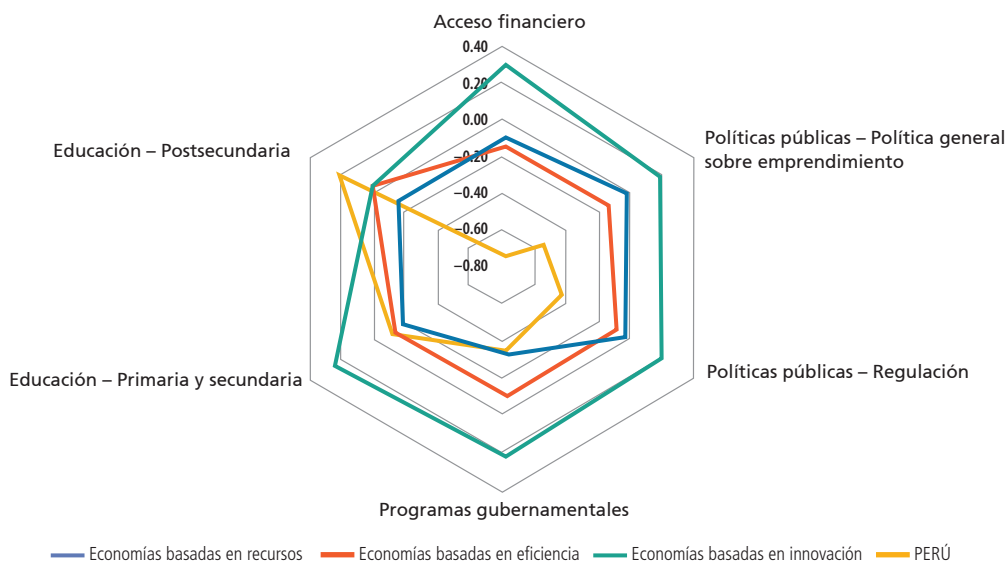
Las figuras 39 y 40 comparan la valoración de los expertos peruanos con la valoración promedio de sus pares según los grupos de desarrollo económico. En ellos se aprecian las puntuaciones en valores Z; en otras palabras, qué tanto se acercan o se alejan del valor promedio.

La figura 39 muestra que las condiciones relacionadas con financiamiento, políticas públicas, programas de apoyo y educación emprendedora a nivel primario y secundario están más

desarrolladas en los países con economías basadas en innovación que en las economías basadas en recursos y en eficiencia. Se aprecia una excepción con la categoría «educación emprendedora a nivel postsecundario» (EFC 4b), que, al parecer, muestra un menor desarrollo, frente al resto de categorías.

En el Perú, con excepción de la «educación emprendedora a nivel primario, secundario» y «la educación emprendedora a nivel postsecundario», el resto de las EFC presentan menores valoraciones que el promedio obtenido en el grupo de países con economías basadas en eficiencia. Aún más, tres de las seis categorías obtienen valores más bajos que el promedio de los países con economías basadas en recursos.

Figura 39. Valoración de los expertos para las EFC 1 al 4, según grupos de desarrollo económico, GEM 2015-2016*



* 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 2015-2016, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

Estas categorías son: «acceso a financiamiento», «políticas públicas que fomenten el emprendimiento» y «políticas públicas asociadas con la regulación de empresas».

En la figura 40 se observa un panorama diferente para las otras seis categorías de EFC. Respecto de las EFC «infraestructura física», «transferencia de I+D», «infraestructura comercial y profesional» y «apertura del mercado interno», es notoria la diferencia en valoraciones entre las economías basadas en innovación y las economías basadas en recursos. Por otro lado, los expertos consideran que las economías basadas en recursos y en eficiencia destacarían más en las EFC «dinamismo del mercado interno» y «soporte social y cultural». En el caso del Perú, es notoria la poca valoración que los expertos han

brindado a las EFC «infraestructura comercial y profesional», «dinamismo de mercado interno» y «transferencia de I+D», incluso con una puntuación promedio por debajo de la de los países con economías basadas en recursos.

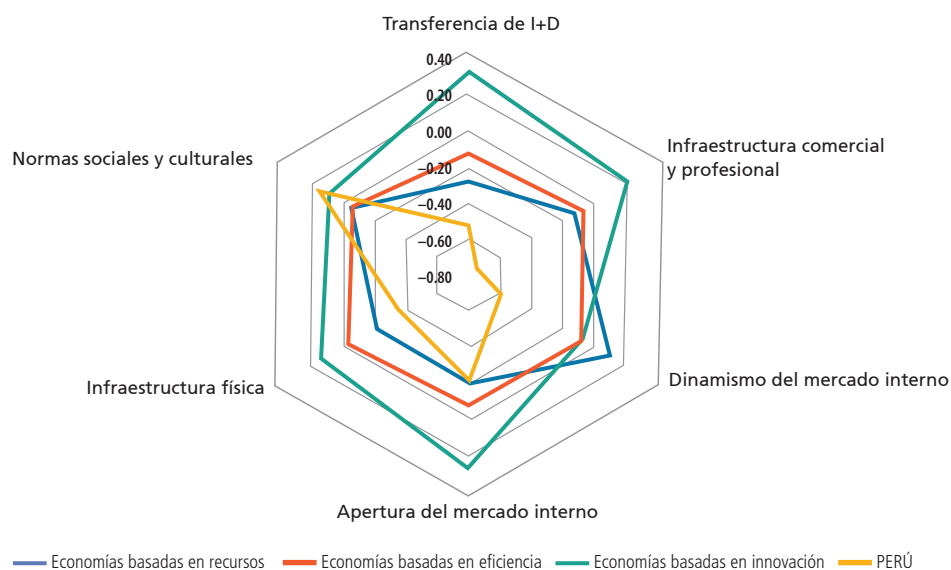
4.3. LAS CONDICIONES DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO

Los resultados de las valoraciones de los expertos peruanos para cada EFC se presentan en el tabla 8. Dada la modificación de la escala generada en la Encuesta Nacional para Expertos durante la presente edición, no es posible realizar una comparación directa con los valores obtenidos en años anteriores. Sin embargo, un análisis vertical de los datos permite observar una continuidad de los factores que son más relevantes

para el fomento e inhibición del emprendimiento en el país. Este hecho reflejaría la necesidad de continuar trabajando en acciones orientadas a promover una mayor transferencia en investigación y desarrollo, la inserción de una cultura emprendedora en los primeros años de educación escolar y el desarrollo de políticas gubernamentales enfocadas en la reducción de la burocracia administrativa y la carga impositiva, especialmente para nuevos emprendimientos con alto potencial de crecimiento.

Respecto a los factores que potencian el ecosistema emprendedor, el apoyo de la sociedad al emprendimiento y la educación emprendedora a nivel superior, tanto técnica como universitaria, siguen jugando un rol

Figura 40. Valoración de los expertos para las EFC 5 a 9, según grupos de desarrollo económico, GEM 2015-2016*



* 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 2015-2016, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

► 4. EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO

Tabla 8. Evolución de las valoraciones de los expertos sobre las 12 categorías de las EFCs, Gem Perú 2015-2016

EFC	DESCRIPCIÓN	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	PROMEDIO
1	Entorno financiero relacionado al emprendimiento	3.0	2.2	2.3	2.4	2.3	2.5	2.5	2.3	2.2	2.3
2a	Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	3.1	2.2	2.0	2.7	2.3	2.2	2.5	2.3	2.3	2.3
2b	Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	3.0	2.1	2.1	2.4	2.5	2.3	2.2	2.0	1.9	2.2
3	Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento	3.7	2.1	2.2	2.4	2.4	2.2	2.4	2.2	2.2	2.3
4a	Educación emprendedora en nivel de primaria y secundaria	3.0	2.0	2.1	2.2	2.1	2.2	2.0	1.9	1.9	2.0
4b	Educación emprendedora en nivel superior, profesional y universitaria	5.0	2.9	2.8	3.1	3.1	2.8	3.0	2.9	2.8	2.9
5	Nivel de transferencia en investigación y desarrollo	3.0	1.9	1.9	2.0	2.1	2.0	2.0	1.9	1.8	2.0
6	Acceso a la infraestructura comercial y profesional	3.7	2.8	2.7	2.9	2.8	2.8	2.7	2.8	2.8	2.8
7a	Dinamismo del mercado interno	3.8	2.4	2.6	2.6	2.7	2.6	2.3	2.8	2.5	2.6
7b	Barreras de entrada al mercado interno	3.8	2.7	2.6	2.8	2.7	2.8	2.7	2.6	2.9	2.7
8	Acceso a la infraestructura física	5.6	3.5	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	5.0	3.1	2.9	3.2	3.2	3.1	3.2	3.0	2.7	3.0

■ EFC con valores más bajos en el año

■ EFC con valores más elevados en el año

Fuente: GEM 2007-2015, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

preponderante, al igual que en años anteriores.

4.3.1. Condiciones que impulsan e inhiben la actividad emprendedora en el Perú

La figura 41 presenta la influencia positiva o negativa de los principales aspectos que afectan el ecosistema emprendedor peruano. Como se puede apreciar, los factores que mayor dinamismo inyectan a la actividad emprendedora, de acuerdo con los expertos, son el clima económico favorable, los programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento y el soporte y la

percepción positiva de la sociedad hacia el emprendedor.

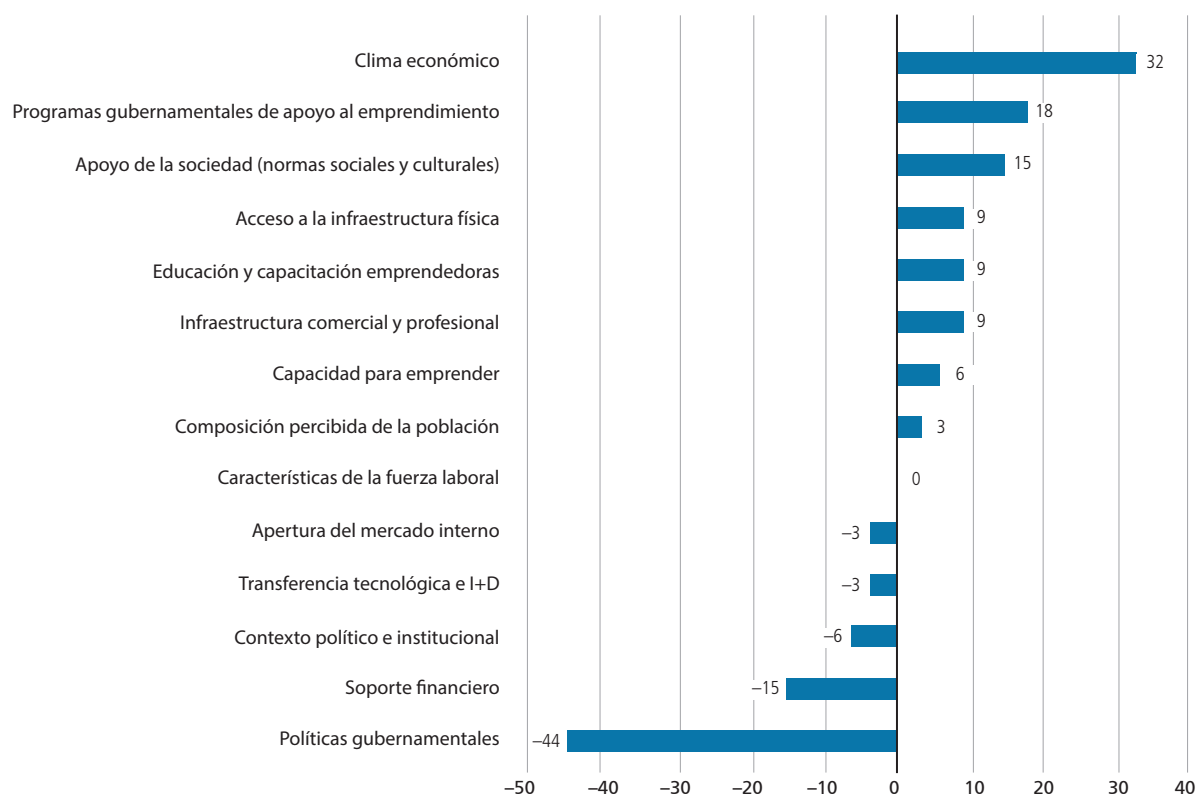
Por otro lado, y siempre según los expertos, las políticas gubernamentales, el soporte financiero y el entorno político e institucional son las condiciones que continúan actuando en contra de la generación de emprendimientos en nuestro país. Si bien este grupo de conocedores reconoce un rol más activo de los principales actores que forman parte del ecosistema emprendedor, ya sean públicos, privados o provenientes de la academia, en su gran mayoría consideran que

aún estamos muy por detrás de otras economías latinoamericanas. La necesidad de avanzar con mayor rapidez hacia el desarrollo y la implementación de iniciativas integrales y ágiles que potencien el emprendimiento innovador son de vital importancia para no dejar al país en una situación de desventaja frente a sus pares regionales o globales.

4.4. RECOMENDACIONES PARA PROMOVER LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL PERÚ

La figura 42 muestra el porcentaje acumulado de recomendaciones para cada EFC. En él se observa que

Figura 41. Principales aspectos que afectan positiva o negativamente el ecosistema emprendedor peruano, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2007-2015, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

las intervenciones principalmente deberían centrarse en el mejoramiento de las «políticas públicas», la «educación emprendedora a todo nivel» y el «acceso al financiamiento para los emprendedores».

Los expertos nacionales proponen la definición de políticas de Estado explícitas para fomentar el emprendimiento y mejorar la competitividad de las empresas. Algunos de ellos sugieren 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 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, evitar duplicidad de esfuerzos y optimizar los recursos financieros. Otra de sus funciones sería 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 de 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.

En relación con las mejoras en educación, los expertos manifiestan la necesidad de mejorar la educación básica con cambios profundos en el

► 4. EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO

Figura 42. Recomendaciones de los expertos acerca de las medidas necesarias para promover la actividad emprendedora, GEM Perú 2015-2016



Fuente: GEM 2007-2015, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

currículo escolar. Ellos recomiendan incentivar el espíritu emprendedor desde la infancia mediante una formación que considere el desarrollo de competencias y proporcione herramientas innovadoras para emprender de manera rápida y poco costosa.

Se debe sensibilizar a los niños sobre la oportunidad de crear productos y de mejorar su entorno, incluso con el uso de nuevas tecnologías. En etapas de formación más avanzada, los escolares podrían recibir elementos que los aproximen a la administración y finanzas; aprenderían metodologías ágiles y dinámicas que los ayuden a generar

iniciativas innovadoras de bajo riesgo.

Si bien los expertos no plantean dejar de lado el emprendimiento más tradicional, aquel que genera el autoempleo y representa la mayoría de iniciativas emprendedoras en el país, sí añaden la necesidad latente de incorporar lineamientos de innovación, escalabilidad y mayor impacto en los emprendimientos.

Un tercer punto importante para los expertos nacionales está relacionado con facilitar el acceso al financiamiento. Ellos han puesto énfasis en 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.

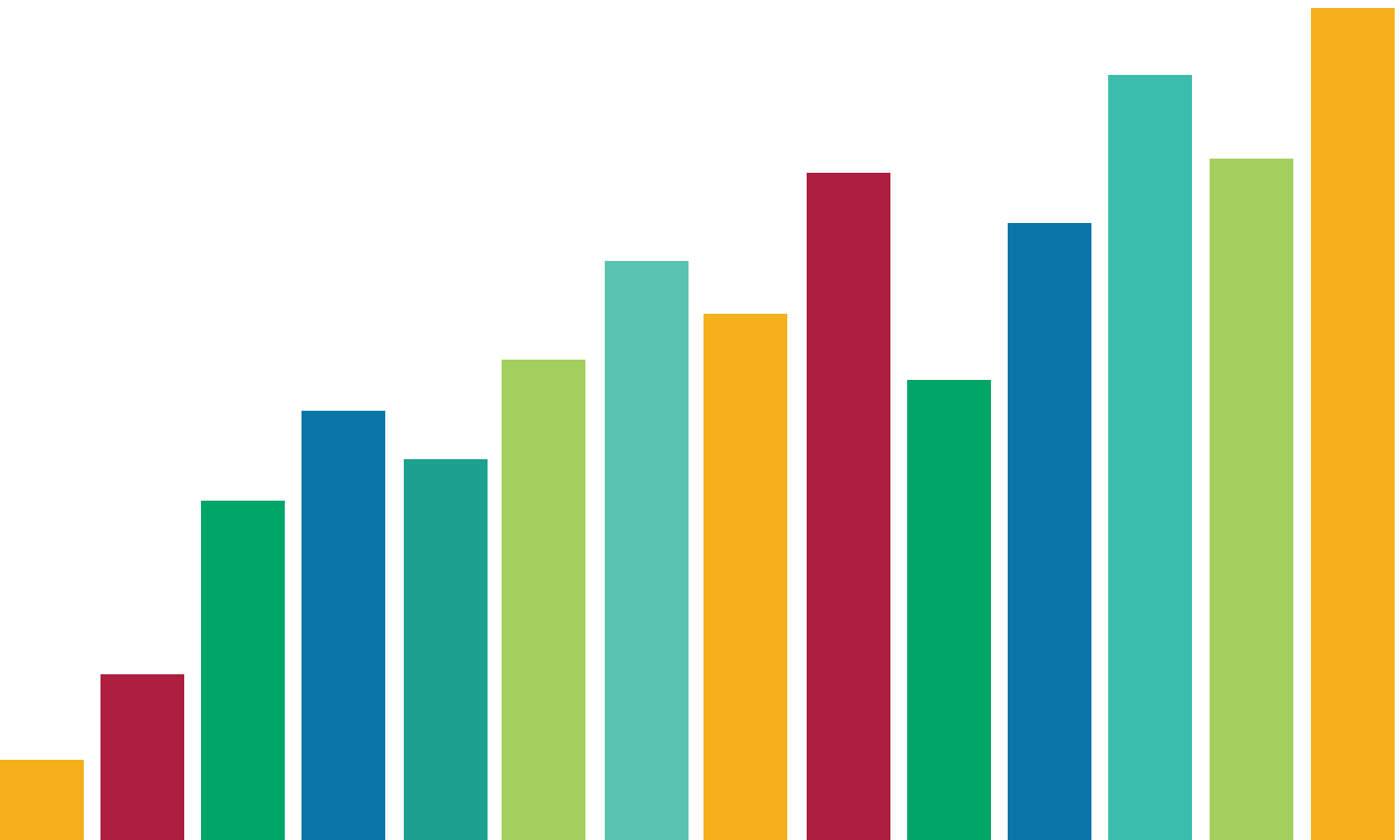
El Estado debe promover y facilitar el fortalecimiento de estas organizaciones y maximizar la relación entre todos los actores del ecosistema emprendedor, para unir esfuerzos e identificar sinergias.



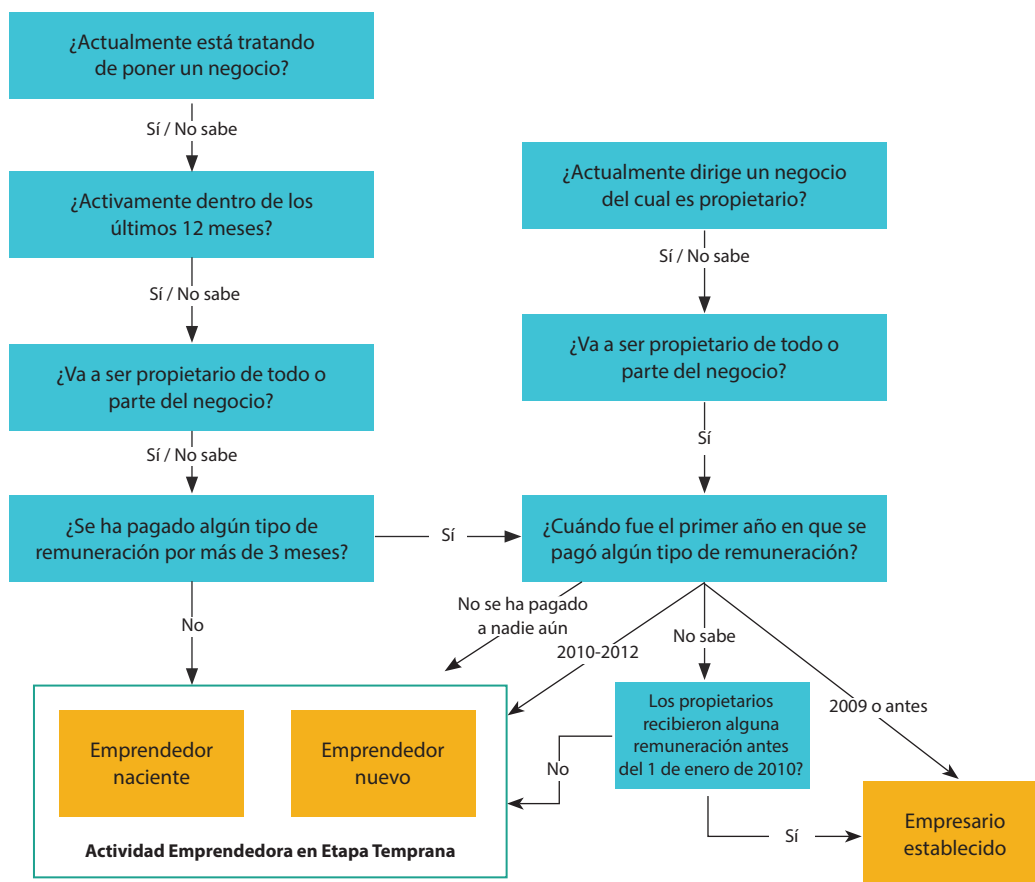
BIBLIOGRAFÍA

- 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: 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: 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: 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: 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 2015-216



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

APÉNDICE 2.
Glosario sobre los principales indicadores y terminología
en el GEM 2015-2016

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.



→ Apéndice 2

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.
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 .
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.
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.
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.

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.**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 2,078 entrevistas efectivas, distribuidas de la siguiente manera:

		Cantidad	%
Sexo	Hombre	1,030	50.4
	Mujer	1,048	50.4
Edad	De 18 a 24 años	467	22.5
	De 25 a 34 años	565	27.2
	De 34 a 44 años	478	23.0
	De 45 a 54 años	340	16.4
	De 55 a 64 años	228	11.0
Zona	Lima/ Callao	416	20.0
	Norte	416	20.0
	Sur	416	20.0
	Centro	415	20.0
	Oriente	415	20.0
Área	Urbana	1,473	70.9
	Rural	605	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 $\pm 2.1\%$, 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 2015.

Global *Entrepreneurship* Monitor

PERÚ 2015-2016

