



Global Entrepreneurship Monitor

Perú 2010





esan
ediciones

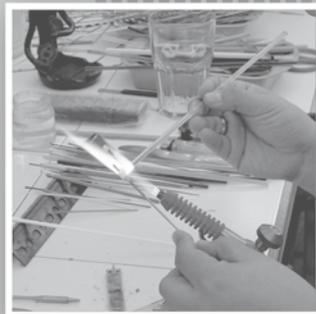


CDE | UNIVERSIDAD
esan

Centro de Desarrollo Emprendedor



Global Entrepreneurship Monitor Perú 2010



Jaime Serida

Oswaldo Morales

Keiko Nakamatsu

ESAN/Cendoc

SERIDA, Jaime ; MORALES, Oswaldo ; NAKAMATSU, Keiko
Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2010. – Lima : Universidad ESAN, 2012. – 118 p.

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

HB 615 S47 2010

© Jaime Serida, Oswaldo Morales, Keiko Nakamatsu, 2012

© Universidad ESAN, Centro de Desarrollo Emprendedor, 2012
Av. Alonso de Molina 1652, Surco, Lima-Perú
www.esan.edu.pe
esanediciones@esan.edu.pe

Primera edición
Lima, febrero del 2012

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º 2012-01076

CUIDADO DE EDICIÓN

Ada Ampuero
Carmen Santisteban

CORRECCIÓN DE ESTILO

José Luis Igue

CARÁTULA

Alexander Forsyth

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Ana María Tessey

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	5
AGRADECIMIENTOS	9
RESUMEN EJECUTIVO	13
1. EL GEM 2010	17
1.1. Introducción y antecedentes	19
1.2. Medidas del GEM	20
1.3. Emprendimiento y desarrollo	21
1.4. El modelo conceptual GEM	22
2. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA	25
2.1. El índice TEA	25
2.2. La actividad emprendedora en etapa temprana y el desarrollo económico	29
2.3. La motivación detrás de los emprendimientos en etapa temprana	32
2.4. Actividad emprendedora en etapa temprana por sectores económicos	36
2.5. Los emprendedores establecidos	37
2.6. La discontinuación de la actividad emprendedora	39
2.7. Financiamiento del emprendimiento	40
3. LOS EMPRENDEDORES	43
3.1. Análisis demográfico	43
3.1.1. Distribución por edad	43
3.1.2. Distribución por género	46
3.1.3. Nivel educativo	48
3.1.4. Nivel de ingreso	49
3.1.5. Situación laboral	50
3.2. Actitudes emprendedoras	51
3.2.1. Percepciones de oportunidades y de la capacidad para emprender	52

3.2.2. Miedo al fracaso	55
3.2.3. Percepciones sobre el emprendimiento en la sociedad	57
3.2.4. Intenciones de emprender	60
3.3. Aspiraciones emprendedoras	61
3.3.1. Expectativas de crecimiento	61
3.3.2. Actividad emprendedora orientada hacia la innovación y la tecnología	63
3.3.3. Actividad emprendedora con orientación internacional	67
4. EL CONTEXTO EMPRENDEDOR	71
4.1. Detalle de las condiciones específicas del entorno que afectan al emprendimiento en el Perú	73
4.1.1. EFC 1: Entorno financiero relacionado con el emprendimiento	73
4.1.2. Políticas gubernamentales relacionadas con el emprendimiento	76
4.1.3. Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento	79
4.1.4. Educación emprendedora	81
4.1.5. Grado de transferencia de I+D	84
4.1.6. Acceso a infraestructura profesional y comercial	87
4.1.7. Apertura del mercado interno	89
4.1.8. Acceso a la infraestructura física	92
4.1.9. Normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor	93
4.2. Condiciones específicas del entorno que apoyan la actividad emprendedora en el Perú	96
4.3. Condiciones específicas del entorno que limitan la actividad emprendedora en el Perú	97
4.4. Recomendaciones de los expertos acerca de las medidas necesarias para promover la actividad emprendedora en el Perú	100
BIBLIOGRAFÍA	105
APÉNDICES	107
1. Antecedentes sobre el GEM	107
2. Glosario sobre los principales indicadores y terminología en el GEM 2010	109
3. Procedimiento, muestreo y tamaño de la muestra de la Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010	111
4. Descripción de las Condiciones Específicas del Contexto Emprendedor (EFC)	113
5. Índice de figuras, gráficos y tablas	115

PRESENTACIÓN



La Universidad ESAN es una institución académica de alcance internacional. Fundada el 25 de julio de 1963, su organización y puesta en marcha fue confiada a la Escuela de Negocios para Graduados de la Universidad de Stanford, California. Transformada en universidad desde el 12 de julio de 2003 (Ley N° 28021), hoy ofrece maestrías en administración, maestrías especializadas, carreras universitarias, así como programas de educación ejecutiva, programas corporativos y otros servicios académicos y profesionales.

Proyectándose más allá de sus fronteras, la Universidad ESAN ha establecido convenios con más de 70 prestigiosas universidades del mundo y es miembro de las más importantes redes académicas internacionales, como The Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB), Association of MBAs (AMBA), Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración (Cladea), Fundación Europea para el Desarrollo de la Administración (EFMD), Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), Partnership in International Management (PIM) y Nibes Network of International Business and Economic Schools (NIBES), entre otros.

La Universidad ESAN preserva el prestigio, la excelencia académica y el reconocimiento internacional construido en 48 años de exitosa trayectoria. Asimismo, mantiene el liderazgo académico en el país y una de las primeras posiciones en Latinoamérica.



El Centro de Desarrollo Emprendedor de la Universidad ESAN fue creado en junio del 2003 por iniciativa de un grupo de destacados académicos con la finalidad de fomentar el desarrollo de una sociedad emprendedora que sustente el progreso en nuestro país, sobre la base de tres elementos claves: la generación de un entorno empresarial favorable para la creación y el fortalecimiento de iniciativas emprendedoras, el desarrollo de emprendedores con una sólida formación empresarial y el surgimiento de empresas innovadoras preparadas para aprovechar las ventajas de un mundo globalizado.

De este modo se han creado 5 líneas estratégicas de actuación:

Formación integral mediante una amplia gama de programas de formación para emprendedores, empresarios y agentes vinculados al emprendimiento.

Investigación y difusión de conocimientos en emprendimiento que contribuyan a la elaboración de medidas y políticas que mejoren el entorno empresarial de nuestro país. Uno de los principales esfuerzos dirigidos a lograr este objetivo es el estudio *Global Entrepreneurship Monitor*, el cual se enorgullece en presentar.

Creación de empresas innovadoras de alto potencial de crecimiento que sean capaces de posicionarse en el mercado local e internacional. Como parte de esta línea de acción se han realizado proyectos de incubación empresarial y organizado concursos

nacionales de ideas y planes de negocios, entre los que destacan el Concurso Nacional de Emprendedores, la competencia de planes de negocios Emprende, el Programa Revalora Perú y el Programa Projoven Emprendedor, entre otros. Por otro lado, el CDE-ESAN también tiene a su cargo la realización en el Perú del Global Innovation Tournament (Stanford Technology Ventures Program) y la Global Entrepreneurship Competition (HIT Barcelona) entre otros.

Soporte empresarial mediante programas de asesoría durante las fases de gestación, crecimiento y consolidación de los negocios, de modo que estos los emprendedores sean capaces de insertarse con éxito en el mercado.



Grupo consultor peruano de investigación sociológica y de mercados, ampliamente reconocido en los ámbitos social, político y de negocios. Sus sondeos de intención de voto fueron los más cercanos a los resultados electorales en el 2011.

Imasén ofrece servicios de investigación de mercados y consumidores, dirigidos a empresas, pero cuenta también con una larga experiencia en estudios de carácter sociológico, así como en relación con el marketing político, lo que facilita la información clave para la toma de decisiones.

Consciente del potencial emprendedor de nuestra población, por tercer año consecutivo, Imasén contribuye en la realización de la Encuesta a la Población Adulta, con lo que provee información de alta calidad para el estudio Global Entrepreneurship Monitor, en el convencimiento de que el conocimiento generado ayudará a aplicar políticas más acertadas, orientadas a crear las condiciones propicias para el desarrollo del país.

AGRADECIMIENTOS

El equipo GEM Perú agradece a todas aquellas personas que brindaron su generosa colaboración para la realización de este estudio y a los más de dos mil peruanos encuestados, por su gentileza y disposición para participar en la investigación de campo en el 2010.

Nuestro especial agradecimiento a los expertos nacionales que amablemente aportaron su valioso tiempo y conocimientos en el GEM Perú entre los años 2004 y 2010.

En orden alfabético:

Alejandro Afuso Higa, José Salvador Ahumada Vásquez, Peter Bernhard Anders Moores, Carlos Gerardo Arana Vivar, Mario Arbulú Miranda, Rolando Arellano Cueva, Carlos Arrese Pérez, Jaime Augusto Ávalos Sánchez, Robinson Ayala Puchar, Michel Azcueta, Luis Baba Nakao, Jaime Enrique Bailón Maxi, Lelio Balarezo, Mario Ballón García, Ángel Becerra, Raúl Benavides Ganoza, Gastón Enrique Benza Pflucker, Óscar Bohorquez, Frank Thomas Boyle Alvarado, Beatriz Boza, Jack Burga, Melina Burgos Quiñones, Sergio Calderón, Juan José Calle, Carlos Camino Linares, Mercedes Inés Carazo, Frank Martin Tadeo Castro Bárcenas, Otilio Fernando Chaparro Tejada, José Luis Chicoma Lúcar, Max Chion, Roberto Colombo Mischiatti, René Cornejo Díaz, Jorge Cortez Cumpa, Fernando Cuadros Luque, Carlos Felipe Culquichicon Cáceres, Alfredo Dammert Lira, Santiago Dávila Philippon, José Antonio de Izcue Arnillas, Julio César de la Rocha Corzo, Federico Dejo Soto, Daniel Diez Canseco, Francisco Dumler Cuya, Carlos Durand Chahud, Samuel Dyer Ampudia, Norma Eyzaguirre Rojas, José Facho Bernuy, Eduardo Farah Hayn, Graciela Fernández Baca, Blanca Fernández Montenegro, Jesús Ferreyra Fernández, Javier Flores Castillo, Agnes Franco, Pedro Franco, Nadine Freeman,

Carlos Gallardo Gómez, Miguel E. Gallo Seminario, Ricardo Ganaja Kamizato, Guillermo Garrido-Lecca, Esther Germans, Tomás Gistau López-Dóriga, Domingo Gonzales, Hernando Guerra-García Campos, Carlos Hernández, Edmundo Hernández Aparcana, Claudio Herzcka, Carmen Higaonna Oshiro, Carlos Jorge Hiraoka Torres, Ricardo Huancaruna, Alberto Ikeda, José Iturriaga Travezan, Miguel Jaramillo Baanante, Alejandro Jiménez Morales, Teresa Joo de Siu, Juan Luis Kruger, Pilar Lamas Basurto, José Antonio La Rosa Rodríguez, Rolando Liendo Chicata, Dino Linares Scarcerieau, Renee Lombardi, Juvenal Luna Gonzales, Jan Lust, Luis Maezono, Juan Carlos Mathews Salazar, Eduardo Mc Bride Quiroz, Augusto Mellado Méndez, Tula Mendoza Farro, Humberto Orlando Meneses Arancibia, Julio Adriano Meza Braga, Iván Miffin Bresciani, Román Miu Wong, José Miguel Morales Dasso, Roberto Morales Morales(†), Alberto Muñoz Nájjar, Edmundo Murrugarra Florián, José Antonio Ñique De La Puente, Pedro Olaechea Álvarez Calderón, Fernando Ortega, Felipe Ortiz de Zevallos, Amelia Pacheco, Juan Antonio Pacheco Romaní, Claudio Palomares Sartor, Julio Pardavé, Luis Felipe Pardo Olazábal, César Paredes Piana, Francois Patthey Salas, Giovanna Peñaflor Guerra, Ricardo Pérez Luyo, Walter Piazza de la Jara, Ramón Ponce, Aaron Prado, Gonzalo Prialé, Álvaro Quijandría Salmón (†), Jaime Quijandría Salmón, Ana Reátegui Vela, Luis Rebolledo Soberón, María del Pilar Rey Villalobos, Dayana Ríos Fernández, Juan José Marcelo Risi Carbone, Cecilia Rivera, Santiago Roca Tavella, Christian Miguel Rodríguez Manucci, José Rosas Bernedo, Pedro Rubio, Albina Ruiz Ríos, Carlos Saito, Máximo San Román Cáceres, Walter Sánchez Anton, Guido Sánchez Yábar, César Sandoval Incháustegui, Agapito Absalón Saravia Sandoval, Leopoldo Scheelje Martin, Iris Shimabukuro, Damián Silva Cevallos, Manuel Solís Gómez, Johann Spitzer, Humberto Sullon Prado, Isabel Tafur Marín, Roberto Taipe Piñashca, Jorge Talavera Traverso,

Guillermo Santiago Thornberry Villarán, Urpi Torrado, Raúl Torres Trujillo, Pedro Valdivia Maldonado, Percy Vigil Vidal, Nidia Vílchez Yucra, Carmen Vildoso, Luis Enrique Villa Prado, Carlos Villa Solís, Fernando Villarán, Efraín Wong, Edwin Wu, Gina Yáñez De la Borda, Alberto Zapater Cateriano, Juan Carlos Zavala De la Cruz, Óscar Zevallos, Juan Carlos Zevallos Ugarte, Agustín Zúñiga Gamarra.

RESUMEN EJECUTIVO

En el 2010, el Perú incrementó su nivel de actividad emprendedora y alcanzó un índice TEA de 27.2%. Se convirtió así en el séptimo país en el mundo, y el primero entre las economías basadas en eficiencia, con mayor índice de actividad emprendedora en etapa temprana.

El emprendimiento por oportunidad fue referido por el 21.1% de los entrevistados, mientras que el emprendimiento por necesidad lo fue por el 5.8%. Con ello, el ratio TEA oportunidad/TEA necesidad se incrementó de 2.5 en el 2009 a 3.6 en el 2010, con lo que se afianza la tendencia creciente mostrada en años anteriores.

En el 2009, la mayoría de emprendimientos en etapa temprana se registró en el sector orientado al consumidor final (62%) y en el sector transformación (22%), a los que siguieron los sectores con actividades extractivas (8%) y de servicios a empresas (8%). Entre las actividades con mayor participación de emprendedores, destacan las de comercio minorista, hoteles y restaurantes, con 58% de los emprendimientos.

Por otro lado, el Perú tiene una prevalencia de 7.2% de empresas establecidas. El índice de discontinuación de negocios fue de 9.3% para el 2010, aunque el 24% de los emprendedores que habían discontinuado un negocio refirió que este siguió operando, mientras que el 9% mencionó que siguió funcionando pero en actividades diferentes. Los principales motivos de discontinuación fueron: la rentabilidad del emprendimiento (34%), los motivos personales (29%), y la dificultad para conseguir financiamiento (22%).

En el 2010, los emprendedores peruanos en etapa temprana que respondieron a la encuesta invirtieron en total alrededor de

5'023,071 de dólares, lo que significa un promedio aproximado de 10,825 dólares por negocio. Asimismo, el 50% de los emprendimientos se inició con un monto de inversión de 3,180 dólares. El aporte proveniente de los recursos propios del emprendedor fue en promedio de 3,902 dólares, y en el 62.8% de los casos este monto constituyó el total de la inversión.

Aproximadamente el 14% de las personas entrevistadas manifestó haber apoyado económicamente la puesta en marcha de un negocio ajeno en los tres últimos años. En total, la inversión informal en el Perú ascendió a 383,636 dólares, con una inversión promedio de 1,375 dólares. El 74% de los inversores informales apoyó a familiares directos e indirectos; solo el 2% invirtió en negocios de desconocidos que consideraron atractivos.

En el Perú, 25 de cada 100 mujeres están involucradas en un emprendimiento en etapa temprana; el TEA femenino es el más alto en su grupo y el séptimo en la serie GEM. Por otro lado, la edad promedio de los emprendedores en etapas iniciales es de 35.9 años, mientras que la mayor parte de emprendedores (57%) tiene entre 25 y 44 años.

El mayor porcentaje de emprendedores tiene educación secundaria concluida (33%), otro porcentaje importante (17%) tiene educación técnica completa, pero son los niveles técnico y universitario donde se encuentra proporcionalmente mayor cantidad de emprendedores en relación con no emprendedores.

En relación con los ingresos, el 60% de emprendedores pertenece al tercio de la población con ingresos más altos; el 29%, al tercio con ingresos medios; y el 11%, al tercio con menores ingresos. El 58% de los

emprendedores se reconoce autoempleado en su negocio. Es decir, el nivel de ingreso familiar se está desplazando lentamente hacia montos mayores, pero aún se mantiene un alto componente de negocios de subsistencia.

En cuanto a las percepciones y actitudes en relación con el emprendimiento, en general la población peruana muestra actitudes favorables en una proporción que está entre las más altas del mundo. Así, en el Perú el 71% de los encuestados afirma, independientemente del sexo y la edad, ver buenas oportunidades de negocios para los próximos 6 meses y, mejor aun, un 77% cree ser capaz de explotarlas. Solamente el 34% de los encuestados que percibe buenas oportunidades de negocio en la zona donde vive no pondría un negocio por miedo a fracasar.

Asimismo, los indicadores de valoración del emprendimiento por parte de la sociedad peruana son altos y mayores que el promedio de su grupo. El 77% de los encuestados piensa que la sociedad peruana valora a quienes ponen un negocio exitoso, el 81% considera que los medios realizan una buena cobertura del sector y el 82% de los entrevistados cree que la mayoría de peruanos considera el poner un negocio como una buena opción de carrera.

Respecto de la creación de empleos, el 31% de los emprendimientos proporciona empleo solo a su propietario, pero el 23% de los emprendedores en etapas iniciales cree que podrá incorporar a su empresa hasta a 19 empleados; y el 6%, que podrá incorporar a más de 19.

Por otro lado, el 42% de los emprendedores en etapa temprana son innovadores en términos de introducción de nuevas combinaciones producto/mercado (el 36%

introdujo productos desconocidos para sus potenciales clientes y el 49% ingresó a mercados con poca o ninguna competencia), pero solo el 13% utiliza la tecnología más nueva disponible, mientras que el 9% espera expandir su mercado con uso de nueva tecnología y únicamente el 8% de los emprendimientos espera que por lo menos 25% de su cartera de clientes se encuentre o resida en el extranjero.

En cuanto al contexto emprendedor, en comparación con el año anterior, en el 2010 los expertos peruanos han mostrado un ligero aumento en sus calificaciones para 7 de las 12 categorías estudiadas (políticas gubernamentales relacionadas a burocracia e impuestos, educación emprendedora a nivel de educación primaria y secundaria, transferencia en investigación y desarrollo, acceso a infraestructura comercial y profesional, dinamismo del mercado interno, barreras de entrada al mercado interno y acceso a la infraestructura física), mientras que en 4 ca-

tegorías han reducido sus valoraciones (políticas gubernamentales concretas relacionadas a prioridad y apoyo al emprendimiento, programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, educación emprendedora a nivel de educación superior, profesional y universitaria, y apoyo de la sociedad y normas sociales y culturales), y en una de ellas no ha habido variación (entorno financiero relacionado con el emprendimiento).

Como en el año anterior, los expertos nacionales manifiestan que las principales EFC que estimulan el emprendimiento continúan siendo: el clima económico, las normas sociales y culturales que apoyan socialmente al emprendedor y la apertura del mercado interno. Mientras que entre las principales EFC que limitan el desarrollo del emprendimiento se cuentan: la escasez de políticas gubernamentales concretas que prioricen y apoyen el emprendimiento, un entorno financiero inadecuado y las deficiencias sobre educación emprendedora.

Capítulo 1

EL GEM 2010*

En el año 2010, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) cumple 12 años investigando el fenómeno emprendedor y su relación con el bienestar económico. A la fecha, es el estudio sobre emprendimiento de mayor envergadura en el ámbito mundial. Concebido en 1997 y realizado por primera vez en 1999 con solo 10 países participantes, hasta el 2010 el Proyecto ha incluido la participación de más de 80 economías. Para este año, se ha encuestado a más de 175 mil personas en 59 naciones, muestra que constituye la más grande y diversa (en términos económicos y geográficos) en lo que va del Proyecto. Estas naciones representan el 52% de la población del planeta y el 84% del PBI mundial (IMF, 2010).

El GEM 2010 muestra que, en las economías analizadas, cerca de 110 millones de personas entre 18 y 64 años participaron activamente en la creación de un negocio. Otras 140 millones estaban dirigiendo negocios nuevos con menos de 3 años y medio de antigüedad. En conjunto, aproximadamente 250 millones de personas estaban involucradas en lo que el GEM define como actividad emprendedora en fase temprana. De estas personas, se estima que 63 millones esperaban contratar a por lo menos cinco empleados en los próximos cinco años, y 27 millones habían previsto la contratación de veinte o más empleados dentro de cinco años. Esto pone de manifiesto la importancia de la iniciativa emprendedora para el crecimiento del empleo en todo el mundo.

El GEM brinda un panorama conjunto de los emprendedores de todo el mundo, midiendo las actitudes de la población y las actividades

* Con el fin de ilustrar los objetivos del GEM, este capítulo contiene extractos traducidos de la versión en inglés del Reporte Ejecutivo Global 2010 desarrollado por Kelley, Bosma y Amorós (2011).

y características de los individuos que participan en las distintas fases del emprendimiento. También revela las aspiraciones que estos emprendedores tienen para sus negocios, junto con otras características claves de sus empresas. Este esfuerzo es posible gracias al trabajo colaborativo de un consorcio de equipos nacionales compuesto por investigadores académicos de todo el mundo. Cada equipo nacional GEM supervisa una encuesta anual aplicada a por lo menos 2000 adultos. Además, se consulta a expertos nacionales sobre los factores que pueden explicar la naturaleza y el nivel del emprendimiento en sus economías.

El GEM agrupa a los países participantes en tres niveles: países con economías basadas en recursos, países con economías basadas en eficiencia y países con economías basadas en innovación. Estos grupos se establecen de acuerdo con el Reporte de Competitividad Mundial del Foro Económico Mundial (Schwab, 2010), que identifica tres fases de desarrollo económico según PBI per cápita y el porcentaje que significan los bienes primarios en las exportaciones.

Según la clasificación del Foro Económico Mundial, la fase de desarrollo económico impulsada por recursos está dominada por actividades como la agricultura de subsistencia y los negocios extractivos, con una fuerte dependencia de recursos humanos y naturales. En la fase impulsada por la eficiencia, el mayor desarrollo es acompañado por la industrialización y una mayor dependencia de las economías de escala, con uso intensivo de capital en grandes organizaciones dominantes. A medida que avanza el desarrollo hacia la fase impulsada por la innovación, se expande el sector servicios y las empresas son más intensivas en el uso del conocimiento.

El GEM, además, agrupa a los países en seis regiones geográficas: África Subsahariana, Medio Oriente y África del Norte (MENA, Middle East and North Africa), Sur de Asia, América Latina y el Caribe, Europa Oriental, Asia-Pacífico y los Estados Unidos y Europa Occidental. Así las economías se pueden comparar según similares niveles de desarrollo y ubicaciones geográficas. Las agrupaciones económicas y geográficas se muestran en la tabla 1.

La encuesta del 2010 se llevó a cabo durante junio y julio, cuando el mundo todavía estaba luchando por salir de la recesión del periodo 2008-2009, y con la futura estabilidad económica de muchas naciones aún en entredicho. El impacto prolongado de la recesión se ha demostrado de manera más consistente a través del crecimiento negativo o muy lento del PBI en el mundo desarrollado, mientras que los nuevos motores de crecimiento fueron echando raíces en los países en desarrollo, particularmente en América Latina, Asia y África. Así también, mientras que algunas economías han superado esta crisis, otras permanecen atrapadas en un laberinto de alto desempleo, poco consumo y deuda fuera de control.

Para las 41 economías que participaron tanto en el GEM 2009 y el GEM 2010, la comparación de las tasas de Actividad Emprendedora Total en Etapas Tempranas (TEA, Total Entrepreneurship Activity) muestra una combinación de aumentos y disminuciones (o ningún cambio) en los tres grupos económicos. Mientras que el número de cambios positivos y negativos fue aproximadamente igual en las economías impulsadas por recursos e impulsadas por eficiencia, la balanza se inclinó ligeramente hacia un mayor descenso en el grupo de economías basadas en innovación. Geográficamente, hay cambios

Tabla 1. Países participantes del GEM 2010, clasificados según fase de desarrollo y región geográfica

Región	Economías basadas en recursos	Economías basadas en eficiencia	Economías basadas en innovación
África Subsahariana	Angola*, Ghana, Uganda, Zambia	Sudáfrica	
Medio Oriente, África del Norte y Asia Sur	Egipto*, Irán*, Pakistán, Arabia Saudita*, Cisjordania y Franja de Gaza	Túnez	Israel
Latinoamérica y el Caribe	Jamaica*, Guatemala*, Bolivia	Argentina, Brasil, Chile*, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú, Trinidad y Tobago*, Uruguay*	
Europa Oriental		Bosnia y Herzegovina, Croacia*, Hungría*, Letonia*, Macedonia, Montenegro, Rumania, Rusia, Turquía	Eslovenia
Asia Pacífico	Vanuatu	Malasia, China, Taiwán*	Australia, Japón, República de Corea
Estados Unidos y Europa Occidental			Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza, Reino Unido, Estados Unidos

* País en transición a la siguiente fase de desarrollo económico.

tanto positivos como negativos en la mayoría de las regiones del mundo.

1.1. Introducción y antecedentes

El emprendimiento es fundamental para el desarrollo y el bienestar de la sociedad. Los emprendedores crean puestos de trabajo e impulsan y dan forma a la innovación, con lo que aceleran los cambios estructurales en la economía. Mediante la introducción de nuevos competidores, contribuyen indirectamente a la productividad. El emprendimiento es, pues, un catalizador del crecimiento económico y la competitividad nacional.

El GEM se centra en tres objetivos fundamentales:

- Medir las diferencias en las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras entre los distintos países del entorno GEM.
- Descubrir los factores que determinan la naturaleza y el nivel de actividad emprendedora nacional.
- Identificar las políticas que permitan mejorar el nivel de la actividad emprendedora nacional.

El GEM se basa en las siguientes premisas: En primer lugar, la prosperidad de una economía es altamente dependiente de un sector

emprendedor dinámico. Esto es cierto en todas las etapas del desarrollo. Sin embargo, la naturaleza de esta actividad puede variar en carácter e impacto. El emprendimiento impulsado por necesidad, especialmente en regiones menos desarrolladas o en aquellas que experimentan pérdidas de puestos de trabajo, puede contribuir a que una economía se beneficie de las iniciativas de autoempleo. Las economías más desarrolladas, por otra parte, pueden aprovechar su riqueza y capacidad de innovación, aunque también ofrecen más opciones de empleo que atraen a aquellos que de otra manera se convertirían en emprendedores. Con el fin de mantener su dinamismo emprendedor, estas economías necesitan infundir mayor motivación para generar emprendimientos basados en oportunidad.

En segundo lugar, la capacidad emprendedora de una economía requiere de personas con capacidad y motivación para iniciar un negocio, y también de percepciones positivas de la sociedad hacia el emprendimiento. El emprendimiento debe comprender la participación de todos los grupos de la sociedad, incluidas las mujeres, una amplia gama de edades y niveles de educación, y poblaciones menos favorecidas. Finalmente, el emprendimiento de alto crecimiento es un elemento clave para el crecimiento del empleo en una economía, y la competitividad nacional depende de iniciativas emprendedoras innovadoras y que trasciendan las fronteras del país.

1.2. Medidas del GEM

Antes del GEM, el análisis tradicional del crecimiento económico y de la competitividad había, en su mayor parte, descuidado el papel desempeñado por las empresas nuevas y las pequeñas empresas en las economías

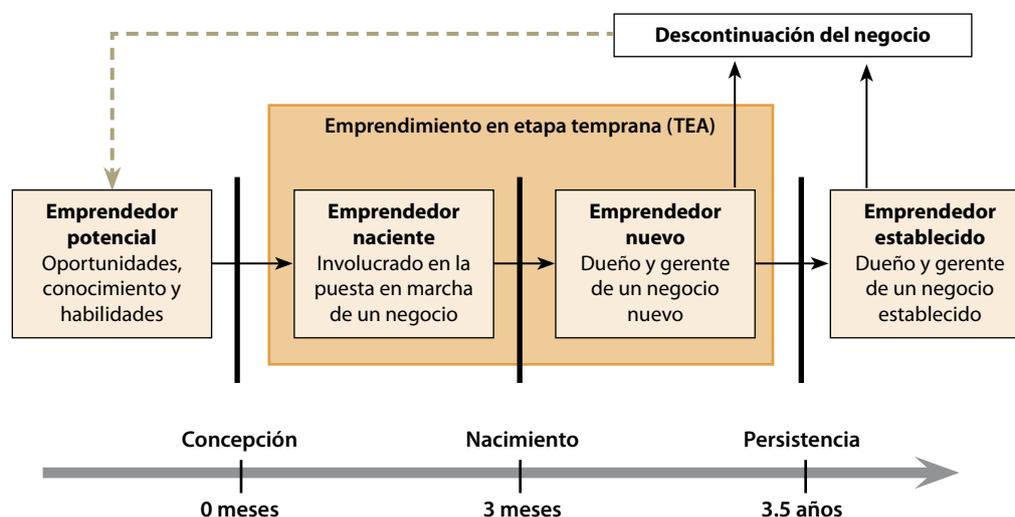
nacionales, debido, en cierta medida, a la falta de datos fiables sobre este sector. Generalmente, esta información estaba disponible solo para los países en las fases más avanzadas de desarrollo económico. Las medidas existentes, tales como las tasas de autoempleo, no reflejaban el alcance dinámico de la actividad emprendedora. Y mientras la mayoría de los gobiernos han mantenido durante mucho tiempo registros de negocios formales, no fue hasta el GEM que se tuvo una imagen más precisa del emprendimiento de todo tipo en los diferentes rincones del mundo.

El objetivo principal del GEM es medir la participación individual en la creación de negocios. Esto diferencia al GEM de otras bases de datos, la mayoría de las cuales registran datos al nivel de empresas. Un segundo objetivo de la investigación GEM es el de promover el emprendimiento como un proceso que comprende diferentes fases: la intención de emprender, el comienzo del emprendimiento, la gestión de empresas nuevas, la consolidación de estas e incluso su discontinuación. La figura 1 resume el proceso de emprendimiento y las definiciones operacionales del GEM.

El apéndice 1 contiene más información sobre la historia del GEM y su metodología. También hay más información detallada en el sitio web <<http://www.gemconsortium.org>>. Las variables operativas más comunes y sus definiciones se describen en el apéndice 2.

A través de las medidas del GEM, podemos entender qué personas (y quiénes no) están participando en un emprendimiento. El GEM comprende tanto a aquellos que tienen negocios formalmente registrados como a aquellos que llevan adelante negocios informales. Estas empresas no registradas

Figura 1. El proceso emprendedor y las definiciones operacionales del GEM 2010



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

pueden concentrar hasta el 80% de la actividad económica en los países en desarrollo (The World Bank, 2010).

Las personas ponen negocios por una serie de razones. Pueden ser conducidos a emprender por necesidad, es decir, la búsqueda del autoempleo cuando no hay ninguna otra opción de trabajo. O, por el contrario, sus esfuerzos pueden ser impulsados por el deseo de mantener o mejorar sus ingresos, o para aumentar su independencia. El GEM, por lo tanto, evalúa también las motivaciones de los emprendedores.

El GEM, adicionalmente, mide las aspiraciones. Estas aspiraciones pueden evidenciarse mediante productos o servicios innovadores o por la búsqueda de clientes más allá de las fronteras nacionales. También pueden incluir expectativas de alto crecimiento, lo cual contribuye en forma más significativa a la creación de empleo en las economías.

Reconociendo que los emprendedores son impulsados no solo por sus propias percep-

ciones acerca de cómo iniciar un negocio sino también por las actitudes de quienes los rodean, el GEM considera las actitudes que representan el clima de emprendimiento en una sociedad. Los emprendedores deben estar dispuestos a asumir riesgos y a pensar positivamente acerca de la disponibilidad de oportunidades que los rodea, así como sobre su capacidad para iniciar un negocio y el valor de hacerlo. Al mismo tiempo, ellos necesitan clientes que estén dispuestos a comprarles, proveedores dispuestos a abastecerlos y familias e inversionistas dispuestos a apoyar sus esfuerzos. Incluso las percepciones positivas de la sociedad hacia el emprendimiento pueden estimular indirectamente esta actividad.

1.3. Emprendimiento y desarrollo

El conjunto de datos armonizados del GEM permite la comparación de la actividad emprendedora en todo el mundo, dentro y entre regiones geográficas. Este informe analiza, además, grupos de economías con

Figura 2. Fases del desarrollo económico



Fuente: Kelley, Bosma y Amorós (2010).

un nivel de desarrollo similar. Siguiendo la tipología utilizada por el Foro Económico Mundial, el GEM clasifica a los 59 países participantes como economías «basadas en recursos», «basadas en eficiencia» o «basadas en innovación» (Porter, Sachs & McArthur, 2002). La figura 2 muestra las características de estos grupos económicos y el enfoque clave para el desarrollo en cada nivel.

A medida que una economía se desarrolla, aumenta la productividad y, en consecuencia, también la renta per cápita. Esto es a menudo acompañado por la migración de la fuerza laboral de uno a otro sector económico. Por ejemplo, la fuerza de trabajo puede desplazarse de los sectores agrícola y de extracción hacia la industria, y finalmente a los servicios (Gries & Naude, 2010).

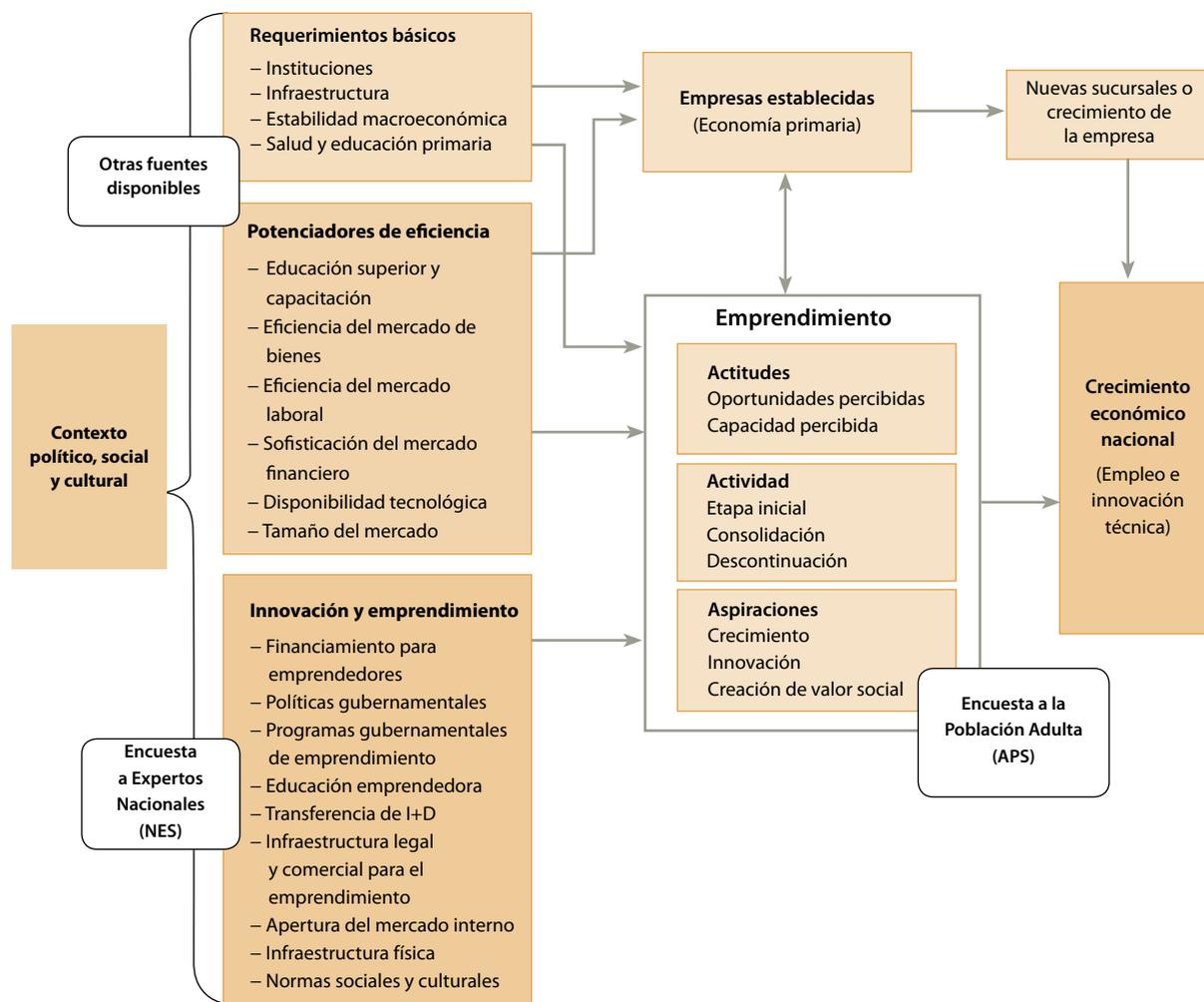
En las primeras etapas de desarrollo, predominan en las economías, por lo general, las actividades impulsadas por necesidad. En este caso, la demanda por puestos de trabajo en sectores de alta productividad supera a la oferta. Por tanto, muchas personas deben crear su propia fuente de ingresos. Cuando el desarrollo es mayor, crecen los sectores productivos. Esto aumenta la

capacidad de absorción de mano de obra, pero conduce a la disminución gradual del nivel de emprendimiento impulsado por necesidad. Al mismo tiempo, el aumento de la riqueza y las mejoras en infraestructura estimulan los negocios basados en la oportunidad, lo que cambia la naturaleza de la actividad emprendedora. Estas empresas están probablemente más asociadas a mayores aspiraciones de crecimiento, innovación e internacionalización; descansan, sin embargo, en las instituciones económicas y financieras creadas durante las fases de desarrollo. En la medida en que estas instituciones sean capaces de acoger y apoyar la actividad emprendedora por oportunidad, los negocios emprendedores e innovadores podrán surgir como conductores importantes del crecimiento económico y la creación de riqueza (Henrekson, 2005).

1.4. El modelo conceptual GEM

La figura 3 ilustra el modelo GEM, el cual muestra, en primer lugar, la relación entre el contexto social, cultural y político, y tres conjuntos de condiciones marco. Estas condiciones marco modelan y afectan la actividad y

Figura 3. Modelo conceptual GEM



Fuente: GERA, 2009. Adaptada de Reynolds et ál. 2005.

las aspiraciones de los emprendedores, así como las actitudes de la población hacia el emprendimiento. A su vez, la actividad emprendedora y el crecimiento de las empresas establecidas en la economía primaria influyen en el crecimiento económico.

Como muestra la figura 3, el imperativo fundamental en las economías impulsadas por recursos se encuentra en la construcción de los requisitos básicos, tales como educación primaria, salud, infraestructura, etc. Es

poco probable que otros factores propios de etapas más avanzadas, como los programas gubernamentales para emprendedores o de financiamiento, tengan un impacto significativo si, por ejemplo, los emprendedores no cuentan con vías de comunicación adecuadas para el transporte de mercancías o si no se dispone de una fuerza de trabajo suficientemente sana y educada. En otras palabras, las inversiones en las condiciones marco específicas para el emprendimiento pueden ser menos eficaces en facilitar la

creación de empresas si se hacen a expensas de los requisitos básicos.

Los emprendedores con grandes aspiraciones obtienen mejores resultados en los países donde hay un clima económico y político estable e instituciones bien desarrolladas. Esto, de hecho, puede explicar las actividades de ciertos grupos de inmigrantes en las economías más ricas. Al mismo tiempo, el progreso económico genera economías de escala. Las grandes empresas son más eficientes desde una perspectiva nacional, y para muchas personas constituyen una alternativa de trabajo más atractiva que el emprendimiento basado en necesidad.

Para compensar la migración de los emprendedores por necesidad hacia el empleo en las grandes empresas, las economías basadas en eficiencia deben potenciar el emprendimiento por oportunidad. El segundo conjunto de condiciones marco representa a los potenciadores de la eficiencia. Estos

están dirigidos a asegurar que los mercados funcionen correctamente y a atraer más emprendedores motivados por oportunidad. El fomento de las economías de escala, de hecho, se complementa con la aparición de emprendedores orientados al crecimiento y la tecnología, de modo que se amplían las fuentes de trabajo en una sociedad.

Las economías avanzadas tienen una plataforma relativamente sofisticada de requisitos básicos y potenciadores de eficiencia, los cuales, si bien son esenciales para sustentar el emprendimiento basado en la necesidad, pueden ser insuficientes para impulsar el comportamiento basado en la oportunidad. Aquí, prevalece el conocimiento, pero la mano de obra es cara. Entonces, las condiciones marco específicas para el emprendimiento deben ser palancas que impulsen la conducta orientada al dinamismo y la innovación; al mismo tiempo debe mantenerse la base de requisitos básicos y potenciadores de eficiencia ya desarrollada.

Capítulo 2

LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

En este capítulo se analizarán las principales medidas respecto de la actividad emprendedora tanto entre los países GEM como en el Perú en particular. El capítulo se centra en las características de la actividad emprendedora en la etapa temprana de desarrollo económico, así como también en otras consideraciones de interés como la motivación para emprender, la distribución sectorial del emprendimiento y los aspectos financieros de la inversión.

2.1. El índice TEA

Para medir la actividad emprendedora en etapa temprana el GEM utiliza el índice TEA (Total Early Stage Entrepreneurship Activity), que refleja la cantidad de emprendedores nacientes (adultos que están poniendo en marcha un negocio y no han recibido salarios ni otra retribución por más de tres meses) y emprendedores nuevos (aquellos que dirigen su negocio y han recibido salarios u otra retribución por más de tres y menos de 42 meses). El GEM estima que en el 2010, entre las 59 naciones participantes, 110 millones de personas eran emprendedores nacientes, y otras 140 millones de personas eran emprendedores nuevos. Juntos, constituyen unos 250 millones de personas que se encuentran trabajando en la etapa temprana de un emprendimiento.

El TEA mide el dinamismo del emprendimiento en etapa temprana, es decir, la magnitud de la creación de negocios por parte de la población; sin embargo, por sí solo no informa acerca de la dimensión, calidad ni impacto en la economía de las empresas creadas, aspectos que se analizarán más adelante mediante el uso de otras medidas específicas.

Tabla 2. Actividad emprendedora por país según fase de desarrollo económico GEM 2010

	Porcentaje emprendedores nacientes	Porcentaje emprendedores nuevos	Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)	Porcentaje emprendedores establecidos	Porcentaje discontinuación de negocios
Economías basadas en recursos					
Angola	13.6	19.1	32.4	8.6	19.9
Bolivia	28.8	14.0	38.6	18.2	9.0
Egipto	2.1	4.9	7.0	4.5	3.8
Ghana	10.7	24.6	33.9	35.5	25.7
Guatemala	8.3	8.4	16.3	6.6	3.9
Irán	4.8	7.8	12.4	12.2	7.3
Jamaica	5.5	5.1	10.5	6.9	8.1
Pakistán	6.6	2.7	9.1	4.7	2.6
Arabia Saudita	5.9	3.5	9.4	3.9	3.8
Uganda	10.6	22.0	31.3	27.7	27.4
Vanuatu	31.2	28.2	52.2	23.2	22.0
Cisjordania y Franja de Gaza	7.9	2.6	10.4	2.0	5.7
Zambia	17.3	17.1	32.6	9.6	23.5
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>11.8</i>	<i>12.3</i>	<i>22.8</i>	<i>12.6</i>	<i>12.5</i>
Economías basadas en eficiencia					
Argentina	7.0	7.4	14.2	12.4	3.8
Bosnia y Herzegovina	4.1	4.1	7.7	6.6	4.7
Brasil	5.8	11.8	17.5	15.3	5.3
Chile	11.1	6.1	16.8	6.0	5.6
China	4.6	10.0	14.4	13.8	5.6
Colombia	8.6	12.7	20.6	12.2	5.1
Costa Rica	10.4	3.6	13.5	4.8	2.0
Croacia	3.8	1.9	5.5	2.9	4.5
Ecuador	10.4	11.5	21.3	14.7	7.2
Hungría	4.6	2.6	7.1	5.4	2.9
Letonia	5.6	4.2	9.7	7.6	4.2
Macedonia	4.4	3.6	8.0	7.6	3.7
Malasia	1.4	3.6	5.0	7.9	1.9
México	8.6	2.0	10.5	0.4	5.9
Montenegro	12.0	3.1	14.9	7.8	7.3
PERÚ	22.1	6.0	27.2	7.2	9.2
Rumania	3.3	1.1	4.3	2.1	2.6
Rusia	2.1	1.9	3.9	2.8	0.8
Sudáfrica	5.1	3.9	8.9	2.1	4.8
Taiwán	4.7	3.8	8.4	7.2	3.7
Trinidad y Tobago	8.9	6.4	15.1	8.5	2.9
Túnez	1.7	4.4	6.1	9.0	4.1
Turquía	3.7	5.1	8.6	10.7	4.6
Uruguay	7.8	4.1	11.7	7.2	3.5
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>6.7</i>	<i>5.2</i>	<i>11.7</i>	<i>7.6</i>	<i>4.4</i>



Tabla 2 (continuación)

	Porcentaje emprendedores nacientes	Porcentaje emprendedores nuevos	Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)	Porcentaje emprendedores establecidos	Porcentaje discontinuación de negocios
Economías basadas en innovación					
Australia	3.9	4.0	7.8	8.5	2.7
Bélgica	2.3	1.4	3.7	2.7	2.0
Dinamarca	1.8	2.2	3.8	5.6	1.7
Finlandia	2.4	3.4	5.7	9.4	1.8
Francia	3.7	2.3	5.8	2.4	2.5
Alemania	2.5	1.8	4.2	5.7	1.5
Grecia	2.0	3.5	5.5	14.8	3.4
Islandia	7.4	3.3	10.6	7.4	3.4
Irlanda	4.4	2.6	6.8	8.6	2.3
Israel	3.2	2.6	5.7	3.1	3.8
Italia	1.3	1.0	2.3	3.7	1.6
Japón	1.5	1.8	3.3	7.4	1.5
Corea	1.8	4.8	6.6	11.2	1.6
Países Bajos	4.0	3.4	7.2	9.0	1.4
Noruega	4.4	3.4	7.7	6.7	2.6
Portugal	1.8	2.8	4.5	5.4	2.6
Eslovenia	2.2	2.4	4.7	4.9	1.6
España	2.2	2.1	4.3	7.7	1.9
Suecia	2.3	2.6	4.9	6.4	2.9
Suiza	2.0	3.1	5.0	8.7	2.4
Reino Unido	3.2	3.3	6.4	6.4	1.8
Estados Unidos	4.8	2.8	7.6	7.7	3.8
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	3.0	2.8	5.6	7.0	2.3

Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

La tabla 2 resume la actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) y en las otras fases del proceso emprendedor para cada uno de los 59 países participantes del GEM 2010.

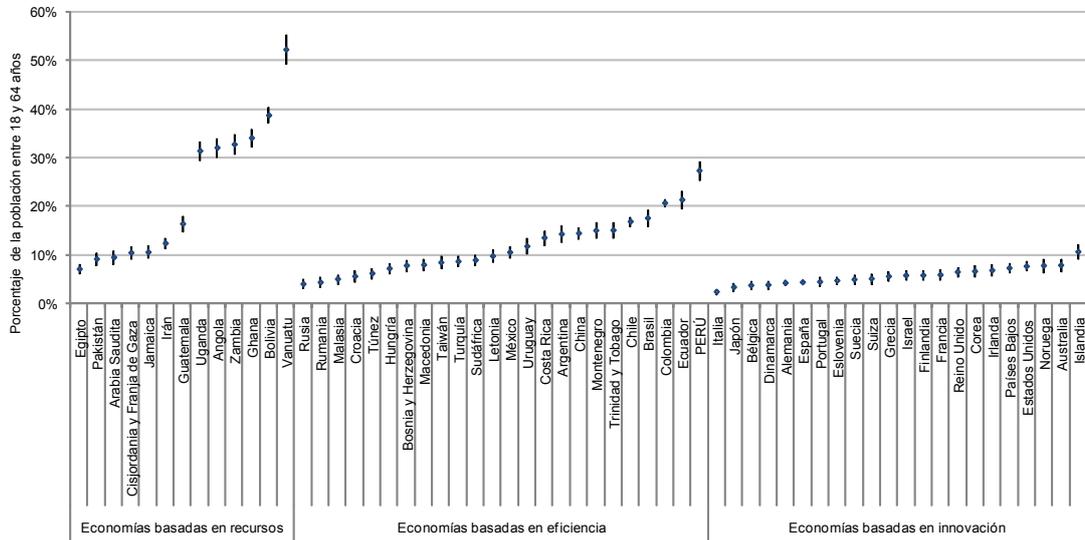
El gráfico 1 muestra la actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) de los 59 países participantes en el GEM 2010, agrupados según las tres fases principales de desarrollo económico. Esta clasificación permite comparar la actividad emprendedora entre países que se encuentran en fases similares de desarrollo económico.

Las barras verticales muestran el intervalo de confianza al 95% de la población. Cuando

las barras de dos países se superponen, los TEA de ambos no son significativamente diferentes. Asimismo, un menor intervalo (una línea más corta) indica que la muestra es más grande y, por ende, el indicador permite inferir con mayor precisión las características de toda la población.

En promedio, los niveles más altos del TEA corresponden a los países con economías basadas en recursos, que incluyen a los tres con el mayor nivel TEA de toda la serie GEM (Vanuatu, 52.2%; Bolivia, 38.6% y Ghana, 33.9%), seguidos por los países con economías basadas en eficiencia y, por último, los países con economías basadas en innova-

Gráfico 1. Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) por país, GEM 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

ción, que presentan el nivel de TEA más bajo de la serie GEM (Italia, 2.3%; Japón, 3.3% y Bélgica, 3.7%).

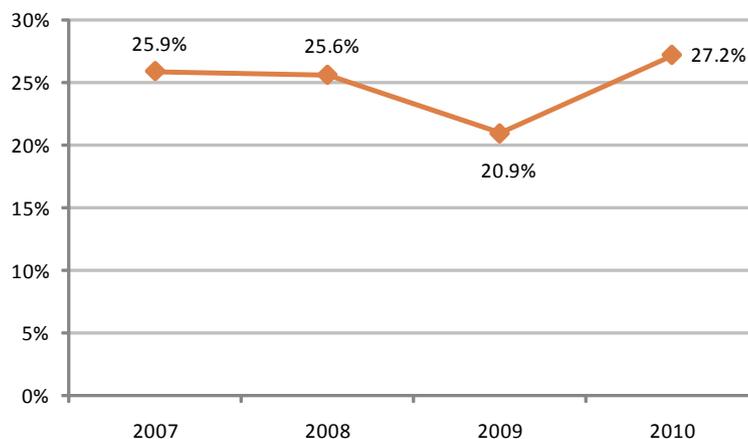
Entre los países con economías basadas en recursos, se observa que la región del Medio Oriente tiene los menores niveles de TEA, mientras que Vanuatu, Bolivia y la región del África Subsahariana tienen los niveles más altos del grupo. Cabe destacar que en Vanuatu, una pequeña isla del Pacífico Sur con la más alta tasa de emprendimiento, más del 50% de la población adulta se encontraba creando un negocio en el 2010.

Entre las economías basadas en eficiencia, Perú, Ecuador y Colombia son los países más emprendedores, con un TEA de 27.2%, 21.3% y 20.6%, respectivamente. En promedio, Latinoamérica y el Caribe tienen los TEA más altos del grupo, por encima del 10%; todos los países de la región han mostrado una tendencia creciente en este indicador, sobresaliendo entre ellos el Perú y Ecuador.

En cambio, Europa del Este cuenta con los países con los TEA más bajos del grupo —Rusia (3.9%) y Rumania (4.3%)—, si bien algunos sí han incrementado su tasa de emprendimiento.

En general, los países con economías basadas en innovación tienen bajos niveles de actividad emprendedora. Para el 2010, Islandia (10.6%), Australia (7.8%) y Noruega (7.7%) han obtenido los niveles de TEA más altos de su grupo, a pesar de una leve declinación con respecto al 2009. La disminución del TEA también es evidente en otros países, sobre todo europeos; entre ellos, especialmente, Grecia, que pasa por una de las crisis más severas de su historia económica. Italia, asimismo, tiene el menor nivel de TEA de la serie GEM (2.3%), junto con Japón (3.3%) y Bélgica (3.7%).

En cuanto al Perú, la actividad emprendedora en el 2010 fue de 27.2%, cifra que indica un incremento importante respecto del 2009

Gráfico 2. Evolución del TEA, GEM Perú 2007-2010

Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM Perú 2007-2010.

(20.9%) y corta la tendencia decreciente de los años anteriores* (gráfico 2).

2.2. La actividad emprendedora en etapa temprana y el desarrollo económico

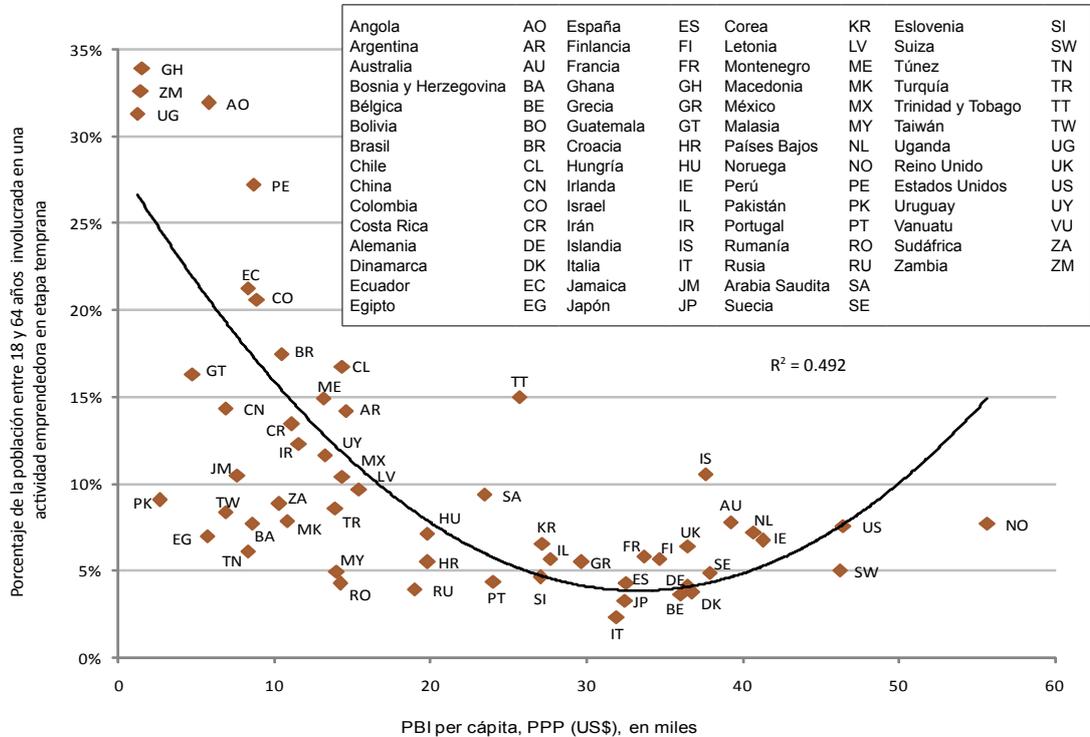
Desde el primer estudio GEM, se ha demostrado una asociación constante entre el nivel de desarrollo económico de un país y su nivel de actividad emprendedora. El gráfico 3, en forma de U, ilustra esta relación entre el PBI per cápita, ajustado a la paridad de poder adquisitivo, y los niveles del TEA 2010. Se observa, en el lado izquierdo del gráfico, que los países con niveles bajos de ingreso per cápita como Ghana, Zambia y Uganda tienen altos niveles de actividad emprendedora en etapa temprana. A medida que el ingreso per cápita aumenta, la actividad emprendedora tiende a disminuir. En la

* En el 2007 se realizó un ajuste metodológico para evitar incluir en la medición del TEA a una parte de la población que se identificaba a sí misma con el término «emprendedor» aunque estuviese realizando otras actividades parecidas. Los indicadores del 2008, 2009 y 2010 son consistentes con el cambio implementado en el 2007.

parte inferior de la línea curva figuran los países que parecen estar en transición de economías basadas en eficiencia a economías basadas en innovación, como es el caso de varios países de Europa Oriental. Otros países como Alemania, Francia, Bélgica e Italia muestran niveles relativamente bajos de actividad emprendedora, aunque los más ricos, como Estados Unidos y Noruega, tienden a presentar niveles más altos.

Este fenómeno se explica, en parte, por la naturaleza de los emprendimientos que florecen de acuerdo a un PBI per cápita en particular. En otras palabras, los países con menor desarrollo económico suelen concentrar una proporción muy alta de emprendimientos impulsados por necesidad, por la falta de oportunidades laborales. En estos países, los negocios son, por lo general, muy pequeños y solo proporcionan autoempleo a sus propietarios. Asimismo, los sectores predominantes son los de tipo extractivo o basados en el consumidor local. Por el contrario, conforme un país se desarrolla y alcanza estabilidad macroeconómica, política e institucional, crece el sector productivo de las grandes empresas establecidas que proveen empleo, con lo cual se produce una

Gráfico 3. Relación entre actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) y PBI per cápita, GEM 2010



Nota: Bolivia y Vanuatu no aparecen en el gráfico debido a que sus índices TEA son muy altos.
Fuente: Encuesta de Población Adulta (APS) GEM 2010 e IMF, 2010.

caída significativa de los emprendimientos por necesidad.

Así, en un país con bajo nivel de PBI per cápita, una disminución en la tasa de la actividad emprendedora acompañada de crecimiento económico y estabilidad política puede considerarse una señal positiva. Al incrementarse las oportunidades de empleo, disminuyen los emprendimientos por necesidad; sin embargo, los negocios que se llegan a crear son iniciados por emprendedores con mayores aspiraciones de crecimiento e innovación, y explotan oportunidades en mercados nuevos; por tanto, este tipo de actividad emprendedora ofrece una mayor contribución al desarrollo económico y social del país.

En los países con niveles altos de renta per cápita, los consumidores son más exigentes

y los individuos tienen acceso a los recursos necesarios para explotar oportunidades de negocio en ambientes más propicios para el desarrollo de innovaciones; ello conduce a un incremento de la actividad emprendedora, pero, en este caso, con un predominio de los negocios por oportunidad.

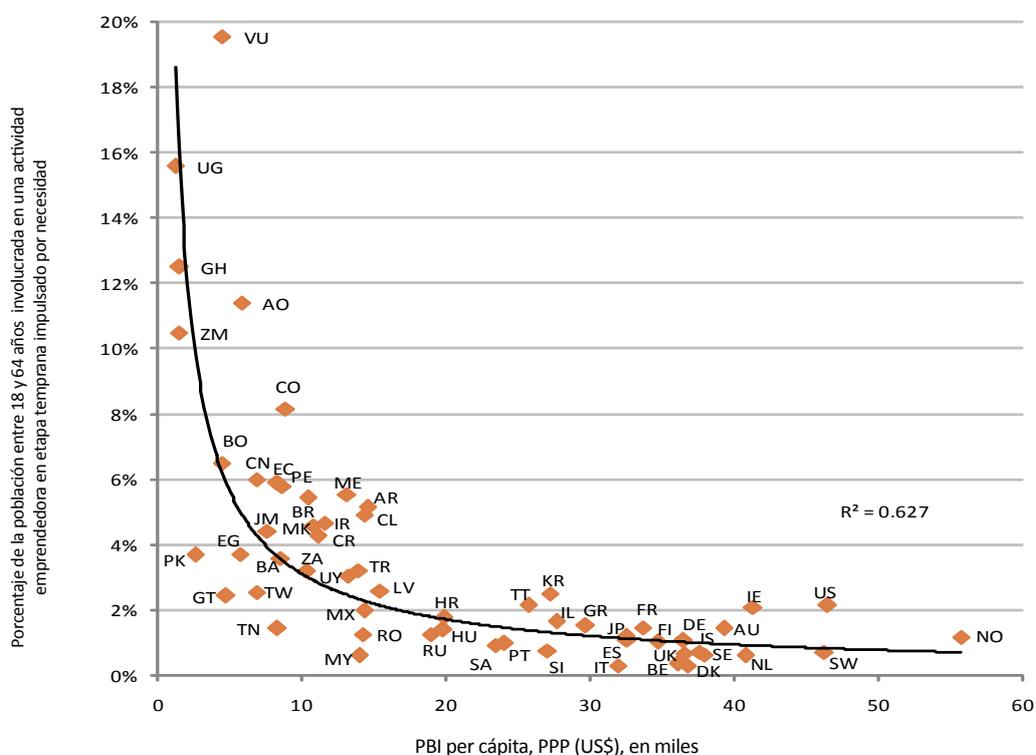
Por otro lado, la dispersión de las estimaciones del índice TEA alrededor de la línea de tendencia demuestra que las tasas de emprendimiento no están solamente en función de las diferencias en el nivel de desarrollo económico, sino también de otros factores sociales como, por ejemplo, el desarrollo histórico, el crecimiento demográfico, patrones culturales, etc. Por ejemplo, la influencia de estos factores resulta evidente en el caso de los países de Europa Oriental, los cuales tienen poca densidad poblacional y una

cantidad reducida de emprendedores como legado del sistema comunista recientemente eliminado; por ello, estos países suelen ubicarse por debajo de la línea de tendencia, con menores tasas de emprendimiento frente al promedio de sus pares con el mismo PBI per cápita.

Es aconsejable, entonces, tener en cuenta que el panorama emprendedor puede diferir por razones culturales, institucionales, económicas y demográficas, entre otras, por lo que deben tomarse con precaución los resultados del TEA como medida única para contrastar la actividad emprendedora entre los países. El gráfico 4 muestra la relación entre el emprendimiento basado en la necesidad y el PBI per cápita ajustado a la paridad

del poder adquisitivo. Este gráfico refuerza lo señalado anteriormente y confirma que los TEA altos ubicados, en el gráfico 3, alrededor de la pendiente de la parte izquierda de la curva, donde los niveles de PBI per cápita son los más bajos, se deben a niveles muy altos de emprendimientos por necesidad. Se observa en el gráfico 4 que, a medida que aumenta el PBI per cápita en el eje horizontal, los niveles de TEA por necesidad decaen muy rápidamente, con un leve aumento del PBI, y luego siguen cayendo en forma más moderada. Mientras tanto, en el gráfico 3 es evidente que tanto la pendiente más gradual hacia la izquierda como el repunte de la derecha son originados por el aumento de emprendimientos por oportunidad a medida que crece el PBI.

Gráfico 4. Relación entre actividad emprendedora en etapa temprana basada en necesidad (TEA necesidad) y PBI per cápita, GEM 2010



Fuente: Encuesta de Población Adulta (APS) GEM 2010 e IMF (2010).

2.3. La motivación detrás de los emprendimientos en etapa temprana

Básicamente, los emprendedores se clasifican en dos tipos según la motivación que los impulsa. Los emprendedores por oportunidad buscan desarrollar un emprendimiento motivados por el reconocimiento de una oportunidad de negocio, desean una mayor independencia económica o incrementar sus ingresos. En cambio, los emprendedores por necesidad se encaminan hacia la generación de negocios para subsistir porque consideran no tener otra alternativa para ganarse la vida, o porque temen quedar desempleados en un futuro

cercano y pretenden mantener su nivel de ingresos actuales. La tabla 3 clasifica la actividad emprendedora de acuerdo con estos dos tipos de emprendedores en cada país participante del GEM 2010, los que están agrupados según su fase de desarrollo económico.

El ratio de la proporción entre emprendedores motivados por oportunidad y emprendedores impulsados por necesidad ofrece una medida aproximada de la calidad de los negocios creados. El gráfico 5 muestra que, a mayor nivel de desarrollo económico, aumenta el ratio TEA oportunidad/TEA necesidad. Al respecto, cabe destacar entre los países con economías basadas en

Tabla 3. Motivación para emprender y ratio TEA oportunidad/TEA necesidad, GEM 2010

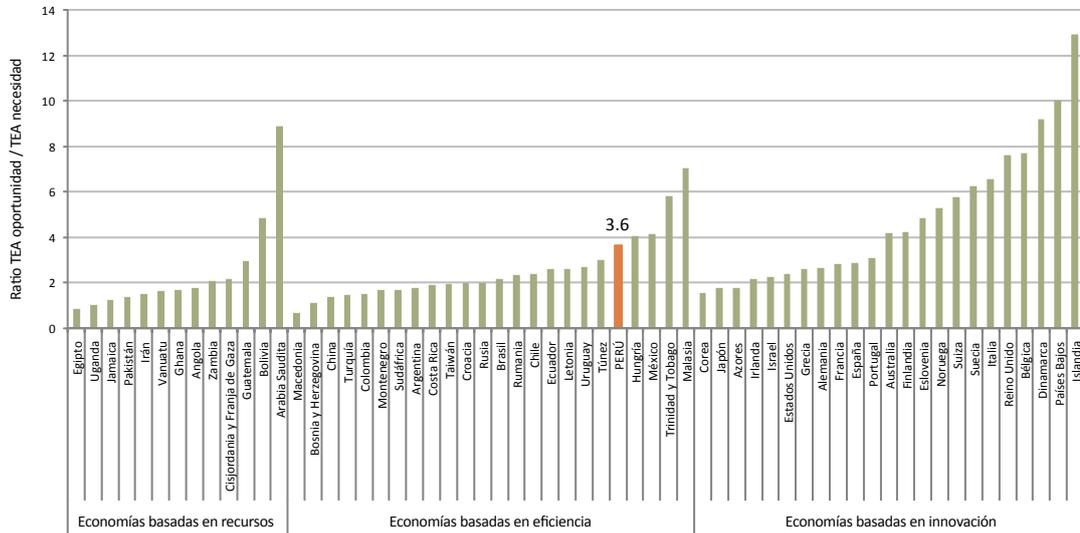
	Porcentaje emprendedores por oportunidad	Porcentaje emprendedores por necesidad	Ratio
Economías basadas en recursos			
Egipto	3.1	3.7	0.8
Uganda	15.7	15.6	1.0
Jamaica	5.4	4.4	1.2
Pakistán	5.1	3.7	1.4
Irán	7.1	4.7	1.5
Vanuatu	31.9	19.6	1.6
Ghana	21.0	12.5	1.7
Angola	19.9	11.4	1.7
Zambia	21.7	10.5	2.1
Cisjordania y Franja de Gaza	7.1	3.3	2.1
Guatemala	7.3	2.5	3.0
Bolivia	31.6	6.5	4.9
Arabia Saudita	8.4	0.9	8.9
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	14.2	7.6	2.5
Economías basadas en eficiencia			
Macedonia	3.0	4.6	0.6
Bosnia y Herzegovina	4.0	3.6	1.1
China	8.1	6.0	1.4
Turquía	4.7	3.2	1.4
Colombia	12.1	8.2	1.5
Montenegro	9.3	5.6	1.7



Tabla 3 (continuación)

	Porcentaje emprendedores por oportunidad	Porcentaje emprendedores por necesidad	Ratio
Sudáfrica	5.4	3.2	1.7
Argentina	9.0	5.2	1.7
Costa Rica	8.1	4.3	1.9
Taiwán	5.0	2.5	1.9
Croacia	3.5	1.8	2.0
Rusia	2.5	1.3	2.0
Brasil	11.9	5.4	2.2
Rumania	2.9	1.3	2.3
Chile	11.7	4.9	2.4
Ecuador	15.3	5.9	2.6
Letonia	6.8	2.6	2.6
Uruguay	8.2	3.0	2.7
Túnez	4.4	1.5	3.0
PERÚ	21.1	5.8	3.6
Hungría	5.7	1.4	4.1
México	8.3	2.0	4.1
Trinidad y Tobago	12.5	2.2	5.8
Malasia	4.3	0.6	7.0
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>7.8</i>	<i>3.6</i>	<i>2.6</i>
Economías basadas en innovación			
Corea	3.9	2.5	1.6
Japón	2.1	1.2	1.8
Azores	2.2	1.3	1.8
Irlanda	4.5	2.1	2.1
Israel	3.7	1.7	2.2
Estados Unidos	5.2	2.2	2.4
Grecia	4.0	1.5	2.6
Alemania	2.8	1.1	2.6
Francia	4.2	1.5	2.8
España	3.1	1.1	2.9
Portugal	3.1	1.0	3.1
Australia	6.1	1.5	4.2
Finlandia	4.3	1.0	4.2
Eslovenia	3.7	0.8	4.8
Noruega	6.3	1.2	5.3
Suiza	4.1	0.7	5.8
Suecia	4.1	0.7	6.3
Italia	2.0	0.3	6.5
Reino Unido	5.2	0.7	7.6
Bélgica	2.8	0.4	7.7
Dinamarca	2.8	0.3	9.2
Países Bajos	6.1	0.6	10.0
Islandia	9.5	0.7	12.9
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>4.2</i>	<i>1.1</i>	<i>4.8</i>

Gráfico 5. Ratio TEA oportunidad/TEA necesidad por país, GEM 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

recursos a Arabia Saudita, que a pesar de tener un nivel bajo de TEA, registra un ratio tan alto como el de los países desarrollados (8.9) y un TEA por necesidad que es el más bajo de su grupo. En el otro extremo, Egipto combina el TEA más bajo de este grupo con el ratio más bajo. En ambos países hay relativamente pocos emprendedores, pero mientras que en el primero la mayoría busca la explotación de oportunidades o mejorar sus ingresos, en el segundo la mayoría de emprendedores busca solo subsistir.

De otro lado, entre los países con economías basadas en eficiencia, Macedonia tiene un TEA bajo cuyo mayor componente es el emprendimiento por necesidad; y destaca, al otro extremo, Malasia, cuyo nivel de emprendimiento por oportunidad es siete veces el de necesidad a pesar de registrar un TEA más bajo que el de Macedonia.

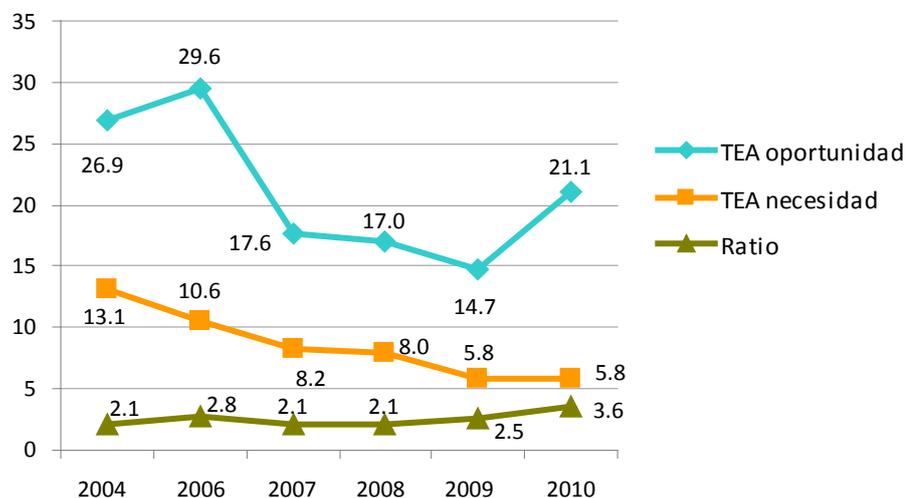
Finalmente, el emprendimiento por oportunidad es más bien la regla en los países con economías basadas en la innovación,

los cuales obtienen sin excepción ratios mayores a 1. En este grupo de países destaca Islandia, con una relación de casi 13 emprendedores por oportunidad frente a cada emprendedor por necesidad.

En el Perú, como se aprecia en el gráfico 6, el emprendimiento por oportunidad se ha incrementado a 21.1% luego de un descenso en el 2009, mientras que el emprendimiento por necesidad se ha mantenido en 5.8%, con lo cual el ratio TEA oportunidad/TEA necesidad ha escalado a 3.6. Este lento pero positivo ascenso es un indicio de la mejora cualitativa de nuestros emprendimientos, hecho que augura una mayor sostenibilidad del crecimiento económico experimentado en nuestro país.

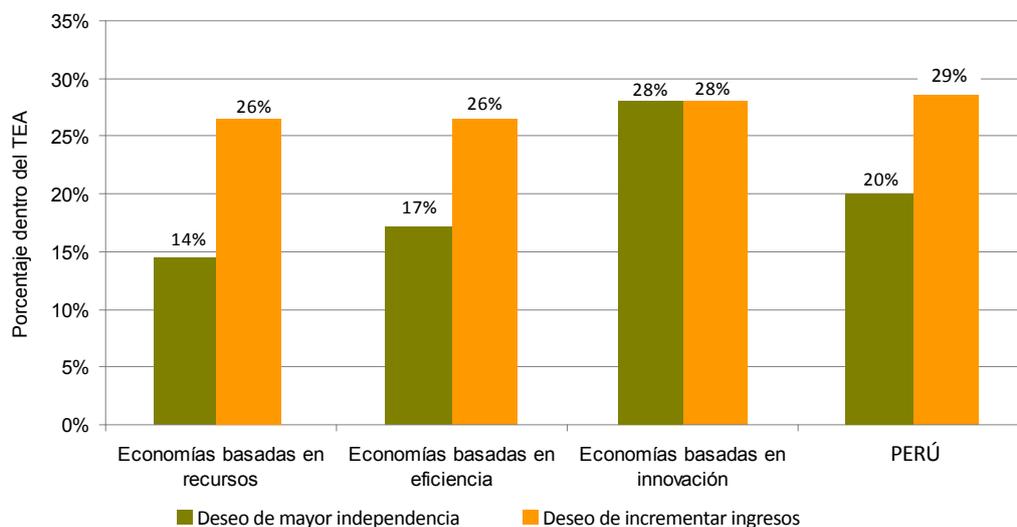
El GEM reconoce dos razones principales para emprender por oportunidad: el deseo de independizarse y el deseo de incrementar los ingresos (suponiendo que en el futuro serán mayores a los que se obtendrían si se es empleado dependiente). En el gráfico

Gráfico 6. Evolución del emprendimiento por motivación, GEM Perú 2004-2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM Perú 2004-2010.

Gráfico 7. Motivaciones detrás del emprendimiento por oportunidad, GEM 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

7 se observa que en los grupos de países con economías basadas en recursos y en eficiencia, el principal motivador detrás del emprendimiento por oportunidad es el deseo de incrementar los ingresos, mientras que entre los países con economías basadas en la innovación, el deseo de independi-

zarse se convierte en un motivo importante para emprender. Entre los emprendedores peruanos, prima el deseo de obtener más ingresos, pero se advierte una tendencia al incremento de la proporción de quienes emprenden por el deseo de independi-

2.4. Actividad emprendedora en etapa temprana por sectores económicos

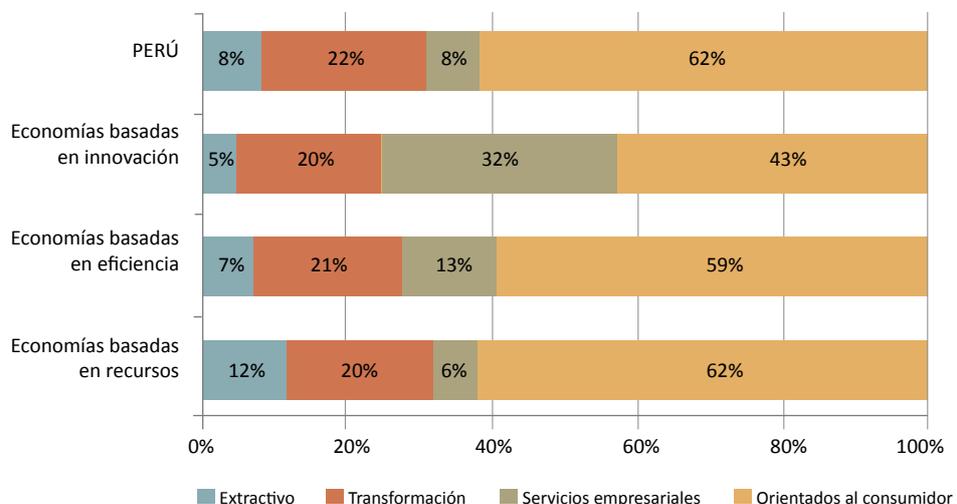
La International Standard Industrial Classification (ISIC) clasifica más de 500 tipos de actividades diferentes en cuatro sectores principales:

- Sector extractivo: actividades de extracción de productos en su ambiente natural, como agricultura, ganadería, pesca y minería.
- Sector transformación: actividades de transformación física, transporte de bienes y personas, construcción, manufactura y distribución mayorista.
- Sector de servicios para empresas: servicios cuyos clientes principales son otros negocios, como servicios financieros, seguros, inmobiliarias u otros servicios para empresas.
- Sector orientado al consumidor: servicios cuyos clientes principales son personas, como la venta minorista, restaurantes y

bares, hospedajes, salud, educación, servicios sociales y recreación.

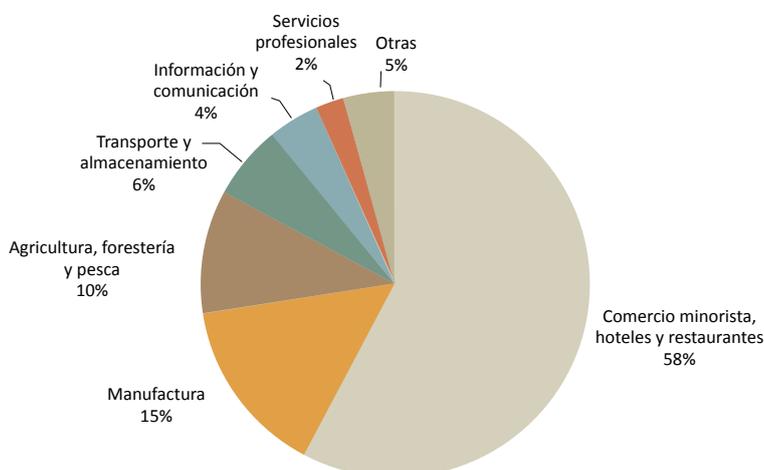
El gráfico 8 muestra la distribución de la actividad emprendedora en etapa temprana según sectores industriales y fases de desarrollo económico. En general, el crecimiento económico de los países va acompañado por el desarrollo de condiciones (capital humano con mayor educación, apoyado por sistemas educativos bien desarrollados, buena infraestructura física y comercial, tecnología, etc.) que sustentan negocios de mayor envergadura, sofisticación y cobertura. Así, es evidente que la proporción de los emprendimientos de servicios a empresas se incrementa en los países con mayor desarrollo económico, a expensas de una menor concentración de emprendimientos en los sectores extractivos y de aquellos orientados al consumidor. Por otro lado, los emprendimientos del sector transformación registran prácticamente proporciones similares en los tres niveles de desarrollo económico.

Gráfico 8. Distribución por sector de la actividad emprendedora en etapa temprana según fase de desarrollo económico, GEM 2010 y en el Perú



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Gráfico 9. Distribución de la actividad emprendedora en etapa temprana según actividades económicas, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

En el Perú, la distribución por sectores es similar a la de su grupo de referencia; sin embargo, respecto al año anterior, se ha duplicado la proporción en el sector de servicios a empresas (de 4% en el 2009 a 8% en el 2010) a expensas de una disminución en el sector extractivo y de transformación. El sector predominante de las empresas en etapa temprana en el Perú sigue siendo el orientado al consumidor (62%), en donde priman las actividades relacionadas al comercio minorista, hoteles y restaurantes (gráfico 9).

2.5. Los emprendedores establecidos

Así como los emprendedores en etapa temprana dan dinamismo a la economía gracias a la introducción de nuevos actores, el componente estático, representado por la actividad de los emprendedores establecidos, también es importante para los países en la medida que contribuye a preservar su estabilidad económica. El GEM estudia a los emprendedores de negocios establecidos como parte integrante del proceso emprendedor. En el GEM, el índice de emprendedores es-

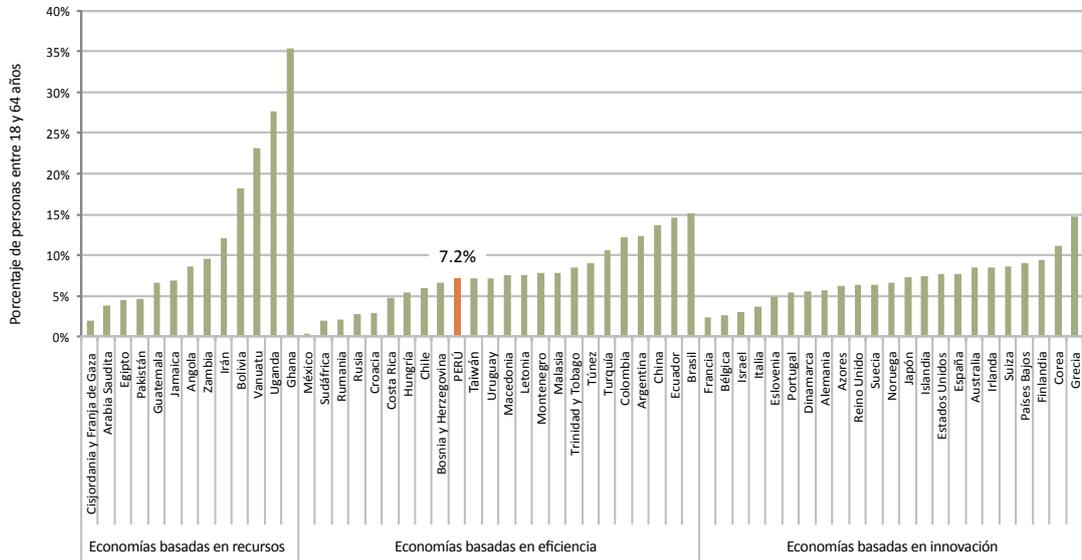
tablecidos se define por el porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años de edad que dirige o gerencia una empresa propia que, además, ha pagado salarios o alguna retribución a sus propietarios durante más de 42 meses (3.5 años).

El gráfico 10 muestra el porcentaje de emprendedores establecidos dentro de la población activa en cada país, según la fase de desarrollo económico.

Entre los países con índices más altos de emprendedores establecidos figuran Ghana (36%), Uganda (28%) y Vanuatu (23%), todos ellos pertenecientes al grupo de economías basadas en recursos. Entre los países con los índices más bajos se sitúan México (0.4%), Cisjordania y Franja de Gaza (2.0) y Sudáfrica (2.1%). El Perú tiene una prevalencia de 7.2% de empresas establecidas, cifra ligeramente menor a la alcanzada en el 2009, que fue de 7.5%.

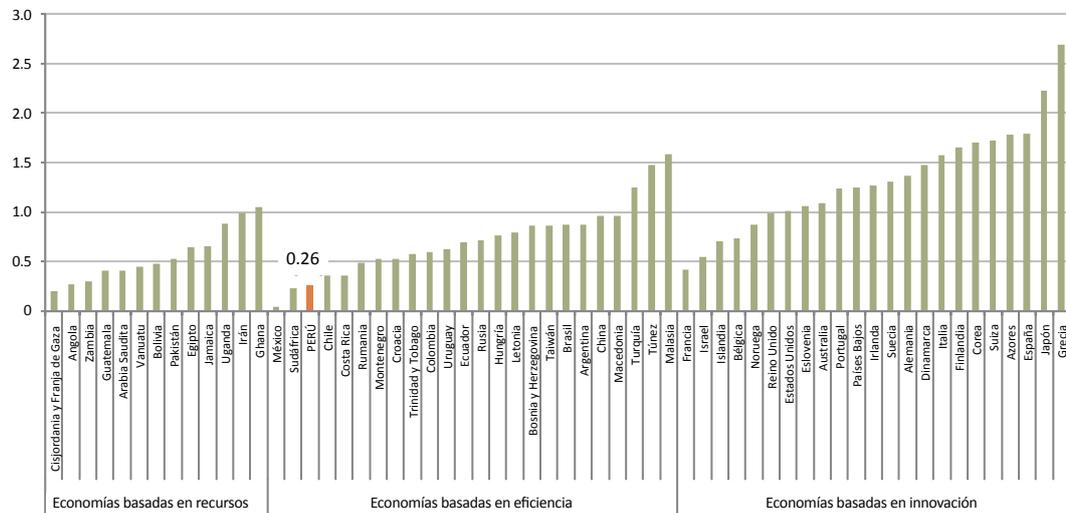
La comparación del índice de actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) y el índice de emprendedores establecidos

Gráfico 10. Prevalencia de emprendedores establecidos, GEM 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Gráfico 11. Ratio del índice de emprendedores establecidos/TEA, GEM 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

puede darnos una idea del nivel de consolidación de las empresas de reciente creación y, por ende, de las dificultades que atraviesan los negocios para lograr su supervivencia. El gráfico 11 muestra la comparación de estos índices para los distintos grupos de países del ámbito GEM a través del ratio entre el

índice de emprendedores establecidos y el índice de actividad emprendedora en etapa temprana (TEA).

Al respecto, en promedio, los países con economías basadas en recursos obtienen los menores ratios, y en la medida que avanza

su nivel de desarrollo el ratio promedio de empresas establecidas aumenta. Esto evidencia que la supervivencia de las empresas recién creadas requiere un entorno con condiciones específicas presentes en estos países desarrollados. Sin embargo, es posible detectar también cierto efecto de la crisis internacional en el caso de los países con los ratios más altos, los cuales, al haber sido duramente golpeados por la crisis, han disminuido en su TEA.

En el caso particular del Perú, el ratio ha disminuido de 0.36 en el 2009 a 0.26 en el 2010, principalmente por efecto de un aumento del TEA.

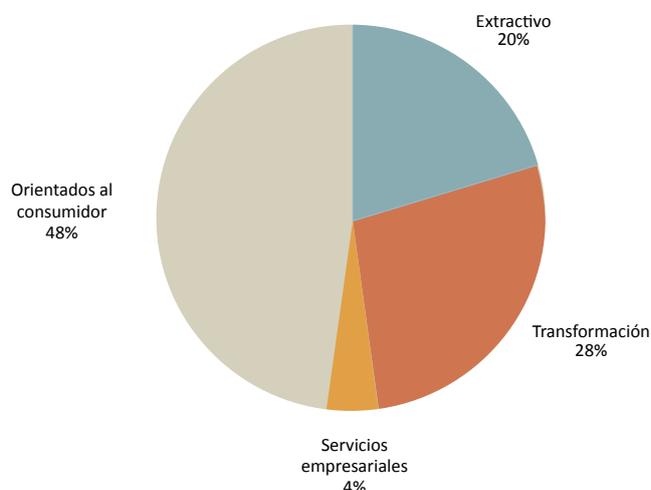
En el Perú, el sector predominante en las empresas establecidas es el mismo que entre los emprendedores en etapa temprana: el orientado al consumidor, que muestra un incremento de 42% en el 2009 a 48% para el 2010. Consiguientemente, se ha reducido la participación del sector transformación, de 37% en el 2009 a 28% para el 2010, y la del

sector de servicios de empresas, que pasó de 7% en el 2009 a 4% en el 2010; mientras tanto, aumentó el porcentaje de emprendedores en el sector extractivo, de 13% en el 2009 a 20% para el 2010 (gráfico 12).

2.6. La discontinuación de la actividad emprendedora

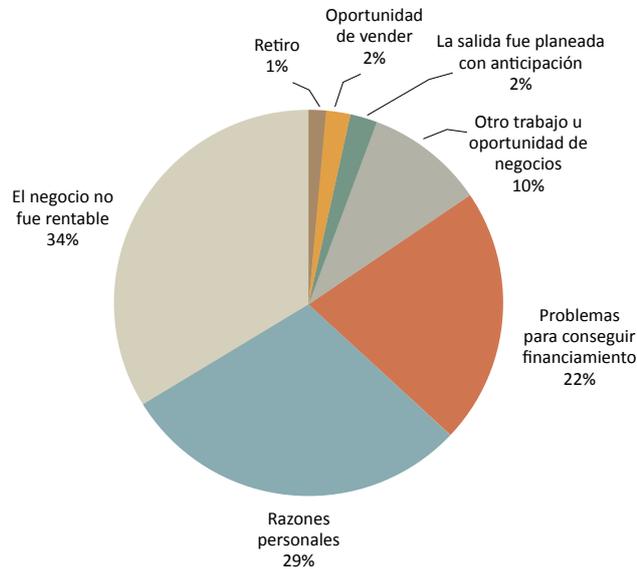
El dinamismo empresarial de un país se mide tanto por el nivel de creación de empresas como de discontinuación de otras que no lograron crear valor para sus propietarios. Para el GEM, la discontinuación de la actividad emprendedora se define como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que en los últimos 12 meses ha cerrado, vendido o, en todo caso, discontinuado su relación de propietario-gerente con el negocio. En el Perú, el índice de discontinuación de negocios se incrementó de 7.1% en el 2009 a 9.3% para el 2010. No obstante, es importante recalcar que no todos los negocios que no sobreviven se deben

Gráfico 12. Distribución por sector de empresas establecidas según fase de desarrollo económico, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Gráfico 13. Razones detrás de la discontinuación del negocio, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

considerar como fracasos. En el 2010, el GEM da cuenta de que, en el Perú, el 24% de los emprendedores que habían discontinuado un negocio refirió que este siguió operando, y el 9% señaló que continuó funcionando pero en actividades diferentes.

El gráfico 13 muestra que la razón principal de discontinuación del negocio fue la poca rentabilidad (34%), lo cual indica una reducción respecto al 2009 (42%). La discontinuación causada por motivos personales se incrementó de 26% a 29%; entre estos motivos, se señalaron: enfermedad, problemas familiares, duelo, pérdida de un socio de negocios, divorcio, necesidad de financiar un evento personal, aburrimiento, disturbios civiles u otras razones asociadas a requisitos básicos relativamente desfavorables.

Los problemas para conseguir financiamiento fueron el tercer motivo aducido para discontinuar el negocio, con 22%, y un 10% refirió hacerlo porque consiguió otro trabajo o siguió otra oportunidad de negocio.

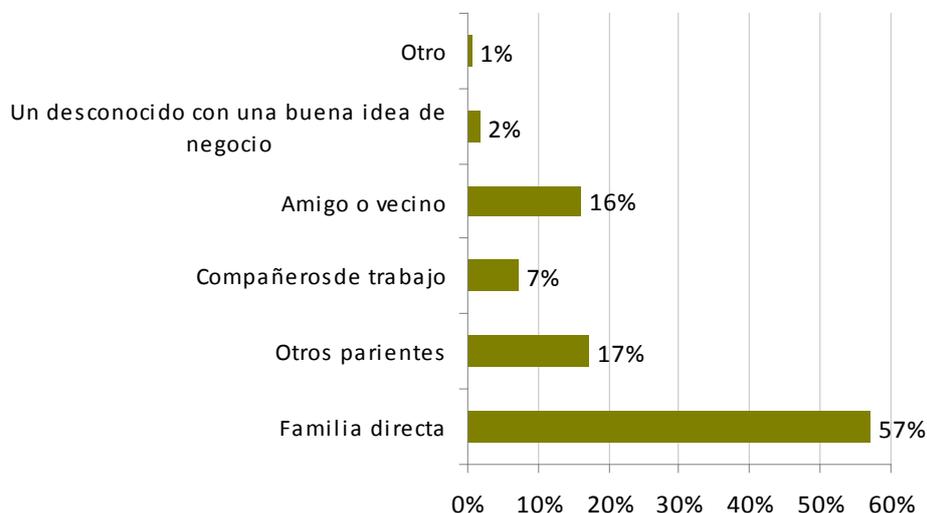
2.7. Financiamiento del emprendimiento

En el 2010, los emprendedores peruanos en etapa temprana que respondieron a la encuesta invirtieron en total alrededor de 5'023,071 dólares, lo que significa un promedio aproximado de 10,825 dólares por negocio. Asimismo, el 50% de los emprendimientos se inició con un monto de inversión de 3,180 dólares.

El aporte proveniente de los recursos propios del emprendedor fue en promedio de 3,902 dólares, y en el 62.8% de los casos este monto constituyó el total de la inversión.

Como no todo el monto de inversión proviene de los fondos propios del emprendedor, este debe buscar fuentes alternativas de financiamiento. Entre ellas, el GEM estudia el financiamiento proveniente de otras personas y que los registros del sistema financiero formal generalmente omiten, es decir, a la inversión informal.

Gráfico 14. Destino de la inversión informal, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

En el 2010, aproximadamente el 14% de las personas entrevistadas manifestó haber apoyado económicamente la puesta en marcha de un negocio ajeno en los tres últimos años (esta inversión no incluye compras de acciones, transacciones en la bolsa de valores, compras o inversión en bonos o fondos

mutuos). En total, la inversión informal en el Perú ascendió a 383,636 dólares, con un promedio de inversión de 1,375 dólares. El 74% de los inversores informales apoyó a familiares directos e indirectos, y solo el 2% invirtió en negocios de desconocidos que se evaluaron como atractivos (gráfico 14).

Capítulo 3

LOS EMPRENDEDORES

La actividad emprendedora en etapa temprana también puede observarse analizando el perfil del emprendedor, construido tanto sobre la base de aspectos demográficos como género, edad, educación, entre otros, como de sus propias características perceptivas, actitudinales y aspiracionales. El análisis integral del individuo permite identificar dónde existe mayor potencial emprendedor, así como también qué elementos necesitan mayor atención y deben fortalecerse para incentivar la actividad emprendedora en el Perú.

3.1. Análisis demográfico

Esta sección incluye el estudio de las principales variables demográficas de los emprendedores en etapa temprana, tales como la edad, género, educación, ingresos y ocupación, en conjunto con otras variables de interés como la motivación para emprender o la distribución sectorial.

3.1.1. Distribución por edad

En la actualidad, las tecnologías de información han revolucionado las maneras de hacer las cosas. Las personas más jóvenes tienen el panorama de un mundo más amplio y más cambiante, y quizás mayor educación que sus padres; con menos responsabilidades a cuestas, son también más arriesgadas. Por otro lado, las personas más maduras, si bien tienen familia que mantener, cuentan con una carrera, experiencia, contactos y capital. Un poco más allá, los adultos mayores muchas veces buscan reintegrarse a la actividad económica y, para ellos, las posibilidades de negocio son mayores que años atrás gracias a las TIC.

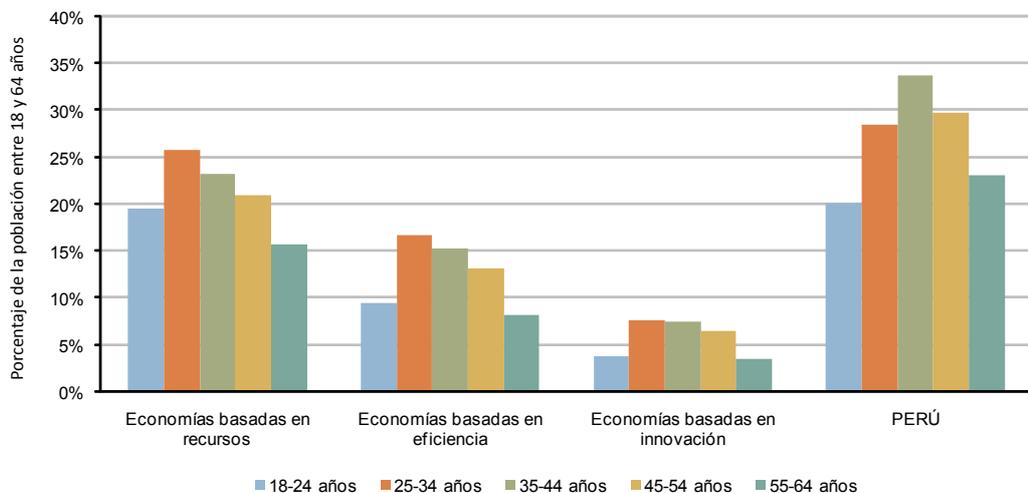
El gráfico 15 muestra que el patrón de edad de la actividad emprendedora en etapa temprana es bastante similar en los tres grupos de países, aunque el patrón tiende hacia la izquierda en los países con menor nivel de desarrollo, mientras que entre los más desarrollados el patrón es más simétrico. En general, hay una mayor prevalencia de emprendedores entre las personas de 25 a 44 años, mientras que la menor prevalencia se encuentra entre las de 55 a 64 años.

En el Perú, el promedio de edad del emprendedor en etapa temprana ha disminuido ligeramente, de 36.1 años en el 2009 a 35.9 en el 2010. La mayor prevalencia de emprendedores se sitúa en el grupo de personas entre 35 y 44 años y la menor se da entre las personas más jóvenes (18-24 años). Del total de emprendedores, el 57% tiene entre 25 y 44 años, rango de edad en el que se concentra la mayor parte de emprendedores, tanto nacientes como nuevos.

Sin embargo, es en la población más joven donde resulta mayor la proporción de personas que emprende por oportunidad frente a las que emprenden por necesidad, mientras que esta proporción se reduce en el grupo con mayor edad (55-64 años). Asimismo, conforme avanza la edad del emprendedor, el deseo de incrementar los ingresos actuales se convierte en la motivación más importante, tanto así que, entre las personas de mayor edad, casi el 90% de personas que emprende por oportunidad lo hace para incrementar sus ingresos (gráfico 16).

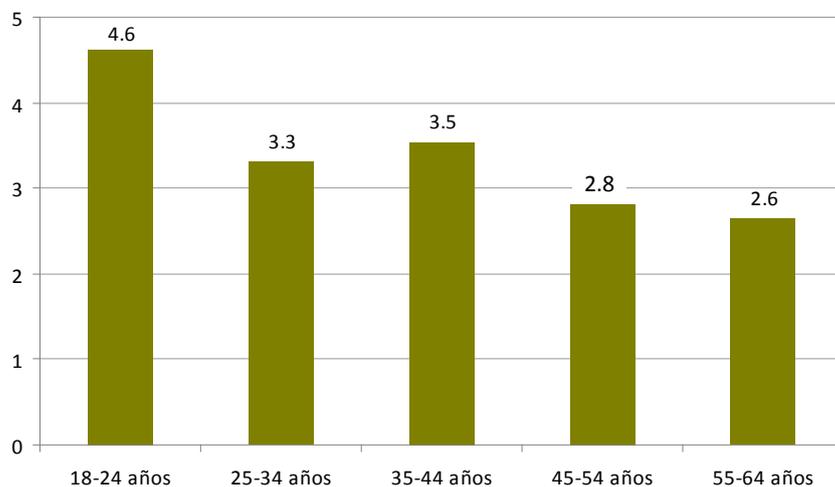
Desde la perspectiva del sector, el gráfico 17 muestra que para todos los grupos de edad el sector orientado al consumidor es el más prevalente, y se incrementa conforme aumenta la edad del emprendedor. El sector de transformación es el segundo sector más prevalente en todos los grupos de edad, con una mayor proporción entre los emprendedores de 35 a 44 años. El

Gráfico 15. Distribución por edad de emprendedores en etapa temprana por grupo de países según desarrollo económico, GEM 2010 y en el Perú



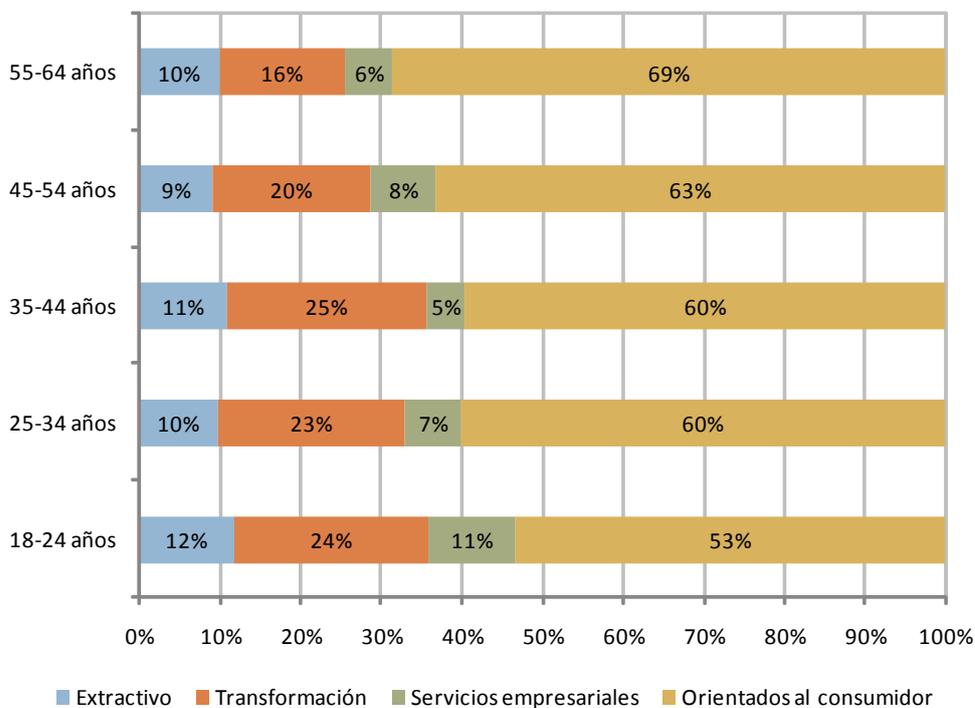
Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Gráfico 16. Distribución por edad del ratio TEA oportunidad/TEA necesidad GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Gráfico 17. Distribución sectorial de los emprendimientos en etapa temprana según la edad del emprendedor, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

sector extractivo presenta una proporción muy similar en todos los grupos de edad y el sector de servicios a empresas tiene más prevalencia particular entre los jóvenes de 18 a 24 años.

3.1.2. Distribución por género

El gráfico 18 muestra el nivel de participación femenina y masculina en los emprendimientos en etapa temprana para cada grupo de desarrollo económico. Salvo excepciones, como Ghana y Costa Rica, la participación de la mujer es similar o menor a la de los varones. Las diferencias varían desde una relación de 2 mujeres por cada 10 varones en la República de Corea hasta 12 mujeres por cada 10 varones en Ghana.

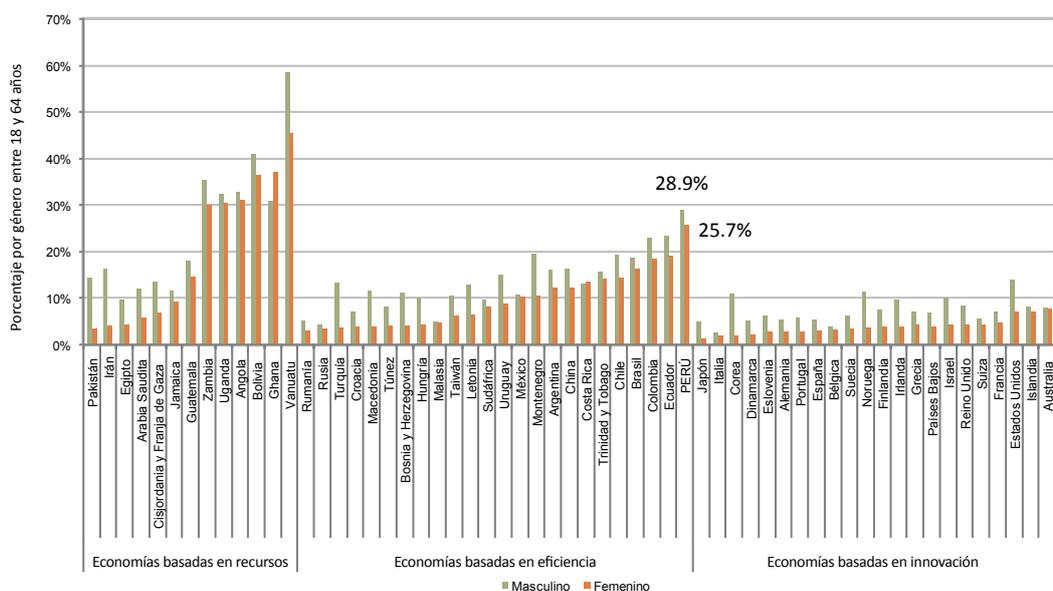
En algunos casos, la participación femenina en los emprendimientos refleja las costumbres referentes a la intervención de la mujer en la actividad económica nacional, tal como sucede en los países del Medio Oriente, donde el TEA femenino es entre la mitad y la

cuarta parte del TEA masculino; sus TEA son los más bajos en el grupo de países con economías basadas en recursos. En este mismo grupo, por el contrario, se observa que en el África Subsahariana, el TEA femenino es tan solo ligeramente más bajo que el masculino e incluso puede ser mayor, como en el caso de Ghana.

Entre las economías basadas en eficiencia, América Latina destaca por una alta participación femenina en los emprendimientos en etapa temprana, que alcanza en México y Costa Rica niveles similares a los de sus pares masculinos. Sin embargo, en los países de Europa Oriental, la participación femenina es ostensiblemente menor, con excepción de Rusia y Rumania. Entre los países del Asia, destaca Malasia, que teniendo un TEA muy bajo registra un nivel de mujeres emprendedoras tan alto como el de los varones.

En los países con economías basadas en innovación, el índice de participación femenina comprende un rango bastante amplio,

Gráfico 18. TEA por género, GEM 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

generalmente diferenciado por aspectos geográficos y culturales. Así, la brecha de participación femenina con respecto a la masculina es bastante mayor en países del Asia, como Japón y Corea, donde el TEA femenino es entre la tercera y la quinta parte del TEA masculino. En el extremo opuesto se sitúan Australia, Islandia y Bélgica, con ratios de participación femenina mayores, de 8 mujeres por varón.

En el Perú, 25 de cada 100 mujeres están involucradas en un emprendimiento en etapa temprana; el TEA femenino es el más alto en su grupo y el sétimo en la serie GEM. Por otro lado, comparando la participación femenina con la masculina, hay 95 mujeres involucradas en emprendimientos nacientes por cada 100 varones en la misma condición, y 88 mujeres con emprendimientos nuevos por cada 100 varones en la misma etapa del proceso emprendedor.

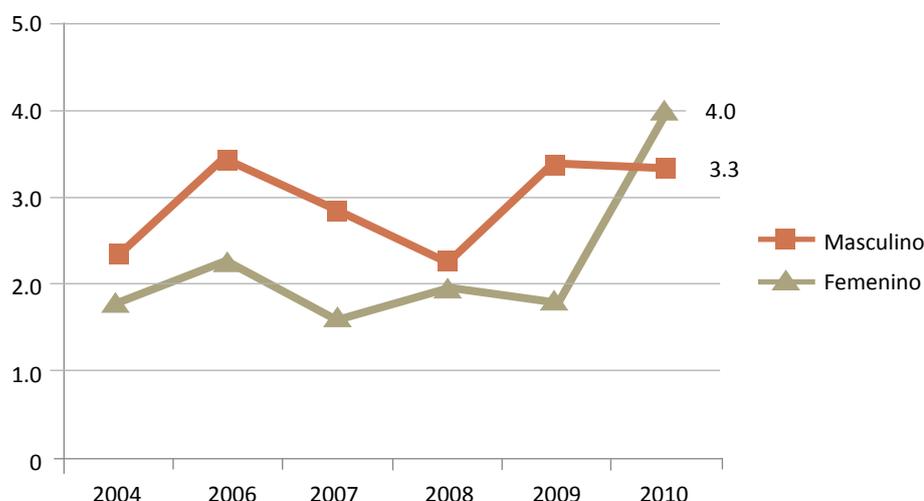
Como consecuencia del mayor desarrollo económico y mayor oferta laboral, muchas

mujeres han dejado los emprendimientos basados en necesidad y con ello la brecha entre la participación femenina y masculina de los emprendimientos se ha incrementado. Sin embargo, esto ha permitido que el patrón de emprendimiento femenino esté cambiando lentamente hacia mayores emprendimientos por oportunidad (gráfico 19), los cuales, en el 58% de los casos, tienen al deseo de incrementar sus ingresos como principal motivador.

De acuerdo al gráfico 20, la participación masculina en los emprendimientos en etapa temprana es mayor entre los 25 y 34 años (33%), mientras que en el caso de las mujeres existe una mayor participación entre los 35 y 44 años (29%) y una menor entre las emprendedoras más jóvenes (21%).

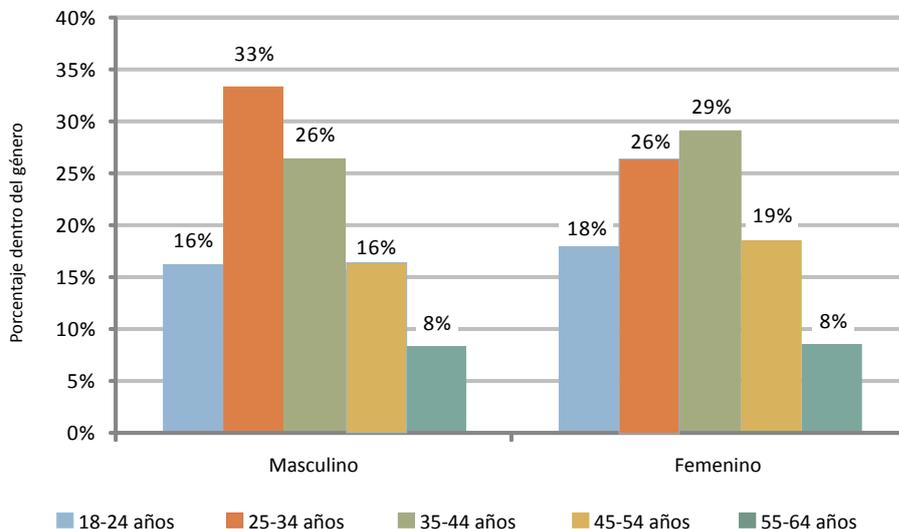
Cabe destacar las diferencias de género en la distribución sectorial del emprendimiento. El gráfico 21 muestra que el porcentaje de mujeres involucradas en el sector orientado al consumidor es de 71% frente a solo 50%

Gráfico 19. Ratio TEA oportunidad/TEA necesidad por género, GEM Perú 2010



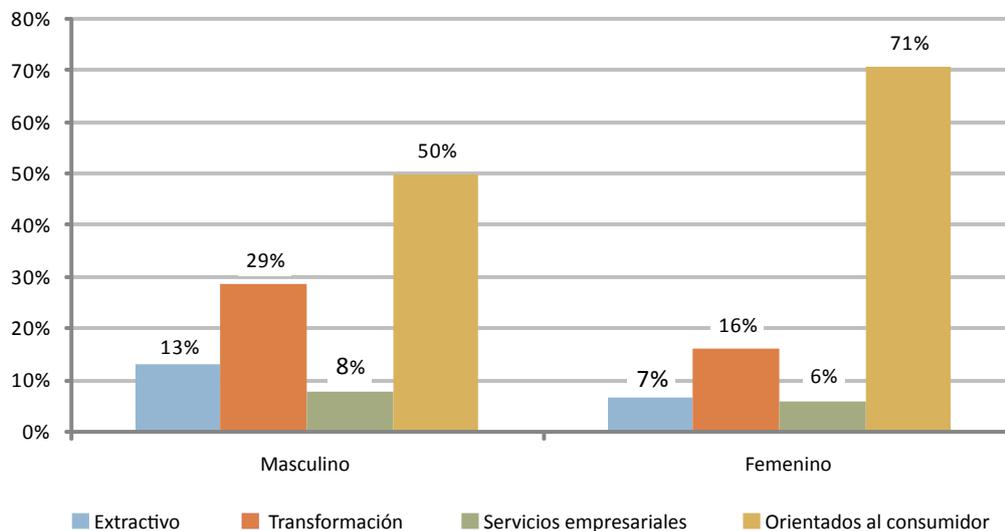
Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2004-2010.

Gráfico 20. TEA masculino y femenino según edad del emprendedor, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Gráfico 21. Distribución sectorial del emprendimiento en etapa temprana según género GEM Perú 2010

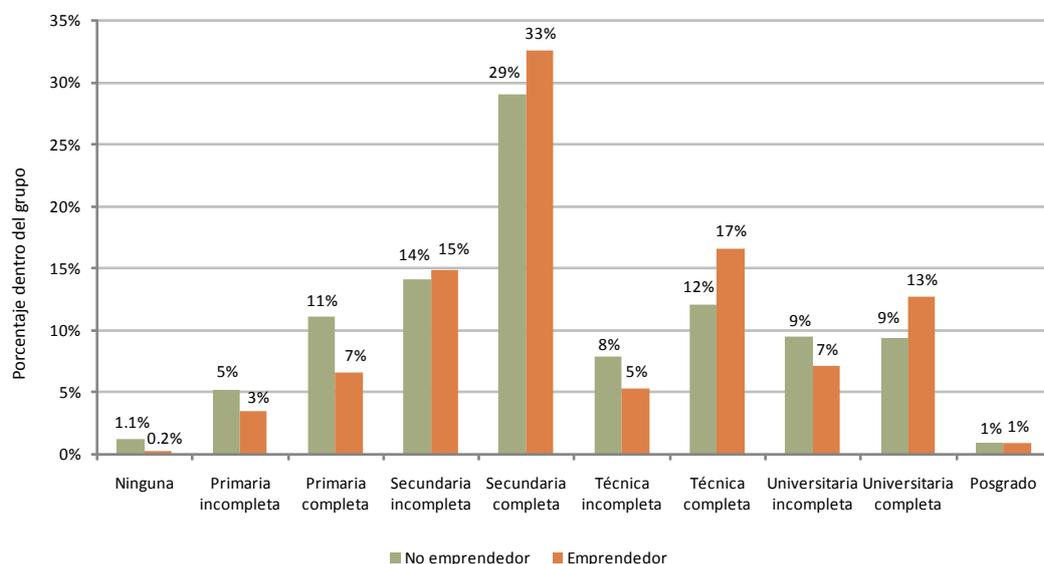


Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

en los varones emprendedores. Por el contrario, el porcentaje de aquellos que prefieren emprender en los sectores extractivos y de transformación es mucho mayor en los varones que en las mujeres.

3.1.3. Nivel educativo

El gráfico 22 muestra el porcentaje de la población adulta peruana involucrada en alguna actividad emprendedora en etapa

Gráfico 22. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2010

Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

temprana, clasificada por nivel educativo. Se puede observar que el mayor porcentaje corresponde a los emprendedores con educación secundaria concluida (33%), seguido por aquellos con educación técnica completa (17%). Comparándolos con la población no emprendedora, se puede apreciar que los emprendedores reflejan mayores porcentajes que los no emprendedores cuando han completado niveles educativos superiores, y en particular, los niveles técnico y universitario.

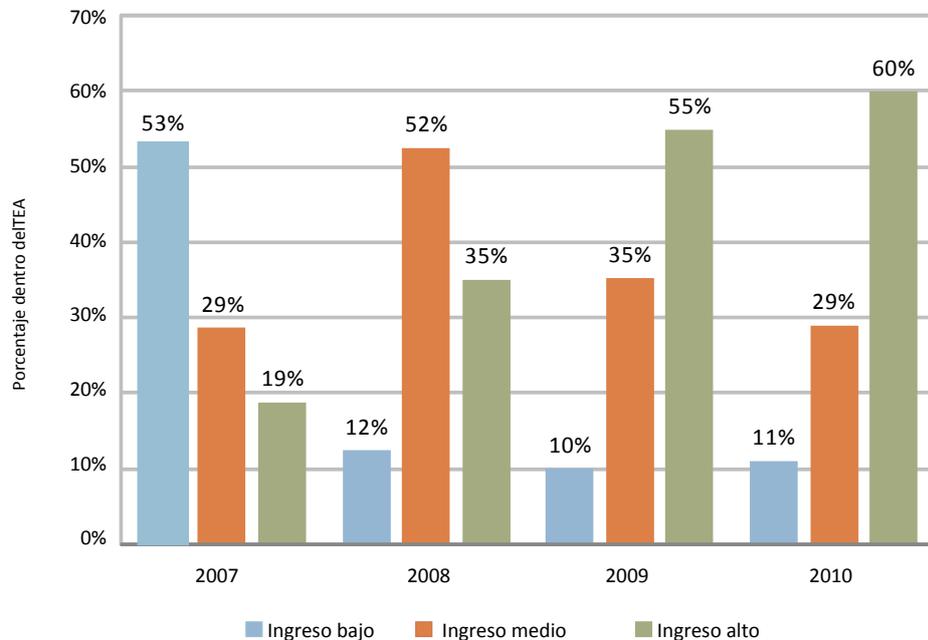
Los porcentajes de emprendedores nacientes son mayores entre las personas con educación técnica y universitaria, mientras que los emprendedores nuevos predominan en los encuestados de nivel secundaria e inferiores. Por otro lado, el emprendimiento por oportunidad aumenta progresivamente conforme el nivel educativo: desde un 62% entre los emprendedores con nivel secundaria hasta un 95% en aquellos con universidad concluida. Con relación al género, la

presencia de mujeres es mayor a la de los varones hasta el nivel de educación técnica incompleta, mientras que en los niveles superiores predominan los emprendimientos masculinos.

3.1.4. Nivel de ingreso

A fin de comparar el nivel de ingresos de los emprendedores entre los países participantes del estudio, el GEM divide la renta de los emprendedores en tercios según el ingreso per cápita del país. Esto permite situar a los emprendedores por encima o por debajo de la media del ingreso nacional. La clasificación establece tres niveles de ingreso familiar: alto, medio y bajo. El gráfico 23 muestra la distribución de los emprendedores peruanos en etapa temprana y su evolución desde el año 2007. Mientras que, desde el 2008, el porcentaje de emprendedores en etapa temprana cuya renta corresponde a la de la población de menores ingresos se ha mantenido sin mayores cambios, la proporción

Gráfico 23. Distribución por nivel de ingreso de emprendedores en etapa temprana GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

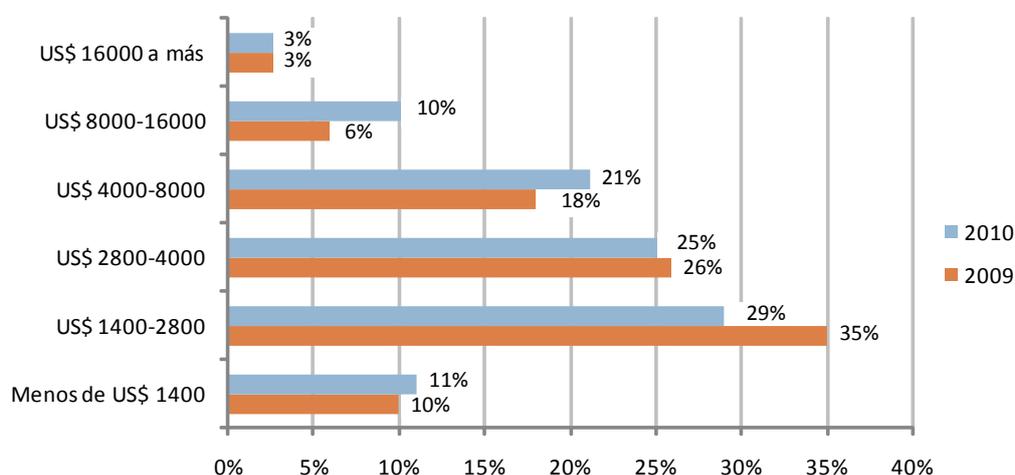
de aquellos con ingresos medios ha disminuido en forma importante, desde 52% en el 2008 a 29% en el 2010, y la proporción de emprendedores con ingresos altos se ha incrementado a 60%.

En el gráfico 24 se observa que el mayor porcentaje de emprendedores en etapa temprana continúan siendo aquellos con un nivel de ingreso familiar entre 1,400 y 2,800 dólares mensuales, aunque este grupo ha disminuido de 35% en el 2009 a 29% en el 2010, mientras que se ha incrementado el porcentaje en los niveles de ingresos más altos. Es decir, el nivel de ingreso familiar se está desplazando lentamente hacia montos mayores, lo que indica la existencia de emprendimientos más rentables o con una mejor gestión; a la vez, estas cifras sugieren que aún se mantiene un alto componente de negocios de subsistencia.

3.1.5. Situación laboral

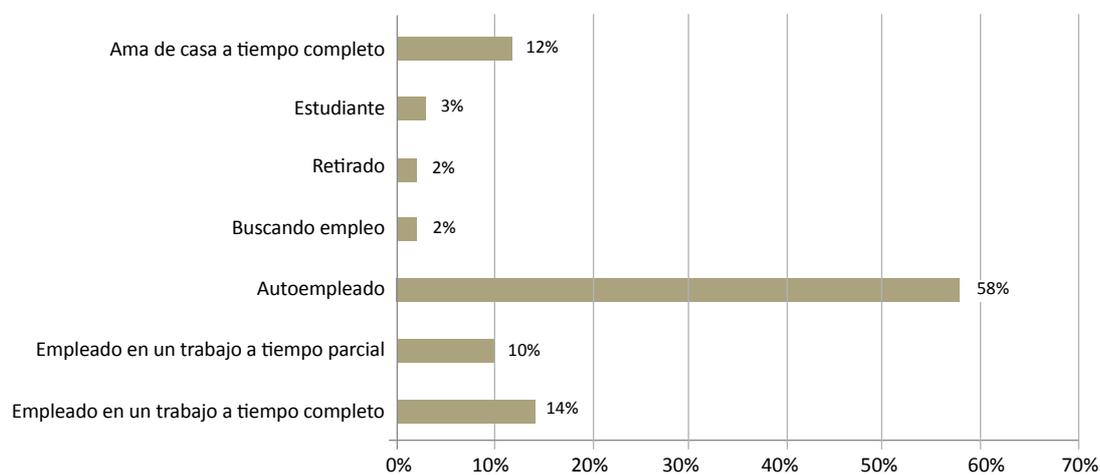
Como se aprecia en el gráfico 25, el 58% de los emprendedores en etapa temprana manifiesta ser autoempleado. Este porcentaje es de 53% cuando se trata de emprendedores nacientes y sube a 78% en los emprendedores nuevos. El 14% de los emprendedores refiere estar trabajando a tiempo completo y 10% a tiempo parcial. En estas dos últimas ocupaciones, el porcentaje de emprendedores nacientes es mayor que el de emprendedores nuevos, toda vez que en los emprendedores nacientes el periodo de la gestación del negocio no se identifica como una ocupación. Destaca también un aumento en el porcentaje de emprendedores que realizan tareas domésticas, de 9% en el 2009 a 12% en el 2010.

Gráfico 24. Distribución por monto de ingreso de emprendedores en etapa temprana GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Gráfico 25. Situación laboral en emprendedores en etapa temprana y emprendedores establecidos, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

3.2. Actitudes emprendedoras

Las actitudes emprendedoras expresan el sentimiento general de la población hacia el emprendimiento y hacia los emprendedores.

Una sociedad puede beneficiarse de las personas que son capaces de reconocer valiosas oportunidades de negocio y tienen los conocimientos necesarios para explotarlos. En retribución, si la economía en general de-

muestra una actitud positiva hacia el emprendimiento, se generará apoyo cultural, recursos financieros, redes y otras formas de asistencia para los emprendedores actuales y potenciales.

El GEM considera como actitudes emprendedoras la disposición general de la población hacia el reconocimiento de oportunidades, la aceptación del riesgo vinculado con el inicio de un negocio y la posesión de las habilidades requeridas para coronar un emprendimiento exitoso. Asimismo, cuantifica las percepciones de la sociedad respecto a la asociación de la condición de emprendedor con un alto estatus social, la cobertura mediática de sus éxitos y en qué medida la elección de emprender es considerada una opción profesional deseable. Finalmente, el GEM investiga la intención de las personas de iniciar un negocio. Los resultados de la tabla 4 muestran el valor de estas variables para todos los países participantes del GEM 2010.

3.2.1. Percepción de oportunidades y de la capacidad para emprender

Las preguntas sobre este ítem en la Encuesta a la Población Adulta son:

¿Habrá en los próximos 6 meses buenas oportunidades para emprender nuevos negocios en la zona en que usted vive?

¿Considera usted que tiene los conocimientos, habilidades y experiencia que se requieren para emprender un negocio?

Las personas pueden iniciar un negocio si ven oportunidades para hacerlo, aun cuando esta oportunidad aparezca de manera inesperada. Es probable que muchas personas no consideraran constituir un negocio hasta que la oportunidad se les presentó. Así, para los emprendedores, la percepción de la existencia de oportunidades puede aparecer por adelantado, justo antes de iniciar el negocio o de forma simultánea (Henley, 2007).

Las personas que aprovechan estas oportunidades de negocio son animadas también por la percepción acerca de sus propias capacidades para organizar los recursos necesarios en la puesta en marcha de un negocio.

Según la tabla 4, en promedio, los países con menor nivel de desarrollo económico registran mayores porcentajes de los indicadores de percepción mencionados, y estos disminuyen a medida que el desarrollo económico avanza.

En general, en la mayoría de países se advierte la presencia de más personas que creen tener capacidades para emprender que de personas que avizoren buenas oportunidades de negocio. La tabla 4 muestra que Croacia, Ecuador, Letonia y Montenegro, en los países con economías basadas en eficiencia, y Grecia, Portugal, España e Irlanda, entre los países con economías basadas en innovación, destacan por tener más del doble de personas que creen reunir las capacidades para emprender respecto de las que ven buenas oportunidades de negocio en su localidad. Como se sabe, los tres últimos países fueron bastante afectados por la crisis financiera internacional, por lo que, a pesar de tener muchas personas con conocimientos y habilidades, en estos países el panorama económico es pesimista respecto a nuevas oportunidades para invertir, al menos en el corto plazo.

Por el contrario, Arabia Saudita, Zambia y Ghana, entre los países con economías basadas en recursos; Malasia, Taiwán y Colombia, entre los países con economías basadas en eficiencia; y Suecia, Finlandia, Noruega y Dinamarca, entre los países con economías basadas en innovación, tienen más personas que ven buenas oportunidades de negocio que personas con capacidad para explotarlas.

Tabla 4. Actitudes y percepciones emprendedoras, GEM 2010

	Percepción de oportunidades	Capacidad percibida	Miedo al fracaso*	Intenciones emprendedoras**	Emprendimiento como una buena elección de carrera	Alto nivel de prestigio para emprendedores exitosos	Atención de los medios al emprendimiento
Economías basadas en recursos							
Angola	67.3	73.1	32.2	54.5	70.1	83.3	74.7
Bolivia	53.2	75.8	28.4	49.3	62.9	66.6	51.1
Egipto	38.8	63.4	25.3	24.3	77.7	89.5	70.5
Ghana	75.7	74.6	10.4	68.8	91.1	90.7	78.6
Guatemala	62.9	71.0	23.2	30.7	73.8	59.7	44.1
Irán	41.6	65.7	30.1	31.4	63.6	84.6	62.3
Jamaica	56.1	80.2	33.0	38.1	85.1	84.8	77.4
Pakistán	51.9	56.2	34.3	32.4	76.3	80.7	61.0
Arabia Saudita	75.8	69.3	39.0	1.0	86.8	92.3	78.0
Uganda	80.5	86.7	20.7	77.1	81.1	87.3	81.9
Vanuatu	73.6	79.6	46.9	50.5	55.6	77.6	34.3
Cisjordania y Franja de Gaza	44.0	57.0	40.0	28.2	85.3	83.5	62.5
Zambia	81.4	77.5	12.8	67.1	69.9	71.8	72.5
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>61.8</i>	<i>71.5</i>	<i>28.9</i>	<i>42.6</i>	<i>75.3</i>	<i>80.9</i>	<i>65.3</i>
Economías basadas en eficiencia							
Argentina	50.3	63.5	21.3	21.0	74.3	67.1	61.7
Bosnia y Herzegovina	38.3	62.5	27.4	16.8	76.0	63.0	47.6
Brasil	48.1	57.9	33.2	26.5	78.0	79.0	81.1
Chile	65.0	65.6	22.1	38.3	87.4	71.2	45.7
China	36.2	42.3	32.0	26.9	70.0	76.9	77.0
Colombia	68.2	65.1	27.7	41.3	88.6	75.9	66.7
Costa Rica	46.4	68.8	36.0	13.2	64.3	63.4	60.8
Croacia	23.3	53.2	31.2	7.4	67.1	49.9	41.8
Ecuador	50.3	76.6	31.2	46.3	83.1	74.0	62.6
Hungría	33.3	43.4	42.4	13.8	55.0	73.7	47.4
Letonia	29.1	50.7	39.9	21.4	58.8	64.8	57.2
Macedonia	34.3	59.7	30.9	26.7	71.3	66.2	56.0
Malasia	40.1	24.3	45.3	5.1	55.7	68.6	88.0
México	55.6	64.6	33.4	22.3	69.4	62.8	54.0
Montenegro	36.1	70.9	30.4	31.9	81.0	68.4	69.5
PERÚ	71.4	76.5	34.0	39.6	82.0	76.8	81.2
Rumania	17.5	38.2	41.1	8.6	66.5	65.5	46.9
Rusia	21.7	22.7	41.7	2.6	65.4	63.7	46.6
Sudáfrica	40.9	44.3	29.0	16.7	77.5	77.6	78.6
Taiwán	29.6	26.4	43.8	25.1	68.4	57.5	78.2
Trinidad y Tobago	69.1	82.8	11.6	30.4	83.2	77.6	67.2
Túnez	37.6	53.1	23.2	24.1	89.1	92.7	78.4
Turquía	36.1	54.2	25.0	19.4	71.2	76.4	61.7
Uruguay	52.1	73.3	27.7	31.8	64.8	61.8	43.3
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>42.9</i>	<i>55.9</i>	<i>31.7</i>	<i>23.2</i>	<i>72.8</i>	<i>69.8</i>	<i>62.5</i>



Tabla 4 (continuación)

	Percepción de oportunidades	Capacidad percibida	Miedo al fracaso*	Intenciones emprendedoras**	Emprendimiento como una buena elección de carrera	Alto nivel de prestigio para emprendedores exitosos	Atención de los medios al emprendimiento
Economías basadas en innovación							
Australia	45.7	53.2	35.8	8.7	57.0	68.4	70.5
Bélgica	39.6	44.9	35.1	8.2	60.0	51.2	45.7
Dinamarca	46.4	40.7	31.5	5.9			
Finlandia	51.1	39.5	28.6	5.9	46.1	86.5	71.4
Francia	33.9	37.3	40.5	14.2	65.2	67.9	44.7
Alemania	28.5	41.6	33.7	6.4	53.1	77.1	49.0
Grecia	15.9	52.2	50.9	12.8	65.6	70.2	34.5
Islandia	48.7	49.0	33.7	15.7	51.2	60.9	66.6
Irlanda	22.5	49.2	33.4	6.1	51.8	81.5	61.1
Israel	33.9	39.9	46.7	13.5	60.1	73.2	53.4
Italia	24.7	42.4	36.8	4.0	69.1	69.3	37.7
Japón	5.9	13.7	32.6	2.9	28.4	52.0	58.5
Corea	13.0	29.0	32.5	10.1	67.6	71.3	61.4
Países Bajos	44.8	45.5	23.8	5.5	85.4	68.6	60.9
Noruega	49.8	40.4	26.6	7.6	57.8	70.7	67.2
Portugal	20.3	52.1	29.7	8.8	67.5	70.5	52.6
Eslovenia	26.8	56.3	27.5	8.7	53.2	73.7	56.2
España	18.8	50.2	36.4	5.8	65.4	62.5	40.7
Suecia	66.1	42.4	28.9	8.5	56.9	71.6	60.8
Suiza	33.3	43.9	27.0	6.7	64.9	76.4	50.6
Reino Unido	29.2	51.8	30.3	5.1	51.0	76.7	52.2
Estados Unidos	34.8	59.5	26.7	7.7	65.4	75.9	67.8
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	33.4	44.3	33.1	8.1	59.2	70.3	55.4

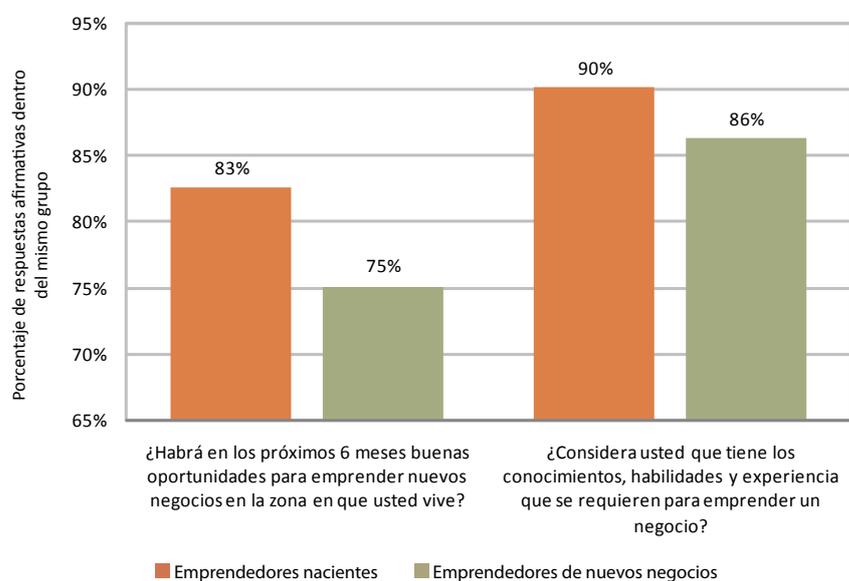
* Denominador: población entre 18 y 64 años que percibe buenas oportunidades para iniciar un negocio en los próximos 6 meses en el lugar donde vive.

** Denominador: población entre 18 y 64 años que no está involucrada en ninguna actividad emprendedora.

Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Por otro lado, en el Perú el 71% de los encuestados afirma, independientemente del sexo y la edad, ver buenas oportunidades de negocios para los próximos 6 meses y, mejor aun, un 77% cree ser capaz de explotarlas. Estas medidas de actitud están entre las más altas del mundo. Como se aprecia en el gráfico 26, la percepción de oportunidades y la percepción positiva de la capacidad para emprender son mayores cuando las personas han puesto en marcha algún negocio, sobre todo en la etapa naciente del emprendimiento, y disminuye ligeramente en los emprendedores de negocios nuevos.

La opinión de la población respecto a estos temas es contrastada con la de los expertos (gráfico 27). Aun cuando en ella se mantiene una valoración positiva en la escala, se observa que los resultados prácticamente han variado poco o nada con respecto de lo encontrado en el 2009. Es posible que el panorama internacional —que aún no se resolvía al momento de las entrevistas— y la proximidad de las elecciones presidenciales en el país ejercieran alguna influencia en estos resultados.

Gráfico 26. Oportunidades percibidas y percepción de la capacidad para emprender GEM Perú 2010

Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Por otro lado, los expertos se han mostrado más pesimistas en su valoración de las capacidades de la población en términos de experiencia, habilidades y conocimientos para iniciar y luego gestionar un negocio, así como para reaccionar ante los cambios en el entorno. Además de dar una valoración desfavorable en la mayoría de los aspectos contemplados en el gráfico 28, destaca en los expertos la pobre valoración efectuada respecto a la capacidad de los peruanos para crear y gestionar negocios de alto crecimiento.

3.2.2. Miedo al fracaso

El miedo al fracaso es considerado, frecuentemente, como un importante componente cultural que va en detrimento de la actividad emprendedora. Una persona podría desistir de emprender si los beneficios esperados de otra alternativa ocupacional (como los de

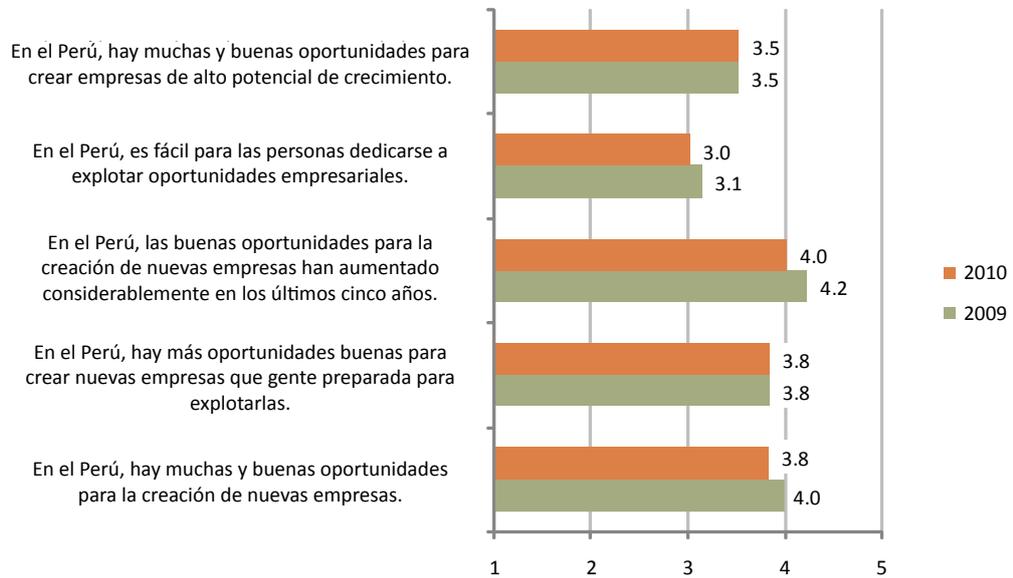
«ser empleado») son altos (Lucas, 1978; Shane & Venkataraman, 2000; Parker, 2004), o si el riesgo asociado a emprender es demasiado alto, aun cuando los beneficios esperados sean considerablemente mayores que la mejor alternativa.

En otras palabras, el que una persona tenga una percepción positiva hacia el emprendimiento no significa que efectivamente se involucrará en una actividad emprendedora. Ello indica que la aversión al riesgo puede ser un factor determinante en la transición del emprendimiento potencial (o latente) a uno efectivo (Kihlstrom & Laffont, 1979).

Para medir este aspecto, cada año el GEM pregunta a una muestra aleatoria de individuos en la Encuesta a la Población Adulta:

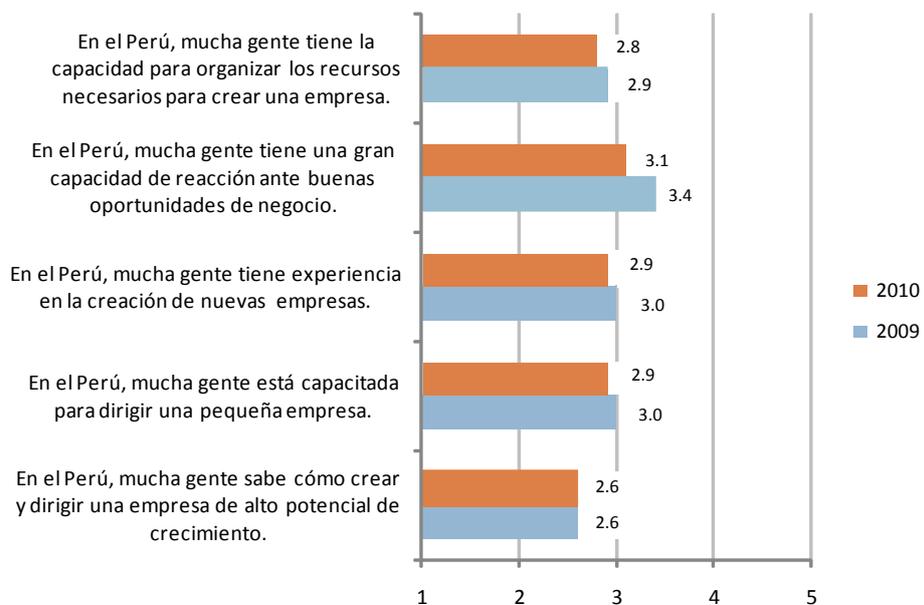
En su caso, el miedo al fracaso, ¿sería un obstáculo para emprender un negocio?

Gráfico 27. Opinión de los expertos GEM sobre la percepción de oportunidades de negocio en el Perú, GEM Perú 2009-2010



Fuente: Encuesta a Expertos Nacionales (NES) GEM 2009-2010.

Gráfico 28. Opinión de los expertos GEM sobre la capacidad del emprendedor para iniciar y gestionar un negocio en el Perú, GEM Perú 2009-2010



Fuente: Encuesta a Expertos Nacionales (NES) GEM 2009-2010.

Esta pregunta resulta relevante sobre todo en el caso de aquellos que no están actualmente involucrados en un emprendimiento, pero perciben que hay buenas oportunidades para iniciarlo. Si el miedo al fracaso prevalece entre esta población, se podría justificar intervenir con algún tipo de ayuda para reducir este miedo y, así, motivar a los individuos a iniciar una aventura empresarial.

La tabla 4 muestra que, en promedio, el miedo al fracaso es un factor limitante del emprendimiento especialmente en los países con mayor nivel de desarrollo, a pesar de que las personas perciban buenas oportunidades de negocio en su localidad. Entre los países con los menores índices de miedo al fracaso destacan Ghana (10.4%), Trinidad y Tobago (11.6%) y Zambia (12.8%), mientras que entre los países con los índices más altos se encuentran Grecia (50.9%), Vanuatu (46.9%) e Israel (46.0%).

Por su parte, en el Perú un 34% de los encuestados que perciben buenas oportunidades de negocio en la zona donde viven no pondría un negocio por miedo a fracasar. Este porcentaje se ubica por encima del promedio del grupo de países con economías basadas en eficiencia. El gráfico 29 clasifica a los encuestados según la etapa del proceso emprendedor en que se encuentran: el miedo al fracaso es más prevalente entre los no emprendedores y los dueños de negocios establecidos que entre los emprendedores nacientes y nuevos.

3.2.3. Percepciones sobre el emprendimiento en la sociedad

Los valores, creencias, expectativas y normas desarrollados por la sociedad pueden influir notablemente en el actuar individual de sus miembros. Estos elementos sociales y culturales van evolucionando y adaptándose a los

tiempos y nuevas costumbres. De la misma manera, no necesariamente lo aceptable para un grupo social lo es para otros. Si una persona no cumple con lo socialmente aceptado por un grupo, corre el riesgo de no ser aceptada e incluso de ser rechazada por este.

En el lado derecho de la tabla 4 se presentan los resultados de tres indicadores que miden las actitudes hacia el emprendimiento para cada país:

En mi país, la mayoría de la gente considera el emprendimiento como una buena elección de carrera profesional.

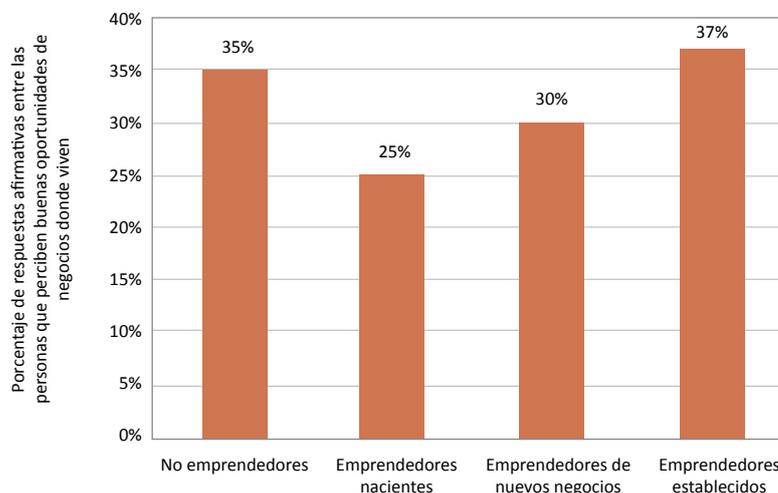
En mi país, los que tienen éxito al emprender un negocio son respetados por la sociedad y logran un estatus social elevado.

En mi país, los medios de comunicación públicos difunden a menudo noticias sobre nuevos emprendedores que han tenido éxito en sus negocios.

El primer indicador evalúa el porcentaje de habitantes que sienten que en su país el poner una empresa o negocio puede ser una buena alternativa laboral. El segundo indicador describe cómo se sienten los habitantes respecto a los emprendedores exitosos: ¿reciben un alto nivel de prestigio o no son vistos como modelos a imitar dentro de la sociedad? El tercer indicador se refiere a la popularidad de los emprendedores y mide la percepción que circula acerca de la cobertura que los medios de comunicación le dan al tema de la creación de nuevos negocios. Los medios ayudan a difundir los logros de los emprendedores y pueden modelar la opinión de la población respecto al emprendimiento.

En general, los indicadores de percepción social hacia el emprendimiento son en promedio más altos en los países con economías basadas en recursos y van declinando

**Gráfico 29. El miedo al fracaso, ¿sería un obstáculo para emprender un negocio?
GEM Perú 2010**



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

conforme los países gozan de un mayor desarrollo.

De otro lado, entre las economías basadas en recursos, Ghana, Arabia Saudita y Uganda son los países con los indicadores más altos en cuanto a ver el emprendimiento como buena alternativa laboral, dar un reconocimiento alto a los emprendedores de éxito y mantener un alto nivel de cobertura de los emprendimientos en los medios de comunicación, respectivamente. Por el contrario, en Vanuatu la mayoría piensa que los medios no prestan atención a los emprendedores y sus logros; al mismo tiempo, este país cuenta con el menor porcentaje de personas que ve el emprendimiento como una forma deseable de ganarse la vida. Lo mismo sucede en Guatemala con respecto a que los emprendedores exitosos no gozan de un alto respeto y admiración por parte de la sociedad.

Entre los países con economías basadas en eficiencia destaca Túnez, con los indicado-

res más altos del grupo relacionados con la percepción del emprendimiento como carrera y al alto nivel de prestigio para los emprendedores. Por su parte, en Malasia los medios tienen la mayor actividad en la promoción del emprendimiento de personas que refieren que el emprendimiento es un tema frecuentemente tocado por los medios, pero también uno de los niveles más bajos del grupo sobre el emprendimiento como profesión. Por otro lado, destaca Croacia, donde la mayoría de los encuestados piensa que los emprendedores exitosos no son admirados y la cobertura de los medios de comunicación sobre el tema es escasa; y también Hungría, que tiene el menor porcentaje de población entre los países del grupo que cree que el emprendimiento es una buena opción de carrera.

En los países con economías basadas en innovación destaca Finlandia, donde los emprendedores gozan de un alto nivel de prestigio y cobertura en los medios. La mayoría de los países con economías basadas

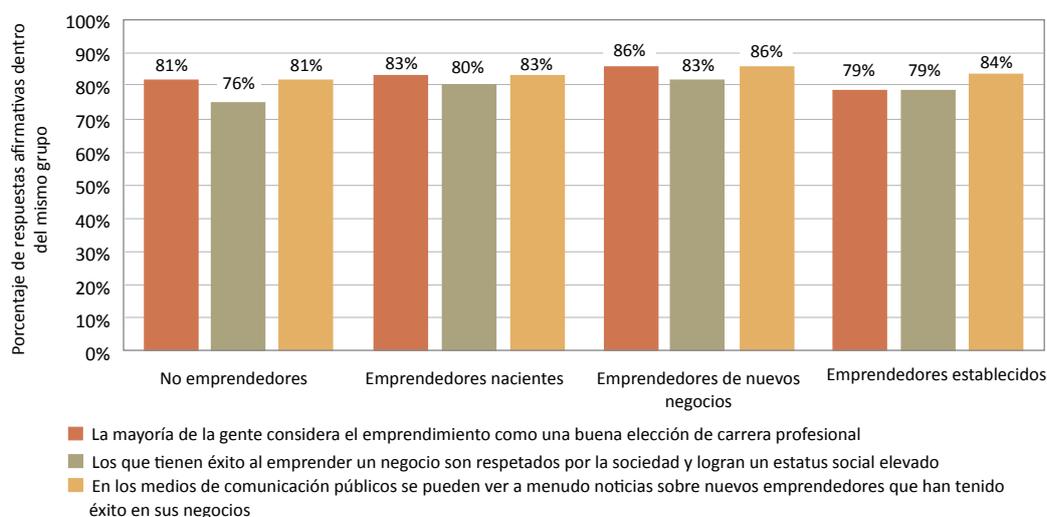
en innovación considera el emprendimiento como una opción laboral deseable. Holanda cuenta con el mayor porcentaje de personas que cree que el emprendimiento es una buena opción laboral y, a la vez, con un nivel por debajo del promedio de su grupo respecto a ver a los emprendedores exitosos con admiración y respeto. Un análisis aparte lo merece Japón, donde hay una fuerte tradición cultural que incentiva el ser empleado, hecho que se refleja al presentar el indicador más bajo en toda la serie de países GEM en lo referente al emprendimiento como carrera.

En cuanto al ámbito peruano, aparentemente nuestro ambiente sociocultural es pro emprendedor. En general, los indicadores de valoración del emprendimiento por parte de la sociedad son altos y mayores que el promedio de su grupo. El 77% de los encuestados piensa que la sociedad peruana valora a los que ponen un negocio exitoso, y el 81% considera que los medios realizan

una buena cobertura del sector, todo lo cual puede convertirse en un fuerte incentivo para aquellos que están eligiendo una carrera; en ese sentido, el 82% de los entrevistados cree que la mayoría de peruanos ve el poner un negocio como una buena opción de carrera. Así también, en todas las etapas del proceso emprendedor consideradas en el gráfico 30, como mínimo el 76% de entrevistados comparte percepciones afirmativas hacia el emprendimiento. Este porcentaje aumenta a más del 80% si los entrevistados se encuentran en la etapa temprana de la puesta en marcha del negocio (emprendedores nacientes y nuevos).

Consultados los expertos peruanos respecto a las actitudes de la población hacia el emprendimiento, ellos opinan que, en general, los emprendedores son bien valorados por la sociedad (gráfico 31); sin embargo, las puntuaciones sobre los aspectos evaluados prácticamente se han estancado con respecto al año anterior.

Gráfico 30. Percepciones sobre el emprendimiento en la sociedad según etapa del proceso emprendedor, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

3.2.4. Intenciones de emprender

Como se ha mencionado, el tener percepciones positivas hacia el emprendimiento no necesariamente llevará a las personas a iniciar una aventura empresarial. Este caso resulta común en los países industrializados. Hay una serie de factores que pueden influir sobre esta decisión. Por ejemplo, las personas con más edad pueden valorar más un empleo que cubra los costos asociados al seguro de salud, mientras que los inmigrantes, al recibir menos alternativas de empleo, ven la posibilidad de un emprendimiento de forma más positiva.

Asimismo, factores institucionales como una legislación con demasiadas trabas burocráticas para la constitución de empresas, o una alta protección laboral, podrían desanimar a los empleados respecto a dejar su empleo para convertirse en emprendedores. Otro

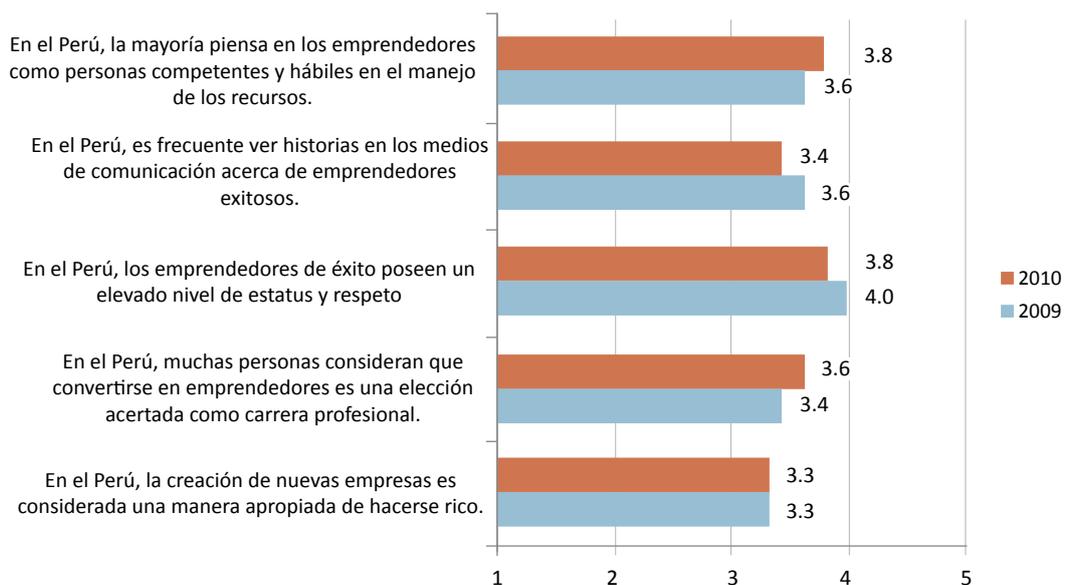
efecto de una excesiva protección laboral es que puede disuadir a potenciales emprendedores de poner un negocio debido a los sobrecostos de reducir el número de sus trabajadores o de cambiarlos si no fueran los indicados.

El GEM consulta sobre las expectativas de creación de negocios mediante la siguiente pregunta:

¿Está usted, solo o con otros, pensando en poner en marcha un nuevo negocio en los próximos tres años, incluyendo la venta de productos, servicios o una nueva actividad independiente?

En el Perú, alrededor del 40% de las personas que no calificaron como emprendedoras al momento de la entrevista sí estarían dispuestas a emprender en los próximos tres años. Tal como se observa en el gráfico 32, un 39% tiene intenciones de emprender a pesar de

Gráfico 31. Opinión de los expertos GEM sobre la valoración del emprendedor por la sociedad en el Perú, GEM Perú 2009-2010



Fuente: Encuesta a Expertos Nacionales (NES) GEM 2009-2010.

que manifiesten que el miedo al fracaso los disuadiría de poner un negocio. El creer que se cuenta con la capacidad de poner un negocio y de detectar buenas oportunidades de emprendimiento incrementan este porcentaje; por otro lado, aunque se pueda pensar que una mala experiencia en un emprendimiento anterior podría disuadir la puesta en marcha de otro, los resultados más altos de intención emprendedora se dan entre las personas que han descontinuado un negocio en los últimos doce meses (44%).

3.3. Aspiraciones emprendedoras

En general, los emprendedores nacientes tienden a sobreestimar sus expectativas de crecimiento (Koellinger, 2008). No obstante, también se ha observado que aquellos que esperaban un crecimiento significativo, después de algunos años, muestran con más frecuencia una mayor expansión que los emprendedores que tenían menores expec-

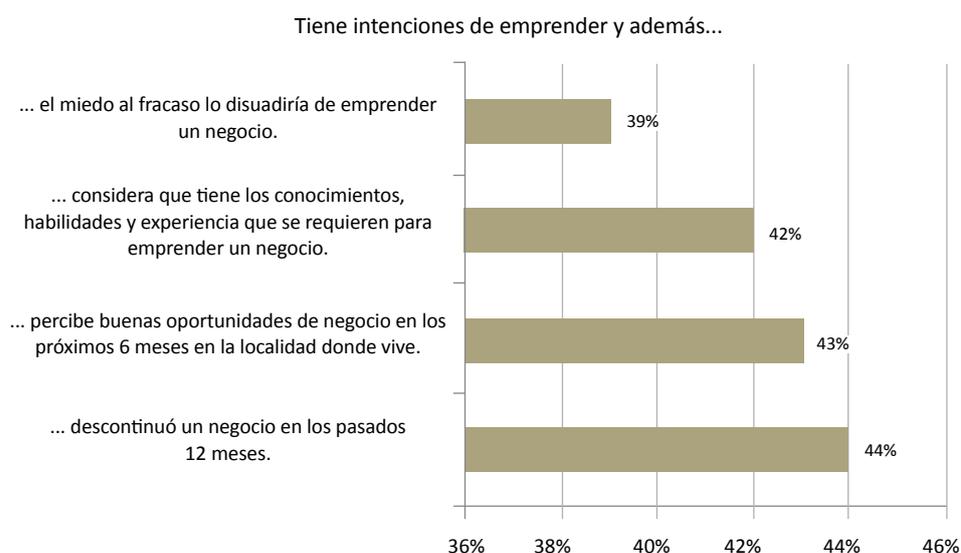
tativas (Davidsson & Wiklund, 1997). Para el GEM, el estudio de las aspiraciones de los emprendedores se enfoca principalmente en sus expectativas de crecimiento, su interés en la innovación de productos-mercado y sus ambiciones de internacionalización.

3.3.1 Expectativas de crecimiento

El GEM pregunta a los emprendedores en etapa temprana por la cantidad de empleados (sin contar al propietario o los propietarios) que tienen contratados al momento de la entrevista y por la cantidad de empleados que esperan contratar en cinco años. Estas medidas pueden reflejar las aspiraciones de crecimiento de los emprendedores.

En el Perú, para el 2010, como se muestra en el gráfico 33, el 31% de los emprendimientos en etapa temprana daba empleo solo a su propietario, siendo la mayoría de ellos, probablemente, de subsistencia (por lo menos un 51% manifestó haber emprendido por

Gráfico 32. Intenciones de emprender en los próximos tres años en personas que no califican como emprendedoras al momento de la entrevista, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

necesidad). Este porcentaje se ha más que duplicado desde el 2009 (9%), restándole porcentaje principalmente al siguiente grupo de emprendedores, que dan trabajo hasta a 5 empleados (este grupo, sin embargo, sigue siendo la mayoría con un 58%).

Por otro lado, la expectativa de crecimiento en 5 años muestra un patrón diferente. Se mantiene el porcentaje encontrado en el 2009 de emprendedores que solo buscan autoemplearse (6%), y se ha reducido la proporción de emprendedores que esperan contratar hasta 5 empleados, de 70% en el 2009 a 66% en el 2010. Asimismo, se ha incrementado la proporción de emprendedores con mayores expectativas de crecimiento: el 23% de los emprendedores en etapas iniciales cree que podrá incorporar a su empresa hasta a 19 empleados y un 6% a más de 19.

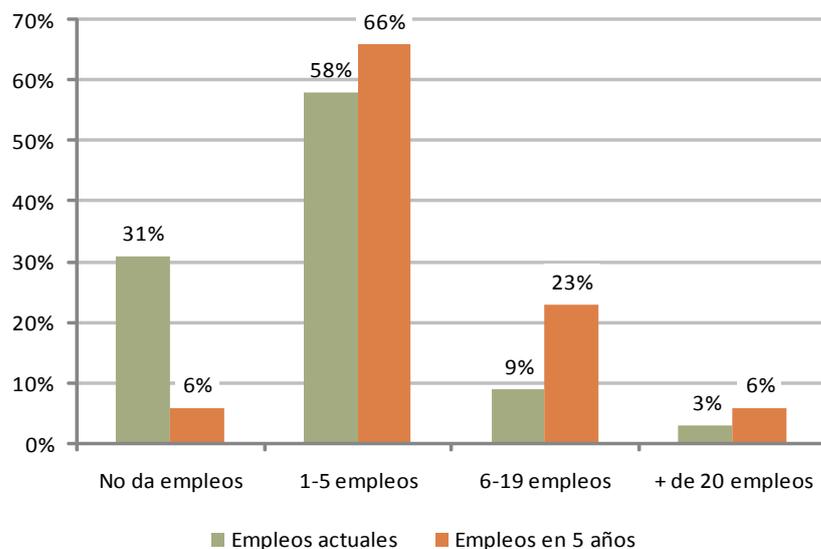
Este pequeño grupo de emprendedores, que esperan un crecimiento a más de 20

empleados para los próximos 5 años, conocidos como «gacelas» (Birch, 1987), debería recibir mayor atención de los formuladores de políticas económicas, ya que contribuye de forma importante al total de empleos creados por las nuevas empresas (Autio, 2007).

En el siguiente análisis se han combinado los datos del GEM desde el 2008 al 2010, lo que permite un estudio más aproximado de la forma en que las expectativas de crecimiento difieren entre los emprendedores en etapa temprana. El gráfico 34 presenta la tasa de emprendimiento, con potencial de alto crecimiento, de los países, agrupados por la fase de desarrollo económico en que se encuentran.

De los tres grupos, las economías basadas en recursos muestran en general la menor proporción de emprendedores con potencial de alto crecimiento, con un promedio de 4.6%. Las economías basadas

Gráfico 33. Número de empleos actuales y expectativa para dentro de 5 años por los emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

en eficiencia y las basadas en innovación revelan promedios cercanos, de 7.1% y 7.8%, respectivamente. De hecho, en el Perú, 69% de todos los emprendedores en etapas iniciales espera crear algún empleo (sin contar el de los propietarios), pero solo el 6% de los emprendedores espera crear 20 o más puestos de trabajo.

Esta escasa tasa de emprendimiento con potencial de alto crecimiento en el Perú, situada por debajo del promedio de su grupo, evidencia la insuficiente importancia que recibe el tema en nuestro medio. Ello se corrobora con las opiniones de los expertos, quienes se han mostrado más pesimistas que en el 2009, disminuyendo su valoración en todos los ítems consultados al respecto (gráfico 35).

Comparando la valoración del apoyo al potencial de alto crecimiento de los expertos peruanos con la de sus pares de la serie GEM, como se aprecia en el gráfico 36, la situación

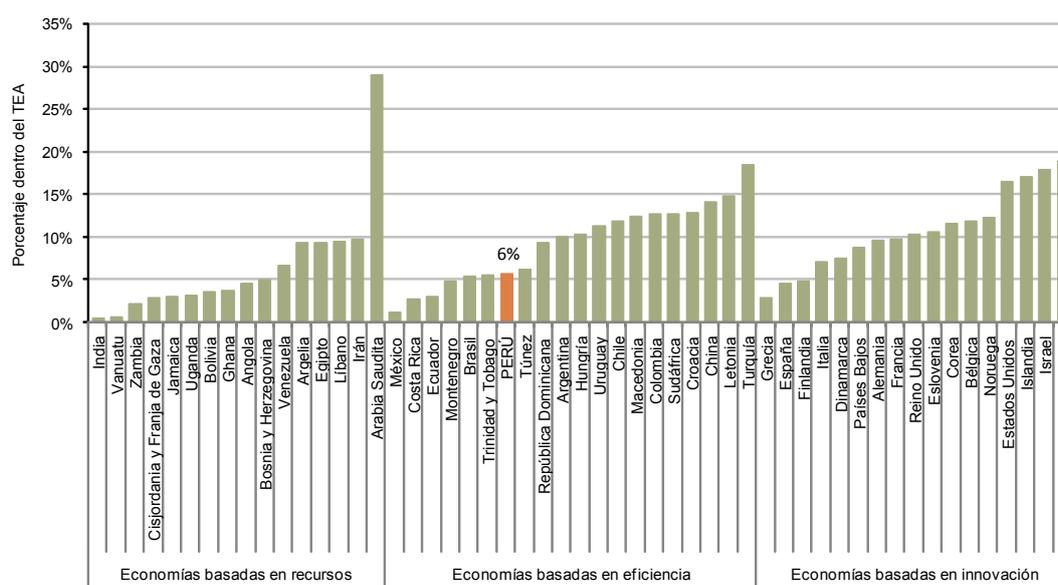
del Perú es menos favorable que hace un año, y ha descendido cuatro posiciones, con una valoración promedio que se ha reducido de 2.8 en el 2009 a 2.5 en el 2010.

3.3.2. Actividad emprendedora orientada hacia la innovación y la tecnología

Schumpeter (1934) señaló que los emprendedores distorsionan el equilibrio del mercado mediante la introducción de innovaciones o de nuevas combinaciones de producto-mercado. De esta forma, exponen las nuevas necesidades de los consumidores, empujan a otras empresas a innovar, ampliando así la frontera tecnológica, e inducen la salida del mercado de las empresas menos productivas. El resultado es una mayor productividad y crecimiento económico.

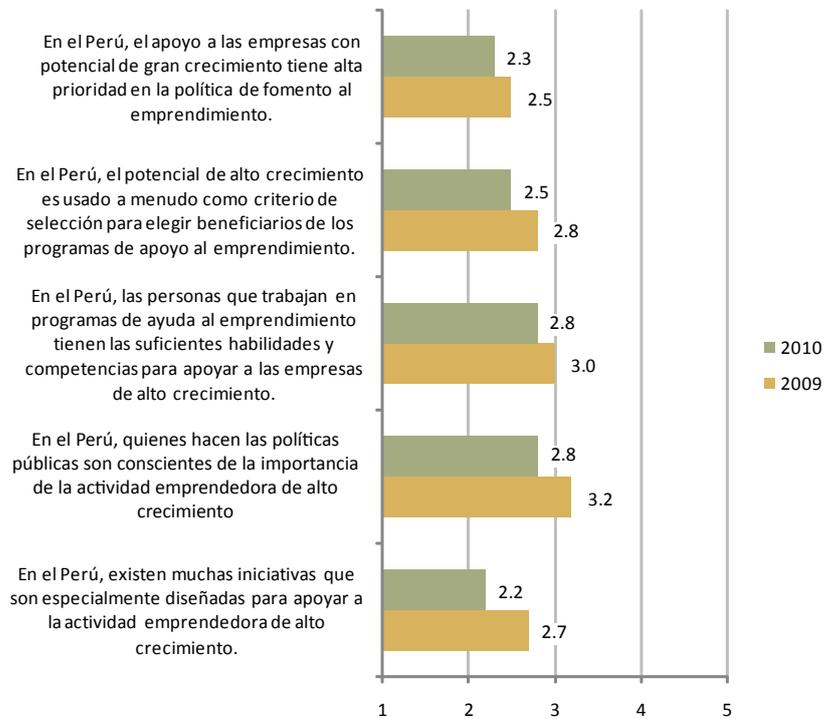
El GEM analiza la innovación en los emprendimientos de varias formas. En primer lugar, valora la novedad de sus productos o

Gráfico 34. Emprendimiento en etapa temprana con expectativas de alto crecimiento (HEA), GEM 2008-2010



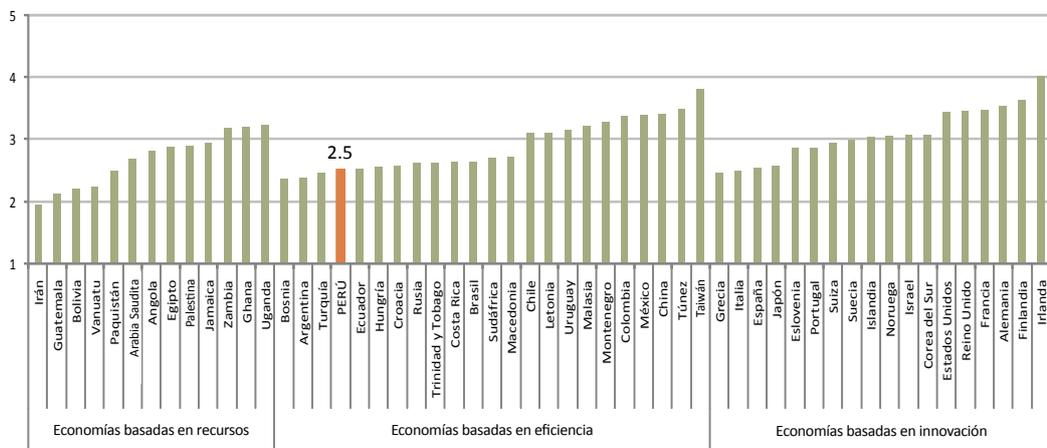
Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2008-2010.

Gráfico 35. Opinión de los expertos GEM sobre el soporte para el emprendimiento con potencial de alto crecimiento en el Perú, GEM Perú 2009-2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2009-2010.

Gráfico 36. Opinión de los expertos GEM sobre el fomento y soporte para el emprendimiento de alto crecimiento, GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

servicios con relación a la experiencia actual de los clientes; y, en segundo lugar, mide el número de competidores que enfrenta el negocio, en el sentido de la oferta de productos o servicios similares.

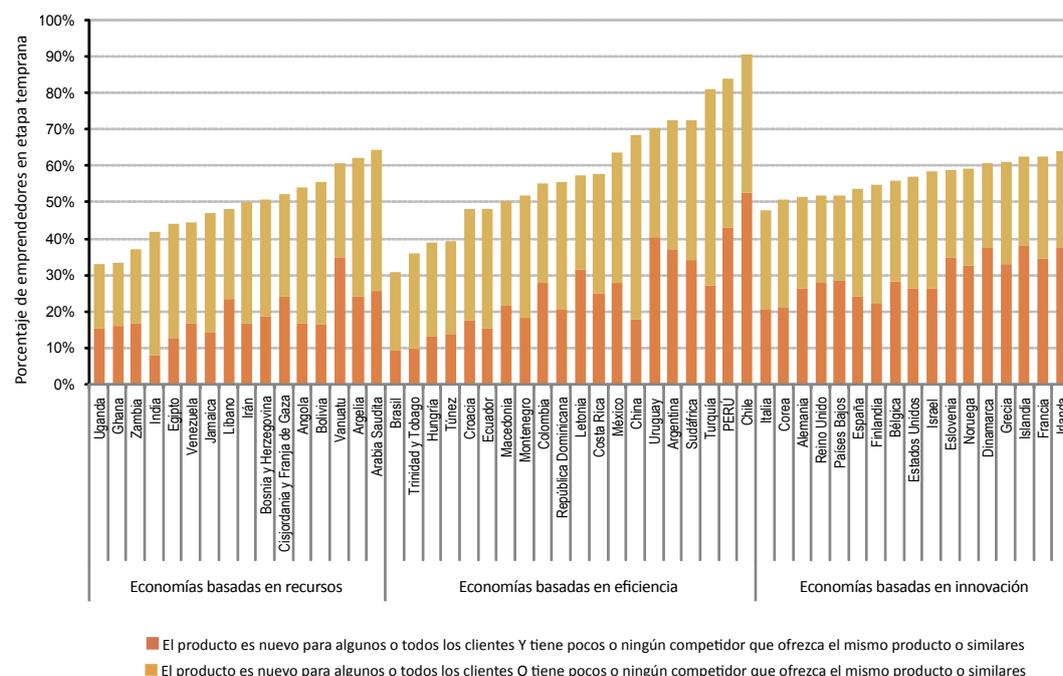
El gráfico 37 ordena los países GEM sobre la base de dos índices que combinan las medidas de innovación presentadas líneas arriba: novedad del producto y número de competidores. El primer indicador mide el porcentaje de emprendedores en etapa temprana que han introducido nuevas combinaciones de producto-mercado. Estos emprendedores no solo ofrecen un producto o servicio que ellos creen que es nuevo para algunos o todos los clientes, sino que, simultáneamente, creen que hay pocos o no hay otros emprendedores que ofrezcan el mismo producto. El segundo indicador representa el porcentaje de emprendedores que ofrecen una novedad en el producto

o al mercado. Para llegar a estimaciones más precisas, en este caso también se han usado los datos combinados del periodo 2008-2010.

Es evidente que en cada grupo hay países con niveles relativamente altos y bajos de actividad emprendedora innovadora. Destacan en el grupo de economías basadas en recursos, con los niveles más altos de orientación hacia la innovación, los emprendedores de Arabia Saudita, Argelia y Vanuatu. Por otro lado, en el grupo con economías basadas en la eficiencia, Chile y Perú son los países con mayor porcentaje de emprendedores innovadores. Por su parte, entre las economías basadas en innovación las diferencias son mucho menores, con los emprendedores de Islandia encabezando el listado.

Al considerar estos patrones es importante tener en cuenta un gran supuesto: que este

Gráfico 37. Porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales con combinación de nuevos productos y/o mercados, GEM 2008-2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2008-2010.

índice funciona bien si la disponibilidad de nuevos productos y servicios junto con la intensidad de la competencia están distribuidas uniformemente en todo el mundo. Realizando las comparaciones dentro de los grupos de países, podemos equiparar en cierta medida las diferencias en la disponibilidad del producto y la intensidad de la competencia. Sin embargo, es factible que algunos países obtengan una puntuación alta en este índice solo porque cuentan con relativamente pocos productos nuevos disponibles y la competencia es débil.

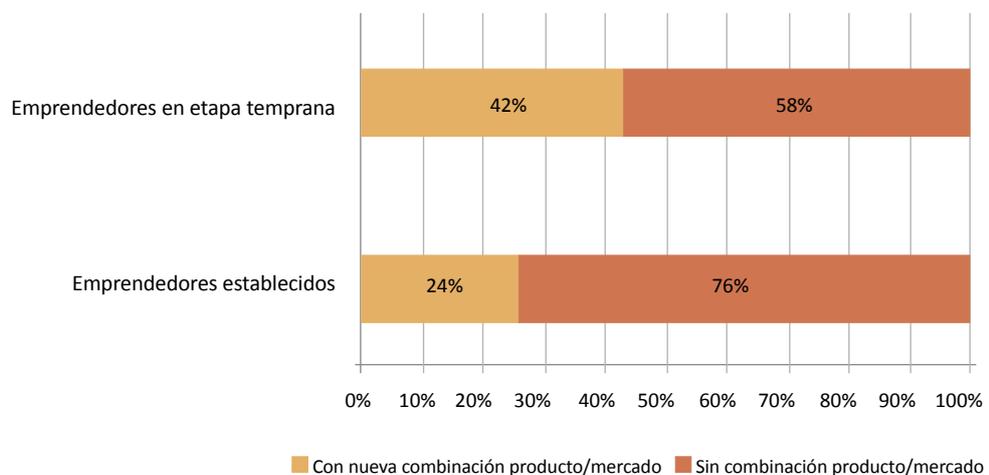
En el Perú, como se observa en el gráfico 38, el 42% de los emprendedores en etapa temprana son innovadores en términos de introducción de nuevas combinaciones producto/mercado (el 36% introdujo productos desconocidos para sus potenciales clientes y el 49% ingresó a mercados con poca o ninguna competencia). Este porcentaje ha disminuido en comparación con el 2009 (47%). Por su parte, solo el 24% de los emprendedores establecidos (porcentaje similar al alcanzado en el 2009) ha introducido nuevos productos

(24%) o ha ingresado a mercados con poca o ninguna competencia (28%).

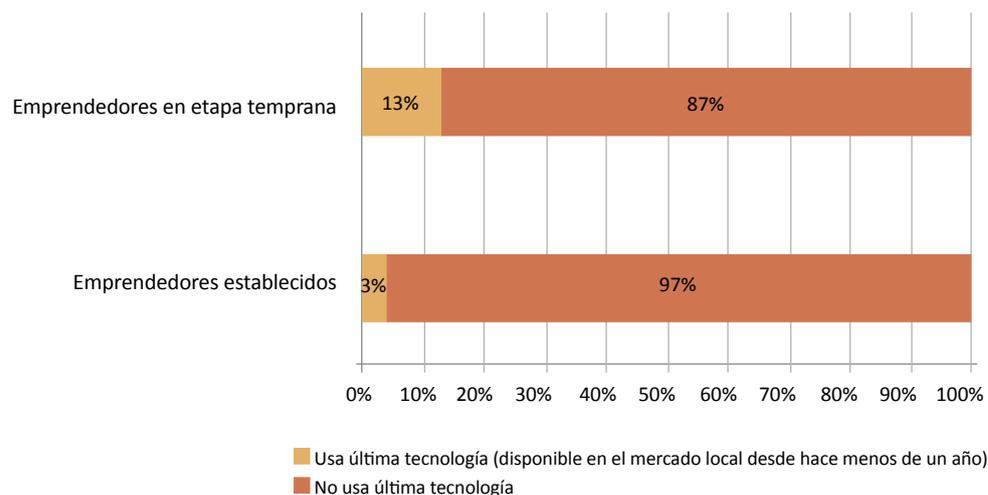
El uso de nueva tecnología es un indicador adicional de innovación de productos, servicios o procesos. Para el GEM, se define nueva tecnología como aquella que ha sido introducida en el mercado local en un periodo no mayor a un año. No obstante, debe considerarse que determinada tecnología puede no ser tan novedosa en los países desarrollados (e incluso ser de uso estándar) pero totalmente nueva en los países de menor desarrollo. Siguiendo estas consideraciones, el gráfico 39 muestra que, de acuerdo a la tecnología disponible en el país, el 13% de los emprendedores en etapa temprana y solo el 3.1% de emprendedores establecidos utilizan tecnología de punta. En ambos casos, existe un incremento respecto a lo encontrado en el 2009 (8.9% y 1.4%, respectivamente).

Por otro lado, para el 2010 se ha reducido el porcentaje de negocios que se emprenden en sectores con alta sofisticación tecnoló-

Gráfico 38. Innovación en términos de combinación producto/mercado, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Gráfico 39. Uso de última tecnología, GEM Perú 2010

Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

gica. El gráfico 40 muestra que solo el 3.1% de los emprendedores en etapas iniciales invierte en sectores de alta o media tecnología, frente a un 4.3% en el 2009; entre los negocios consolidados, solo lo hacen el 1.3%, habiendo sido este porcentaje de 3.9% en el 2009.

Como resultado de la combinación de los factores tecnológicos mencionados y la opinión de los entrevistados sobre su participación de mercado futura, el GEM elabora un índice de expansión de mercado siguiendo una escala de cuatro puntos, donde 4 indica el máximo impacto en cuanto a expansión de mercado; 3, una expansión del mercado usando tecnología; 2, una expansión del mercado sin uso intensivo de tecnología; y finalmente 1, que significa poca o nula expansión. Estos indicadores aparecen en el gráfico 41. Se observa que la mayoría de los emprendedores en etapas iniciales piensa que al menos tendrá alguna expansión de mercado (62%) y que un 9% piensa que alcanzará esta expansión utilizando tecnología nueva. Frente a ello, una mayoría de emprendedores establecidos (59%) asume

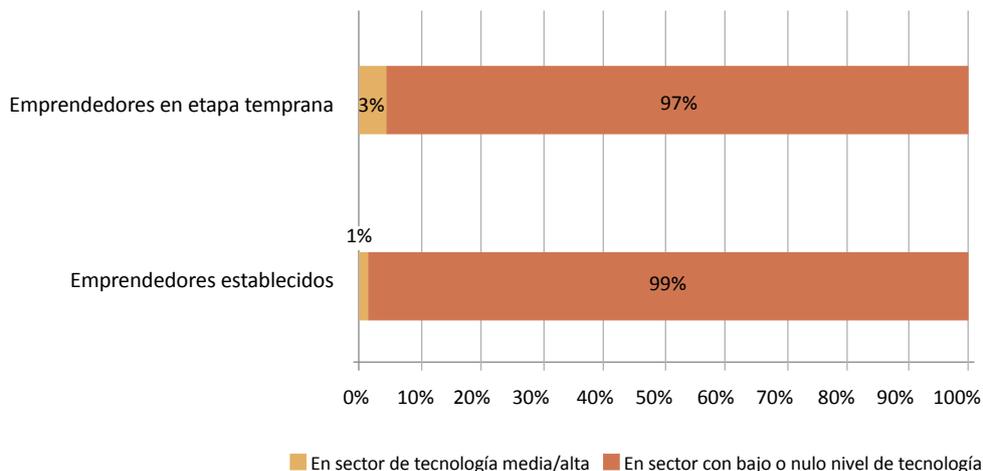
que ya no experimentará crecimiento, y solo el 2.5% cree que se expandirá en el mercado usando tecnología reciente. Estas diferencias también se repiten en la pregunta que sigue: el 4.3% de los emprendedores en etapas iniciales espera una gran expansión de su negocio frente al 0.6% de los emprendedores establecidos.

3.3.3. Actividad emprendedora con orientación internacional

La tercera medida de las aspiraciones emprendedoras describe la orientación internacional de los emprendedores en etapa temprana. Esta medida refiere cuántos clientes potenciales proceden de otros países; esta selección comprende tanto a las exportaciones como a los clientes internacionales que compran productos en línea o visitan el país, ya sea como turistas o por motivos de trabajo.

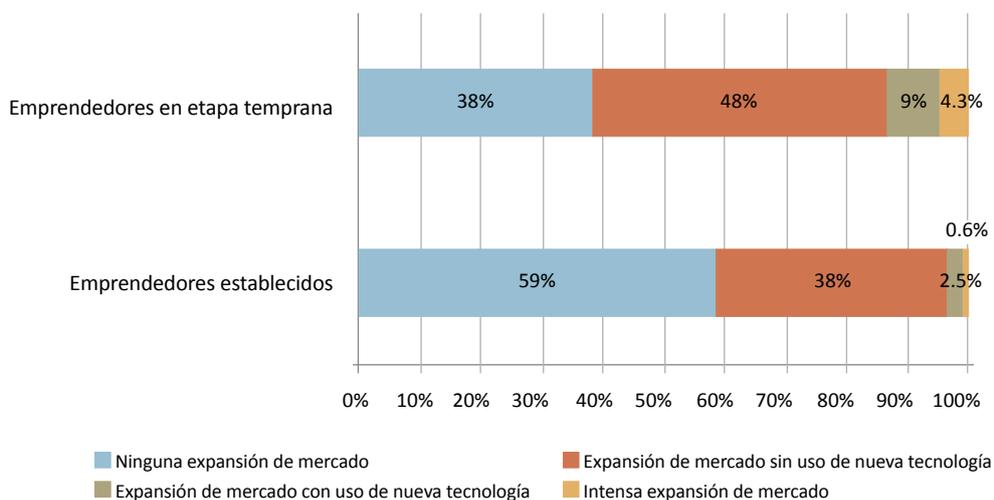
El gráfico 42 muestra nuevamente un indicador general con dos componentes: las barras de color oscuro reflejan el porcentaje de emprendedores en etapas iniciales con

Gráfico 40. Nivel de tecnología del sector, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Gráfico 41. Índice de expansión de mercado, GEM Perú 2010



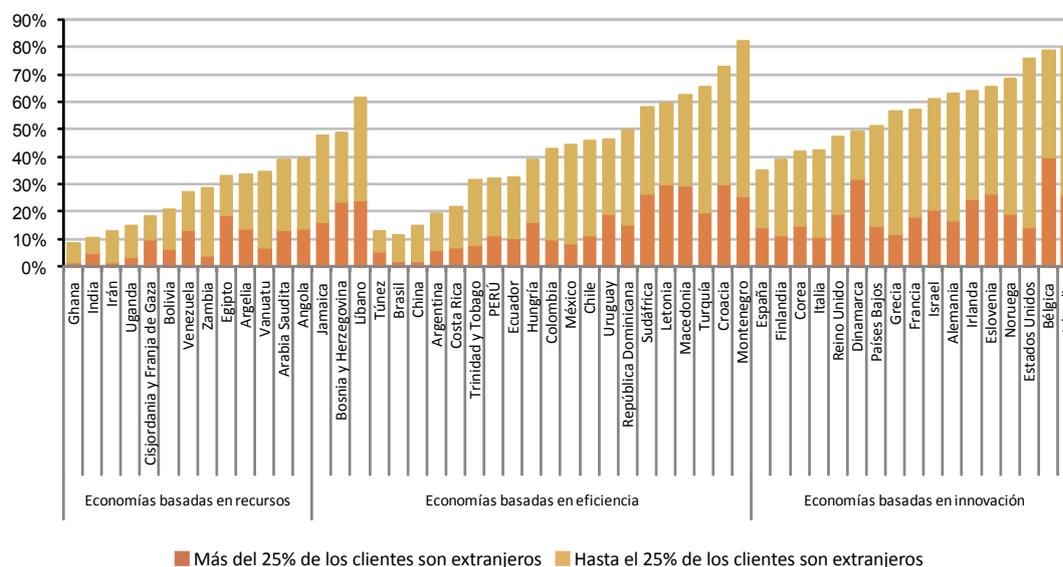
Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

una orientación internacional significativa de sus negocios (por lo menos 25% de sus clientes son de un país diferente), y las barras de color más claro reflejan el porcentaje adicional de emprendedores con algún cliente

extranjero. Los datos recogidos cubren el periodo 2008-2010.

Los países con economías basadas en recursos tienen, en promedio, índices menores de

Gráfico 42. Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales con orientación internacional, GEM 2008-2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2008-2010.

orientación internacional. En estos países, la mayoría de emprendedores dirige negocios orientados al consumidor, es decir, que tienden a estar orientados al mercado local. Adicionalmente, deficientes condiciones del entorno emprendedor, como una infraestructura de comunicaciones y de transporte poco desarrollada o políticas comerciales restrictivas, pueden influir negativamente en la evolución de estos indicadores.

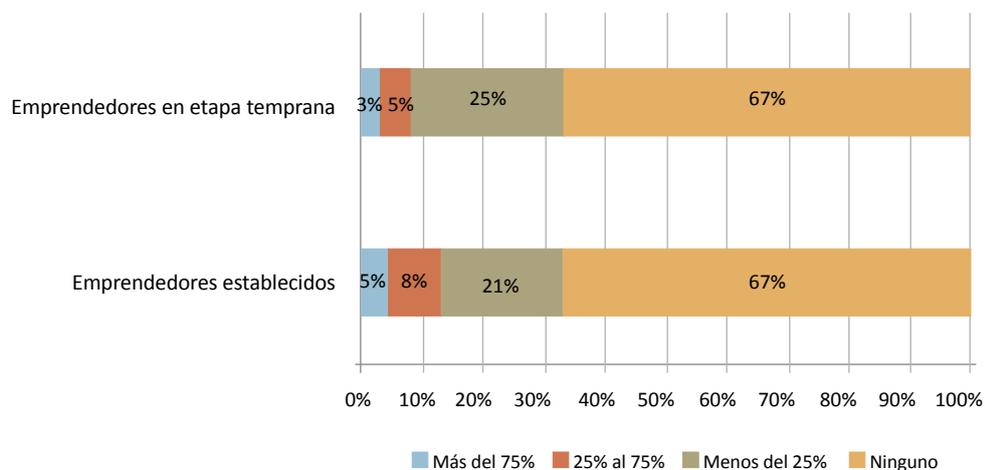
En los países con economías basadas en eficiencia la orientación internacional de los emprendedores es muy variada; por ejemplo, 12% en Brasil y 82% en Montenegro. Por otro lado, los países con economías basadas en innovación ostentan los niveles más altos de orientación internacional; destacan entre ellos Islandia, donde el comercio internacional es vital para la economía, y Bélgica, uno de los principales centros, si no el más importante, de la actividad económica europea.

A pesar de los incentivos a la exportación y del creciente reconocimiento de los productos peruanos en el extranjero, el Perú todavía se mantiene como uno de los países con menor orientación internacional entre los países con economías basadas en eficiencia. Sin embargo, en el caso peruano, este indicador ha seguido una tendencia positiva que supera los resultados del 2009. Así, el gráfico 43 muestra que la mayoría de los emprendedores en etapa temprana y de los emprendedores establecidos están orientados solo al mercado local (67% en ambos casos). Sin embargo, entre los emprendedores en etapa temprana esta proporción ha disminuido con relación al 2009 (71%); se registra, sobre todo, un incremento en el porcentaje de aquellos cuyos clientes internacionales adquieren hasta el 25% de sus ventas (frente a un 14% en el 2009). Con los emprendedores establecidos ocurre algo parecido: si bien el porcentaje de emprendedores orientados exclusivamente al mercado local creció en un punto

porcentual (de 66% a 67%), el de aquellos que colocan hasta el 25% de sus ventas a clientes extranjeros ha aumentado de 12% en el 2009 a 21% en el 2010. Asimismo, es destacable otro cambio en los emprendedo-

res establecidos: durante el 2010 superaron en número a los emprendedores en etapa temprana en el subconjunto de los que se orientan en forma más intensiva al mercado internacional.

Gráfico 43. Porcentaje de clientes que viven fuera del país, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a la Población Adulta (APS) GEM 2010.

Capítulo 4

EL CONTEXTO EMPRENDEDOR

Como se detalló al inicio de este reporte, el modelo conceptual GEM contempla las condiciones generales que son relevantes para el desarrollo económico y la actividad empresarial de un país y, específicamente, las que más impacto tienen sobre la innovación y el emprendimiento.

En la fase de desarrollo económico impulsado por recursos, por ejemplo, los requisitos básicos (educación primaria, salud, infraestructura, entre otros) son los más relevantes y fundamentales para el buen funcionamiento del entorno empresarial de un país. Cuando este avanza hacia la siguiente fase, de desarrollo impulsado por eficiencia, otras condiciones son deseables para potenciar las ventajas que otorgan las economías de escala. Por otro lado, existen las llamadas condiciones específicas para el emprendimiento (EFC, Entrepreneurship Framework Conditions), que estimulan y apoyan la actividad emprendedora. Las EFC pueden estar presentes en cualquier fase de desarrollo económico, pero ejercer mayor influencia cuando los requisitos básicos y los potenciadores de eficiencia se hallan consolidados. En los países que cumplen estas condiciones, el desarrollo de las EFC es fundamental para impulsar sus respectivas economías en la senda del emprendimiento basado en la oportunidad e innovación.

La tabla 5 muestra las nueve EFC consideradas por el GEM 2010, tres de las cuales se han subdividido para permitir un análisis más detallado; en total son doce categorías de estudio. En el apéndice 4, se describe con más detalle cada una de las EFC consideradas en este reporte.

Todos los años, el GEM investiga las EFC a través de la Encuesta Nacional de Expertos (NES). Los expertos nacionales son reconocidos

Tabla 5. Condiciones del entorno específicas para el emprendimiento, GEM 2010

Nro.	EFC	Descripción
1	Entorno financiero relacionado con el emprendimiento	La disponibilidad de recursos financieros, recursos propios y deuda para las empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo otro tipo de ayuda y subvenciones.
2	a. Gobierno: políticas concretas, prioridades y apoyo	La medida en que las políticas del gobierno reflejadas en los impuestos o reglamentos, o en sus aplicaciones, estimulan a las empresas nuevas y en crecimiento.
	b. Gobierno: burocracia e impuestos, y tasas	
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	a. Educación emprendedora en escuela primaria y secundaria	La medida en que la formación en creación o gestión de empresas pequeñas, nuevas o en crecimiento es incorporada dentro del sistema educativo y de formación en todos los niveles.
	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	a. Dinámica o dinamismo del mercado interno	La medida en que los acuerdos comerciales son sometidos a constantes cambios, y si la presencia de nuevas empresas y empresas en crecimiento acrecienta la competencia y sustituye a proveedores, subcontratistas y consultores existentes.
	b. Barreras de entrada al mercado interno	
8	Acceso a infraestructuras física 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 y Amorós (2011).

emprendedores, profesionales, funcionarios y académicos del ámbito público y privado que proporcionan al GEM una visión más amplia de la actividad de emprendimiento, de modo que sus recomendaciones contribuyan en la formulación de políticas que puedan generar mayor impacto en el bienestar de la población.

Los expertos fueron seleccionados de acuerdo con un protocolo estricto, donde participan, para cada EFC, al menos un emprendedor y otras tres personas calificadas,

con un gran conocimiento especializado en el sector. Los expertos responden un cuestionario estandarizado donde manifiestan su acuerdo o desacuerdo con los enunciados formulados para cada EFC. Sus respuestas se valoran mediante una escala de Likert de cinco puntos:

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

En general, una valoración cercana a 5 significa que los expertos perciben que las EFC favorecen la actividad emprendedora en el país; una valoración cercana a 1, que las EFC limitan el desarrollo del emprendimiento.

Adicionalmente al cuestionario, los expertos nacionales discuten sobre las EFC cuya situación actual se encuentra estimulando o limitando el emprendimiento, así como proveen recomendaciones respecto a las EFC que, a su parecer, deben mejorar para optimizar el contexto emprendedor nacional.

En el 2010 participaron en total 46 expertos nacionales, de entre 30 y 80 años de edad, de los cuales 37 eran varones y 9 mujeres. 39 (85%) tenían grado universitario y 32 (70%), grado de magíster o doctorado. De los expertos consultados, el 9% se identificaba como proveedor financiero al momento de la entrevista, otro 9% refirió ser educador y/o investigador, el 17% era emprendedor, el 22% se dedicaba a la formulación de políticas públicas y el 44% era proveedor de servicios y soportes empresariales. En cuanto a su experiencia en el sector, el 21% manifestó tener conocimientos sobre emprendimientos de alta tecnología, el 23% en emprendimientos del sector manufactura, y el 68% en el sector de servicios. Por otro lado, el 49% señaló tener experiencia sobre emprendimientos con alto potencial de crecimiento, el 34% sobre emprendimientos rurales, y el 34% sobre emprendimientos orientados al mercado internacional.

4.1. Detalle de las condiciones específicas del entorno que afectan al emprendimiento en el Perú

Para el 2010, la valoración de los expertos ha mejorado en 7 de las 12 categorías (políticas gubernamentales relacionadas a burocracia

e impuestos, educación emprendedora a nivel de educación primaria y secundaria, transferencia en investigación y desarrollo, acceso a infraestructura comercial y profesional, dinamismo del mercado interno, barreras de entrada al mercado interno y acceso a la infraestructura física), mientras que en 4 categorías se ha reducido la valoración (políticas gubernamentales concretas relacionadas a prioridad y apoyo al emprendimiento, programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, educación emprendedora a nivel de educación superior, profesional y universitaria, y apoyo de la sociedad y normas sociales y culturales), y 1 EFC no ha sufrido ninguna variación (entorno financiero relacionado con el emprendimiento). El gráfico 44 muestra la valoración de los expertos nacionales para cada una de las categorías consideradas en el GEM 2010.

A continuación se analiza la evolución de la valoración de las EFC en los últimos 5 años, así como el detalle de los aspectos contemplados para cada EFC. Asimismo, se muestra la situación del Perú frente a los resultados de los otros países participantes en el GEM 2010.

4.1.1. EFC 1: Entorno financiero relacionado con el emprendimiento

Como se observa en el gráfico 45, la valoración de esta EFC por los expertos peruanos se mantiene con una calificación desfavorable, habiendo mostrado una tendencia levemente positiva hasta el 2009, y un estancamiento de esta valoración para el 2010.

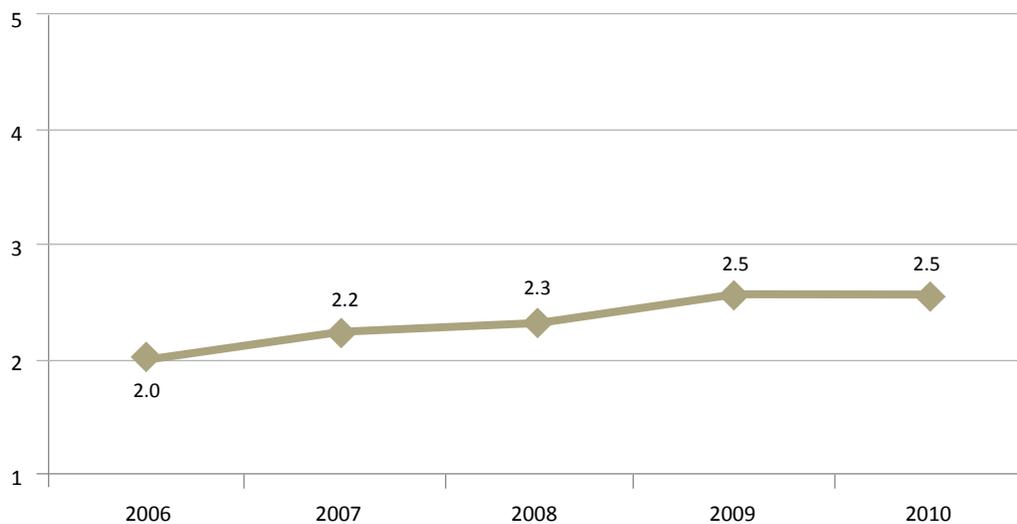
El detalle de las puntuaciones se ilustra en el gráfico 46, el cual revela una mejor valoración en lo que respecta a la disponibilidad de financiamiento externo, que ha logrado pasar el nivel de indiferencia, situándose en 3.2. Esta valoración refleja el avance del sistema

Gráfico 44. Valoración de los expertos nacionales sobre las EFC, GEM Perú 2010

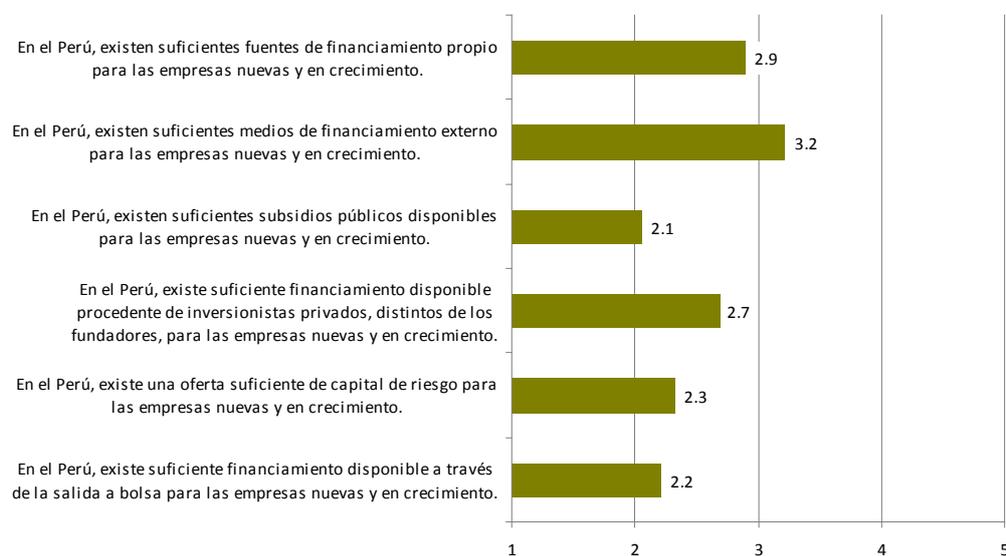


Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Gráfico 45. Evolución de la opinión de los expertos sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM Perú 2006-2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2006-2010.

Gráfico 46. Opinión de los expertos sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM Perú 2010

Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

microfinanciero peruano. Al respecto, en el 2010, el Perú ha ocupado, por tercera vez consecutiva, el primer lugar del ranking mundial de países con mejores entornos para el desarrollo de las microfinanzas, según reporta el índice «Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010» elaborado por la revista The Economist Intelligence Unit, por encargo de la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el IFC del Banco Mundial (BM). Es este sector microfinanciero el que ha inyectado dinamismo al mercado, ofreciendo un equilibrio adecuado entre la facilidad de acceso al mercado y la gestión del riesgo crediticio. Es resaltable la conversión de varias ONG hacia entidades de desarrollo para la pequeña y microempresa (edpyme) y el hecho de que algunas de estas se hayan convertido, a su vez, en financieras, lo que les permite un mayor acceso al capital; este proceso ha venido acompañado de una destacable la-

bor del Estado en su rol como promotor, regulador y supervisor del sistema financiero. Otro hecho reportado en el 2010 es el incremento en el uso de tarjetas de crédito, que, si bien son destinadas principalmente al consumo, han facilitado por otra parte el acceso a financiamiento, en especial para las micro y pequeñas empresas.

Aunque la valoración de los subsidios públicos se ha elevado ligeramente de 2 a 2.1, este sigue siendo el aspecto peor valorado. En general, los subsidios son canalizados por programas gubernamentales de apoyo y asistencia a las mypes, sin considerar su antigüedad. Existen malas experiencias en el caso de los créditos agrícolas con fondos estatales, los cuales tuvieron que ser condonados debido a que no fueron acompañados de mecanismos para asegurar una mayor productividad, y hasta hoy siguen siendo un lastre pesado para el desarrollo de las microfinanzas en los sectores rurales de nuestro país.

En lo que respecta a las fuentes de financiamiento procedentes de inversionistas, capital de riesgo y capital bursátil, las valoraciones de los expertos han sufrido una reducción. La creación de algunas redes de ángeles inversores aún no ha mostrado un impacto significativo en la generación de emprendimientos, en parte porque estas fuentes no están dirigidas a fomentar en forma masiva el emprendimiento, sino que principalmente atienden un mercado pequeño de emprendimientos con alto potencial de crecimiento o se orientan a apuntalar el crecimiento de empresas ya constituidas.

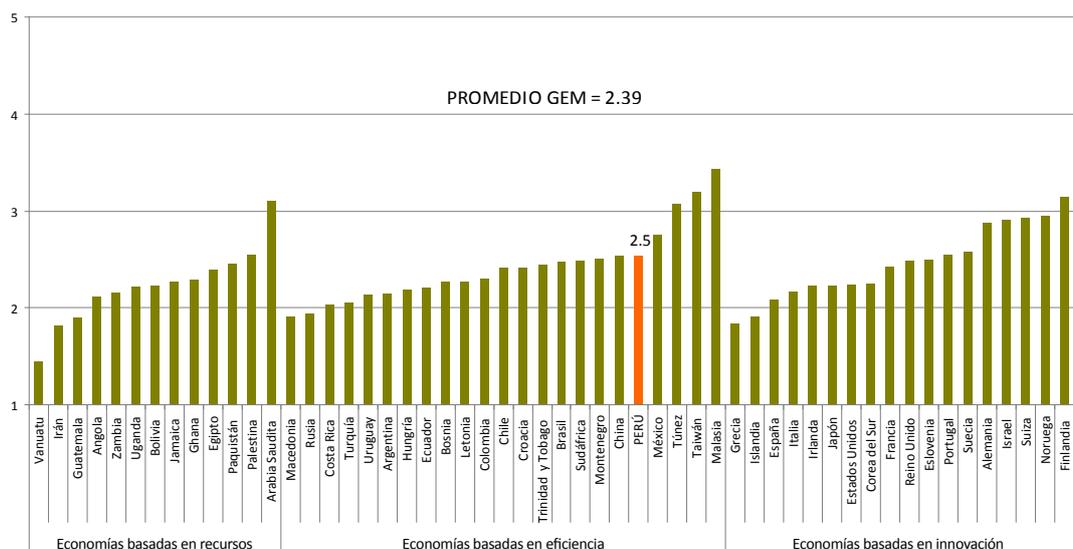
En el gráfico 47 se observa que la mayoría de países tienen puntuaciones desfavorables basadas en recursos (Arabia Saudita), tres entre las economías basadas en eficiencia (Malasia, Taiwán y Túnez) y uno entre las economías basadas en innovación (Finlandia) logran tener valoraciones favorables para esta EFC.

4.1.2. Políticas gubernamentales relacionadas con el emprendimiento

El estudio divide las políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento en dos subcategorías. La primera analiza la prioridad asignada a las políticas gubernamentales sobre emprendimientos en los ámbitos nacional y local, mientras que la segunda evalúa las regulaciones, los impuestos y los trámites que deben cumplir los emprendedores para poner en marcha sus negocios.

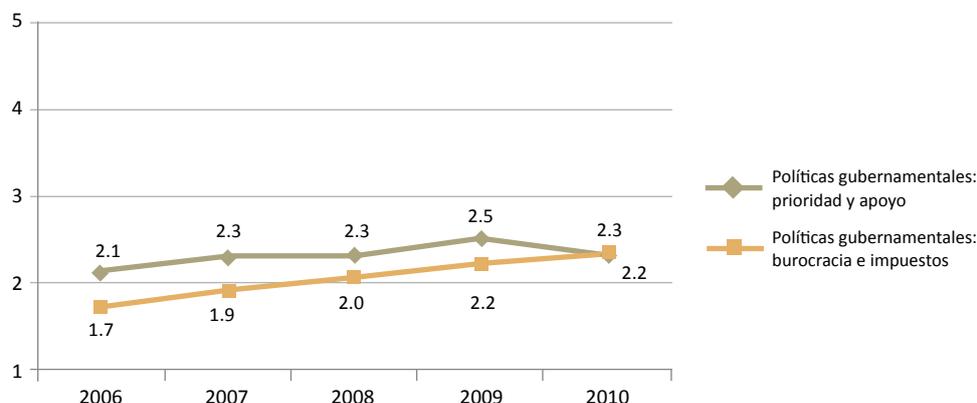
El gráfico 48 muestra la evolución, en los últimos 5 años, de la valoración de los expertos en ambas subcategorías de esta EFC. Se observa que, aunque continúan con puntuaciones desfavorables, hay una lenta pero continua tendencia creciente para las políticas relacionadas con la burocracia y los tributos. Por el contrario, la valoración de los expertos sobre las políticas de apoyo al emprendimiento se ha reducido hasta ubicarse por debajo de la otra subcategoría.

Gráfico 47. Opinión de los expertos GEM sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Gráfico 48. Evolución de la opinión de los expertos sobre políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2006-2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2006-2010.

Al estudiar en detalle esta problemática (gráfico 49), se observa que en el 2010 las valoraciones de los expertos relacionadas con las políticas a nivel estatal y local que deben favorecer y priorizar a las nuevas empresas

se han reducido a niveles menores que los del 2007. Es posible que esta situación haya tenido relación con las expectativas políticas de la campaña electoral municipal y presidencial.

Gráfico 49. Opinión de los expertos sobre políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

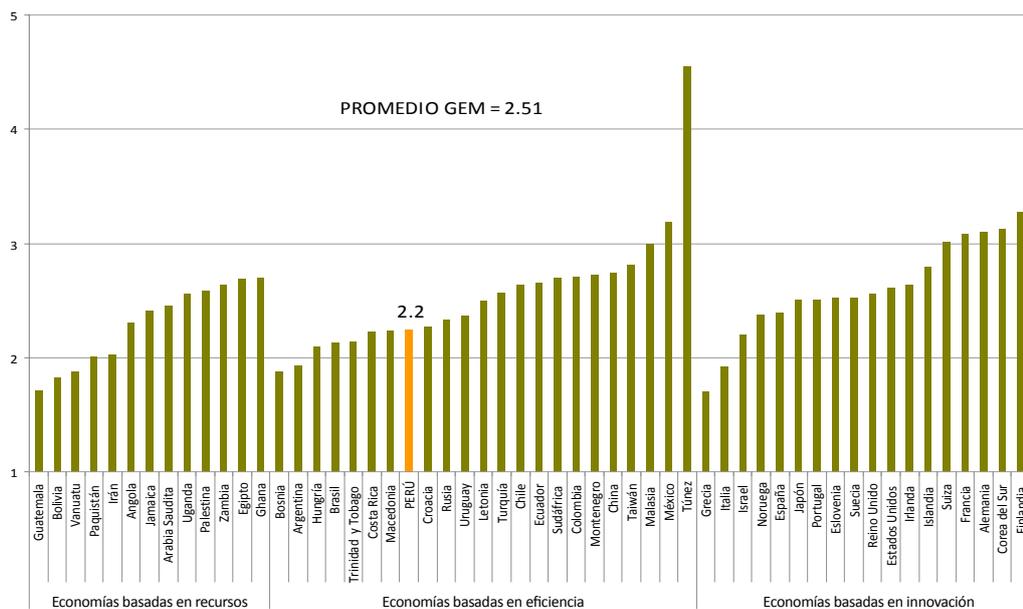
Por otro lado, las políticas que regulan los trámites e impuestos para las nuevas empresas han sido mucho mejor valoradas por los expertos. No han pasado desapercibidas las reformas introducidas en el 2009 para mejorar el clima de negocios y aumentar la competitividad del país, por medio de reducciones en el tiempo, número de trámites y costos de los procedimientos requeridos para la creación de empresas. Como consecuencia, en el ranking internacional del *Doing Business 2011* del grupo del Banco Mundial, el Perú escaló diez posiciones (del puesto 46 al 36). Sin embargo, en el ranking *Doing Business 2012*, el Perú habría descendido dos posiciones. De nuevo, la incertidumbre política tiende a afectar la competitividad del país.

Al efectuarse una comparación de las políticas preferentes para apoyar las iniciativas empresariales, el Perú se sitúa por debajo del promedio GEM (gráfico 50). Túnez es, al igual que en el 2009, el único país con una

valoración positiva importante (4.6), escoltado solo por México (3.2) entre los países con economías basadas en eficiencia. Entre los países con economías basadas en innovación, solo Francia, Alemania, Corea del Sur y Finlandia superan, si bien ligeramente, el nivel de indiferencia.

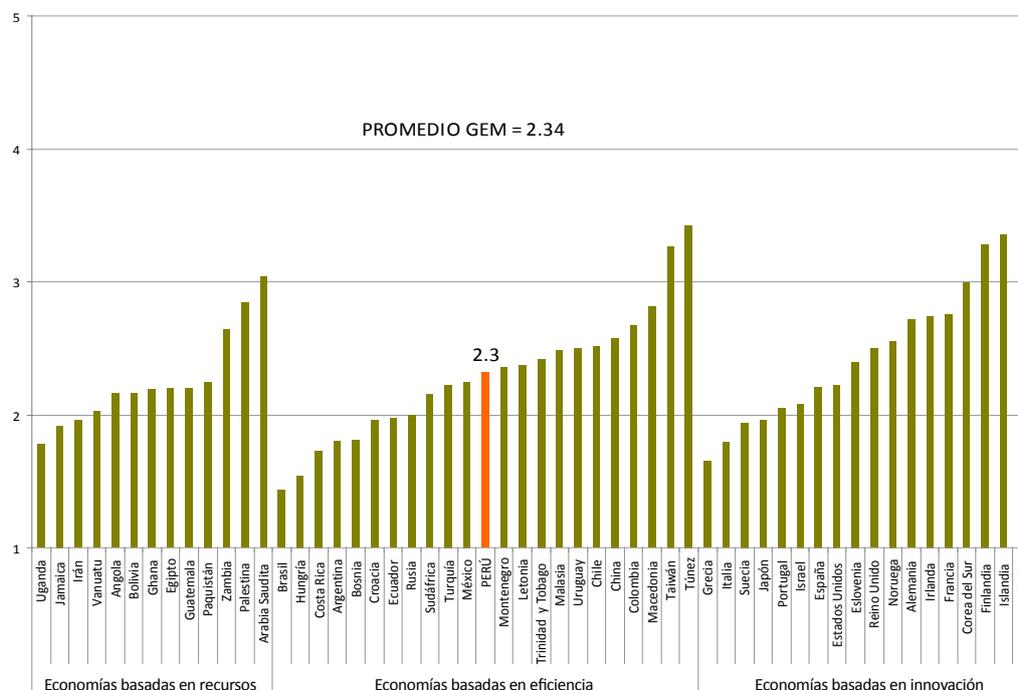
Por su parte, el gráfico 51 mide la valoración de las políticas que regulan las obligaciones de las empresas: trámites para constitución, obligaciones tributarias, licencias de funcionamiento. En esta categoría, el promedio GEM se ha reducido de 2.44 a 2.34 y solo tienen valoraciones favorables Túnez y Taiwán entre las economías basadas en eficiencia, y Suiza, Islandia y Finlandia entre las economías basadas en innovación. Pese a las mejoras logradas en el clima de negocios, nuestro país obtiene una valoración por debajo del promedio; por lo tanto, todavía se necesita una mayor reducción de la burocracia y quizá una reforma impositiva que considere no

Gráfico 50. Valoración de los expertos sobre políticas gubernamentales concretas, prioritarias y de apoyo al emprendimiento, GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Gráfico 51. Valoración de los expertos sobre burocracia e impuestos y tasas, GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

solo a las mypes sino que favorezca también a las empresas de reciente creación.

4.1.3. Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento

Respecto a esta EFC, la valoración de los expertos prácticamente se ha mantenido con una puntuación muy baja (gráfico 52). En ese sentido, en opinión de los expertos, el apoyo a los emprendedores aún no es un tema que los gobiernos consideren prioritario; ellos se preocupan más en apoyar a las mypes, sin criterios claros de selección, que en promover la creación de negocios con mayor potencial económico.

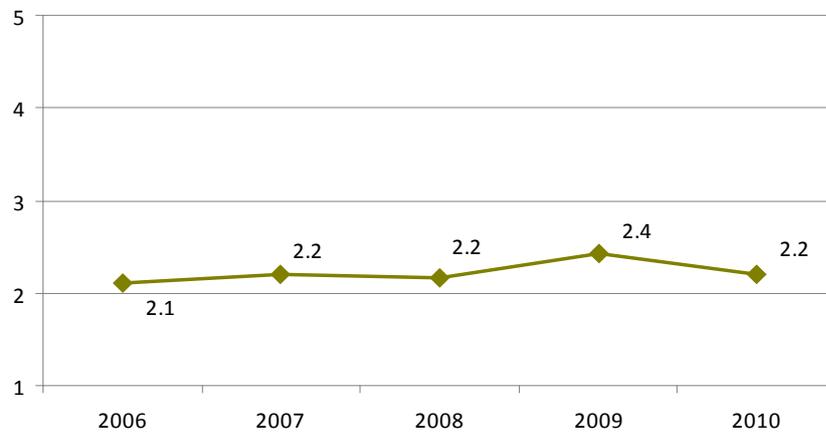
En el gráfico 53 puede observarse que la estimación de los expertos se ha reducido en todos los aspectos evaluados, con excepción de la efectividad de los programas, que no ha mostrado mayor cambio. Cabe afirmar que

si el gobierno desea promover el emprendimiento como alternativa para la lucha contra la pobreza, debe poner un mayor énfasis en los aspectos relacionados con esta EFC.

Destaca en el gráfico el retroceso en la valoración de los funcionarios de las agencias que deben proporcionar apoyo a las nuevas empresas; en el 2009, esta valoración logró llegar al punto de indiferencia y se estaba esperando una tendencia positiva para el 2010.

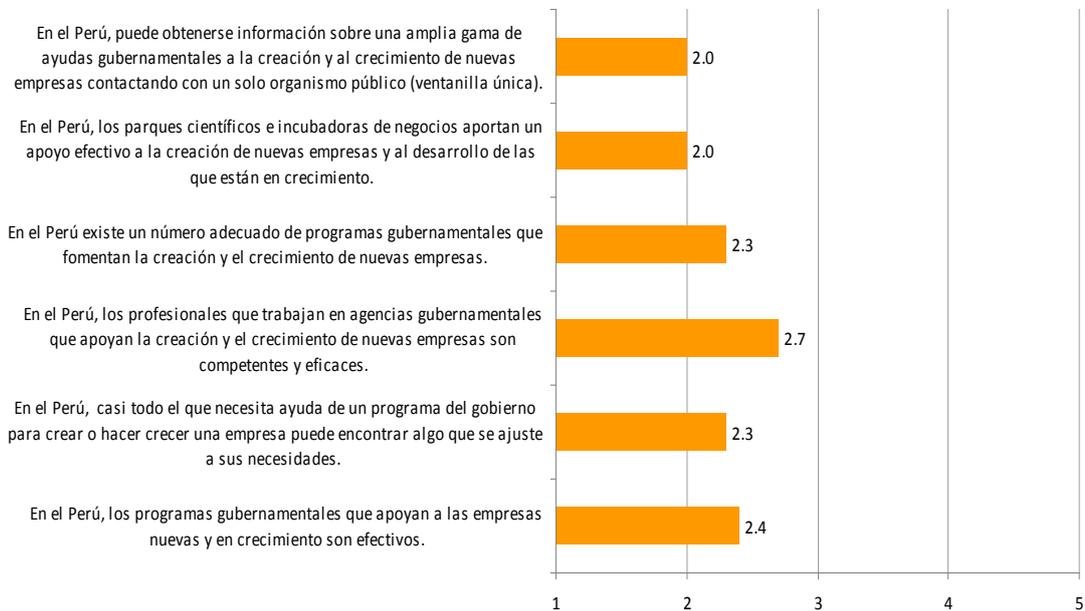
Así también, los expertos opinan que la «ventanilla única» solamente reúne a varias instituciones del Estado en un módulo individual, pero no puede atender procesos integrados, y al final los emprendedores deben realizar los trámites por separado. Por otro lado, el apoyo estatal esperado por los parques tecnológicos e incubadoras, además de ser escaso o ausente en algunas regiones,

Gráfico 52. Evolución de la opinión de los expertos sobre programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2006-2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2006-2010.

Gráfico 53. Opinión de los expertos sobre programa gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2010

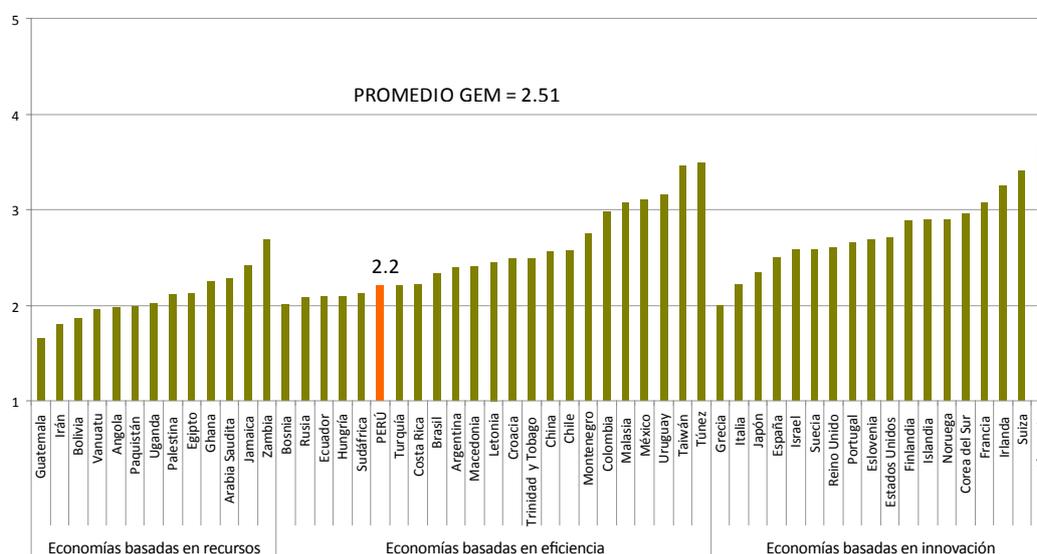


Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

se limita a asesorías y/o infraestructura física, mas no proporciona una asistencia realmente efectiva ya que no explota el potencial relacional de la institución. Es necesario

insistir en estos aspectos que, además de ser los enunciados menos valorados de esta EFC, están siguiendo una tendencia decreciente por tercer año consecutivo.

Gráfico 54. Valoración de los expertos sobre programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

El gráfico 54 compara la opinión de los expertos acerca de los programas gubernamentales entre toda la serie GEM. En general, son muy pocos los países con valoraciones positivas: Túnez (3.5), Taiwán (3.5), Uruguay (3.2), México (3.1) y Malasia (3.1), entre los países con economías basadas en eficiencia; y Alemania (3.7), Suiza (3.4), Irlanda (3.3) y Francia (3.1). El Perú, con una puntuación de 2.2, no supera siquiera el promedio mundial (2.5).

4.1.4. Educación emprendedora

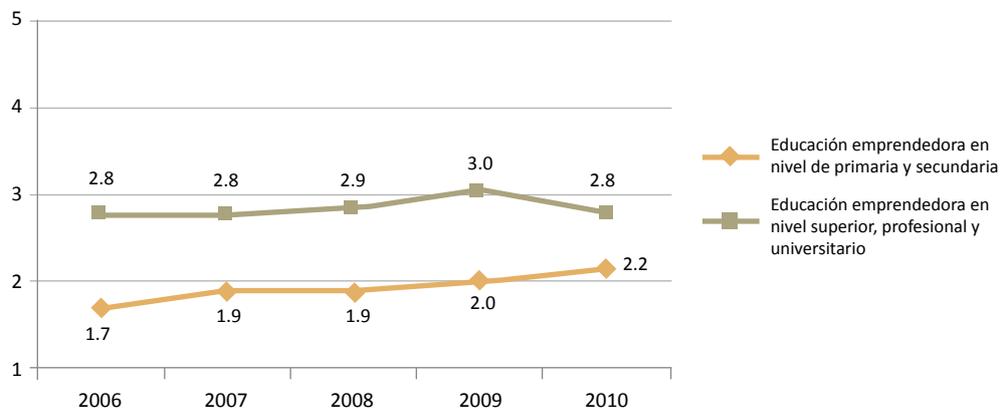
El estudio GEM divide la educación y formación para el emprendimiento en dos subcategorías: educación a nivel primaria y secundaria, y formación a nivel postsecundaria. El gráfico 55 señala que los expertos siguen proporcionando una valoración muy baja a la educación emprendedora a nivel primaria y secundaria, con cambios poco significativos, pero con una tendencia favorable. En efecto, la puntuación ha variado de 1.7 en el 2006 a 2.2 en el 2010. Por otro lado, la valoración de la educación emprendedora

postsecundaria, si bien obtiene puntuaciones mayores, no ha variado significativamente y se mantiene en el margen inferior de la valoración neutral.

Entre los escolares, la educación emprendedora debe aprovechar el contexto creativo y lúdico para desarrollar capacidades emprendedoras, enseñando hábitos y conductas que les permitan desempeñarse de forma autónoma.

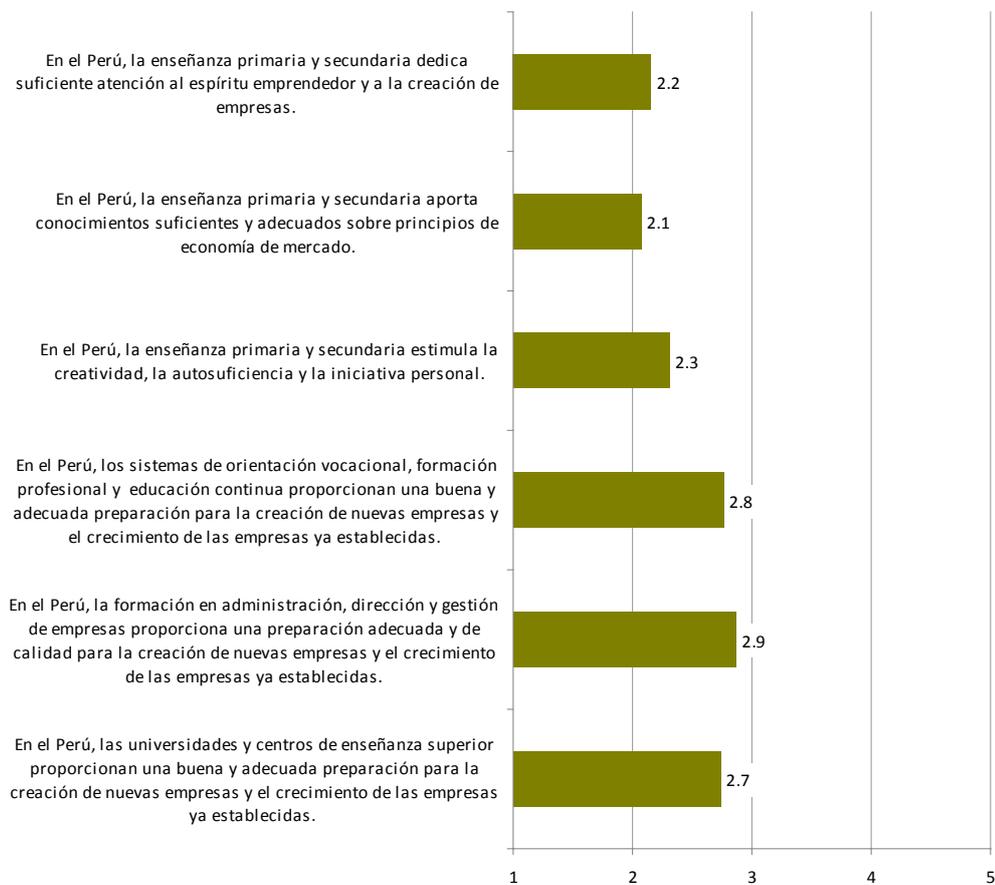
Como se muestra en el gráfico 56, los expertos señalan que aún son insuficientes los cambios al sistema educativo nacional en materia de emprendimiento. Así, los expertos reconocen la necesidad de una mayor atención al emprendimiento en los colegios y de más esfuerzos para que se desarrollen competencias emprendedoras tales como independencia, creatividad, innovación y motivación personal, así como conocimientos para la puesta en marcha y gestión de negocios entre los escolares, aunque no se realice en un contexto que trate en forma explícita el emprendimiento.

Gráfico 55. Evolución de la opinión de los expertos sobre educación y capacitación emprendedoras, GEM Perú 2006-2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2006-2010.

Gráfico 56. Opinión de los expertos sobre educación emprendedora, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

En ese sentido, el tema necesita mayor atención y voluntad política para ser incorporado masivamente al sistema escolar.

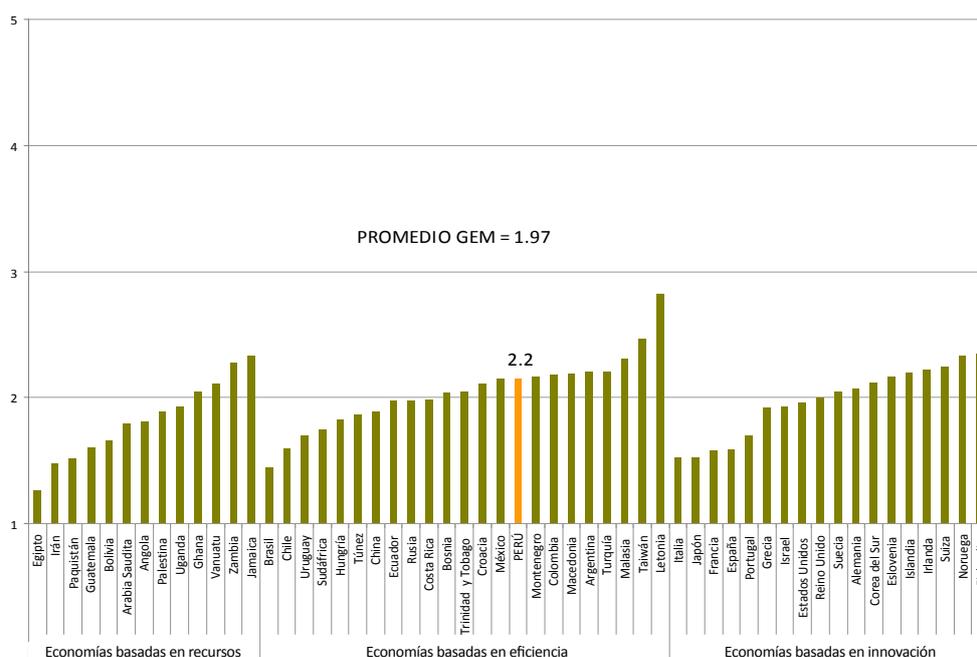
Por el lado de la educación emprendedora postsecundaria, la valoración de los expertos ha disminuido para los tres enunciados evaluados y todos ellos se encuentran con puntuaciones en el nivel desfavorable. Los formuladores de políticas públicas deberían reflexionar seriamente acerca de este aspecto, ya que el capital humano bien desarrollado resulta esencial para lograr una mayor competitividad como país. Tanto en las universidades como en las escuelas de formación técnica no es lo común el uso de modelos de competencias ni mucho menos la formación adecuada en temas de gestión. Con el crecimiento económico, la demanda de profesionales por parte de las empresas se ha incrementado, por lo que los contenidos curriculares se orientan, en su mayoría,

hacia aspectos técnicos y no consideran a la profesión impartida como generadora de emprendimientos.

El gráfico 57 muestra la valoración de los expertos acerca de la educación para el emprendimiento a nivel primaria y secundaria en los países del ámbito GEM. En general, todos los países poseen una valoración desfavorable (menor a 3). El Perú ha mejorado su puntuación (2.2) respecto a lo alcanzado en el 2009 (2.0) y se encuentra por encima del promedio GEM.

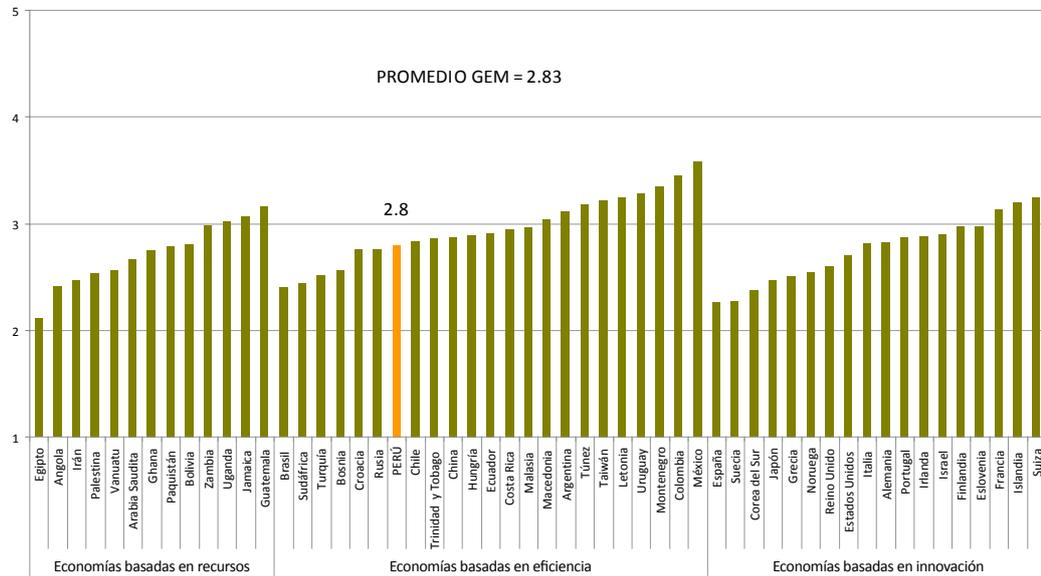
El gráfico 58 compara la valoración de los expertos sobre la educación emprendedora postsecundaria y muestra que son más las economías basadas en eficiencia las que tienen puntuación favorable. El Perú se ubica ligeramente por debajo del promedio, el cual también se ha reducido de 3.0 en el 2009 a 2.8 en el 2010.

Gráfico 57. Valoración de los expertos sobre educación emprendedora en los niveles primario y secundario, GEM 2010



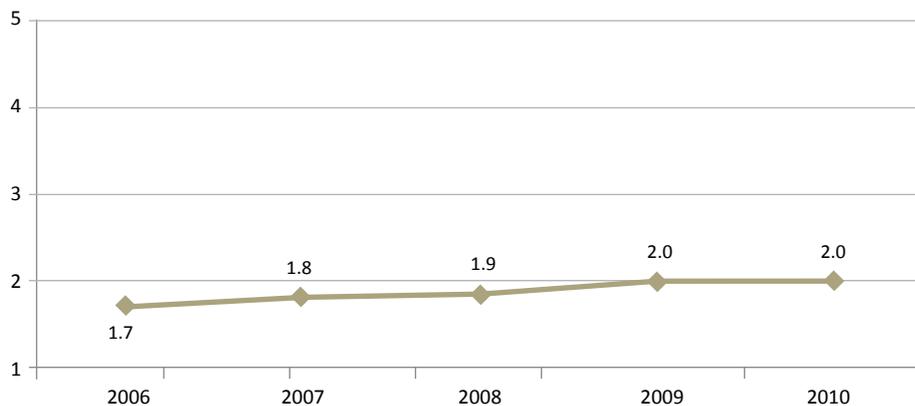
Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Gráfico 58. Valoración de los expertos sobre educación emprendedora en el nivel postsecundario, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Gráfico 59. Evolución de la opinión de los expertos sobre transferencia de I+D, GEM Perú 2006-2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2006-2010.

4.1.5. Grado de transferencia de I+D

La investigación y el desarrollo (I+D) son elementos claves para potenciar las capacidades productivas de las empresas e incrementar la competitividad del país. A pesar de

seguir una evolución lentamente favorable, la valoración de los expertos peruanos sobre esta EFC es realmente alarmante (gráfico 59) y, al igual que en 2009, la transferencia de I+D es el área peor evaluada de todas las EFC. Así, la producción de conocimiento fomentada

por el Estado es muy reducida, y hasta ahora no se ha logrado una real articulación entre la producción y el uso de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC).

El gráfico 60 muestra que todos los enunciados incluidos en esta EFC han sido evaluados negativamente por los expertos. Uno de los principales problemas que ha merecido una disminución en la valoración de los expertos es la falta de apoyo para que los científicos e inventores puedan explotar económicamente sus ideas. Este apoyo no es suficiente tanto en las condiciones que se necesitan para innovar como en la facilidad para que los investigadores e inventores puedan obtener sus patentes. Por ejemplo, la duración promedio para tramitar una patente en el 2010 fue de alrededor de 41 meses. Esta demora desincentiva principalmente a los profesionales nacionales ya que en su mayoría no son

respaldados por las grandes empresas y no cuentan con recursos suficientes para costear el trámite. Por ello, no es de extrañar que, del 2003 al 2010, solo el 3.4% de las patentes solicitadas a Indecopi tuvieran procedencia nacional (Indecopi, 2011).

Como en años pasados, otro de los problemas principales es la falta de subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas para adquirir tecnología. Aunque la valoración de los expertos muestra una tendencia creciente de 1.4 en el 2007 a 1.8 en el 2009 y 1.9 en el 2010, este sigue siendo uno de los enunciados peor valorados. No son de extrañar estos resultados en tanto en el Perú solo se destina el 0.15% del PBI a I+D, mientras que en Argentina se asigna el 0.46%; en Chile, el 0.68%; y en Brasil, el 0.97%, amén de lo que invierten por este concepto los países desarrollados; por ejemplo, Alemania,

Gráfico 60. Opinión de los expertos sobre el grado de transferencia de I+D, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

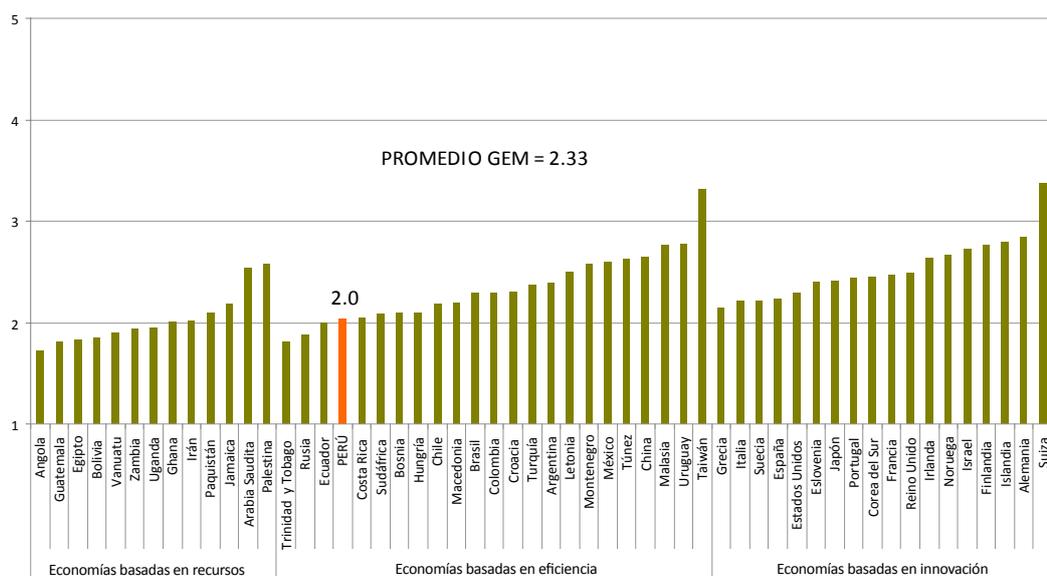
2.48%; Japón, 3.32%; Finlandia, 3.48%, etc. (The World Bank, 2010). Un dato relevante es que mientras que en los países desarrollados la mayor parte del gasto en I+D lo realiza el sector privado, en el Perú y América Latina por lo menos el 50% de este gasto lo efectúa el sector público; en ese sentido, la carencia de recursos estatales acentúa los problemas que afronta la I+D en la región.

A pesar de haberse incrementado la valoración para el 2010 por los expertos, el resto de enunciados de esta EFC sigue con puntuaciones muy desfavorables. Así, las condiciones de acceso financiero de las nuevas empresas para costear tecnología de punta siguen siendo deficientes y prácticamente no existen incentivos para renovar o implementar mejores tecnologías en las empresas. Asimismo, la transferencia de tecnología desde las universidades y los centros de investigación a las empresas es muy escasa; por ejemplo, además de sustentarse pocas tesis universitarias, muchas de estas

no se vinculan con el quehacer productivo ni están delineadas sobre aspectos de la competitividad nacional. A pesar de que las empresas nacionales de software y hardware han hecho inversiones y mejorado la competitividad de este sector, aún no podemos decir que se puedan crear en nuestro país empresas de base tecnológica competitiva a nivel global.

El gráfico 61 evidencia la precaria situación que atraviesa el Perú en el campo de I+D. El Perú ha alcanzado una puntuación de 2, ubicándose en la cuarta posición con menor valoración entre los países con economías basadas en eficiencia y por debajo del promedio de la serie GEM. A la fecha, existen propuestas como la creación del Ministerio de Ciencia y Tecnología e Innovación Tecnológica, o el proyecto de ley de carrera del investigador, que buscan unificar los recursos y políticas para potenciar el desarrollo de ciencia y tecnología, atraer fondos privados y contribuir al desarrollo de las empresas.

Gráfico 61. Valoración de los expertos sobre el grado de transferencia de I+D, GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

4.1.6. Acceso a infraestructura profesional y comercial

En el Perú, la infraestructura comercial y profesional es todavía insuficiente para consolidar un entorno favorable al emprendimiento. El gráfico 62 muestra que en los últimos 5 años las valoraciones de los expertos no han mostrado cambios significativos al respecto y no han conseguido alcanzar puntuaciones favorables.

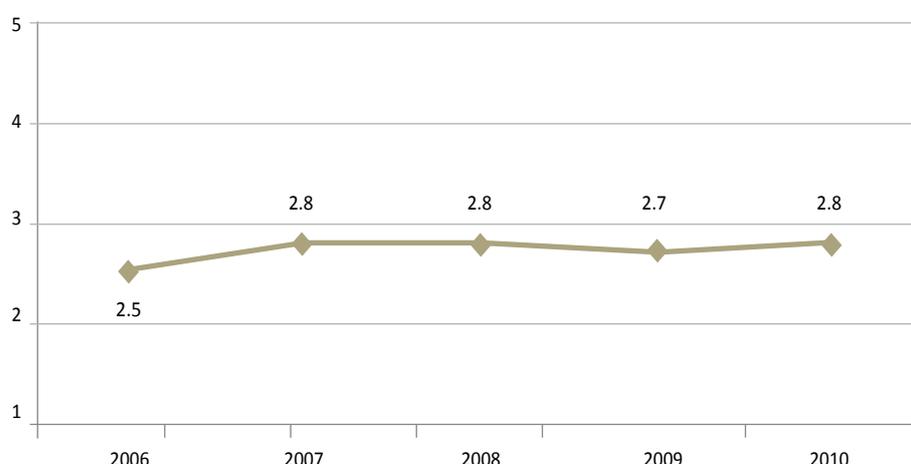
Según la opinión de los expertos (gráfico 63), continúa la situación encontrada en años anteriores. Los expertos dan una valoración neutral a la cantidad de proveedores, consultores y subcontratistas existentes para trabajar con las nuevas empresas. Asimismo, se mantiene el nivel alcanzado en el 2009 con respecto a los servicios bancarios que facilitan las transacciones para los emprendedores. Sin embargo, es necesaria una mayor difusión de estos servicios a fin de que los emprendedores puedan acceder a

estos servicios y las empresas del sistema financiero puedan mejorar sus ofertas para hacerlas más acordes con las necesidades y accesibilidad de los emprendedores.

Aunque se mantienen en valoraciones desfavorables, hay un leve incremento en las puntuaciones de los expertos sobre la idoneidad del asesoramiento necesario para las operaciones de una nueva empresa, y para la facilidad y accesibilidad de conseguir buenos consultores, proveedores y subcontratistas.

En el gráfico 64 puede observarse la valoración de los expertos acerca de la infraestructura comercial y profesional para el emprendimiento en el ámbito GEM. En general, los países con economías basadas en innovación presentan mejores promedios; ello concuerda con lo comentado en el modelo GEM respecto a la expansión del sector servicios a medida que avanza el desarrollo económico. A pesar de la mejora en la puntuación del

Gráfico 62. Evolución de la opinión de los expertos sobre acceso a infraestructura profesional y comercial, GEM Perú 2006-2010



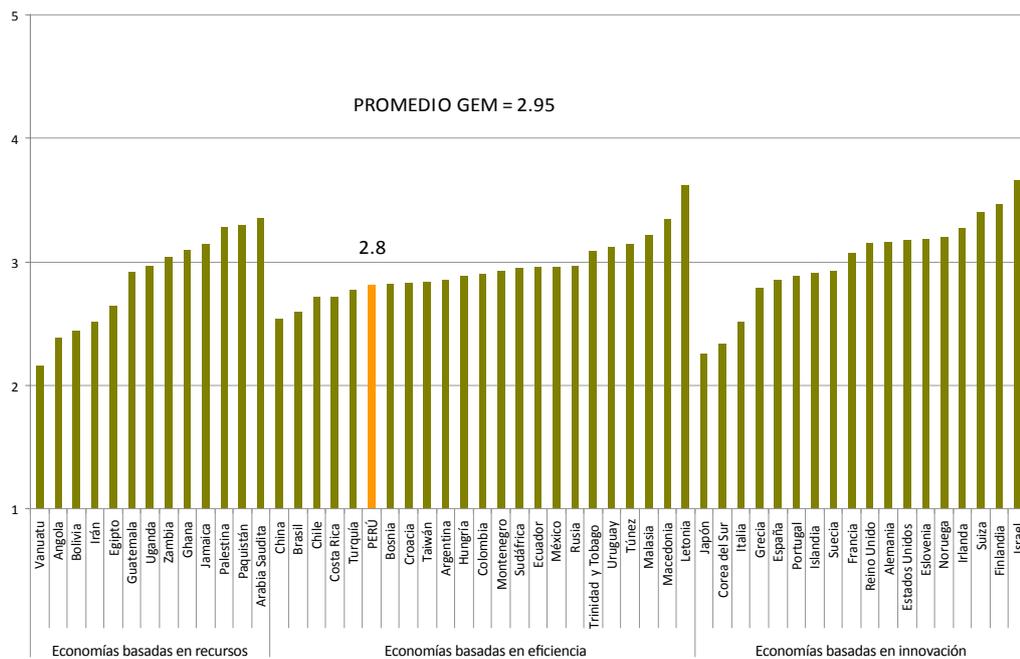
Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2006-2010.

Gráfico 63. Opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura profesional y comercial, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Gráfico 64. Valoración de los expertos sobre el acceso a infraestructura profesional y comercial, GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Perú y de la reducción del promedio GEM para esta EFC, aún nuestro país se sitúa por debajo del promedio y es el sexto país con menor valoración.

4.1.7. Apertura del mercado interno

El estudio divide la apertura del mercado interno en dos subcategorías: el dinamismo del mercado y las barreras de entrada a las nuevas empresas. Como se observa en el gráfico 65, ambas muestran un comportamiento fluctuante pero sin una tendencia definida en los últimos cinco años.

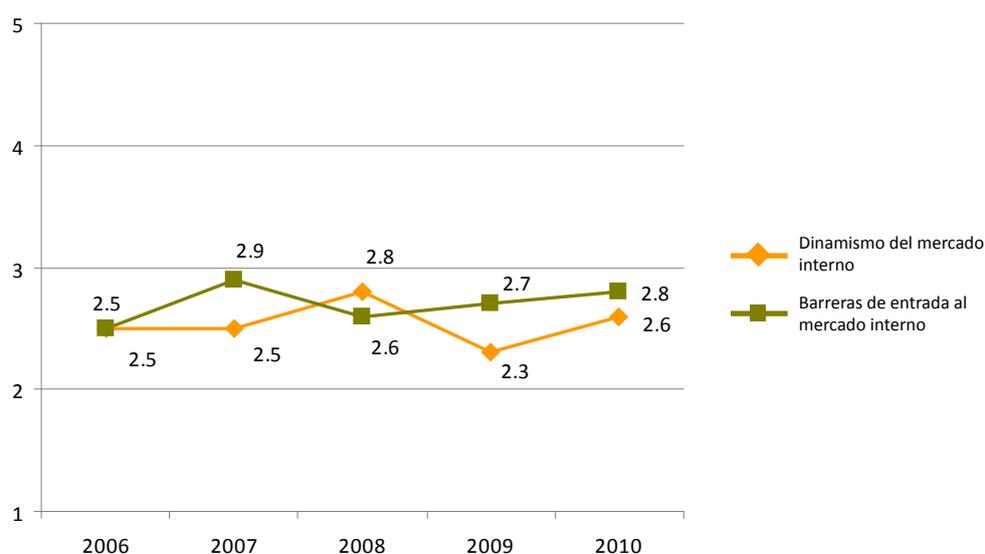
El gráfico 66 muestra la valoración de los expertos para cada una de las variables consideradas en esta EFC. En cuanto al dinamismo del mercado, se observa un avance importante respecto del año anterior. Es posible que la crisis financiera internacional haya tenido un impacto negativo influyendo tanto en la creación de empresas como en el cierre de las mismas. Como se ha comen-

tado anteriormente, una mayor dinámica económica es deseable en la medida que una rotación más acelerada del proceso de «destrucción creativa» deja como saldo una masa empresarial más competitiva.

Por otro lado, respecto de las barreras de entrada al mercado interno, los expertos manifiestan opiniones desfavorables; sin embargo, las valoraciones han mostrado un avance con relación a la accesibilidad de las nuevas empresas para ingresar a nuevos mercados, en términos de poder asumir el costo que ello significa y de operar sin competencia desleal por parte de las empresas establecidas. Sin embargo, no es fácil aún para los emprendedores ingresar a nuevos mercados y, por otro lado, los expertos todavía mantienen una opinión desfavorable sobre el cumplimiento de legislaciones antimonopólicas.

Es de esperarse que esta EFC vaya mejorando con el tiempo si se continúan las políticas

Gráfico 65. Evolución de la opinión de los expertos sobre apertura del mercado interno GEM Perú 2006-2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2006-2010

Gráfico 66. Opinión de los expertos sobre la apertura del mercado interno, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

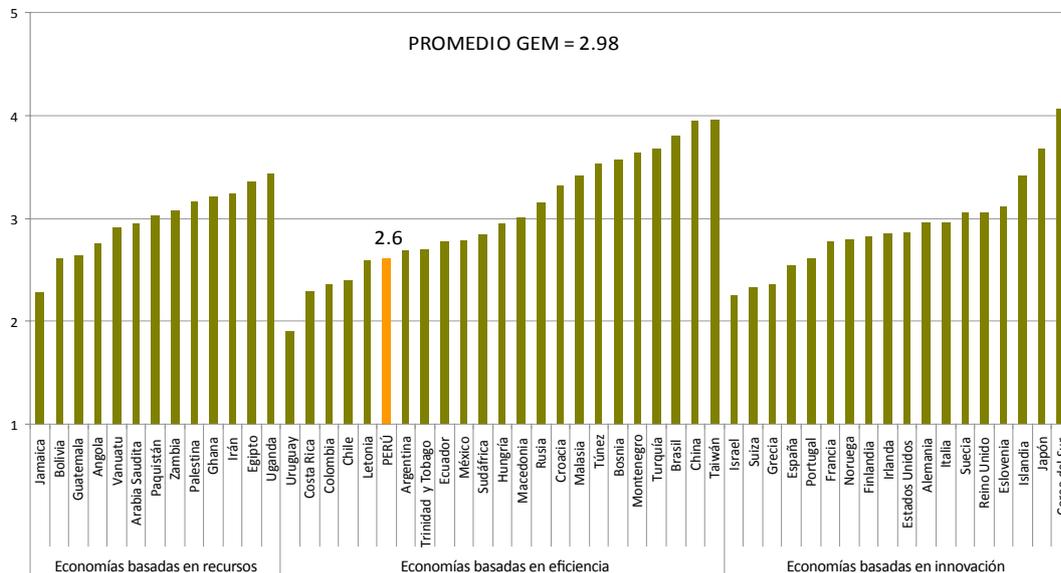
para promover las negociaciones de los tratados de libre comercio y protocolos de liberalización de aranceles, los cuales permiten la exportación de nuestros productos y el ingreso de nuevos actores a nuestro mercado interno.

El gráfico 67 muestra la valoración de los expertos sobre el dinamismo del mercado en cada país de la serie GEM. A pesar del incremento en su puntuación, de 2.3 en el 2009 a 2.6 en el 2010, el Perú todavía se encuentra debajo del promedio GEM. Cabe reflexionar que un mayor dinamismo implica que al tiempo que se crean más empresas también se descontinúan otras. En esa situación, un balance positivo ocasiona un proceso de «destrucción creativa» (Schumpeter, 1934) que promueve la consolidación de las empresas más competitivas y que pueden adaptarse rápidamente al cambio. Con ello, la masa empresarial crece, al igual que los índices de empleo, con lo cual el bienestar de la población mejora y esta puede acceder a (y exigir) productos más sofisticados. Es por ello que desarrollar el contexto que favorece el

emprendimiento es imperativo para el Perú; impulsar el emprendimiento nos asegurará que el crecimiento de que hoy se goza podrá ser sostenible en el futuro. En la serie GEM, son sobre todo los países de la región Asia-Pacífico los que muestran los puntajes más altos: Corea del Sur, único país que alcanza un puntaje mayor a 4 (4.1); Taiwán (3.9); China (3.8), y Japón (3.7). En Latinoamérica, Brasil es el único país con una puntuación favorable.

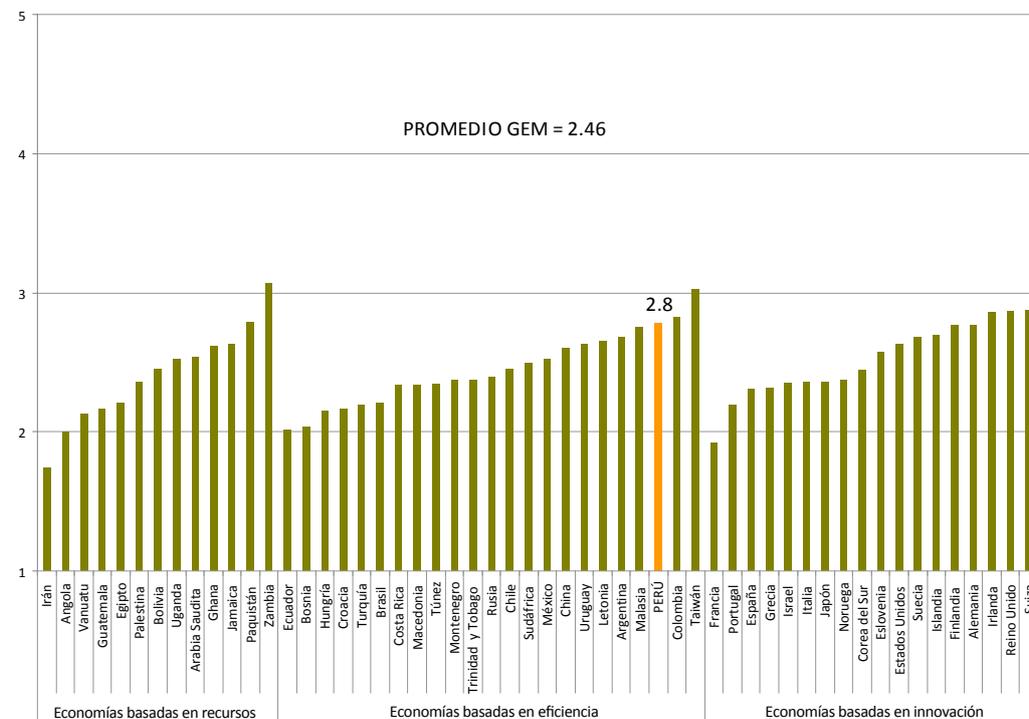
El gráfico 68 muestra un análisis comparativo internacional sobre las barreras de entrada al mercado interno. Contrariamente a la anterior subcategoría, y a pesar de obtener una puntuación en el rango desfavorable, el Perú resulta siendo el tercer país con mejor valoración entre las economías basadas en eficiencia, y se ubica por encima del promedio de la serie GEM. Además, dicha puntuación se ha incrementado de 2.69 en el 2009 a 2.78 en el 2010, y es de esperarse que continúe en aumento si se mantiene la política de apertura de mercados y de promoción de las inversiones de los últimos años. Por

Gráfico 67. Valoración de los expertos sobre el dinamismo del mercado interno GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Gráfico 68. Valoración de los expertos sobre barreras de entrada al mercado interno GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

lo pronto, existen once acuerdos comerciales en vigencia y siete aprobados que aún no entran en vigor; asimismo, ya concluyeron las negociaciones con la Unión Europea para firmar un acuerdo comercial conjuntamente con Colombia, y se encuentran en fase de negociación tres TLC con países centroamericanos y el Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico con nueve países integrantes (Mincetur, 2011).

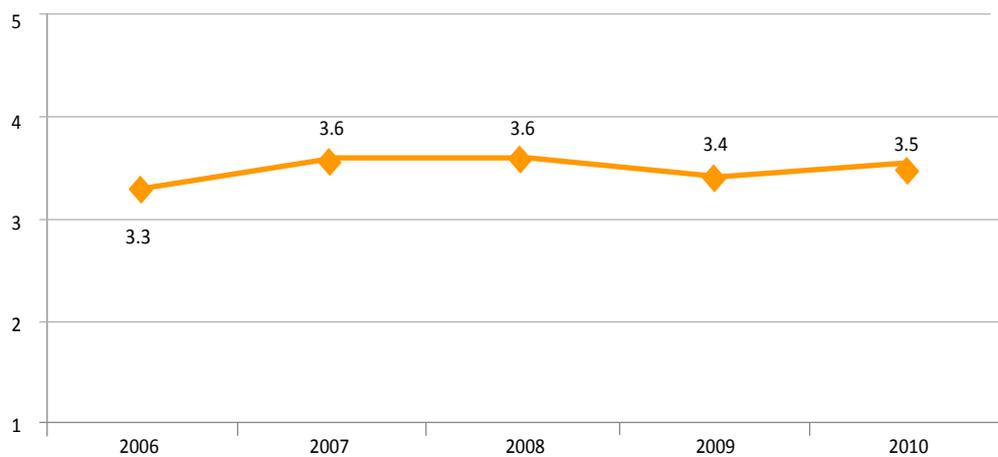
4.1.8. Acceso a la infraestructura física

Como se observa en el gráfico 69, la valoración que los expertos asignan al acceso que tienen los emprendedores a la infraestructura física ha mostrado un ligero incremento respecto a lo encontrado en el 2009; sin embargo, la evolución de esta EFC indica un estancamiento. Como en años anteriores, el acceso a la infraestructura es la única EFC a la que los expertos asignan, en promedio, una valoración favorable.

Según se observa en el gráfico 70, en general las valoraciones de los expertos se encuentran en su mayoría entre rangos favorables y, a diferencia de lo ocurrido en el 2009, año en que todos los enunciados retrocedieron en sus valoraciones, para el 2010 se registra una recuperación de estas con excepción del acceso en menos de un mes a los servicios básicos por las nuevas empresas, índice que no ha evolucionado hacia mayores niveles. Así, los expertos opinan que las empresas nuevas pueden costear los servicios básicos y de telecomunicaciones, y acceder a ellos en tiempos razonables.

Sin embargo, los expertos mantienen una opinión desfavorable con respecto del apoyo que la infraestructura física brinda a las empresas nuevas y en crecimiento. Como indica un estudio realizado por el Instituto Peruano de Economía, el sector que posee el mayor déficit de infraestructura es el sector transportes, con 37%; le sigue electricidad, con 22%; saneamiento, con 16.7%; teleco-

Gráfico 69. Evolución de la opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física GEM Perú 2006-2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2006-2010.

Gráfico 70. Opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

municaciones, con 14.4%; y gas natural, con 9.9% (IPE, 2009). Estas deficiencias son mucho mayores en el interior del país, donde acentúan los niveles de desigualdad social y cierran oportunidades a muchas empresas peruanas para acceder a mejores mercados.

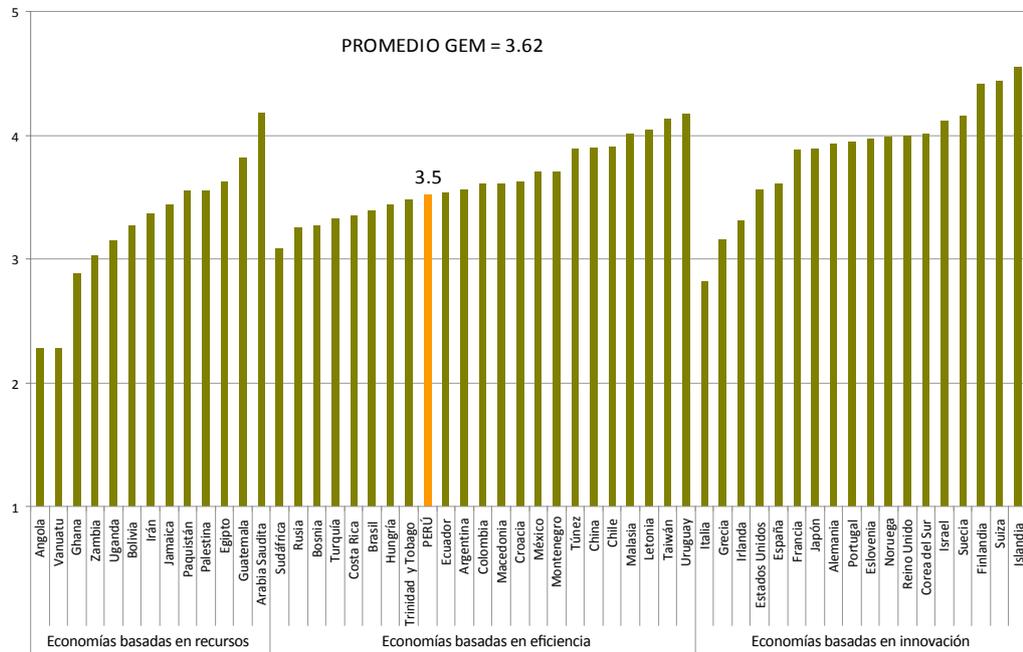
Por otro lado, como se aprecia en el gráfico 71, esta EFC es la que mayor valoración obtiene en la mayoría de países del estudio GEM. Casi todos los países alcanzan puntuaciones favorables, pero es en el grupo de economías basadas en la innovación donde logran, principalmente, una puntuación de 4 o más. El Perú ha reducido la brecha que lo separa del promedio mundial pero aún no lo puede superar; se encuentra a la zaga, solo por encima de Brasil y Costa Rica entre los países latinoamericanos que pertenecen al grupo de economías basadas en eficiencia.

4.1.9. Normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor

En el 2010, esta EFC ha obtenido una puntuación superior al nivel 3 de indiferencia, pero ha abandonado la tendencia positiva que venía mostrando desde el 2006 (gráfico 72).

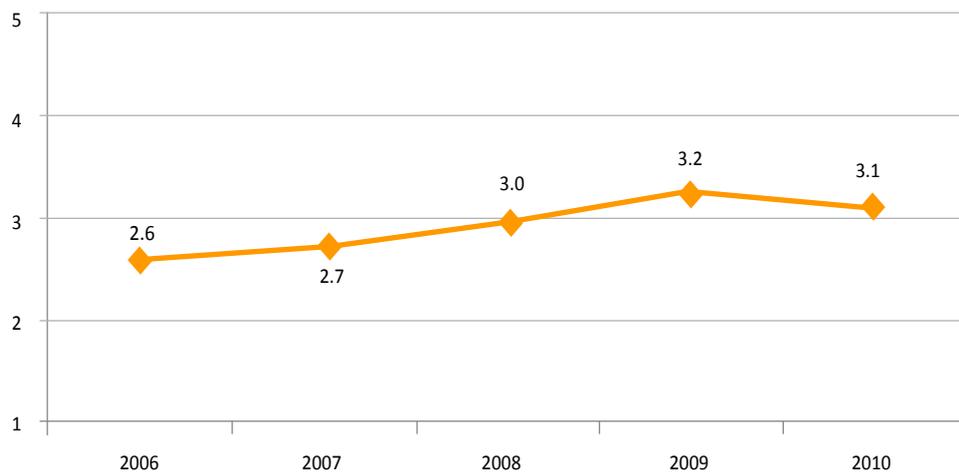
Como se observa en el gráfico 73, todos los enunciados de esta EFC reciben valoraciones menores a las alcanzadas en el 2009. Todavía las opiniones de los expertos se sitúan en rangos levemente favorables, salvo en lo relacionado con la estimulación que las personas reciben por parte de la sociedad para que asuman mayores riesgos empresariales. Por una parte, como indican los expertos, la sociedad estimula la aparición de ideas innovadoras y la creatividad de las personas y aplaude la autosuficiencia, iniciativa y autonomía, de modo que la población

Gráfico 71. Valoración de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física, GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Gráfico 72. Evolución de la opinión de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM Perú 2006-2010

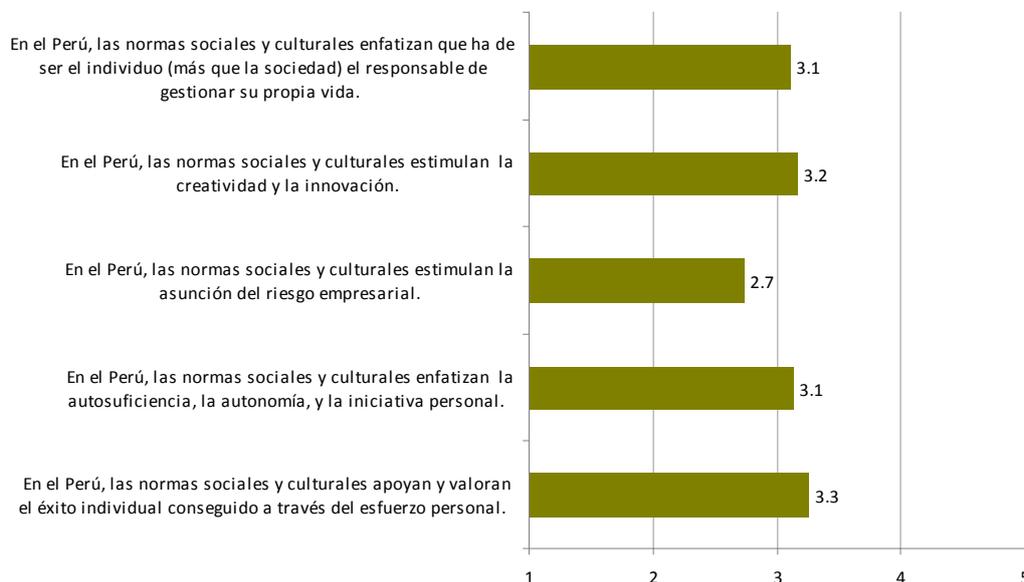


Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2006-2010.

viene tomando conciencia de que el éxito personal depende más del esfuerzo propio. Tal parece, sin embargo, que el crecimiento económico también trae consigo mejores

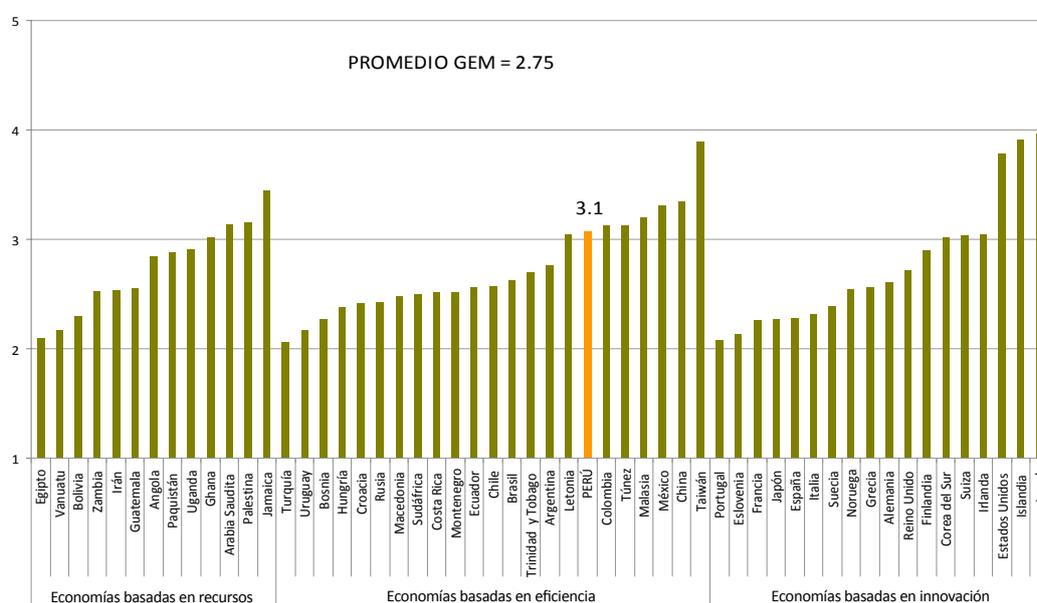
empleos que atraen a las personas con mayor aversión al riesgo, sobre todo a aquellas que podrían haber estado emprendiendo por necesidad.

Gráfico 73. Opinión de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Gráfico 74. Valoración de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

En el plano internacional, se puede observar que el Perú se mantiene por encima del promedio mundial y es uno de los países latinoamericanos con mayor valoración, solo

detrás de México y Colombia. Asimismo, el grupo de economías basadas en eficiencia es el que mayor avance ha obtenido en esta EFC, ya que han aumentado a ocho los países

con valoraciones favorables, cuando en el 2009 solo fueron tres.

4.2. Condiciones específicas del entorno que apoyan la actividad emprendedora en el Perú

En el GEM, los expertos identifican las principales condiciones que están generando apoyo a la actividad emprendedora en el Perú (gráfico 75), entre las cuales destacan el clima económico, las normas sociales y culturales, y la apertura del mercado interno.

Del total de expertos, el 51% señala las condiciones relacionadas con el clima económico. En el Perú, la apuesta de una mayoría significativa de la población y de la clase política por la vigencia de una economía de mercado, con un manejo macroeconómico responsable y, aunque con limitaciones, promotor de la iniciativa privada, ha originado

que en los últimos veinte años el país goce de un entorno económico más estable, con el consiguiente aumento de la inversión privada y del consumo interno. Así, la mejora del poder adquisitivo ha propiciado una mayor demanda y un mayor dinamismo del mercado interno, lo cual ha sostenido nuestra economía frente a la inestabilidad de los mercados internacionales.

El crecimiento de los ingresos en casi todos los segmentos de la población y la reducción de la pobreza han permitido que una mayor parte de la población tenga acceso a la educación, salud y alimentación.

El aumento general del poder adquisitivo y una mayor valoración por lo natural y lo artesanal han impulsado la creación de nuevos tipos de negocios en la base de la pirámide socioeconómica, muchos de ellos impulsados por mujeres.

Gráfico 75. Porcentaje de los expertos que opinaron acerca de las EFC que apoyan la actividad emprendedora, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

Como segunda EFC en importancia, mencionada por el 44% de los expertos, figura el apoyo de la sociedad a los emprendedores, así como las normas sociales y culturales que favorecen y premian a los emprendedores. En opinión de los expertos, se ha dado un cambio de paradigmas en la sociedad gracias a la difusión en los medios de comunicación de casos de empresarios emergentes exitosos, así como también de información sobre la industria, las oportunidades de negocios y los sectores en crecimiento. Ello ha propiciado que las personas adquieran la confianza necesaria para emprender un negocio, sobre todo en los estratos menos favorecidos, donde la población logra identificarse con los modelos de emprendedores emergentes y aspira a mejorar su calidad de vida sobre la base del esfuerzo propio.

El cambio en la percepción sobre la iniciativa individual, la autoestima e identidad nacional, a raíz de los éxitos macroeconómicos y al reconocimiento que han alcanzado algunas actividades (como la gastronomía, la agroexportación y el turismo), la promoción del concepto de la Marca Perú y el éxito de los nuevos empresarios emprendedores está influyendo y estimulando el desarrollo de nuevas actividades de negocios. El boom gastronómico peruano, por ejemplo, ha permitido que muchas personas con talento culinario incursionen como emprendedoras, y lo que es más interesante, basándose en el uso de buenas prácticas empresariales y en la calidad de la oferta, acercándose a la comunidad y considerándola como socio estratégico del desarrollo.

Como tercera EFC que fomenta el emprendimiento en el Perú se encuentra la apertura del mercado interno, mencionada por el 38% de los expertos. Al respecto, los expertos señalan que esta apertura lograda a través de los TLC y acuerdos comerciales nos está permitiendo

integrarnos económicamente con otros países y aprovechar nuevas oportunidades de mercado para nuestros productos, como las nuevas líneas de biocomercio y los negocios basados en las TIC. Asimismo, los expertos indican que contamos con una legislación bastante favorable para la inversión extranjera. Al respecto, debido a la crisis financiera internacional, un mejor clima económico, una privilegiada situación geográfica e ingentes recursos naturales, el Perú está atrayendo a muchas personas con interés empresarial, entre las cuales figuran peruanos que años atrás migraron al exterior e inversionistas provenientes de países vecinos cuyas políticas han sido adversas al desarrollo empresarial y a la inversión extranjera.

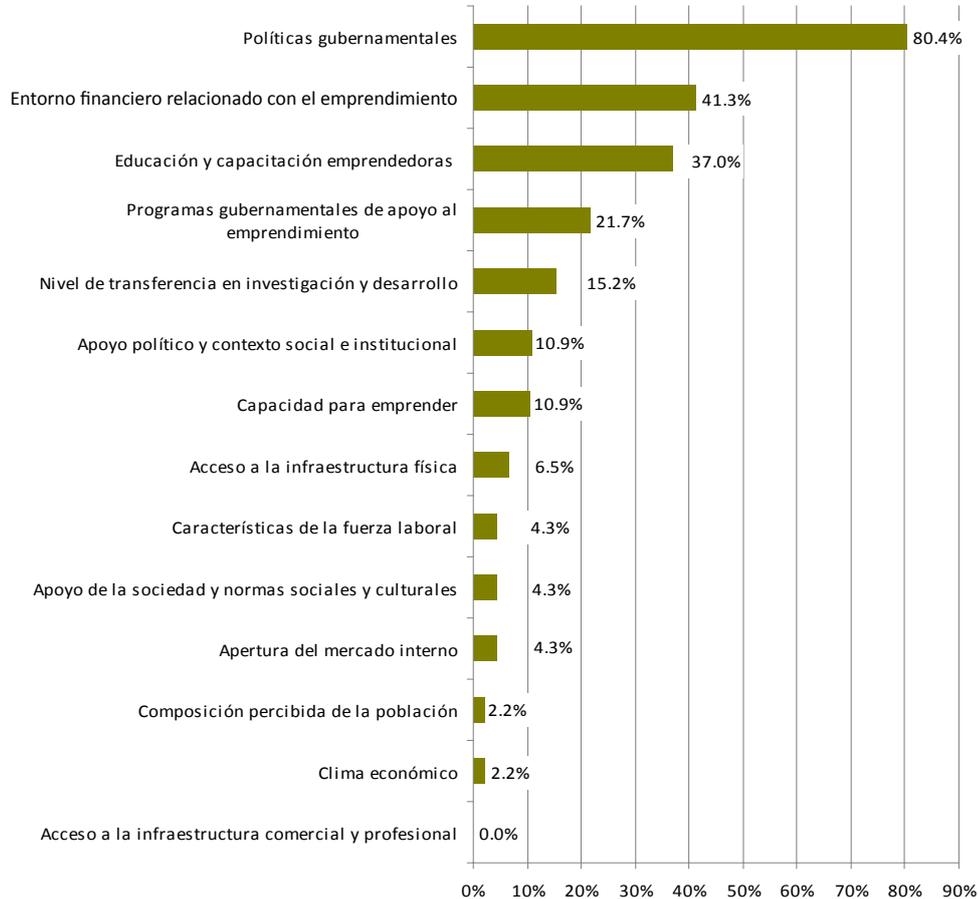
La apertura del mercado interno ha sido también muy dinámica fuera de Lima, donde dado paso a la construcción de supermercados y centros comerciales que acercan a los consumidores a productos de mejor calidad y, a la vez, dan oportunidades a los negocios locales para hacer que su crecimiento despegue.

Los expertos también mencionan que las nuevas vías de penetración están conectando los pueblos más alejados y que los nuevos medios de comunicación pueden informar a la población con más rapidez acerca de los movimientos del mercado, creando oportunidades de negocio.

4.3. Condiciones específicas del entorno que limitan la actividad emprendedora en el Perú

El GEM identifica también las principales condiciones que obstaculizan el desarrollo de los emprendimientos. El gráfico 76 muestra que los expertos consideran las políticas gubernamentales, el entorno financiero y

Gráfico 76. Opiniones de los expertos acerca de las EFC que limitan la actividad emprendedora, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

la educación y capacitación inadecuados como los principales factores limitantes de la actividad emprendedora en nuestro país. Se observa que estas tres EFC siguen siendo las mismas mencionadas en el 2009 y en el 2008, aunque no necesariamente en el mismo orden; vale decir, si bien las mejoras no producen efectos notorios en el corto plazo, es evidente que estas son las tres EFC en las que es más urgente introducir cambios, ya que producirían un mayor impacto sobre el emprendimiento.

En el 2010, el obstáculo más importante es el relacionado con las políticas gubernamentales, mencionado por el 80% de los expertos. Ellos enfatizan tanto la falta de prioridad

del emprendimiento en la política nacional como el exceso de regulaciones y tasas que deben observar los emprendedores para llevar adelante sus iniciativas.

En lo que concierne a la prioridad de las políticas pro emprendedoras, los expertos señalan que no existe una política transversal porque no se tiene conciencia, en ningún sector del Estado, de la importancia del emprendimiento y su relación con el desarrollo económico. No existe, en ningún caso, una política central de largo aliento que trascienda a los gobiernos. Para los expertos, esto es consecuencia de una clase política hasta cierto punto improvisada y con poca formación, que no conoce la problemática del

empresariado, y que, más bien, si no vislumbra un beneficio inmediato, obstaculiza los proyectos que buscan incentivar el emprendimiento.

La gran mayoría de los expertos menciona que existen aún muchas barreras para la obtención de licencias de funcionamiento y de medios de producción (terrenos, edificaciones, servicios, importaciones, permisos de operación, etc.), lo cual no solo implica pérdidas de tiempo y mayores costos, sino también corrupción de funcionarios en todas las esferas gubernamentales. De otro lado, la falta de autoridad de las instituciones del Estado permite que constantemente se contravengan las normas y reglamentos, se desarrolle la competencia desleal y la informalidad y se institucionalice la corrupción.

Asimismo, aunque se han establecido mecanismos de «ventanilla única» para los trámites de constitución de empresas y se ha comprobado la efectividad del gobierno electrónico en la facilitación de los trámites, aún no se ha realizado una difusión de este procedimiento en forma masiva, y persisten los procedimientos paralelos. Dicha situación causa confusión y desconfianza entre los emprendedores, que terminan optando por el sistema tradicional, más caro y engorroso, con lo cual el impacto de este esfuerzo (la «ventanilla única») resulta limitado.

Igualmente, los expertos demandan una mayor actuación de los gobiernos locales, ya que son contados aquellos que han iniciado acciones destinadas a promover la actividad emprendedora en su región. En el ámbito local, hay muchas deficiencias en el servicio que prestan las municipalidades a los emprendedores, sobre todo en la obtención de licencias, amén de los constantes cambios de zonificación urbana que añaden confu-

sión y limitan la visión de largo plazo de los negocios.

En cuanto al aspecto fiscal, los expertos manifiestan que los impuestos corporativos no son competitivos en términos globales debido a la doble tributación (primero sobre las utilidades y luego durante el reparto de estas utilidades a los accionistas). Ello conlleva a que las empresas sobrevalúen sus gastos para reducir la carga tributaria. Es decir, lejos de atraer capitales, con tasas impositivas bajas, nuestras tasas no se diferencian mucho de las de otros países desarrollados en donde los impuestos sí revierten en mayores obras y servicios públicos y generan mejores condiciones para el empresariado. Asimismo, los expertos señalan al sistema judicial como un elemento que obstaculiza el emprendimiento, principalmente porque no garantiza el respeto a la propiedad física o intelectual, ni el respeto a las condiciones contractuales y societarias.

Para el 41% de los expertos, el entorno financiero es el segundo obstáculo más importante. A pesar del notable desarrollo del sistema microfinanciero, este se ha enfocado en la atención de micro y pequeñas empresas ya establecidas, y prácticamente los emprendedores no tienen acceso a una oferta de créditos y servicios financieros. Tampoco existe un sistema continuo de provisión de capital semilla, a excepción de unos pocos fondos concursables de algunas entidades educativas. Todavía es notoria la ausencia de fuentes y mecanismos efectivos que apoyen y estén dispuestos a arriesgar financiamiento en las nuevas iniciativas empresariales. Por ejemplo, las redes de inversionistas ángeles aún son incipientes en nuestro país, y en algunos casos se enfocan en el despegue de empresas ya establecidas pero con un buen potencial de alto crecimiento. Por el lado de los subsidios del Estado, los fondos son

destinados mayormente a actividades de capacitación y asistencia técnica, y no disponen líneas de financiamiento para la formulación y ejecución de proyectos de negocios innovadores en sus etapas de creación, puesta en marcha y despegue.

Como tercera EFC que estaría limitando el emprendimiento en el Perú, el 37% de los expertos señalan la precaria situación de la educación emprendedora en todos los niveles.

Al respecto, los expertos comentan que, en la época del terrorismo, muchos migrantes de la sierra y la selva encontraron en Lima oportunidades de educación para sus hijos, inexistentes en su lugar de origen, y ellos, al provenir de familias con fuerte cultura emprendedora, han logrado establecer empresas competitivas. Así también, en el contexto de un mercado laboral saturado de egresados de carreras tradicionales, las unidades de emprendimiento y centros de incubación de empresas de algunas instituciones educativas privadas de nivel universitario y superior tecnológico han podido fomentar exitosamente en sus alumnos la cultura emprendedora, brindándoles una alternativa de desarrollo profesional. Lamentablemente, estos esfuerzos son escasos y aislados; en general, la educación superior, sobre todo pública, sigue desconociendo los procedimientos de creación de empresas y las herramientas básicas de gestión empresarial, ya que esta educación principalmente está orientada hacia el trabajo dependiente.

A ello se suma la precariedad de las políticas estatales para promover la investigación e innovación y, asimismo, para estimular el desarrollo de carreras profesionales y técnicas enfocadas al desarrollo empresarial y a las nuevas oportunidades de negocio.

En cuanto a los niveles básicos de educación, los expertos coinciden en que carecen de contenido emprendedor y que su instrucción está basada en la entrega de conocimientos teóricos más que en el desarrollo de competencias que orienten a los estudiantes hacia actividades productivas. Tampoco se imparten como parte del contenido curricular los conceptos de la economía de mercado ni los conceptos financieros o de gestión empresarial. En otras palabras, hace falta la «alfabetización» económica.

Otros aspectos mencionados por los expertos como limitantes del emprendimiento se relacionan con la inflexibilidad del mercado laboral, que dificulta una reacción rápida ante los cambios en el mercado. También refieren las dificultades en el acceso a la información y a las nuevas tecnologías. Para algunos expertos, la menor demanda e ingresos en las empresas exportadoras originada por la crisis financiera ha frenado las inversiones en este sector. En cuanto a la problemática rural, los expertos señalan, por un lado, que en el ámbito no urbano hay poco conocimiento e información sobre los mecanismos asociativos para formar emprendimientos colectivos, y, por otro lado, que la innovación tecnológica se encuentra desvinculada del desarrollo rural. Así, la inexistencia de una visión integral y la falta de infraestructura encarecen y hasta inviabilizan los emprendimientos en muchas zonas andinas y selváticas.

4.4. Recomendaciones de los expertos acerca de las medidas necesarias para promover la actividad emprendedora en el Perú

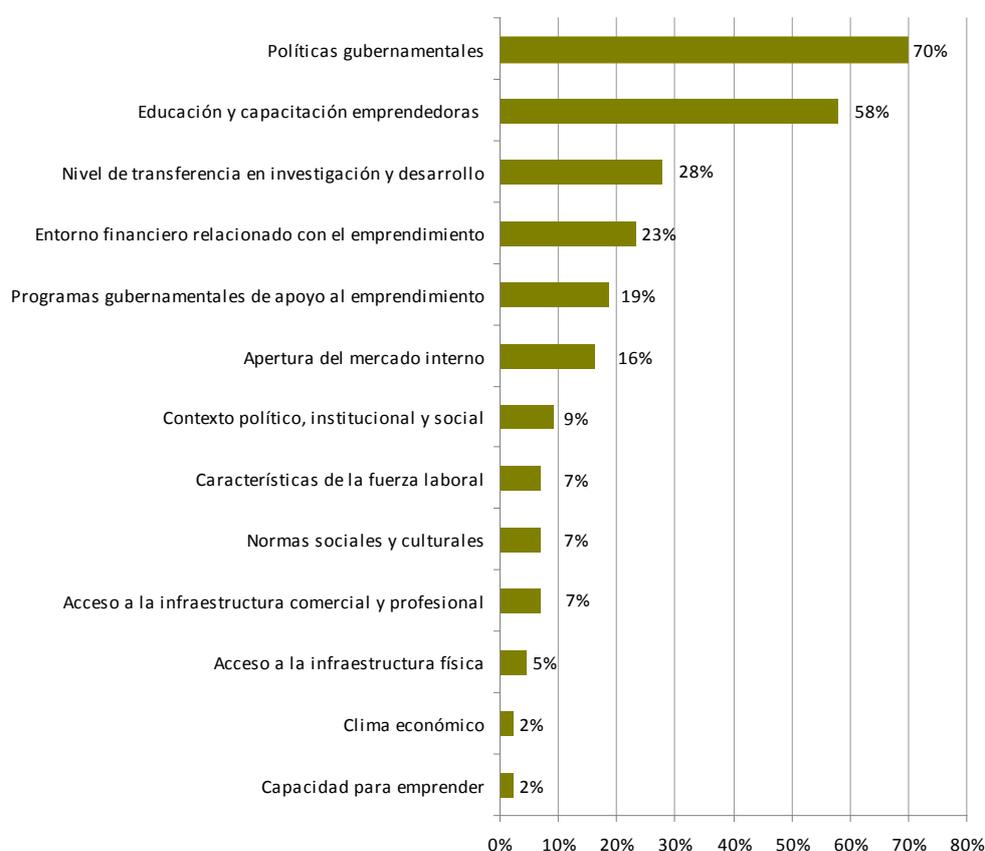
Uno de los aspectos más valiosos del estudio GEM son las recomendaciones de los expertos para mejorar las condiciones de

emprendimiento y fomentar no solo la creación de nuevas empresas, sino también su crecimiento. El gráfico 77 muestra las recomendaciones que se podrían implementar, clasificadas según las EFC. Para el 2010, se vierten la mayoría de recomendaciones sobre las tres mismas EFC que el año anterior: políticas gubernamentales (70%), educación emprendedora (58%) y nivel de transferencia de I+D (28%).

Con relación a las políticas gubernamentales, la mayoría de los expertos coincide en que el fomento del emprendimiento debe convertirse en un eje estratégico nacional. Para ello, es necesaria primero una sensibilización de los diseñadores de política y de los funcio-

narios públicos frente a la importancia del fomento del emprendimiento como política central de gobierno. De esta forma, el Estado se convertiría en un ente promotor del emprendimiento, difundiendo su importancia en todos los ámbitos políticos, incluyéndolo entre los objetivos de todas las líneas de acción, tanto en el ámbito nacional como local, e invitando a las entidades representativas (empresas y universidades) a establecer ejes de acción que promuevan actividades competitivas a partir del uso de la innovación, la investigación de nuevos mercados y la incorporación de nuevos actores. Además, deben establecerse mecanismos de medición adecuados para monitorizar el estímulo a la iniciativa emprendedora por parte de

Gráfico 77. Recomendaciones de los expertos acerca de medidas necesarias para fomentar la actividad emprendedora, GEM Perú 2010



Fuente: Encuesta a los Expertos Nacionales (NES) GEM 2010.

las instituciones de los gobiernos central, regional y/o local. Un ejemplo de prioridad en la política gubernamental podría ser dar, a las empresas de reciente creación, un trato preferente en las compras estatales y, asimismo, en materia tributaria, líneas de crédito de bajo costo y concursos de emprendimiento en el interior del país, con especial atención en el desarrollo a nivel local.

El diseño de políticas públicas debe considerar y priorizar sectores donde el rol de los emprendedores es indispensable para fortalecer a sus empresas en todas las fases de la cadena productiva, de modo que estos negocios, por pequeños que fueren en su inicio, se desarrollen en un entorno que permita explotar su alto potencial de crecimiento. Asimismo, los gobiernos regionales y locales deberían promocionar los mercados internos y fomentar la participación de las empresas nuevas (como asistentes o expositores) en ferias, eventos y otras actividades que promuevan el desarrollo de su región.

Al igual que en otros años, los expertos insisten en la necesidad de reducir los trámites no solo para la constitución de las empresas, sino también para la obtención de las licencias municipales y los permisos sectoriales requeridos para su puesta en operación. Se debe propiciar la implementación del gobierno electrónico en todos los niveles del Estado (gobiernos nacional, regional y local), sistema que permite acelerar y abaratar los trámites administrativos, difundir información sobre oportunidades de negocio y sobre exigencias de orden normativo, y fortalecer los mecanismos de control estatal. Es necesario, asimismo, que la «ventanilla única» incluya las licencias y permisos de operación o de comercialización, para agilizar el trámite de operatividad de las empresas. Una alternativa es el otorgamiento provisional de licencias por un plazo determinado para facilitar que

las empresas recién constituidas puedan costear y acomodar sus procedimientos operativos según las regulaciones de su sector. Otra propuesta importante es descentralizar las ventanillas únicas, para que los servicios del Estado lleguen a los lugares más alejados; por ejemplo, utilizar las múltiples agencias del Banco de la Nación en el interior del país. Por cierto, luego de su implementación, debe darse mayor difusión a estas reformas.

La mayoría de expertos coincide en que debe reformularse la normatividad fiscal vigente, de modo que se establezcan sistemas de incentivos para la creación de empresas; por ejemplo, exoneraciones tributarias por un periodo razonable, tributos diferidos para los productos o servicios producidos por estos emprendimientos, y eliminación del pago adelantado de tributos o de la doble tributación.

Respecto de la educación, EFC con la segunda mayor cantidad de recomendaciones, los expertos insisten en la necesidad de una revolución educativo-formativa, que introduzca mecanismos que desarrollen la creatividad y habilidades de liderazgo y gestión empresarial desde los niveles más básicos de la educación. Podrían crearse microempresas para que los estudiantes, desde los primeros años de la secundaria, aprendan en forma vivencial los conceptos de la economía de mercado, y puede brindarse, por ejemplo, un apoyo especial a los jóvenes que durante la secundaria hayan demostrado condiciones emprendedoras, orientándolos a incursionar en sectores productivos de mayor potencial.

Para el caso de las actuales unidades productivas, debe implementarse un sistema de asistencia técnica tanto en los aspectos productivos como también en el desarrollo de capacidades gerenciales, que permita

a los emprendedores proyectarse al futuro y apoyar su crecimiento. Se plantean alternativas como talleres de trabajo o grupos de consejería que ayuden a las nuevas empresas en temas concretos como llevar un adecuado manejo de sus finanzas, conocer las tecnologías que demanda su mercado, cómo conseguir clientes, entre otros.

La tercera EFC con más recomendaciones es el nivel de transferencia tecnológica e I+D. Al respecto, en el 2010 los expertos han enfatizado la necesidad de promover y apoyar el desarrollo de las regiones; así, sugieren, por ejemplo, la creación de centros de incubación empresarial para cada región del país. Plantean que las investigaciones y tesis desarrolladas en las regiones deberían enfocarse en sus necesidades específicas, de modo tal que se desarrolle un banco de conocimientos especializado que pueda sustentar empresas o nichos más competitivos y sostenibles en el tiempo.

Por otro lado, los expertos insisten en que las entidades del sector público deberían exigir que los graduados universitarios hayan sustentado una tesis de investigación o realizado un servicio rural, para desarrollar en los futuros funcionarios un pensamiento crítico basado en lo investigado o experimentado en la realidad. En el caso de la investigación científica, base de la innovación, los expertos opinan que deben simplificarse los procedimientos de registros y patentes en términos de tiempo y costos; actualmente los procedimientos son extensos, engorrosos y caros, sobre todo para las nuevas empresas.

Es necesario, también, contar un banco de información oficial, confiable y actualizado que integre todos los sectores del país y que permita, por ejemplo, evaluar la viabilidad de una política o de un proyecto en particular. Asimismo, los expertos también plantean

que hay urgencia en incrementar y hasta subsidiar el acceso a las TIC en las zonas de pobreza y pobreza extrema.

La cuarta EFC, con el 23% de recomendaciones, es la que se refiere al entorno financiero. Los expertos señalan que el Estado, dada su capacidad de disponer de fondos internacionales, debería establecer regímenes especiales para el financiamiento de empresas que recién empiezan y cuentan con pocos activos, así como disponer de fondos rotatorios de capital semilla para los emprendimientos innovadores a nivel regional. Asimismo, el Estado puede apoyar a las nuevas empresas con fondos de garantía para la inversión en activos que mejoren su productividad. Tanto los fondos de capital semilla, los que apoyen el crecimiento y los de garantía pueden ser amortizados, en todo o en parte, contra impuestos, de modo que sean las mismas operaciones de la empresa las que paguen el préstamo.

Además de lo ya señalado, los expertos mencionan, entre otras cosas, que debe incentivarse la asociatividad vertical, es decir, que las pequeñas empresas con potencial de crecimiento y buenas prácticas empresariales se asocien con empresas grandes que puedan apalancar su crecimiento y trabajen en el largo plazo. Asimismo, se debe proveer más información y orientación sobre los mecanismos de asociación público-privados y de los sectores donde exista mayores posibilidades de invertir bajo esta forma de participación. Por último, los expertos hacen énfasis en la necesidad de potenciar el emprendimiento de las mujeres, proveyéndoles más educación y facilitando el desarrollo de sus empresas, y estableciendo discriminación positiva para la obtención de créditos y facilidades de modo tal que también puedan realizar actividades productivas (como, por ejemplo, la creación de cunas) sin desvincularse de las familiares.

BIBLIOGRAFÍA

Asociación de Bancos del Perú (Asbanc). (2010, noviembre 22). *Monto financiado con tarjetas de crédito alcanza nuevo record en octubre*. Recuperado el 21 de julio de 2011 de <http://www.asbanc.com.pe/Documentos/Informes_de_Prensa/2010/Octubre/TARJETAS_DE_CREDITO_Octubre_2010.pdf>.

Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor 2007. Global report on high-growth entrepreneurship*. Londres: London Business School; Babson Park, MA: Babson College.

Birch, D. (1987). *The job creation in America*. Nueva York: The Free Press.

Davidsson, P. & Wiklund, J. (1997). Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates. *Journal of Economic Psychology*, 18(2), 179-199.

Gries, T. & Naude, W. (2010). Entrepreneurship and structural economic transformation. *Small Business Economics*, 34(1), 13-29.

Henley, A. (2007). Entrepreneurial aspiration and transition into self-employment: Evidence from British longitudinal data. *Entrepreneurship and Regional Development*, 3(19), 245-280.

Henrekson, M. (2005). Entrepreneurship: A weak link in the welfare state. *Industrial and Corporate Change*, 14(3): 437-467.

International Monetary Fund (IMF). (2010). *The world economic outlook database*. Recuperado de <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/index.aspx>>.

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi). (2011). *Compendio estadístico institucional 2006-2010*. Lima: Gerencia de Estudios Económicos del Indecopi.

Instituto Peruano de Economía (IPE). (2009). *El reto de la Infraestructura al 2018: La brecha de inversión en infraestructura en el Perú 2008*. Recuperado de <http://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2009/09/estudio_el_reto_de_la_infraestructura_al_2018.pdf>.

Kelley, D., Bosma, N. & Amorós, J. E. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor 2010. Global report*. Babson Park: Babson College; Santiago de Chile; Universidad del Desarrollo. Recuperado de <<http://gemconsortium.org/download/1323884500308/GEM%20GLOBAL%20REPORT%202010rev.pdf>>.

Kihlstrom, R. E. y Laffont, J. J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 87, 719-49.

Koellinger, Philipp. (2008). Why are some entrepreneurs more innovative than others? *Small Business Economics*, 31, 21-37. Recuperado de <<http://publishing.eur.nl/ir/repub/asset/9730/ERS-2007-024-ORG.pdf>>.

Lucas, R. E. Jr. (1978). On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 9, 508-523.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). (2011). *Acuerdos comerciales del Perú*. Recuperado el 23 de setiembre de 2011 de <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/docs/Resumen_estado_acuerdos_Peru.pdf>.

Parker, S. C. (2004). *The economics of selfemployment and entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.

Porter, M. E., Sachs, J. J. & McArthur, J. (2002). Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. En Porter, M. E, Sachs, J.J., Cornelius, P. K., McArthur, J. W. & Schwab, K. (Ed.), *The global competitiveness report 2001-2002* (pp. 16-25). Nueva York: Oxford University Press. Recuperado de <https://members.weforum.org/pdf/gcr/ExecSumm_Final.pdf>.

Reynolds, P., Bosma, N. & Autio, E. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data

collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics* 24, 205-231.

Schwab, K. (Ed.). (2010). *The global competitiveness report 2010-2011*. Génova: World Economic Forum. Recuperado de <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf>.

Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge: Harvard University Press.

Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.

The Economist Intelligence Unit. (2010). *Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010*. Recuperado el 15 de julio de 2011 de <<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35379433>>.

The World Bank. (2010). *Doing business 2010*. Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. Recuperado de <<http://www.doingbusiness.org/~media/FDPKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB10-FullReport.pdf>>.

U.S. Bureau of Census. (2010). Census Bureau Home Page. Recuperado de <<http://www.census.gov/>>.

APÉNDICES

Apéndice 1. Antecedentes sobre el GEM*

El Global Entrepreneurship Monitor fue concebido en 1997 por Michael Hay de la London Business School (LBS) y Bill Bygrave del Babson College. LBS y Babson financiaron un estudio de prototipo ese año. Diez equipos nacionales realizaron el estudio GEM Global por primera vez en 1999, con Paul Reynolds como el investigador principal. El Global Entrepreneurship Research Association (GERA) se formó en el 2004 para servir como órgano de supervisión del GEM. El GERA es una organización sin fines de lucro dirigida por representantes de los equipos nacionales, las dos entidades fundadoras y las instituciones patrocinadoras. La misión del GERA es contribuir al desarrollo económico global a través del emprendimiento. Para lograr esto, el GERA busca incrementar el conocimiento sobre emprendimiento en todo el mundo mediante la realización y difusión de una investigación de clase mundial que:

1. Descubre y mide los factores que afectan el nivel de la actividad emprendedora entre las economías.

* Traducción de la versión en inglés del Reporte Ejecutivo Global 2010 desarrollado por Kelley, Bosma y Amorós (2011).

2. Identifica las políticas que pueden mejorar la actividad emprendedora.
3. Incrementa la influencia de la educación en el apoyo al emprendimiento exitoso.

Desde el primer estudio realizado en 1999, más de 80 equipos nacionales han participado en el consorcio GEM. Dirigido por un equipo central de coordinación, el consorcio administra una encuesta anual a la población adulta (APS) en cada economía participante. Además, los equipos nacionales GEM realizan encuestas nacionales de expertos (NES) para obtener ideas acerca de los factores que afectan en particular la iniciativa emprendedora en cada país.

El GEM apunta a ser la principal fuente de información y análisis sobre emprendimiento en todo el mundo. El estudio utiliza una metodología original que ha sido constantemente perfeccionada a lo largo de 12 años. La recolección de datos sigue estrictos procedimientos de control de calidad. Esta metodología sólida, y otras características distintivas, contribuyen al valor y singularidad del proyecto para aquellos que buscan puntos de referencia y hacer comparaciones sobre el emprendimiento entre las naciones. Gracias al esfuerzo y dedicación de cientos de académicos especializados en emprendimiento, así como de asesores de políticas

en todo el mundo, el consorcio GEM es una red colaborativa única que mantiene un conjunto de datos propio y distintivo.

Cada economía que participa en el proyecto GEM cuenta con un equipo académico que selecciona un proveedor local para llevar a cabo la APS y luego supervisa el proceso de control de calidad. El equipo de coordinación central GEM y su personal especializado se asegura de que cada equipo sigue las estrictas normas de investigación GEM. Esto fortalece la calidad de los datos y permite la armonización entre ellos a través de todos los países participantes. Todos los equipos y los proveedores, por lo tanto, adoptan la misma metodología.

El control de calidad es similar en el NES, con un rol supervisor a cargo del equipo de coordinación central. Los equipos nacionales llevan a cabo este estudio de acuerdo con los procedimientos específicos y las políticas establecidas por el consorcio GEM. El proceso del NES incluye la selección de al menos 36 expertos, que cubren las nueve condiciones generales que influyen en el medio ambiente empresarial de la nación: el apoyo financiero, las políticas y programas de gobierno, la educación y la capacitación, la transferencia de I+D, el acceso a la infraestructura comercial y profesional, la dinámica interna del mercado, el acceso a la infraestructura física y las normas sociales y culturales. Las entre-

vistas se realizan con un mínimo de cuatro expertos en cada una de las nueve áreas.

El GEM publica informes anuales globales, y los equipos nacionales GEM publican informes individuales a nivel de países. Además, el GEM publica informes sobre temas especiales, como el de mujeres emprendedoras, emprendimientos de alto crecimiento y financiamiento emprendedor. Los informes especiales también se desarrollan sobre la base de preguntas añadidas a la APS durante un ciclo anual sobre temas tales como la educación/formación emprendedora o el emprendimiento social. Los temas especiales y las preguntas son aprobados por la asamblea anual del GERA y revisados por el equipo de coordinación central.

Los datos de contacto, los resúmenes nacionales GEM 2009 y los micrositios de los equipos nacionales se pueden encontrar en la página web www.gemconsortium.org. Los informes nacionales GEM, producidos por los equipos nacionales, proporcionan más información en profundidad sobre sus economías. Una selección de datos GEM también está disponible en este sitio web, y las tablas se pueden descargar de forma gratuita utilizando los menús desplegados. El sitio web también proporciona una lista actualizada del número creciente de artículos científicos basados en los datos GEM.

Apéndice 2. Glosario sobre los principales indicadores y terminología en el GEM 2010

Indicadores	Descripción
Actitudes y percepciones emprendedoras	
Oportunidades percibidas	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que percibe buenas oportunidades para iniciar una empresa o negocio 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.
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 de que en su país la mayoría de la población considera que poner en marcha un negocio es una elección de carrera deseable.
Atención prestada por los medios de comunicación al emprendimiento	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que coincide con la afirmación de que en su país ven 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 de que en su país los emprendedores exitosos reciben alto nivel de estatus y prestigio por la sociedad.
Actividad emprendedora	
Índice de emprendedores nacientes	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que actualmente se encuentran involucrados activamente en la puesta en marcha de un negocio del cual serán dueños o copropietarios, 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 son dueños de un nuevo negocio, es decir, poseen 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 son emprendedores nacientes o emprendedores 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 actualmente son propietarios-gerentes de un negocio establecido; es decir, poseen y gestionan 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 han discontinuado o cerrado un negocio en los últimos 12 meses, ya sea que lo vendieron o clausuraron, o discontinuaron su relación de propietarios-gerentes 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.



→ Apéndice 2 (continuación)

Actividad emprendedora motivada por oportunidad: indicador relativo	Porcentaje de los emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que emprenden porque: a) siguen una oportunidad de negocio aunque tengan otra opción de trabajo y b) quieren ser independientes o incrementar su nivel de ingresos, no solo mantenerlo.
Aspiraciones emprendedoras	
Actividad emprendedora en etapa temprana con expectativa de alto crecimiento (HAE, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que esperan crear al menos 20 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 indican 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 indican que más del 25% de sus clientes son extranjeros.

Apéndice 3. Procedimiento, muestreo y tamaño de muestra de la Encuesta a la Población Adulta (APS), GEM 2010

País	Procedimiento de entrevista	Método de muestreo	Muestra
Alemania	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de dígitos	5,552
Angola	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información de censo	2,167
Arabia Saudita	Teléfono móvil	Marcado aleatorio de dígitos	2,000
Argentina	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de una lista	2,001
Australia	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de dígitos	2,000
Bélgica	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de dígitos (teléfono móvil); marcado aleatorio de una lista (teléfono fijo)	2,000
Bolivia	Persona a persona	Método de camino aleatorio dentro del conjunto de los hogares seleccionados al azar	3,524
Bosnia y Herzegovina	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de una lista	2,000
Brasil	Persona a persona	Selección aleatoria de secciones censales de cada ciudad, definida por el censo	2,000
Chile	Teléfono fijo y persona a persona	Marcado aleatorio de una lista; método de camino aleatorio (multietápico)	7,195
China	Persona a persona	Método de camino aleatorio (multietápico)	3,677
Cisjordania y Franja de Gaza	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando lista	1,992
Colombia	Teléfono fijo y persona a persona	Marcado aleatorio de una lista; muestreo aleatorio usando información cartográfica	11,029
Corea	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de dígitos	2,001
Costa Rica	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información del censo (multietápico)	2,003
Croacia	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de una lista	2,000
Dinamarca	Teléfono móvil	Marcado aleatorio de una lista	1,957
Ecuador	Persona a persona	Muestreo por conglomerados usando información censal	2,077
Egipto	Teléfono móvil y persona a persona	Marcado aleatorio de dígitos; método de camino aleatorio	2,769
Eslovenia	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de una lista	3,012
España	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de una lista	26,388
Estados Unidos	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de dígitos; marcado aleatorio de una lista	4,000
Finlandia	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de una lista	2,006
Francia	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de una lista	2,012
Ghana	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información del censo	2,447
Grecia	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de dígitos y marcado aleatorio de una lista	2,000
Guatemala	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando mapas disponibles	2,285
Hungría	Teléfono móvil	Marcado aleatorio de una lista	2,000
Islandia	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de una lista	2,001



→ Apéndice 3 (continuación)

Irán	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información del censo (multietápico)	3,359
Irlanda	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de dígitos	2,000
Israel	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de dígitos	2,007
Italia	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de una lista	3,000
Jamaica	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información del censo (multietápico)	2,298
Japón	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de dígitos	2,006
Letonia	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de dígitos y marcado aleatorio de una lista	2,001
Macedonia	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de dígitos (teléfono móvil); marcado aleatorio de una lista (teléfono fijo)	2,002
Malasia	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información del censo	2,010
México	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información del censo	2,605
Montenegro	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información del censo y registro de votantes	2,000
Países Bajos	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de una lista	3,502
Noruega	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de una lista	2,002
Pakistán	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información del censo	2,007
Perú	Persona a persona	Muestreo aleatorio de una lista usando intervalos (cada 3 casas)	2,108
Portugal	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de dígitos (teléfono móvil); marcado aleatorio de una lista (teléfono fijo)	3,012
Reino Unido	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de dígitos (teléfono fijo); marcado aleatorio de una lista (teléfono móvil)	3,000
Rumania	Persona a persona	Muestreo aleatorio por distritos electorales	2,235
Rusia	Persona a persona	Muestreo aleatorio por distritos electorales y método de camino aleatorio	1,736
Sudáfrica	Persona a persona	Muestreo aleatorio de una lista usando intervalo	3,279
Suecia	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de una lista	2,492
Suiza	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de una lista	2,002
Taiwán	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de dígitos	2,001
Trinidad y Tobago	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información del censo	2,016
Túnez	Teléfono fijo y teléfono móvil	Marcado aleatorio de dígitos; marcado aleatorio de una lista	2,001
Turquía	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de dígitos	2,401
Uganda	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando registros del consejo local	2,267
Uruguay	Teléfono fijo	Marcado aleatorio de dígitos; marcado aleatorio de una lista	2,034
Vanuatu	Persona a persona	Muestreo aleatorio usando información del censo	1,182
Zambia	Persona a persona	Muestreo por conglomerados	2,039

Apéndice 4. Descripción de las Condiciones Específicas del Contexto Emprendedor (EFC)

Apoyo Financiero / Financial Support (EFC1)

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 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 / Government Policies (EFC2)

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 de Gobierno / Government Programs (EFC3)

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 / Education and Training (EFC4)

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, su experiencia y la metodología utilizada. El análisis debe incluir educación primaria, secundaria, educación superior y posgrado (MBA y otros).

Transferencia de Investigación y Desarrollo / R&D Transfer (EFC5)

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 desde leyes, instituciones, procesos de inscripción de patentes, protección de propiedad intelectual, 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 / Access to Commercial & Professional Infrastructure (EFC6)

Este factor se refiere al nivel de infraestructura de soporte para los emprendedores, desde

consultores, profesionales en diversas áreas, asistencia en áreas funcionales (legal, finanzas, márketing, 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.

Apertura del Mercado / Market Openness (EFC7)

Este factor se refiere a los efectos de las estructuras de mercado en la accesibilidad, tanto de nacionales como de extranjeros, a participar en negocios en el Perú. Comprende también las relaciones entre los actores del mercado (monopolios, oligopolios, etc.), 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 / Access to Physical Infrastructure (EFC8)

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 / Cultural and Social Norms (EFC9)

Este factor se refiere a las actitudes y reconocimiento social que se les 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 y el fomento de estos elementos culturales. Asimismo comprende la relación de conducta del mercado con los productos nacionales y extranjeros.

Apéndice 5. Índice de figuras, gráficos y tablas

Figuras

Figura 1. El proceso emprendedor y las definiciones operacionales del GEM 2010	21
Figura 2. Fases del desarrollo económico	22
Figura 3. Modelo conceptual GEM	23

Tablas

Tabla 1. Países participantes del GEM 2010, clasificados según fase de desarrollo y región geográfica	19
Tabla 2. Actividad emprendedora por país según fase de desarrollo económico, GEM 2010	26
Tabla 3. Motivación para emprender y ratio TEA oportunidad/TEA necesidad, GEM 2010	32
Tabla 4. Actitudes y percepciones emprendedoras, GEM 2010	53
Tabla 5. Condiciones del entorno específicas para el emprendimiento, GEM 2010	72

Gráficos

Gráfico 1. Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) por país, GEM 2010	28
Gráfico 2. Evolución del TEA, GEM Perú 2007-2010	29
Gráfico 3. Relación entre actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) y PBI per cápita, GEM 2010	30
Gráfico 4. Relación entre actividad emprendedora en etapa temprana basada en necesidad (TEA necesidad) y PBI per cápita, GEM 2010	31
Gráfico 5. Ratio TEA oportunidad/TEA necesidad por país, GEM 2010	34
Gráfico 6. Evolución del emprendimiento por motivación, GEM Perú 2004-2010	35
Gráfico 7. Motivaciones detrás del emprendimiento por oportunidad, GEM 2010	35
Gráfico 8. Distribución por sector de la actividad emprendedora en etapa temprana según fase de desarrollo económico, GEM 2010 y en el Perú	36
Gráfico 9. Distribución de la actividad emprendedora en etapa temprana según actividades económicas, GEM Perú 2010	37
Gráfico 10. Prevalencia de emprendedores establecidos, GEM 2010	38
Gráfico 11. Ratio del índice de emprendedores establecidos/TEA, GEM 2010	38
Gráfico 12. Distribución por sector de empresas establecidas según fase de desarrollo económico, GEM Perú 2010	39
Gráfico 13. Razones detrás de la discontinuación del negocio, GEM Perú 2010	40
Gráfico 14. Destino de la inversión informal, GEM Perú 2010	41
Gráfico 15. Distribución por edad de emprendedores en etapa temprana por grupo de países según desarrollo económico, GEM 2010 y en el Perú	44
Gráfico 16. Distribución por edad del ratio TEA oportunidad/TEA necesidad, GEM Perú 2010	45
Gráfico 17. Distribución sectorial de los emprendimientos en etapa temprana según la edad del emprendedor, GEM Perú 2010	45
Gráfico 18. TEA por género, GEM 2010	46
Gráfico 19. Ratio TEA oportunidad/TEA necesidad por género, GEM Perú 2010	47

Gráfico 20. TEA masculino y femenino según edad del emprendedor, GEM Perú 2010	48
Gráfico 21. Distribución sectorial del emprendimiento en etapa temprana según género, GEM Perú 2010	48
Gráfico 22. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2010	49
Gráfico 23. Distribución por nivel de ingreso de emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2010	50
Gráfico 24. Distribución por monto de ingreso de emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2010	51
Gráfico 25. Situación laboral en emprendedores en etapa temprana y emprendedores establecidos, GEM Perú 2010	51
Gráfico 26. Oportunidades percibidas y percepción de la capacidad para emprender, GEM Perú 2010	55
Gráfico 27. Opinión de los expertos GEM sobre la percepción de oportunidades de negocio en el Perú, GEM Perú 2009-2010	56
Gráfico 28. Opinión de los expertos GEM sobre la capacidad del emprendedor para iniciar y gestionar un negocio en el Perú, GEM Perú 2009-2010	56
Gráfico 29. El miedo al fracaso, ¿sería un obstáculo para emprender un negocio?, GEM Perú 2010	58
Gráfico 30. Percepciones sobre el emprendimiento en la sociedad según etapa del proceso emprendedor, GEM Perú 2010	59
Gráfico 31. Opinión de los expertos GEM sobre la valoración del emprendedor por la sociedad en el Perú, GEM Perú 2009-2010	60
Gráfico 32. Intenciones de emprender en los próximos tres años en personas que no califican como emprendedoras al momento de la entrevista, GEM Perú 2010	61
Gráfico 33. Número de empleos actuales y expectativa para dentro de 5 años por los emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2010	62
Gráfico 34. Emprendimiento en etapa temprana con expectativas de alto crecimiento (HEA), GEM 2008-2010	63
Gráfico 35. Opinión de los expertos GEM sobre el soporte para el emprendimiento con potencial de alto crecimiento en el Perú, GEM Perú 2009-2010	64
Gráfico 36. Opinión de los expertos GEM sobre el fomento y soporte para el emprendimiento de alto crecimiento, GEM 2010	64
Gráfico 37. Porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales con combinación de nuevos productos y/o mercados, GEM 2008-2010	65
Gráfico 38. Innovación en términos de combinación producto/mercado, GEM Perú 2010	66
Gráfico 39. Uso de última tecnología, GEM Perú 2010	67
Gráfico 40. Nivel de tecnología del sector, GEM Perú 2010	68
Gráfico 41. Índice de expansión de mercado, GEM Perú 2010	68
Gráfico 42. Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales con orientación internacional, GEM 2008-2010	69
Gráfico 43. Porcentaje de clientes que viven fuera del país, GEM Perú 2010	70
Gráfico 44. Valoración de los expertos nacionales sobre las EFC, GEM Perú 2010	74
Gráfico 45. Evolución de la opinión de los expertos sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM Perú 2006-2010	74

Gráfico 46. Opinión de los expertos sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM Perú 2010	75
Gráfico 47. Opinión de los expertos GEM sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM 2010	76
Gráfico 48. Evolución de la opinión de los expertos sobre políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2006-2010	77
Gráfico 49. Opinión de los expertos sobre políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2010	77
Gráfico 50. Valoración de los expertos sobre políticas gubernamentales concretas, prioritarias y de apoyo al emprendimiento, GEM 2010	78
Gráfico 51. Valoración de los expertos sobre burocracia e impuestos y tasas, GEM 2010	79
Gráfico 52. Evolución de la opinión de los expertos sobre programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2006-2010	80
Gráfico 53. Opinión de los expertos sobre programa gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2010	80
Gráfico 54. Valoración de los expertos sobre programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM 2010	81
Gráfico 55. Evolución de la opinión de los expertos sobre educación y capacitación emprendedoras, GEM Perú 2006-2010	82
Gráfico 56. Opinión de los expertos sobre educación emprendedora, GEM Perú 2010	82
Gráfico 57. Valoración de los expertos sobre educación emprendedora en los niveles primario y secundario, GEM 2010	83
Gráfico 58. Valoración de los expertos sobre educación emprendedora en el nivel postsecundario, GEM Perú 2010	84
Gráfico 59. Evolución de la opinión de los expertos sobre transferencia de I+D, GEM Perú 2006-2010	84
Gráfico 60. Opinión de los expertos sobre el grado de transferencia de I+D, GEM Perú 2010	85
Gráfico 61. Valoración de los expertos sobre el grado de transferencia de I+D, GEM 2010	86
Gráfico 62. Evolución de la opinión de los expertos sobre acceso a infraestructura profesional y comercial, GEM Perú 2006-2010	87
Gráfico 63. Opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura profesional y comercial, GEM Perú 2010	88
Gráfico 64. Valoración de los expertos sobre el acceso a infraestructura profesional y comercial, GEM 2010	88
Gráfico 65. Evolución de la opinión de los expertos sobre apertura del mercado interno, GEM Perú 2006-2010	89
Gráfico 66. Opinión de los expertos sobre la apertura del mercado interno, GEM Perú 2010	90
Gráfico 67. Valoración de los expertos sobre el dinamismo del mercado interno, GEM 2010	91
Gráfico 68. Valoración de los expertos sobre barreras de entrada al mercado interno, GEM 2010	91

Gráfico 69. Evolución de la opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física, GEM Perú 2006-2010	92
Gráfico 70. Opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física, GEM Perú 2010	93
Gráfico 71. Valoración de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física, GEM 2010	94
Gráfico 72. Evolución de la opinión de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM Perú 2006-2010	94
Gráfico 73. Opinión de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM Perú 2010	95
Gráfico 74. Valoración de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM 2010	95
Gráfico 75. Porcentaje de los expertos que opinaron acerca de las EFC que apoyan la actividad emprendedora, GEM Perú 2010	96
Gráfico 76. Opiniones de los expertos acerca de las EFC que limitan la actividad emprendedora, GEM Perú 2010	98
Gráfico 77. Recomendaciones de los expertos acerca de medidas necesarias para fomentar la actividad emprendedora, GEM Perú 2010	101



**Global Entrepreneurship Monitor
Perú 2010**