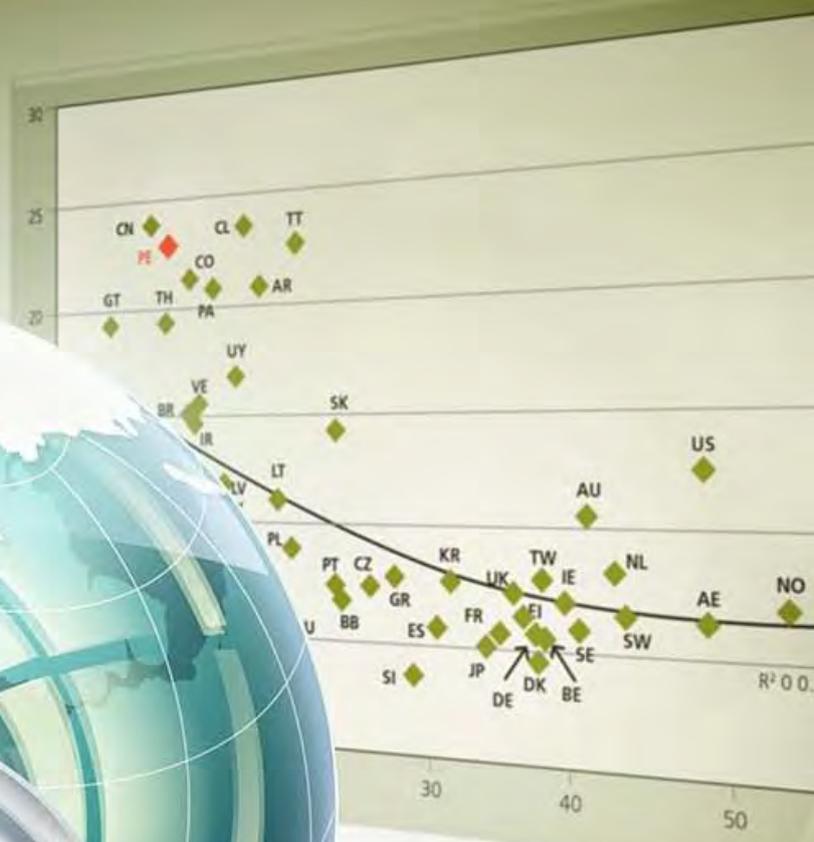




Global Entrepreneurship Monitor

# Perú 2011



**esan**  
ediciones

**50**  
AÑOS



**CDE** | UNIVERSIDAD  
**esan**  
Centro de Desarrollo Emprendedor





# Global Entrepreneurship Monitor Perú 2011

Jaime Serida  
Oswaldo Morales  
Keiko Nakamatsu



**esan**  
ediciones

**50**  
AÑOS



**CDE** | UNIVERSIDAD  
**esan**  
Centro de Desarrollo Emprendedor

**ESAN/Cendoc**

SERIDA, Jaime ; MORALES, Oswaldo ; NAKAMATSU, Keiko  
*Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2011*. – Lima : Universidad ESAN, 2012. – 146 p.

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

HB 615 S47 2011

ISBN 978- 612- 4110-10-8

© 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](http://www.esan.edu.pe)

[esanediciones@esan.edu.pe](mailto:esanediciones@esan.edu.pe)

Primera edición

Lima, noviembre del 2012

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º 2012-13642

**CUIDADO DE EDICIÓN**

Ada Ampuero

Carmen Santisteban

**CORRECCIÓN DE ESTILO**

Ada Ampuero

Carmen Santisteban

**CARÁTULA**

Nativa Publicidad

**DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN**

Ana María Tessey

**PRODUCCIÓN DE CD**

Corporación Inthelios S. A.

Los Negocios 151, Surquillo

Lima-Perú

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

# Índice

---

<b>PRESENTACIÓN</b>	7
<b>AGRADECIMIENTOS</b>	11
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	15
<b>1. EL GEM 2011</b>	19
1.1. Fases del proceso emprendedor	20
1.2. El modelo conceptual GEM 2011: emprendimiento y desarrollo	21
<b>2. ACTITUDES EMPRENDEDORAS</b>	25
2.1. Percepción de oportunidades, capacidad para emprender y miedo al fracaso	25
2.2. Valor del emprendimiento por la sociedad	32
2.3. La intención de emprender	34
<b>3. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA</b>	37
3.1. La actividad emprendedora en etapa temprana	37
3.1.1. El índice TEA	37
3.1.2. Emprendimiento en etapa temprana y desarrollo económico	41
3.1.3. La motivación detrás del emprendimiento	42
3.2. Actividad emprendedora en etapa temprana por sectores económicos	45
3.3. Los emprendedores establecidos	47
3.4. La discontinuación de la actividad emprendedora	49
3.5. Financiamiento del emprendimiento	51
<b>4. LOS EMPRENDEDORES EN ETAPA TEMPRANA</b>	53
4.1. Análisis demográfico	53
4.1.1. Edad del emprendedor, inclusión para las edades extremas	54
4.1.2. El emprendimiento bajo el enfoque de género	55
4.1.3. Nivel educativo	60

4.1.4. Nivel de ingreso	61
4.1.5. Situación laboral	61
4.2. Aspiraciones emprendedoras	63
4.2.1. Expectativas de crecimiento	63
4.2.2. Actividad emprendedora orientada hacia la innovación y la tecnología	66
4.2.3. Actividad emprendedora con orientación internacional	69
<b>5. CONTEXTO EMPRENDEDOR</b>	<b>73</b>
5.1. La Encuesta a Expertos Nacionales (NES)	74
5.2. Detalle de las Condiciones Marco para el Emprendimiento (EFC) en el Perú	76
5.2.1. EFC 1: Entorno financiero relacionado con el emprendimiento	78
5.2.2. Políticas gubernamentales relacionadas con el emprendimiento	80
5.2.3. Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento	84
5.2.4. Educación emprendedora	85
5.2.5. Grado de transferencia de I+D	89
5.2.6. Acceso a infraestructura profesional y comercial	91
5.2.7. Apertura del mercado interno	94
5.2.8. Acceso a la infraestructura física	97
5.2.9. Normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor	99
5.3. Condiciones específicas del entorno que apoyan la actividad emprendedora en el Perú	101
5.4. Condiciones específicas del entorno que limitan la actividad emprendedora en el Perú	104
5.5. Recomendaciones de los expertos acerca de las medidas necesarias para promover la actividad emprendedora en el Perú	107
<b>6. TEMA ESPECIAL 2011: ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL EMPLEADO</b>	<b>111</b>
6.1. Características de la Actividad Emprendedora del Empleado	116
6.2. Características del Empleado Emprendedor	118
6.3. Aspiraciones del Empleado Emprendedor	121
6.4. La opinión de los Expertos Nacionales sobre la Actividad Emprendedora de los Empleados	124
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>129</b>
<b>APÉNDICES</b>	<b>133</b>
1. Diagrama de flujo sobre operacionalización de variables TEA	133
2. Glosario sobre los principales indicadores y terminología en el GEM 2011	134
3. Antecedentes sobre el GEM	136
4. Descripción de las Condiciones Específicas del Contexto Emprendedor	138
5. Diagrama de flujo sobre operacionalización de variables EEA	140
6. Ficha metodológica	141
7. Índice de figuras, gráficos y tablas	142

# Presentación

---



**esan**

**50**  
AÑOS

La Universidad ESAN es una institución académica de alcance internacional. Fundada el 25 de julio de 1963 como Escuela de Administración de Negocios para Graduados, 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, actualmente 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 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 casi 50 años de exitosa trayectoria. Asimismo, mantiene el liderazgo académico en el país y una de las primeras posiciones en Latinoamérica.



**E**l Centro de Desarrollo Emprendedor de la Universidad ESAN fue creado en junio del 2003 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.

El CDE cumple esta misión a través de cinco líneas de acción: formación integral para emprendedores, empresarios y agentes vinculados al emprendimiento; investigación y difusión de conocimientos; creación de nuevas empresas con enfoque de innovación y alto crecimiento; y soporte empresarial para fortalecer la generación de negocios de mayor valor agregado y alta competitividad.

Además, el CDE ha organizado competencias de alcance internacional como el Global Innovation Tournament Perú (GIT Perú, en alianza con Stanford Technology Ventures Program), y el Global Entrepreneurship Competition, entre otros.



Desde hace 25 años, Imasén ofrece servicios de consultoría especializada en investigación de mercados, de carácter sociológica y de opinión pública. Cuenta con oficinas en Ecuador y el Perú, por lo que realiza investigaciones en ambos países.

Su misión es proporcionar información inteligente y de alta calidad a quienes toman decisiones, para permitirles una mejor comprensión de su entorno y ayudarlos a identificar alternativas de solución u oportunidades en el ámbito de sus relaciones con el mercado y la opinión pública.

Actualmente, Imasén cuenta, entre sus principales clientes, con organismos multilaterales, gobiernos regionales y locales, instituciones públicas y entidades privadas. Su calidad de trabajo fue puesta en evidencia tras haber medido acertadamente los resultados de las elecciones presidenciales del Perú y de República Dominicana. Comparte alianzas estratégicas con el Centro Interamericano de Gerencia Política y es miembro de la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados y la World Association for Public Opinion Research.



# Agradecimientos

---

**E**l 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 2011.

Nuestro especial agradecimiento a los expertos nacionales que amablemente aportaron su valioso tiempo y conocimientos en el GEM Perú entre los años 2004 y 2011.

En orden alfabético:

Alejandro Afuso Higa, José Salvador Ahumada Vásquez, Alfredo Alfaro Herrera, 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, Carlos Barreda Tamayo, Ángel Becerra, Raúl Benavides Ganoza, Gastón Enrique Benza Pflucker, Óscar Bohorquez, Frank Thomas Boyle Alvarado, Beatriz Boza, Jack Burga, Melina Burgos Quiñones, Crisólogo Cáceres, Sergio Calderón, Juan José Calle, Carlos Camino Linares, Mercedes Inés Carazo, Julio Cárdenas Sánchez, Frank Martin Tadeo Castro Bárcenas, Wilfredo Castro Cabanillas, Otilio Fernando Chaparro Tejada, José Luis Chicoma Lúcar, Max Chion, Roberto Colombo Mischiatti, René Cornejo Díaz, Jorge Cortez Cumpa, Fernando Cuadros Luque, Carlos Felipe Culquichicón Cáceres, Alfredo Dammert Lira, 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, Eduardo Ferreyros Küppers, 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, Fredy Hernán Hinojosa Angulo, Carlos Jorge Hiraoka Torres, Ricardo Huancaruna, Luis Alfredo Icochea Salas, Alberto Ikeda, Juan Infante Alosilla, José Iturriaga Travezan, Miguel Jaramillo Baanante, Alejandro Jiménez Morales, Teresa Joo de Siu, Juan Luis Kruger, Pilar Lamas Basurto, José Antonio La Rosa Rodríguez, Cristian León Vilela, 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, César Augusto Mendoza Machuca, Humberto Orlando Meneses Arancibia, Julio Adriano Meza Braga, Iván Mifflin Bresciani, Román Miu Wong, José Miguel Morales Dasso, Roberto Morales Morales, María Rosa Morán Macedo, 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 Romani, Claudio Palomares Sartor, Julio Pardavé, Luis Felipe Pardo Olazábal, César Paredes Piana, Giovanna Peñaflo Guerra, Manuel Pérez Eusebio, Ricardo Pérez Luyo, Walter Piazza de la Jara, Ramón Ponce, Aarón Prado, Gonzalo Prialé, Rafael Quevedo Flores, Álvaro Quijandría Salmón, Jaime Quijandría Salmón, Jorge Luis Ramos Felices, Ana Reátegui Vela, Luis Rebolledo Soberón, María del Pilar Rey Villalobos, Dayana Ríos Fernández, Juan José Marcelo Risi Carbone, Cecilia Rivera, Santiago Roca Tavella, Christian Miguel Rodríguez Manucci, Manuel Eusebio Rodríguez Rodríguez, José Rosas

Bernedo, Pedro Rubio, Albina Ruiz Ríos, Carlos Saito, Máximo San Román Cáceres, Víctor Aníbal Sánchez Aguilar, Walter Sánchez Antón, Guido Sánchez Yábar, César Sandoval Incháustegui, Agapito Absalón Saravia Sandoval, Juan Sarmiento Soto, 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, Raul Torres Trujillo, Luz Urquiaja Cabello, 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.

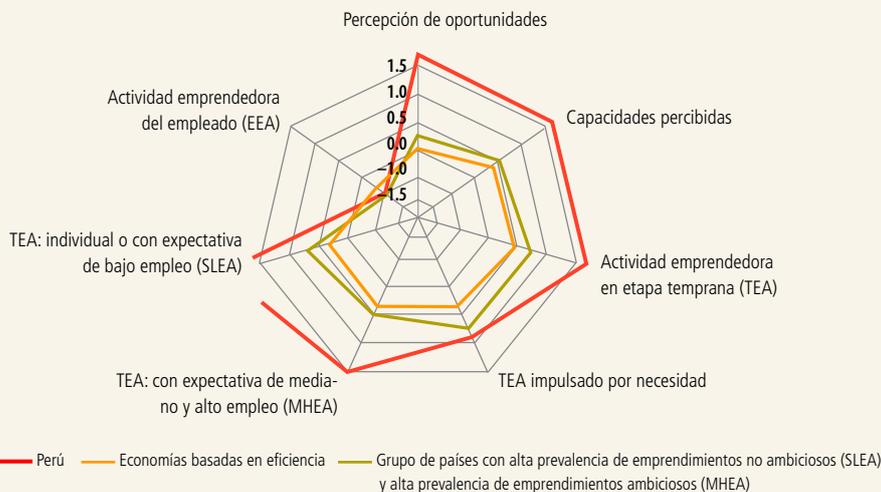


# Resumen ejecutivo

## GEM Perú 2011, resumen nacional

Características generales		Indicadores de emprendimiento GEM 2011	
Población (x 1,000)	29,077	Oportunidades percibidas	70
Área (x 1,000 km <sup>2</sup> )	1,280	Capacidad percibida	73
Densidad (personas / km <sup>2</sup> )	22.6	Miedo al fracaso	43
PBI per cápita (PPP)	10,001		
		% Emprendimiento naciente	17.9
Global Happiness Index	6.2 (63/149)	% Propietarios de nuevos negocios	5.4
Human Development Index	0.77 (57/187)	% Propietarios de negocios establecidos	5.8
		Actividad Emprendedora Total (TEA)	22.9
Global Competitiveness Index	4.2 (67/142)	% TEA impulsado por necesidad	5.1
Global Innovation Index	30 (83/125)	% Expectativa de empleo medio-alto (MHEA)	7.6
Doing Business Index	(41/183)	Actividad Emprendedora del Empleado (EEA)	1.2
GEDI Index	0.26 (41/79)	% EEA en el sector privado (PEEA)	0.9
Clasificación según fase de desarrollo económico: economías basadas en eficiencia			
Clasificación según perfil de emprendimiento: alto nivel de emprendimiento no ambicioso (SLEA) y altamente ambicioso (MHEA)			

### Perfil emprendedor

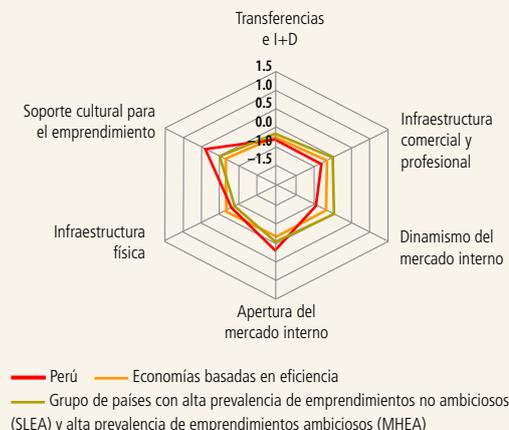
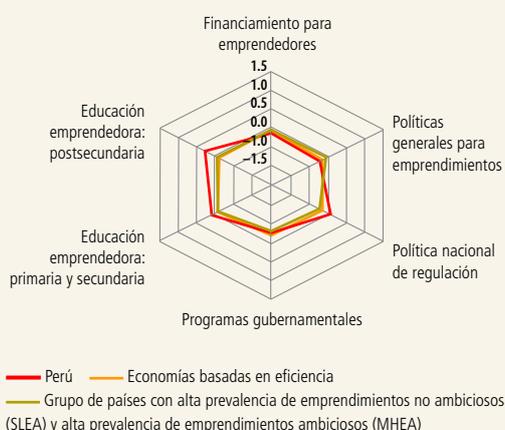


Nota: Los índices de actividad emprendedora con expectativas de creación de empleo (SLEA y MHEA) están basados en datos del GEM 2009-2011, el resto de indicadores están basados en datos del GEM 2011. Los valores de los indicadores se basan en un promedio de los valores Z (valores estandarizados) de las economías en cada una de las tres fases de desarrollo económico.

El Perú presenta una disminución del índice TEA, pero sigue siendo uno de los más altos entre las economías impulsadas por eficiencia. Los emprendimientos impulsados por oportunidad son predominantes y se incrementan en mayor proporción que los emprendimientos impulsados por necesidad. El país exhibe niveles favorables de percep-

ciones, intenciones y actitudes emprendedoras de la sociedad. Asimismo, el Perú muestra un alto dinamismo empresarial con grandes discrepancias entre una tasa de TEA alto en relación con menores niveles de negocios establecidos y una alta tasa de discontinuación de negocios. El Perú también muestra una alta proporción, respecto

### Perfil del contexto para el emprendimiento



Nota: Basados en los datos del GEM 2011. Los valores de los indicadores se basan en un promedio de los valores Z (valores estandarizados) de las economías en cada una de las tres fases de desarrollo económico.

a los niveles de su grupo de economías, de negocios con mediana y alta expectativa de creación de empleo (MHEA), mientras que el nivel de actividad emprendedora del empleado es muy bajo, tal vez porque la mayoría de las empresas son iniciativas de autoempleo.

El Perú muestra una evolución lenta pero favorable en las puntuaciones de los expertos relacionadas con las políticas y los programas

que facilitan la creación de nuevas empresas, la educación emprendedora en los niveles básicos, la transferencia de I+D y el apoyo cultural el emprendimiento, pero todavía hay un largo camino por recorrer debido a que estas valoraciones todavía son muy bajas. La calificación del Perú es mayor en lo que respecta a educación emprendedora postsecundaria y en apertura del mercado interno en comparación con otras economías similares.

### Estructura sectorial de la actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) y en la actividad de negocios establecidos (%)



Note: Basados en los datos del GEM 2011. Los valores de los indicadores se basan en un promedio de los valores Z (valores estandarizados) de las economías en cada una de las tres fases de desarrollo económico.

El Perú muestra un aumento en la proporción de emprendedores en el sector orientado al consumidor, sobre la base de un aumento en las actividades de comercio minorista, hoteles y restaurantes, y en actividades que corresponden al rubro de salud,

educación y servicios sociales. El sector extractivo presenta una disminución significativa tanto entre los emprendedores como en los empresarios establecidos, principalmente por una menor participación en minería y construcción.



# 1. El GEM 2011

---

Desde hace trece años, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) examina el fenómeno del emprendimiento y su relación con el bienestar económico de las naciones. Constituye, por ello, una herramienta de evaluación comparativa que ayuda a los líderes empresariales y políticos a identificar los factores que impulsan y limitan el emprendimiento en sus países y, por ende, a establecer políticas y estrategias para impulsar iniciativas de emprendimiento que redunden en una mayor competitividad nacional.

El GEM se centra en tres objetivos fundamentales:

- Medir las diferencias en el nivel de actividad emprendedora entre los países participantes.
- Descubrir los factores que conducen hacia niveles apropiados de actividad emprendedora.
- Proponer políticas que puedan incrementar el nivel de la actividad emprendedora nacional.

El estudio GEM mide el comportamiento de las personas con respecto a la creación y gestión de un negocio. Este enfoque proporciona una imagen más detallada de la actividad emprendedora que el que proveen las bases de datos oficiales, que solamente registran las nuevas y pequeñas empresas formales.

La definición del GEM adopta una perspectiva muy amplia basada en el comportamiento del emprendedor, tanto de aquel que trabaja por cuenta propia como de aquellos empleados que dentro de las organizaciones se comportan como emprendedores (fenómeno conocido como *intrapreneurship* o emprendimiento corporativo). Por ello, en esta edición el GEM incluye el estudio de la Actividad

Emprendedora del Empleado (EEA, por sus siglas en inglés). El índice EEA fue medido en 52 de los 54 países participantes, y los resultados indican que aproximadamente 46 millones de empleados están liderando iniciativas emprendedoras dentro de sus organizaciones.

### 1.1. Fases del proceso emprendedor

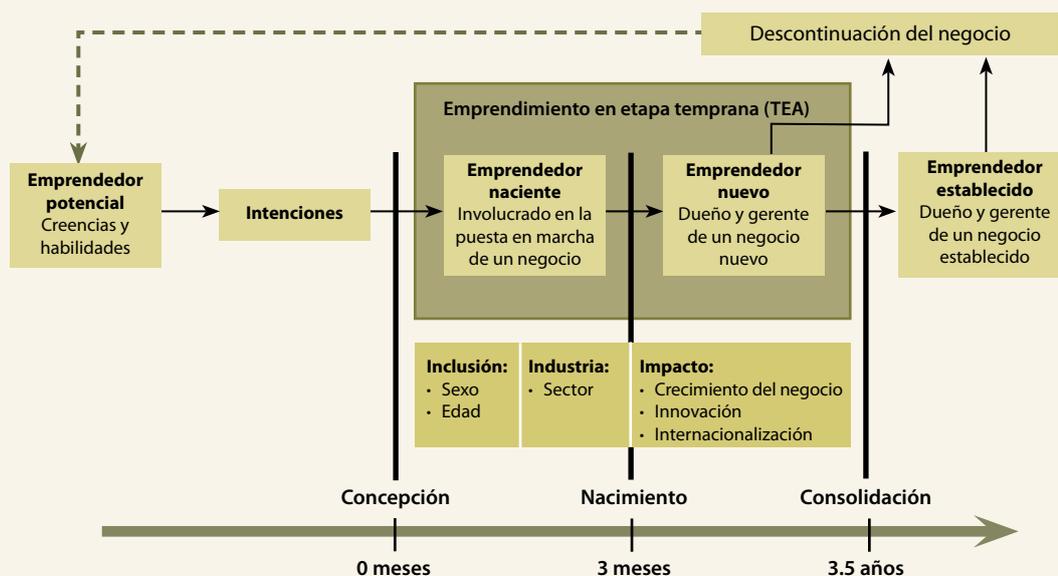
Se sabe que el emprendimiento es un fenómeno multifacético, con diferentes significados y definiciones. Para propósitos operacionales el GEM lo define como:

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

La figura 1 resume el proceso de emprendimiento y las definiciones operacionales del GEM. El proceso se inicia con los emprendedores potenciales que, entre otras cosas, perciben buenas oportunidades en su localidad y creen tener la capacidad para poner un negocio. A su vez, la sociedad puede influir en la decisión de crear o no un negocio (intención del emprendimiento) a través de las percepciones positivas acerca de esta actividad (por ejemplo, considerarla una buena opción profesional, conceder un alto prestigio a los emprendedores, difundir los casos de emprendimientos exitosos por los medios de comunicación, etc.).

Cuando una persona con la intención de poner un negocio empieza a ejecutar alguna actividad destinada a hacerlo realidad —y no solamente habla de ello— se puede decir que ha completado la primera transición, pasando de la concepción a la gestación

Figura 1. El proceso emprendedor y las definiciones operacionales del GEM 2011



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

del negocio. El GEM lo considera entonces como emprendedor naciente. Esta etapa se caracteriza porque el emprendedor realiza actividades directamente relacionadas con el futuro negocio, desde tareas muy simples, como empezar a ahorrar o hacer un plan de negocios, hasta otras más complejas, como comprar equipos, alquilar un local, etc.

La segunda transición es llamado “nacimiento” y refleja el proceso de apertura o funcionamiento del negocio. Muchas actividades podrían considerarse como el evento del “nacimiento” del negocio: la inscripción en el registro oficial de contribuyentes, la apertura del local, el primer cliente, la primera transacción, el primer mes con flujo de caja positivo, etc. Para el GEM, el evento del “nacimiento” sucede con el pago de cualquier salario, sueldo o retribución por más de tres meses a cualquier persona, incluidos los propietarios. Esta definición operacional permite una clara interpretación económica y permite hacer mediciones comparativas en diferentes países, diferentes sectores y en más de 30 idiomas.

La diferencia con las otras dos etapas del proceso emprendedor reside solamente en el periodo durante el cual el negocio ha pagado remuneraciones a cualquier persona incluyendo los propietarios. Si lo ha hecho entre 36 y 42 meses (3.5 años) es la etapa del emprendedor o emprendimiento “nuevo”. Si lo ha hecho por más de 42 meses se le considera como empresa “establecida”, es decir, ha sobrevivido y se ha consolidado<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> En la literatura empresarial se han propuesto, desde diferentes perspectivas, varias otras definiciones de lo que constituye el nacimiento de una firma. El pago de los salarios ha resultado el mejor método para realizar comparaciones internacionales. El punto de corte de 42 meses para los propietarios de empresas establecidas se ha establecido por una combinación de consideraciones teórico-prácticas (Reynolds et ál., 2005).

En conjunto, la actividad de los emprendedores nacientes y los propietarios de nuevos negocios componen la Actividad Emprendedora en Etapa Temprana (TEA, por sus siglas en inglés).

Por otro lado, el GEM también identifica a las personas que han descontinuado un negocio en los pasados 12 meses. Ellos han sido emprendedores y pueden contribuir a la sociedad con su experiencia, con nuevos emprendimientos, o proveyendo recursos o consejos para beneficiar a otros emprendedores.

De esta forma, el GEM busca que se entienda el emprendimiento como un proceso cuyos emprendedores en las diferentes fases presentan perfiles y necesidades particulares. Así también, las políticas que promueven el emprendimiento deberían ser específicas considerando estas diferencias.

En el apéndice 1 puede hallarse mayor información sobre la forma como son clasificados, en las diferentes fases del proceso emprendedor, los individuos que participan en la encuesta a la población adulta. Las variables operativas más comunes y sus definiciones se presentan en el apéndice 2. Por otro lado, en el apéndice 3 se amplía la historia del GEM y su metodología. También se presenta más información detallada en el sitio web <<http://www.gemconsortium.org>>.

## 1.2. El modelo conceptual GEM 2011: emprendimiento y desarrollo

Desde su creación, el GEM ha tratado de explorar la relación entre el emprendimiento y el desarrollo económico. Los elementos claves de esta relación, así como la forma en que estos elementos interactúan entre sí, se definen en el modelo conceptual GEM.

El modelo GEM revisado<sup>2</sup> se basa en el concepto de que la contribución de los emprendedores a la economía nacional varía en función de la fase de desarrollo económico en que esta se encuentre y según el grado en que las condiciones generales del marco nacional han evolucionado desde finales de 1990<sup>3</sup>.

Basándose en esta premisa y de acuerdo con la teoría económica de etapas de desarrollo utilizada en el *Reporte de competitividad global del foro económico mundial* (Schwab, 2011)<sup>4</sup>, el GEM agrupa a los países participantes en tres categorías: países con economías basadas en recursos, países con economías basadas en eficiencia y países con economías basadas en innovación. Estos tres grupos se establecen de acuerdo con el PBI per cápita y el porcentaje que los bienes primarios significan en las exportaciones.

Según esta teoría, a medida que los países transitan a lo largo de las fases de desarrollo, los salarios tienden a aumentar, y la productividad laboral debe mejorar con el fin de mantener este mayor ingreso. De este modo, en la primera etapa, la economía crece impulsada por recursos, y los países compiten sobre la base de la disponibilidad de mano de obra no calificada y recursos naturales. Las empresas, por su parte, compiten sobre la base del precio y la venta de productos básicos o materias primas; la baja produc-

tividad se ve reflejada en salarios también bajos. Impulsar el desarrollo en esta etapa depende, principalmente, de la presencia de los llamados requisitos básicos: buen funcionamiento de las instituciones públicas y privadas, infraestructura física bien desarrollada, entorno macroeconómico estable, y fuerza laboral saludable que haya recibido por lo menos educación básica. Es poco probable que otros factores propios de etapas más avanzadas, como los programas de apoyo o de financiamiento para emprendedores, tengan un impacto significativo si, por ejemplo, los emprendedores no cuentan con vías de comunicación adecuadas para el transporte de mercancías o una fuerza de trabajo suficientemente sana y educada. En otras palabras, las intervenciones en las condiciones específicas para el emprendimiento pueden ser menos eficaces en facilitar la creación de empresas si se hacen a expensas de los requisitos básicos.

A medida que un país se vuelve más competitivo y avanza en su desarrollo, la productividad y los salarios se incrementan. En la fase de desarrollo económico impulsado por eficiencia, debido al incremento de los salarios y al no poder aumentar los precios, los procesos de producción deben ser más eficientes e incrementar la calidad del producto. 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. En este punto, el desarrollo se mantiene gracias a los llamados potenciadores de eficiencia, tales como mayor énfasis en la educación superior y la capacitación, mercado de bienes eficientes, buen funcionamiento del mercado laboral, mercados financieros desarrollados, capacidad para aprovechar los beneficios de las tecnologías existentes, y mercado interno o externo más grande. Estos potenciadores

- 2 El modelo GEM original no contemplaba las fases de desarrollo económico de los países ni otros aspectos relevantes. En esta sección se describe el modelo GEM revisado en el 2008 que incorpora ésta y otras premisas.
- 3 El modelo original GEM se basó en el Índice de Competitividad Global para establecer las condiciones Generales del Marco Nacional de un país.
- 4 Adaptada de la teoría de Michael Porter (Porter, 1990). Una descripción completa sobre esta adaptación se encuentra en el Reporte de Competitividad Global 2007-2008.

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

Por último, en los países que han avanzado a la fase de desarrollo impulsado por la innovación, las personas gozan de buenos salarios y un alto estándar de vida. Esto es posible solamente si sus empresas son capaces de competir con productos nuevos y únicos asociados a procesos de producción más complejos y con mucho énfasis en la innovación. En esta etapa, el impulso al emprendimiento es un factor clave para el desarrollo. Si bien una plataforma relativamente desarrollada de requisitos básicos y potenciadores de eficiencia es esencial para sustentar el emprendimiento por necesidad, puede

ser insuficiente para impulsar el emprendimiento basado en la oportunidad. Por ello, en esta etapa, al mismo tiempo que debe mantenerse la base de requisitos básicos y potenciadores de eficiencia ya desarrollada, se debe invertir en condiciones específicas que impulsen la conducta emprendedora orientada al dinamismo y la innovación.

La figura 2 resume las características de estos grupos de economías y el enfoque clave para el desarrollo en cada nivel.

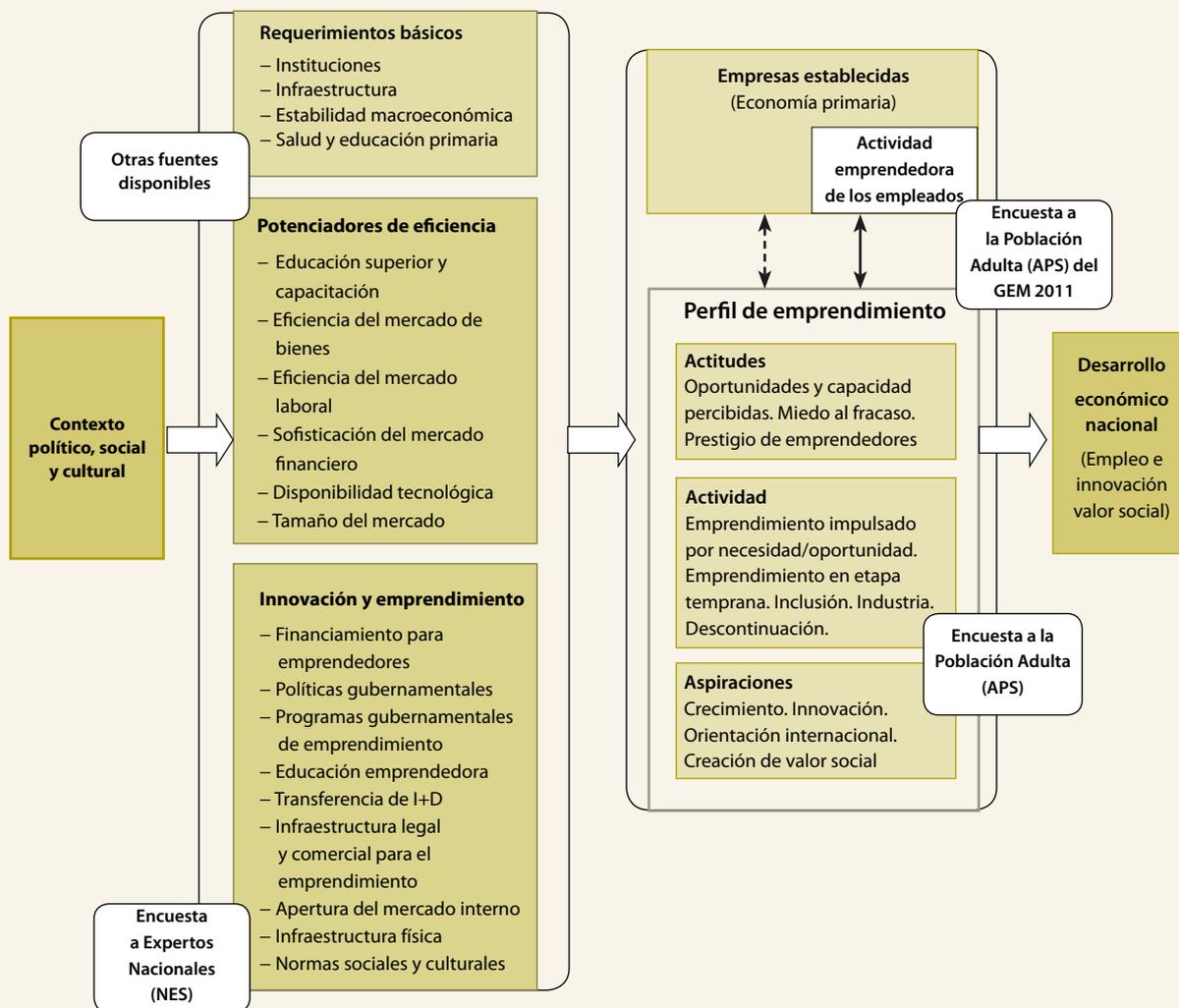
La figura 3 ilustra el modelo conceptual GEM, el cual reconoce, además de las condiciones generales de un marco nacional para el impulso de la empresa ya establecida, un conjunto de condiciones marco para el emprendimiento (EFC, por sus siglas en inglés), bajo las cuales el emprendimiento y la innovación pueden prosperar. También muestra lo que el GEM considera como los tres componentes principales del emprendimiento: actitudes, actividad y

Figura 2. Fases del desarrollo económico



Fuente: Bosma, Wennekers y Amorós (2012).

Figura 3. Modelo conceptual GEM 2011



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

aspiraciones<sup>5</sup>. Estos elementos se afectan y refuerzan mutuamente y están incluidos en el modelo dentro de una “caja negra”<sup>6</sup> que genera innovación, crecimiento económico y creación de empleo.

<sup>5</sup> El GEM genera, mediante el uso de una metodología propia que armoniza entre los países, tanto datos generales sobre las EFC, como datos individuales sobre las actitudes, la actividad y las aspiraciones de los emprendedores. El GEM monitorea las EFC de cada país a través de encuestas armonizadas a expertos nacionales (NES, por sus siglas en inglés), mientras que los elementos

Por último, el modelo GEM revisado pone de relieve la contribución de los empleados con espíritu emprendedor, así como su rol como potenciales futuros empresarios independientes.

individuales del emprendimiento se obtienen mediante las encuestas a la población adulta (APS, por sus siglas en inglés).

<sup>6</sup> Los tres elementos pueden afectarse el uno al otro, no son solo componentes de un proceso lineal, pero aún es incierto cómo sucede esto. Se espera que el trabajo teórico y empírico pueda ayudar a dilucidar este aspecto.

# 2. Actitudes emprendedoras

---

Las actitudes reflejan el grado en que las personas tienden a apreciar el emprendimiento, tanto en términos de actitudes generales como en términos de autopercepciones. Por ejemplo, cuántas personas reconocen oportunidades de negocio, cuántas creen que tienen las habilidades y los conocimientos para aprovechar esas oportunidades, y cómo muchas de ellas se abstienen de explotar esas oportunidades por miedo al fracaso. La tabla 1 muestra, para todos los países participantes del GEM 2011, el porcentaje de personas que contestaron afirmativamente a las preguntas sobre las variables que miden actitudes.

## 2.1. Percepción de oportunidades, capacidad para emprender y miedo al fracaso

Tan importante como que haya oportunidades de emprendimientos es que los emprendedores las puedan percibir. McMullen y Shepherd (2006), sostienen, por ejemplo, que los individuos reaccionan a las oportunidades cuando las ven, y solo después de esto, analizan la conveniencia y la viabilidad de estas. Por otro lado, la autopercepción de ser capaz de poner en marcha un negocio puede aumentar las probabilidades de emprender (Serida & Morales, 2011; Arenius & Minniti, 2005; Autio, Keeley, Klofsten, Parker & Hay, 2001).

Por el contrario, 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 son menores que los de otra alternativa ocupacional, como los de “ser empleado” (Lucas, 1978; Shane & Venkataraman, 2000). En otras palabras, la aversión

Tabla 1. Actitudes y percepciones emprendedoras por país según etapas del proceso emprendedor y fases de desarrollo económico, GEM 2011

	Precepción de oportunidades	Capacidad percibida	Miedo al fracaso*
<b>Economías basadas en recursos</b>			
Argelia	54	60	43
Bangladesh	64	24	72
Guatemala	55	71	25
Irán	32	46	33
Jamaica	49	79	29
Pakistán	40	43	35
Venezuela	48	67	24
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	49	56	37
<b>Economías basadas en eficiencia</b>			
Argentina	56	64	28
Barbados	44	67	19
Bosnia y Herzegovina	21	49	30
Brasil	43	53	31
Chile	57	62	27
China	49	44	36
Colombia	73	61	29
Croacia	18	49	34
Eslovaquia	23	53	32
Hungría	14	40	35
Letonia	24	47	41
Lituania	23	35	40
Malasia	37	31	30
México	43	61	27
Panamá	46	64	14
PERÚ	70	73	41
Polonia	33	52	43
Rumania	36	42	36
Rusia	27	33	43
Sudáfrica	41	43	24
Tailandia	40	43	55
Trinidad y Tobago	62	81	17
Turquía	32	42	22
Uruguay	54	61	34
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	40	52	32

Intenciones emprendedoras**	Emprendimiento como una buena elección de carrera	Alto nivel de prestigio para emprendedores exitosos	Atención de los medios al emprendimiento
42	80	82	51
25	73		49
26	85	68	62
30	61	73	58
19	81	82	76
23	74	73	48
20	83	77	63
26	77	76	58
30	76	69	66
11	60	64	50
17	82	71	43
28	86	86	82
46	73	69	65
43	73	73	76
56	89	79	67
18	65	47	41
18	55	64	55
20	54	78	34
25			
17			
9	52	51	73
24	57	58	48
21			
38	85	82	78
23	73	64	58
25	68	69	57
4	65	65	55
14	73	72	74
26	77	79	84
35	84	82	61
9			
38	58	59	33
25	70	69	60



→ Tabla 1.

	Precepción de oportunidades	Capacidad percibida	Miedo al fracaso*
<b>Economías basadas en innovación</b>			
Alemania	35	37	42
Australia	48	47	43
Bélgica	43	44	41
Corea del Sur	11	27	45
Dinamarca	47	35	41
Emiratos Árabes Unidos	44	62	51
Eslovenia	18	51	31
España	14	51	39
Estados Unidos	36	56	31
Finlandia	61	37	32
Francia	35	38	37
Grecia	11	50	38
Irlanda	26	46	33
Japón	6	14	42
Noruega	67	33	41
Países Bajos	48	42	35
Portugal	17	47	40
Reino Unido	33	42	36
República Checa	24	39	35
Singapur	21	24	39
Suecia	71	40	35
Suiza	47	42	31
Taiwán	39	29	40
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	35	41	38

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

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

al riesgo puede ser un factor determinante en la transición del emprendimiento potencial (o latente) al emprendimiento efectivo (Kihlstrom & Laffont, 1979). Entonces, es justificable intervenir con algún tipo de apoyo para minimizar el miedo al fracaso, y de esta manera motivar a los individuos a iniciar una aventura empresarial, sobre todo en el caso

de aquellas personas que no están actualmente involucradas en un emprendimiento pero perciben que hay buenas oportunidades para iniciarlo.

Los indicadores de las tres primeras variables de la tabla 1 están relacionados de forma directa con la percepción sobre las oportuni-

Intenciones emprendedoras**	Emprendimiento como una buena elección de carrera	Alto nivel de prestigio para emprendedores exitosos	Atención de los medios al emprendimiento
5	55	78	50
12	54	68	70
11	64	55	47
16	61	67	62
7			
2	71	73	63
9	54	70	45
8	65	66	45
11			
7	46	83	67
18	66	68	47
10	61	69	32
6	46	83	56
4	26	55	57
9	53	80	60
9	83	67	62
12			
9	52	81	47
14		49	
12	54	63	77
10	52	71	62
10			
28	69	63	86
10	57	69	58

des, las capacidades percibidas y el miedo al fracaso. La percepción de las oportunidades se refleja en el porcentaje de personas que creen que hay oportunidades para iniciar un negocio dentro de los próximos seis meses en el área donde viven. La medida del miedo al fracaso (cuando se trata de iniciar su propio negocio) se refiere solamente a aquellos que perciben buenas oportunidades. La medida de la capacidad percibida se refleja

en el porcentaje de personas que creen que tienen los conocimientos, las habilidades y la experiencia necesarios para poner en marcha un nuevo negocio.

Los resultados muestran grandes variaciones entre los países según las diferentes fases de desarrollo económico y aun al interior de cada fase. No siempre una alta incidencia de oportunidades percibidas se asocia con un

alto porcentaje de capacidades percibidas. Por ejemplo, entre los países con economías basadas en recursos, Bangladesh presenta el porcentaje más alto en relación con la percepción de oportunidades, pero muy pocas personas (24%) creen tener la capacidad para explotarlas, y la mayoría de ellas (72%) se abstendrían de hacerlo por miedo al fracaso. En el caso opuesto, se encuentran Venezuela y Guatemala, con altos porcentajes de personas que ven buenas oportunidades y creen tener capacidades para aprovecharlas, pero únicamente la cuarta parte de ellas no explotaría la oportunidad por miedo a fracasar. Se observan diferencias también entre países ubicados en las otras fases de desarrollo económico.

Aunque, en general, las diferencias en las actitudes y percepciones tienden a ser bastante estables entre los países, ya que las diferencias culturales son una gran fuerza subyacente, también hay patrones relacionados con los ciclos económicos. Esto es evidente en Grecia, Hungría, Portugal y España, donde los porcentajes de percepción de oportunidades se encuentran —junto con los de Japón y Corea— entre los más bajos de la serie GEM. Por el contrario, en Suecia, Finlandia y Noruega, países menos golpeados por la crisis financiera internacional, la percepción de oportunidades es alta. En América Latina, sobre todo en el Perú y Colombia, la alta percepción de oportunidades se acompaña de un elevado porcentaje de autopercepción de capacidades para emprender y bajos niveles de miedo al fracaso.

Como en el 2010, en la mayoría de países se advierte la presencia de más personas que creen tener capacidades para emprender que de personas que avizoran buenas oportunidades de negocio. Esto es evidente especialmente en los países de Europa Oriental y

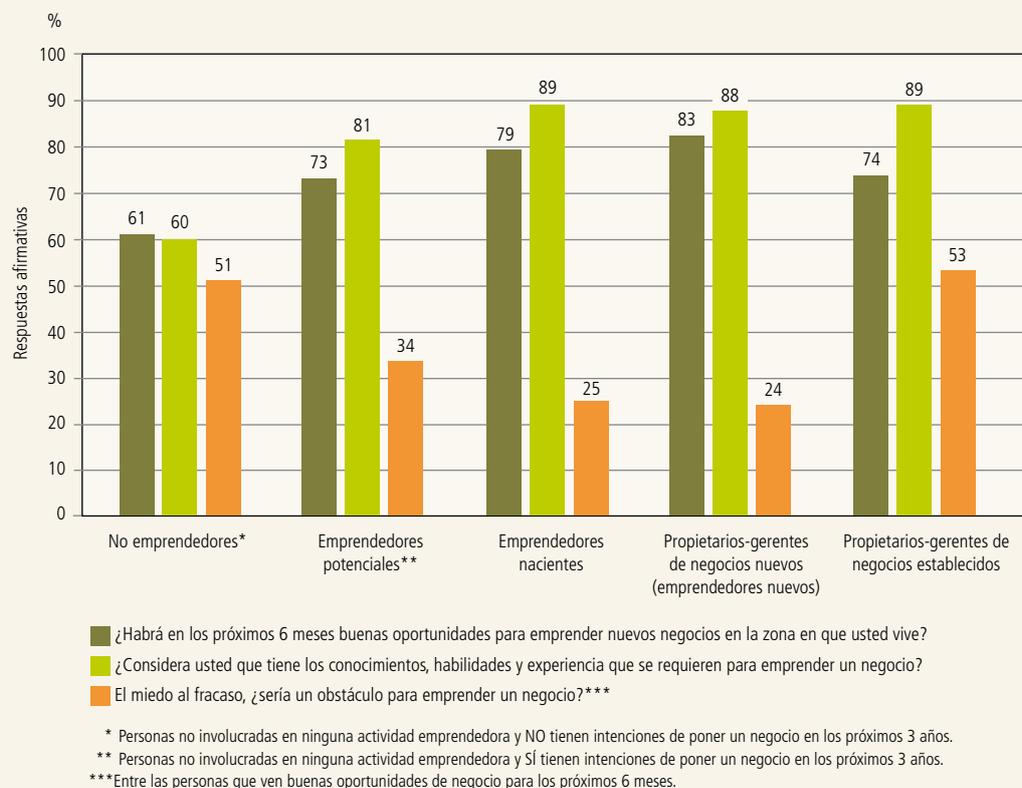
en Grecia, Portugal y España (en el caso de Grecia esta relación es casi de 5 a 1).

Particularmente, en el Perú el 70% de los encuestados afirma ver buenas oportunidades de negocios para los próximos 6 meses, y un 73% cree ser capaz de explotarlas. Estas medidas de actitud están entre las más altas del mundo. Sin embargo, el 41% de personas que ven buenas oportunidades de negocio no se aventurarían a aprovecharlas por miedo al fracaso.

Un panorama más detallado se puede observar en el gráfico 1, donde se aprecia que la percepción tanto de oportunidades como de la capacidad para emprender es muy positiva en cualquiera de las fases del proceso emprendedor, y más aún entre las personas que están involucradas en la fase temprana del emprendimiento (emprendedores nacientes y propietarios de negocios nuevos). Por otro lado, el miedo al fracaso, que puede llegar a impedir que la persona emprenda aun cuando percibe buenas oportunidades de negocio, es más frecuente entre los no emprendedores (con o sin intenciones de emprender) que entre los que ya se aventuraron en la puesta en marcha de un negocio y aún se encuentran en la etapa temprana del emprendimiento (emprendedores nacientes y nuevos). Llama la atención que este indicador sea también alto entre los propietarios de negocios establecidos, lo que puede indicar un entorno todavía desfavorable para las empresas en marcha.

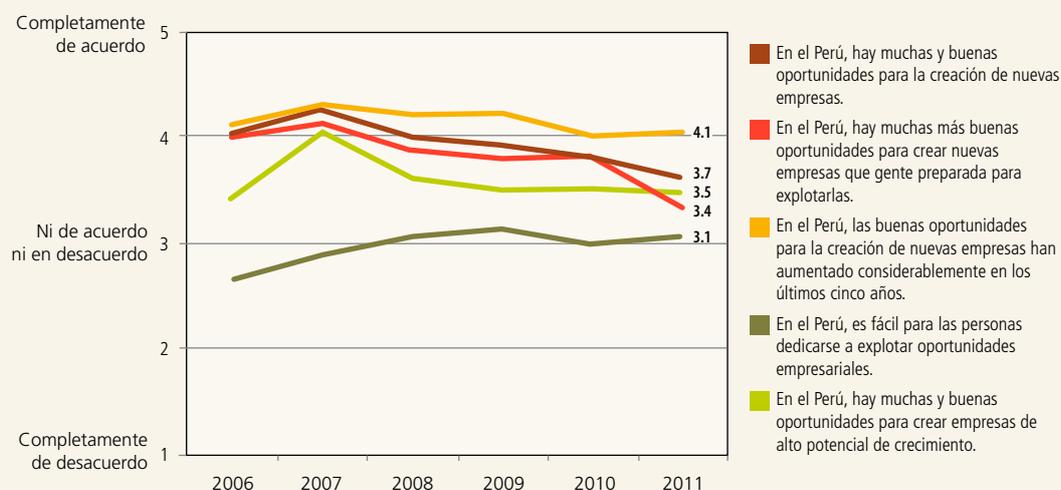
Los resultados provenientes de la Encuesta a la Población Adulta son contrastados con la opinión de los expertos nacionales (gráfico 2). En el 2011, las valoraciones de los expertos en relación con la presencia de oportunidades de negocio son todas favorables, aunque debe señalarse que la mayoría de ellas presenta una tendencia

**Gráfico 1. Oportunidades percibidas, percepción de la capacidad para emprender y miedo al fracaso, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 2. Opinión de los expertos GEM sobre la percepción de oportunidades de negocio en el Perú, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

decreciente. La percepción de que cada vez es más fácil para las personas explotar las oportunidades obtiene las valoraciones más bajas, pero también ha mostrado una tendencia positiva, lo cual puede ser reflejo del esfuerzo del gobierno por facilitar, en términos administrativos y tributarios, la creación y formalización de empresas. Por otro lado, prácticamente se ha estancado la valoración de los expertos en relación con la existencia de oportunidades para la creación de empresas con alto potencial de crecimiento.

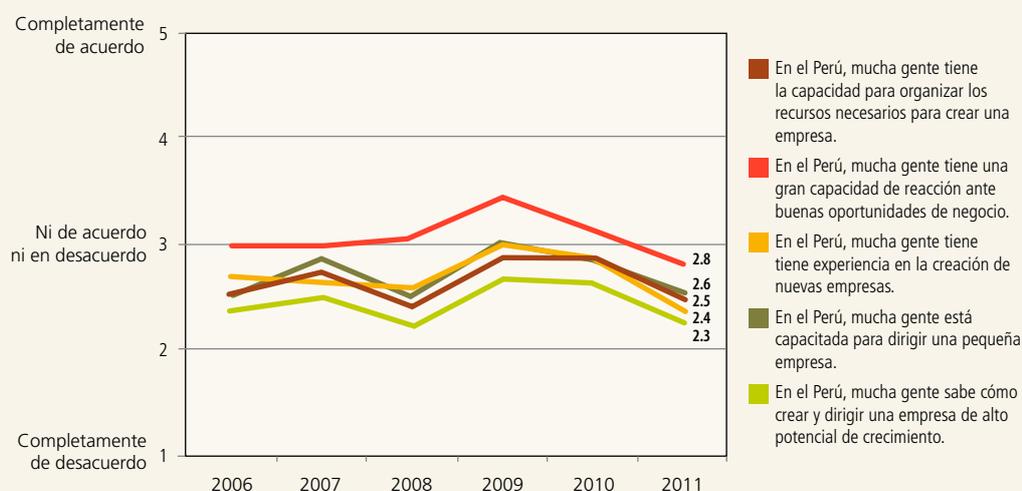
Al contrario de lo que sucede con las opiniones sobre oportunidades, los expertos señalan la poca capacidad de los peruanos (en términos de experiencia, habilidades y conocimientos) para iniciar y luego gestionar un negocio, más aún si se trata de negocios de alto crecimiento. Así también, mencionan la poca capacidad para reaccionar ante la aparición de buenas oportunidades de negocio (gráfico 3).

## 2.2. Valor del emprendimiento por la sociedad

Las creencias, las expectativas, las normas y los valores desarrollados por la sociedad pueden influir notablemente en el actuar individual de sus miembros. Kolvereid & Isaksen (2006) señalaron que las actitudes hacia el emprendimiento y las percepción individual sobre la sociedad son predictores significativos de la intención de autoemplearse, la cual tendría influencia sobre la conducta de emprender. En las columnas finales de la tabla 1 se presentan los resultados de los indicadores que miden las percepciones de las personas sobre la actitud de la sociedad hacia el emprendimiento, en cada país.

En casi todos los países, la mayoría de los entrevistados responde que el poner y gestionar un negocio es aceptado como una buena opción de carrera (con excepción de Japón, Finlandia e Irlanda), y que los emprendedores que han tenido negocios exitosos logran

**Gráfico 3. Opinión de los expertos GEM sobre la capacidad del emprendedor para iniciar y gestionar un negocio en el Perú, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

un alto nivel de prestigio social (excepto en Croacia).

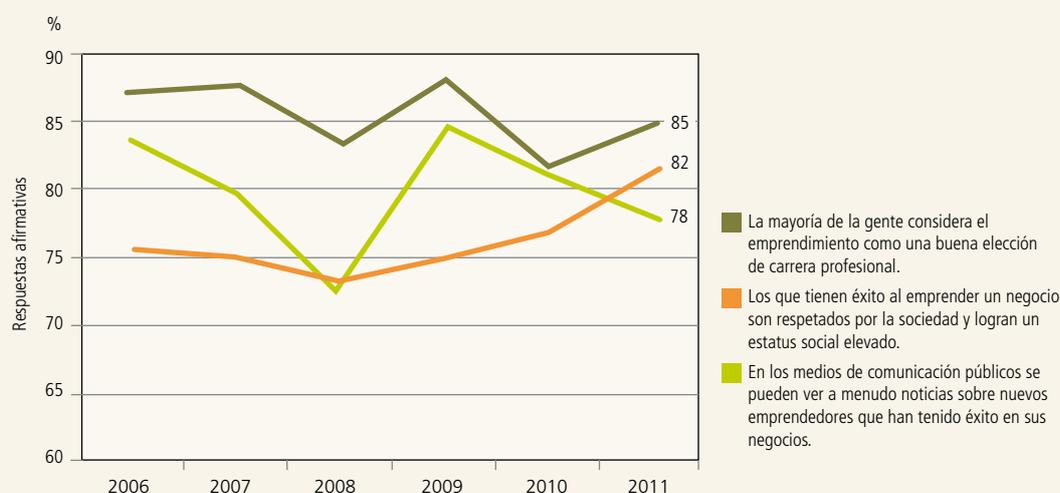
Los medios de comunicación ayudan a difundir los logros de los emprendedores y pueden orientar la opinión de la población respecto al emprendimiento. En Taiwán, Tailandia y Brasil, más del 80% de los entrevistados tiene una percepción positiva sobre la cobertura que se hace a la creación de nuevos negocios en los medios de comunicación. Situación contraria sucede en Grecia, Hungría y Uruguay, donde solo un tercio de los entrevistados cree que los medios atienden adecuadamente las noticias sobre emprendimiento.

En el Perú, los indicadores de valoración del emprendimiento por parte de la sociedad ha sido siempre altos y mayores que el promedio de su grupo (gráfico 4). En el 2011 el 82% de los encuestados piensa que la sociedad peruana valora a los que ponen un negocio exitoso, y el 78% considera que los medios realizan una buena cobertura del sector, todo lo cual puede convertirse en un fuerte incentivo para quienes están

eligiendo una carrera. Igualmente, el 85% de los entrevistados cree que la mayoría de peruanos percibe el poner un negocio como una buena opción de carrera. Aunque dos de los indicadores muestran gran variabilidad en los últimos años, el respeto y el prestigio que la sociedad brinda a los emprendedores exitosos muestran una tendencia positiva. Contribuye a esto el reconocimiento de la sociedad a las empresas que, además de proporcionar empleo, muestran interés en brindar calidad y, sobre todo, asumen un rol protagónico en temas de responsabilidad social (valores, insumos ecológicos, etc.).

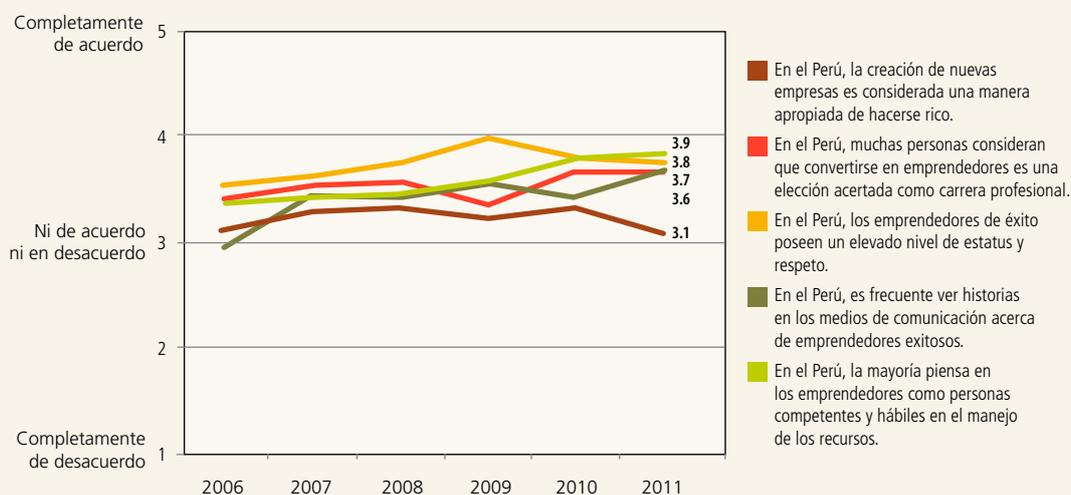
Consultados los expertos peruanos respecto a las actitudes de la sociedad hacia el emprendimiento, ellos opinan que, en general, los emprendedores son bien valorados (gráfico 5). Cabe señalar que los valores respecto del emprendimiento como fuente apropiada de riqueza tienen la menor puntuación (muy cerca de la línea de indiferencia), a pesar de que, al mismo tiempo, se considera que los emprendedores exitosos son bien vistos (cerca a 4). Sin embargo, salvo la cobertura por los medios de comunicación

**Gráfico 4. Actitudes de la sociedad hacia el emprendimiento, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM 2006-2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 5. Opinión de los expertos GEM sobre la valoración del emprendedor por la sociedad en el Perú, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

y la consideración sobre las habilidades y competencias de los emprendedores —los cuales muestran una tendencia positiva—, las puntuaciones prácticamente no han mostrado mucha variación con relación al año pasado.

### 2.3. La intención de emprender

El tener percepciones positivas hacia el emprendimiento no necesariamente lleva a los individuos a emprender. Hay una serie de factores personales que pueden influir sobre esta decisión. Así también, factores institucionales, como una legislación con demasiadas trabas burocráticas para la constitución de empresas o una alta protección laboral, podrían desanimarlos —sobre todo a aquellos que ya cuentan con un empleo— a convertirse en emprendedores. Sin embargo, la intención de iniciar un negocio es una medida importante del potencial emprendedor en una sociedad, ya que se correlaciona positivamente con la actividad emprendedora en etapa temprana (Bosma, Wennekers & Amorós, 2012).

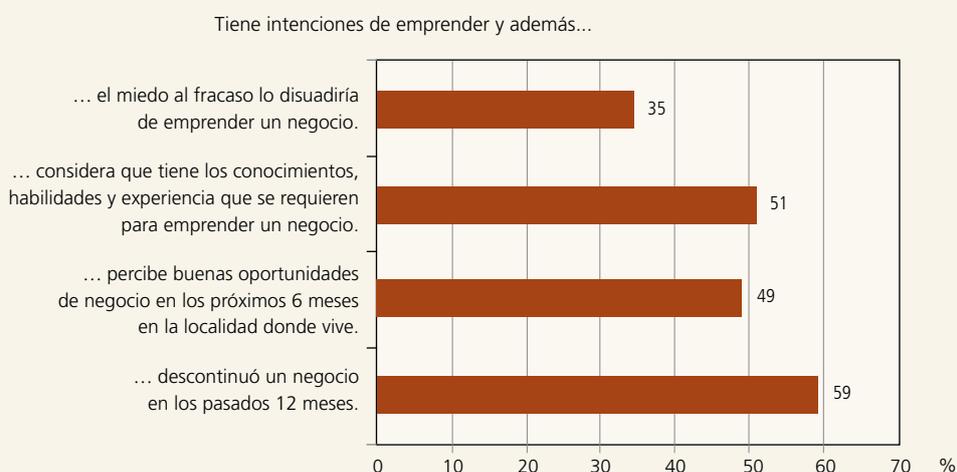
En el GEM, la intención emprendedora se representa por el porcentaje de personas no involucradas en ningún emprendimiento en el momento de la encuesta que esperan iniciar un negocio en los próximos tres años. La columna central de la tabla 1 muestra este indicador para las 54 economías participantes en el GEM 2011. Esta medida tiende a ser mayor en las economías impulsadas por recursos, los que a su vez son los que presentan los mayores índices de actividad emprendedora en etapa temprana. Los Emiratos Árabes Unidos y Rusia, son los países que presentan las tasas más bajas de intención emprendedora (2% y 4%, respectivamente). En cambio, las intenciones de iniciar un negocio son francamente altas en otras economías emergentes, como Colombia (56%), China (46%) y Chile (43%).

En el Perú, alrededor del 38% de las personas que no calificaron como emprendedoras al momento de la entrevista estarían dispuestas a emprender en los próximos tres años. Este porcentaje disminuye a 35% entre las perso-

nas que además manifestaron que el miedo al fracaso los disuadiría de poner un negocio. Sin embargo, el porcentaje se incrementa en forma importante en individuos que presentan actitudes positivas, como el creer que se cuenta con la capacidad de poner un negocio (51%) o el detectar buenas oportunidades de emprendimiento (49%). Por

otro lado, aunque se pueda pensar que una mala experiencia empresarial podría ser un elemento disuasivo para la puesta en marcha de otro negocio, los resultados más altos de intención emprendedora se obtienen entre las personas que han discontinuado un negocio en los últimos doce meses (59%).

**Gráfico 6. Intenciones de emprender en los próximos tres años en personas que no califican como emprendedoras al momento de la entrevista, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).



# 3. La actividad emprendedora

---

Como se señaló anteriormente, el GEM conceptualiza el emprendimiento como un proceso continuo (figura 1), que consta de diferentes etapas. La actividad emprendedora en fase temprana comprende a aquellos emprendedores que recientemente se han involucrado en acciones concretas para la puesta en marcha de un negocio (emprendedores nacientes) y a aquellos que ya operan un negocio con pocos meses de antigüedad (propietarios de nuevos negocios). El GEM complementa el estudio con aquellos propietarios que dirigen sus negocios ya consolidados (emprendedores establecidos) y con aquellos que discontinuaron sus negocios.

La tabla 2 resume la actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) y en las otras fases del proceso emprendedor en cada uno de los 59 países participantes del GEM 2011.

## 3.1. La actividad emprendedora en etapa temprana

El GEM pone especial énfasis en esta etapa temprana del emprendimiento, pues es la que imprime la dinámica emprendedora en un país y la que mayor importancia cobra para el desarrollo nacional en términos de creación de empleos e innovación.

### 3.1.1. El índice TEA

Para medir el emprendimiento en etapa temprana, el GEM utiliza el índice TEA (Total Early Stage Entrepreneurship Activity), que indica la cantidad de personas en edad de trabajar (18-64 años) que están activamente involucradas en la creación de un negocio en fase naciente o son propietarias de un nuevo negocio.

Tabla 2. Actividad emprendedora por país según etapas del proceso emprendedor y fases de desarrollo económico, GEM 2011

	Porcentaje emprendedores nacientes	Porcentaje emprendedores nuevos	Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)	Porcentaje emprendedores establecidos	Porcentaje discontinuación de negocios
<b>Economías basadas en recursos</b>					
Argelia	5.3	4.0	9.3	3.1	9.5
Bangladesh	7.1	7.1	12.8	11.6	2.5
Guatemala	11.8	9.1	19.3	2.5	3.8
Irán	10.8	3.9	14.5	11.2	6.4
Jamaica	9.0	5.0	13.7	5.1	12.7
Pakistán	7.5	1.7	9.1	4.1	1.6
Venezuela	13.1	2.6	15.4	1.6	3.2
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	9.2	4.8	13.4	5.6	5.7
<b>Economías basadas en eficiencia</b>					
Argentina	11.8	9.2	20.8	11.8	4.3
Barbados	10.8	1.8	12.6	4.2	5.5
Bosnia y Herzegovina	5.4	2.8	8.1	5.0	6.7
Brasil	4.1	11.0	14.9	12.2	3.8
Chile	14.6	9.6	23.7	7.0	6.8
China	10.1	14.2	24.0	12.7	5.3
Colombia	15.2	6.7	21.4	7.5	6.0
Croacia	5.3	2.1	7.3	4.2	3.6
Eslovaquia	9.2	5.3	14.2	9.6	7.0
Hungría	4.8	1.6	6.3	2.0	2.3
Letonia	6.8	5.3	11.9	5.7	3.0
Lituania	6.4	5.0	11.3	6.3	2.9
Malasia	2.5	2.5	4.9	5.2	2.6
México	5.7	4.0	9.6	3.0	5.0
Panamá	12.0	9.1	20.8	6.0	2.1
PERÚ	17.9	5.4	22.9	5.7	5.1
Polonia	6.0	3.1	9.0	5.0	4.2
Rumania	5.6	4.5	9.9	4.6	3.9
Rusia	2.4	2.3	4.6	2.8	1.5
Sudáfrica	5.2	4.0	9.1	2.3	5.6
Tailandia	8.3	12.2	19.5	30.1	4.5
Trinidad y Tobago	13.9	9.3	22.7	6.9	3.9
Turquía	6.3	6.0	11.9	8.0	3.9
Uruguay	11.0	6.0	16.7	5.9	4.3
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	8.4	5.9	14.1	7.2	4.3



→ Tabla 2.

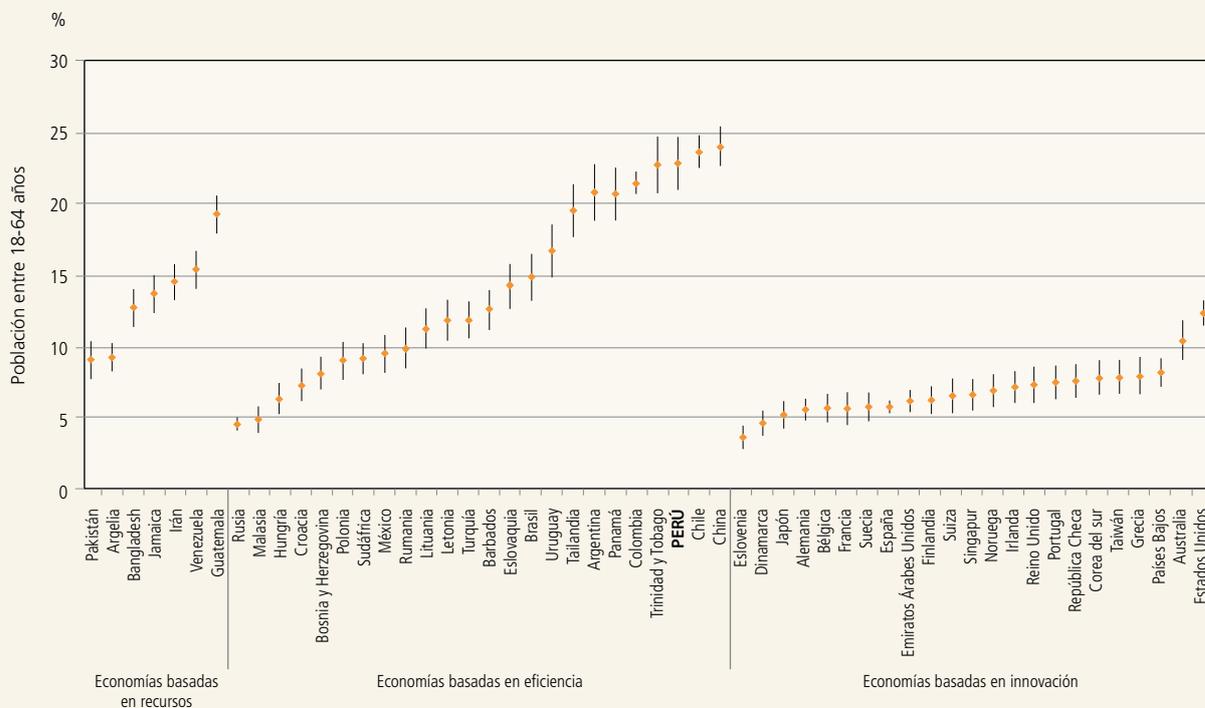
	Porcentaje emprendedores nacientes	Porcentaje emprendedores nuevos	Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)	Porcentaje emprendedores establecidos	Porcentaje discontinuación de negocios
<b>Economías basadas en innovación</b>					
Alemania	3.4	2.4	5.6	5.6	1.8
Australia	6.0	4.7	10.5	9.1	4.3
Bélgica	2.7	3.0	5.7	6.8	1.4
Corea del Sur	2.9	5.1	7.8	10.9	3.2
Dinamarca	3.1	1.6	4.6	4.9	2.3
Emiratos Árabes Unidos	3.7	2.6	6.2	2.7	4.8
Eslovenia	1.9	1.7	3.7	4.8	1.5
España	3.3	2.5	5.8	8.9	2.2
Estados Unidos	8.3	4.3	12.3	9.1	4.4
Finlandia	3.0	3.3	6.3	8.8	2.0
Francia	4.1	1.7	5.7	2.4	2.2
Grecia	4.4	3.7	8.0	15.8	3.0
Irlanda	4.3	3.1	7.2	8.0	3.4
Japón	3.3	2.0	5.2	8.3	0.7
Noruega	3.7	3.3	6.9	6.6	2.5
Países Bajos	4.3	4.1	8.2	8.7	2.0
Portugal	4.6	3.0	7.5	5.7	2.9
Reino Unido	4.7	2.6	7.3	7.2	2.0
República Checa	5.1	2.7	7.6	5.2	2.7
Singapur	3.8	2.8	6.6	3.3	2.1
Suecia	3.5	2.3	5.8	7.0	3.2
Suiza	3.7	2.9	6.6	10.1	2.9
Taiwán	3.6	4.4	7.9	6.3	4.9
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	4.0	3.0	6.9	7.2	2.7

Sobre la base de este índice, el GEM estima que en el 2011 alrededor de 388 millones de personas de las 54 naciones participantes estarían participando activamente en la puesta en marcha y el funcionamiento de nuevas empresas.

El gráfico 7 muestra la actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) en cada uno de los 54 países participantes en el

GEM 2011, agrupados según las tres fases de desarrollo económico. Los intervalos de confianza facilitan la interpretación de las diferencias entre países. Donde las barras verticales no se superponen, como son los casos de Venezuela y Guatemala, los índices TEA son estadísticamente diferentes, mientras que si sucede lo contrario, como en los casos de Suiza y Singapur, los índices TEA son estadísticamente similares. Un menor

Gráfico 7. Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) por país, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

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.

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, la calidad ni el impacto en la economía de las empresas creadas. Por ello, se debe tener cuidado y no utilizarlo fuera del contexto de cada país o sin considerar otros indicadores complementarios, los cuales se analizarán más adelante.

A diferencia de años anteriores, en el 2011 los niveles más altos del TEA, en promedio, corresponden a los países con economías basadas en eficiencia, donde China (24%), Chile (23.7%) y el Perú (22.9%) presentan el mayor nivel de TEA promedio tanto dentro

del grupo como en toda la serie GEM. A la inversa, en este grupo de países los menores niveles de TEA se encuentran en Rusia (4.6%), Malasia (4.9%) y Hungría (6.3%). Cabe destacar que 8 de los 10 países con el TEA más alto pertenecen a Latinoamérica y el Caribe y experimentaron un crecimiento del TEA de 22% respecto del alcanzado en el 2010. Por otro lado, 7 de los 10 países con los TEA más bajos del grupo son de Europa del Este y registraron un crecimiento del TEA, del orden de 34% (destaca Rumania, que ha más que duplicado su TEA, de 4.3% a 9.9%).

Por su parte, las economías basadas en recursos registran un TEA promedio de 13.4%. El TEA más alto del grupo lo presenta Guatemala: 19.3%; y el más bajo, Pakistán: 9.1%. En conjunto, respecto del 2010, los países de este grupo han experimentado un crecimiento del TEA promedio de 17% respecto del 2010.

Desde los inicios del GEM, los países con economías basadas en innovación presentan el TEA promedio más bajo. Sin embargo, como respuesta a la crisis, la mayoría de estos países ha incrementado su nivel del TEA, con lo que el promedio del grupo ha crecido en 22%. Destaca Portugal, que incrementó su TEA en 71%, pasando de 4.4% en el 2010 a 7.5% en el 2011, y registra el TEA más alto del grupo. Un aumento en la actividad emprendedora naciente (de casi 36%, frente a 18% de los propietarios de nuevos negocios) explica la mayor parte de este incremento del TEA en las economías basadas en innovación.

En cuanto al Perú, la actividad emprendedora descendió de 27.2%, alcanzado en el 2010, a 22.9% en el 2011 (gráfico 8), principalmente por la disminución, en 19%, de los emprendedores nacientes, mientras que la disminución de propietarios de nuevos negocios fue de 11%.

### 3.1.2. Emprendimiento en etapa temprana y desarrollo económico

El gráfico 9 ilustra la relación entre el PBI per cápita (ajustado a la paridad del poder

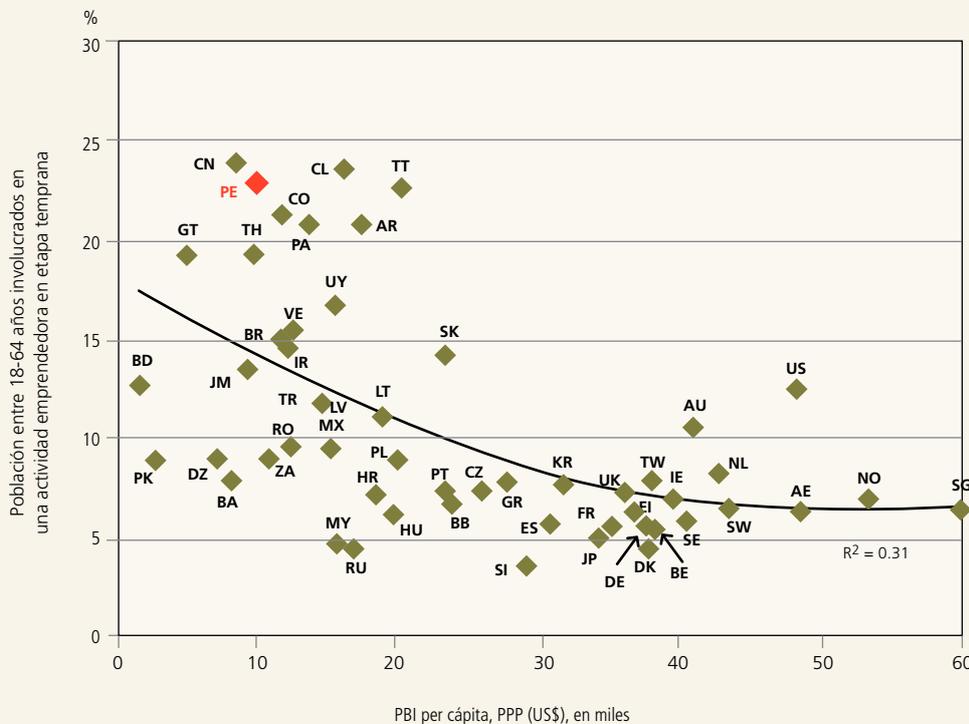
adquisitivo) y los niveles del TEA. Desde el primer estudio GEM, se demostró que esta relación tiene una forma de U; es decir, los valores del TEA tienden a disminuir conforme aumenta el nivel del PBI per cápita, hasta cierto punto (Bosma et ál. 2012). El descenso de la curva muestra la menor actividad emprendedora en etapa temprana impulsada por la necesidad debido a una oferta de empleo cada vez mayor gracias al progreso de las economías y, en consecuencia, al desarrollo del marco institucional del país (Bosma, N., et ál., 2009; Acs & Szerb, 2010). Sin embargo, la cola derecha de la curva en U (correspondiente a los países con economías basadas en innovación) mostraba antes una leve correlación positiva entre el TEA y el PBI per cápita, debido al impulso de los emprendimientos por oportunidad, dadas las mejores condiciones del entorno emprendedor. En el 2011, a consecuencia de la coyuntura económica en los países más desarrollados, esta leve correlación positiva se pierde; además, el lado derecho de la curva en U tiende a ser más plano, ubicando a la mayoría de países en o por debajo de la línea de tendencia. Esta dispersión del índice TEA alrededor de la línea

Gráfico 8. Evolución del TEA, GEM Perú 2007-2011 (%)



Fuente: GEM Perú 2007-2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 9. Relación entre actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) y PBI per cápita, GEM 2011**



Fuente: Encuesta de Población Adulta (APS) GEM 2011 e IMF, 2011

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.

### 3.1.3. La motivación detrás del emprendimiento

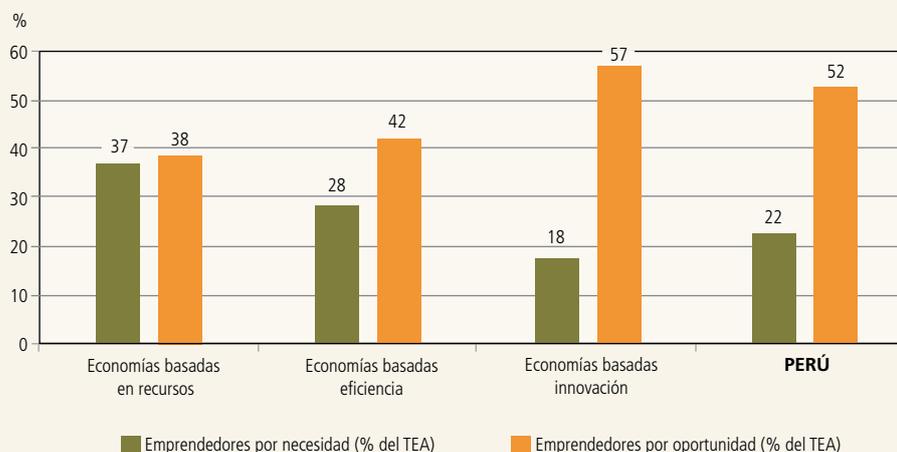
El GEM clasifica a los emprendedores básicamente en dos tipos, según la motivación que los impulsa. Los emprendedores por oportunidad buscan desarrollar un emprendimiento motivados por el reconocimiento de una oportunidad de negocio, una mayor independencia o la expectativa de incrementar sus ingresos. 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, ante la posibilidad de quedar desempleado, buscan mantener su nivel de ingresos actuales.

La tabla 3 muestra una gran variación entre los países que se encuentran en una misma etapa de desarrollo económico. Por ejemplo, en Bosnia y Herzegovina solamente dos de cada diez emprendedores en etapa temprana fueron motivados por la oportunidad, mientras que en Malasia y Tailandia la oportunidad fue el motor para alrededor de siete de cada diez emprendedores.

También las condiciones de la economía actual parecen tener un impacto en la motivación para emprender. En el año 2011, en Grecia, Irlanda y España, todos países muy

**Gráfico 10. Porcentaje de emprendedores según motivación para emprender de acuerdo con la fase de desarrollo económico, GEM 2011**



Fuente: GEM 2011 y GEM Perú 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

afectados por la crisis económica internacional, más de uno de cada cuatro emprendedores en etapa temprana manifestaron poner su negocio impulsados por la necesidad, mientras que en los países escandinavos, como Noruega, Suecia y Dinamarca, en promedio solo uno de cada diez emprendedores en etapa temprana emprendió por necesidad.

En promedio, en las economías basadas en recursos los emprendedores tienden a ser motivados indistintamente tanto por necesidad como por oportunidad, mientras que en las economías con niveles más altos de desarrollo económico el emprendimiento por necesidad disminuye y el motivado por oportunidad se incrementa (gráfico 10). En el Perú, más del 50% de los emprendedores manifiesta estar aprovechando una oportunidad de negocio, porcentaje que supera el promedio del grupo de países basados en eficiencia.

Desde el punto de vista evolutivo (gráfico 11), en el 2011 el emprendimiento por oportunidad se ha reducido a 16.5%, en mayor

magnitud que la reducción experimentada por el emprendimiento por necesidad, lo cual origina una leve reducción del ratio TEA oportunidad/TEA necesidad, de 3.6 a 3.2. Aun así, el Perú mantiene una tendencia favorable en la calidad del emprendimiento.

Las personas que emprenden persiguiendo una oportunidad podrían tener como objetivo lograr una mayor independencia o incrementar sus ingresos actuales. En el gráfico 12 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 ingresos. En los países con economías basadas en la innovación, probablemente debido a la crisis económica, el deseo de aumentar los ingresos ha mostrado un incremento en el porcentaje promedio (pasó de 28% a 31%), mientras que el porcentaje promedio de emprendedores que buscan mayor independencia se mantuvo en 28%. En el 2011, los emprendedores peruanos que emprendieron por oportunidad lo hicieron principalmente para aumentar sus ingresos (46%).

**Tabla 3. Motivación para emprender por país según etapas del proceso emprendedor y fases de desarrollo económico, GEM 2011**

	TEA por oportunidad (% de la población)	TEA por necesidad (% de la población)	Emprendedores por oportunidad (% del TEA)	Emprendedores por necesidad (% del TEA)
<b>Economías basadas en recursos</b>				
Argelia	4.9	3.4	46.4	36.5
Bangladesh	9.3	3.5	50.0	27.3
Guatemala	12.8	6.5	33.5	33.5
Irán	5.7	7.7	31.5	53.0
Jamaica	8.5	4.5	39.8	33.0
Pakistán	4.1	4.3	24.7	46.9
Venezuela	10.8	4.4	43.4	28.5
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	8.0	4.9	38.5	37.0
<b>Economías basadas en eficiencia</b>				
Argentina	13.8	6.9	44.7	33.1
Barbados	11.7	0.6	57.9	5.0
Bosnia y Herzegovina	3.1	5.0	21.7	61.3
Brasil	10.2	4.6	45.2	30.7
Chile	16.6	6.5	54.3	27.4
China	13.6	9.7	29.0	40.6
Colombia	16.0	5.4	30.1	25.1
Croacia	4.6	2.6	30.7	35.3
Eslovaquia	10.2	3.9	33.9	27.6
Hungría	4.1	2.0	29.2	31.0
Letonia	8.4	3.1	46.2	25.9
Lituania	8.0	3.2	47.2	28.4
Malasia	4.2	0.5	71.8	10.2
México	7.5	1.9	54.5	19.4
Panamá	14.1	5.6	40.5	26.9
PERÚ	16.5	5.1	52.0	22.4
Polonia	4.6	4.3	31.5	47.6
Rumania	5.7	4.1	34.4	41.3
Rusia	3.2	1.2	41.9	26.9
Sudáfrica	5.8	3.2	39.3	34.8
Tailandia	14.9	3.7	66.8	18.9
Trinidad y Tobago	19.0	3.4	43.9	14.9
Turquía	7.6	3.8	44.8	31.6
Uruguay	5.6	1.9	9.8	11.1
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	9.5	3.8	41.7	28.2



→ Tabla 3.

	TEA por oportunidad (% de la población)	TEA por necesidad (% de la población)	Emprendedores por oportunidad (% del TEA)	Emprendedores por necesidad (% del TEA)
<b>Economías basadas en innovación</b>				
Alemania	4.2	1.0	54.9	18.6
Australia	8.8	1.6	73.1	15.0
Bélgica	4.8	0.6	72.4	10.4
Corea del Sur	4.4	3.2	36.2	41.5
Dinamarca	4.3	0.3	64.0	7.1
Emiratos Árabes Unidos	5.1	0.9	67.4	14.4
Eslovenia	3.0	0.4	51.2	12.1
España	4.2	1.5	39.3	25.9
Estados Unidos	9.1	2.6	58.9	21.2
Finlandia	4.3	1.1	59.4	18.3
Francia	4.8	0.9	70.7	14.8
Grecia	5.9	2.0	36.8	25.4
Irlanda	4.9	2.1	36.9	29.5
Japón	3.9	1.3	63.5	24.9
Noruega	6.0	0.3	70.5	4.3
Países Bajos	7.0	0.8	62.3	9.1
Portugal	6.0	1.3	58.1	17.8
Reino Unido	5.8	1.3	46.3	17.2
República Checa	5.4	2.1	56.5	27.3
Singapur	5.4	1.1	52.6	16.2
Suecia	5.1	0.4	67.6	6.1
Suiza	5.5	0.8	61.4	11.4
Taiwán	6.5	1.4	49.8	17.5
Promedio (sin ponderar)	5.4	1.3	57.0	17.6

Fuente: GEM 2011, Encuesta de Población Adulta (APS).

### 3.2. Actividad emprendedora en etapa temprana por sectores económicos

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

- Sector extractivo: actividades de extracción de productos en su ambiente natu-

ral, como agricultura, ganadería, pesca y minería.

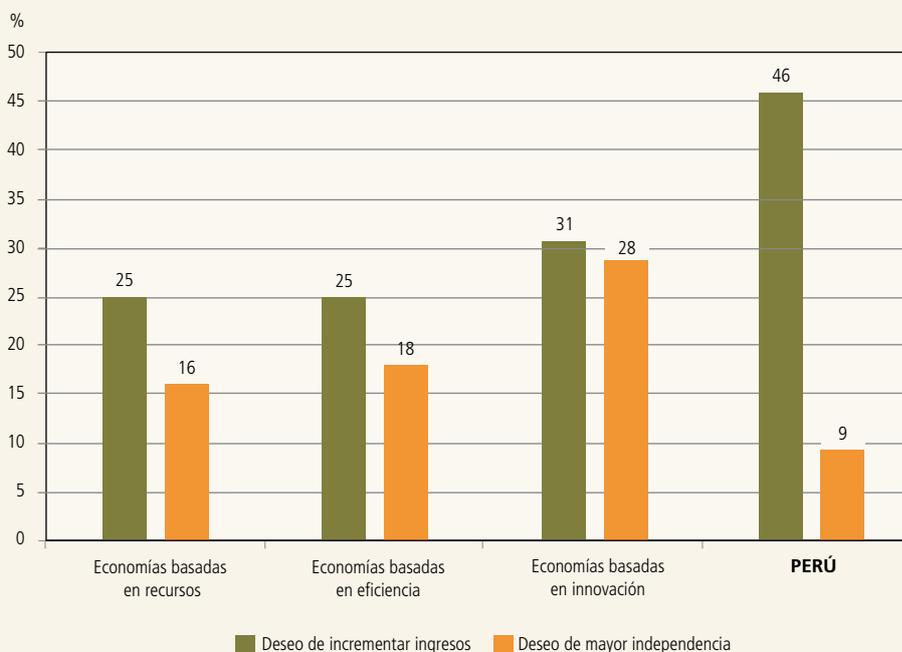
- Sector transformación: actividades de transformación física, transporte de bienes y personas, construcción, manufactura y distribución mayorista.
- Sector de servicios para empresas: servicios cuyos clientes principales son otros negocios, como servicios financieros, seguros, inmobiliarias u otros servicios para empresas.

**Gráfico 11. Evolución del TEA según motivación y del ratio oportunidad-necesidad en el Perú, GEM Perú 2004-2011**



Fuente: GEM Perú 2004-2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 12. Motivaciones detrás del emprendimiento por oportunidad (% dentro del TEA) según fase de desarrollo económico, GEM 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

- Sector orientado al consumidor: servicios cuyos clientes principales son personas, como venta minorista, restaurantes y bares, hospedajes, salud, educación, servicios sociales y recreación.

El gráfico 13 muestra la participación en los sectores industriales de los emprendedores en etapa temprana en las tres fases de desarrollo económico. Es claro que la concentración de emprendedores en empresas extractivas y con orientación al consumidor es mayor en las economías basadas en recursos, y conforme avanza la fase de desarrollo económico, los emprendedores tienden a disminuir en estos sectores para incrementar su participación en las actividades de servicios empresariales.

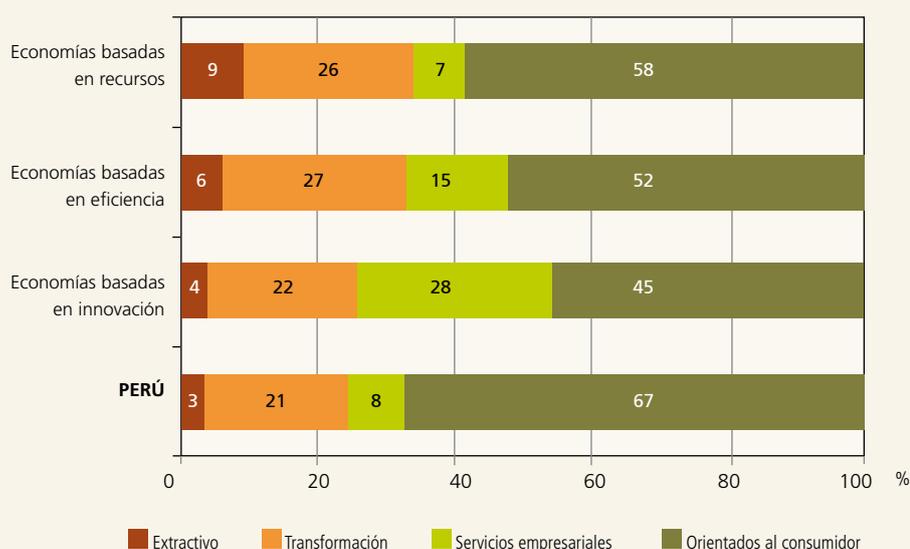
Como muestra el gráfico 14, en el 2011 los emprendedores peruanos en etapa temprana prefirieron invertir principalmente en negocios orientados al consumidor, creciendo su participación de 62% en el 2010 a 67% en el 2011, a expensas de la reducción en la

participación de emprendedores en el sector extractivo (de 8% en el 2010 a 3% en el 2011). En el mismo periodo, los sectores de transformación y de servicios empresariales prácticamente no han mostrado variación en cuanto a la presencia de emprendedores; concentran el 21% y el 8% de los emprendedores en etapa temprana, respectivamente. Entre las actividades económicas, las relacionadas con comercio minorista, hoteles y restaurantes ocupan al 66% de los emprendedores, mientras que la segunda actividad con más emprendedores es la manufactura (15%).

### 3.3. Los emprendedores establecidos

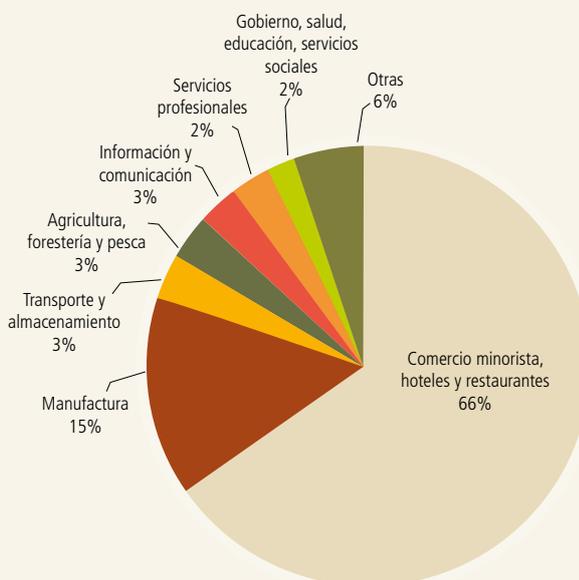
Así como los emprendedores en etapa temprana dan dinamismo a la economía gracias a la introducción de nuevas ideas y la creación de valor para sus sociedades, la actividad de los emprendedores establecidos, que representa el componente estático, también desarrolla un papel esencial para los países en la medida que contribuye a la oferta de empleo y a preservar la estabilidad económica.

**Gráfico 13. Distribución de la actividad emprendedora en etapa temprana según sector industrial y fase de desarrollo económico, GEM 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 14. Distribución de la actividad emprendedora en etapa temprana según actividades económicas, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

El índice de emprendedores establecidos puede dar una idea de la sostenibilidad empresarial en una sociedad. El GEM lo define como el porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años de edad que dirige o gerencia una empresa propia que ha pagado salarios o alguna retribución a sus propietarios durante más de 42 meses (3.5 años).

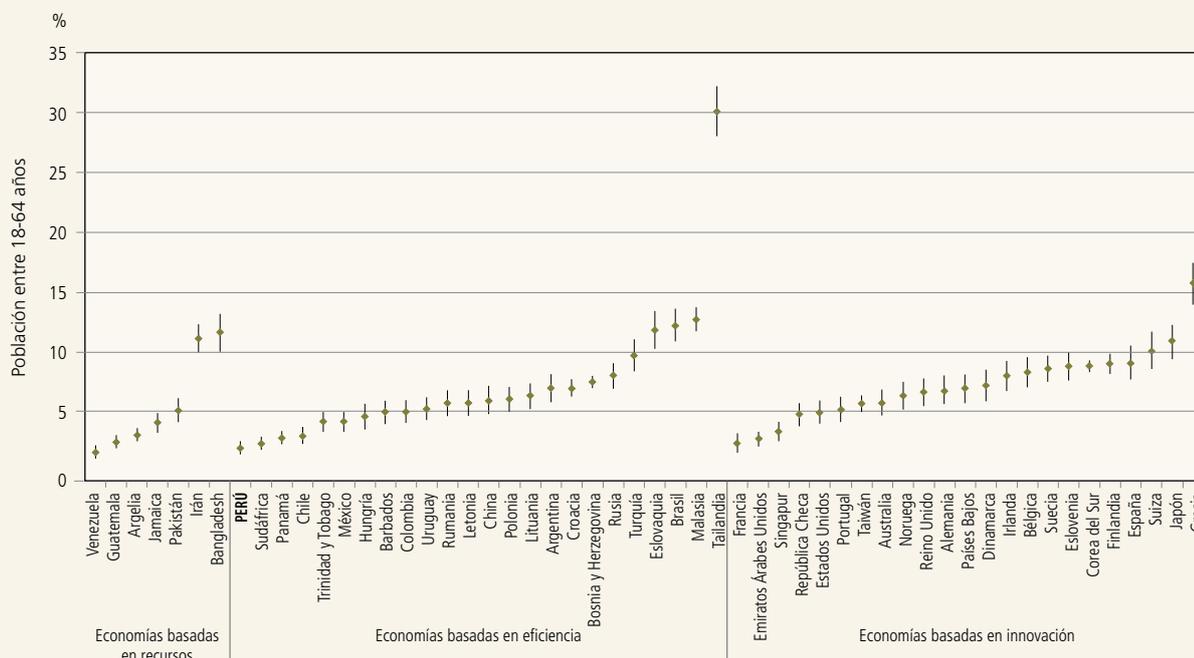
El gráfico 15 muestra el porcentaje de emprendedores establecidos dentro de la población activa en cada país, según la fase de desarrollo económico.

En general, a diferencia del TEA, los indicadores de negocios establecidos muestran un ligero aumento conforme se pasa de un nivel de desarrollo a otro más avanzado, aunque hay mucha variabilidad dentro de un mismo grupo. Entre los países con índices más altos de emprendedores establecidos figuran Tailandia (30%), Grecia (16%) y China (13%),

mientras que entre los países con los índices más bajos se encuentran Venezuela (1.6%), Hungría (2.0%) y Sudáfrica (2.4%). El Perú tiene una prevalencia de emprendedores establecidos de 7.8%, cifra algo mayor a la alcanzada en el 2010, que fue de 7.2%.

La comparación del índice de actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) con el índice de emprendedores establecidos puede reflejar cuántos de los negocios nuevos llegan a lograr su sostenibilidad. El gráfico 16 muestra el ratio que compara ambos índices para los distintos grupos de países del ámbito GEM. El promedio del índice de emprendedores establecidos aumenta con el mayor desarrollo económico. En los países con economías basadas en innovación, el mayor índice se debe en parte a un TEA bajo, pero también a las mejores condiciones del entorno que facilitan la sobrevivencia de las empresas recién creadas. Por el contrario, los

Gráfico 15. Prevalencia de emprendedores establecidos, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

países basados en recursos y en eficiencia presentan un mayor nivel de TEA que de emprendedores establecidos, salvo los casos de Malasia y Tailandia.

En el caso particular del Perú, este ratio ha disminuido de 0.26 en el 2010 a 0.25 en el 2011, a pesar del decrecimiento del nivel del TEA, lo que sitúa al Perú en el último lugar del grupo de países basados en eficiencia. Al parecer los hechos políticos y económicos de los primeros meses del año desaceleró el dinamismo de la economía y determinó una menor sobrevivencia de las empresas y una menor apertura de nuevos negocios.

El sector de bienes y servicios orientados al consumidor es el que presenta la mayor concentración de emprendedores establecidos: 48% en el 2010 y 66% en el 2011. El incremento de este porcentaje se debió, sobre todo, a una significativa reducción de

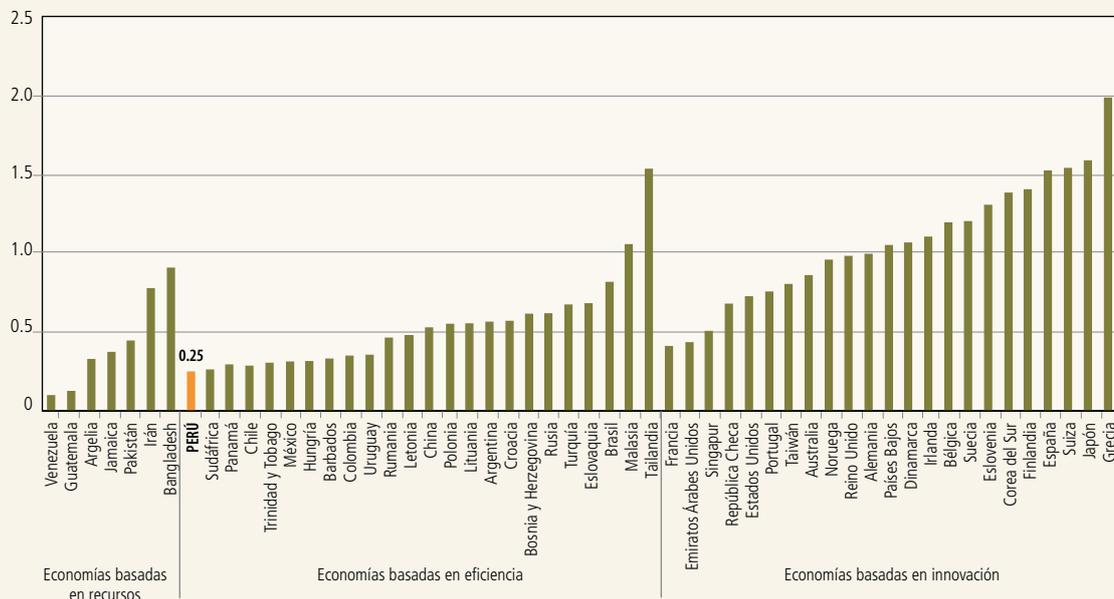
emprendedores establecidos en el sector extractivo: 20% en el 2010 a 2% en el 2011. En este mismo periodo, la participación de emprendedores establecidos no experimentó cambios mayores en los sectores de transformación y de servicios a empresas: 29% y 3%, respectivamente (gráfico 17).

Al entrar en detalle sobre las actividades económicas, el 62% de las empresas establecidas están relacionadas con el comercio minorista, hoteles y restaurantes, el 24% son empresas dedicadas a la manufactura y el 3% conciernen a actividades con relación a gobierno, salud, educación y servicios sociales, entre otras.

### 3.4. La discontinuación de la actividad emprendedora

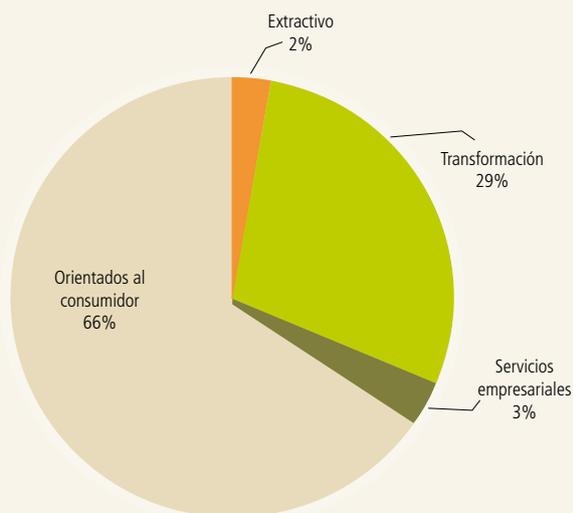
La discontinuación de un negocio puede ser considerada, junto con los negocios recién

Gráfico 16. Ratio: Índice de emprendedores establecidos/TEA, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 17. Distribución de empresas establecidas por sector y según fase de desarrollo económico, GEM Perú 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

creados y las empresas establecidas, un componente del dinamismo empresarial en una economía. Como tal, el GEM mide la discontinuación de la actividad emprendedora 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 un negocio.

En el Perú, el índice de discontinuación de negocios se ha reducido de 9.3% en el 2010 a 5.1% para el 2011. Es importante recalcar que no siempre el discontinuar un negocio supone un fracaso. El 21% de los emprendedores que habían discontinuado un negocio refirió que el negocio siguió operando con las mismas actividades, y el 24% mencionó que siguió operando con otras actividades.

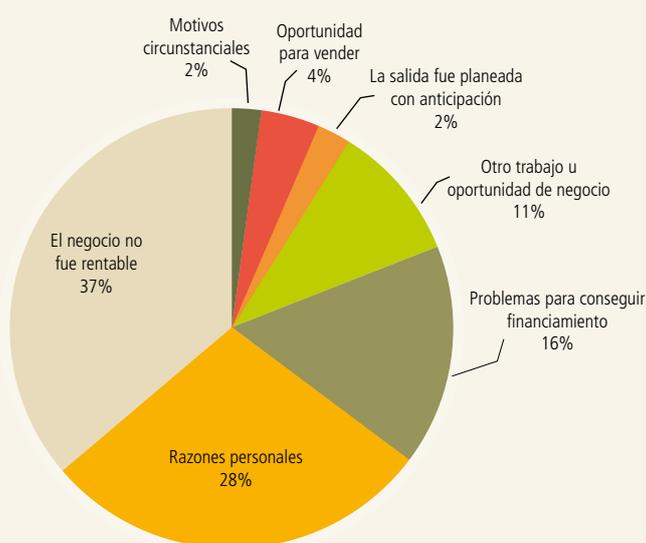
Los problemas financieros, tales como la falta de rentabilidad del negocio o las dificultades

para conseguir financiamiento, son las principales razones “negativas” y dan cuenta del 53% de los cierres de negocios peruanos en el 2011. Por otro lado, las razones “positivas”, como la venta del negocio, el haber planeado el cierre con anticipación, haber conseguido un trabajo o empezado otro negocio, dan cuenta del 17% de las discontinuaciones. Entre las razones “neutrales” se incluyen los motivos personales (enfermedad, duelo, problemas familiares, etc.), que constituyen otra de las principales causas de discontinuación empresarial (28%) (gráfico 18).

### 3.5. Financiamiento del emprendimiento

En el 2011, los emprendedores peruanos en etapa temprana que respondieron a la encuesta invirtieron en total 4'706,029 dólares, monto menor del invertido el año anterior: 5'023,071 dólares. El promedio de inversión por emprendimiento también disminuyó,

Gráfico 18. Razones detrás de la discontinuación del negocio, GEM Perú 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

pasando de 10,825 dólares en el 2010 a 9,928 dólares en el 2011. Además de ello, hasta el 50% de los emprendimientos fueron inversiones de no más de 1,800 dólares y el 75% de los emprendimientos no superaron los 5,360 dólares de inversión. En el 55% de los casos, el emprendedor financió con recursos propios el total de la inversión necesaria.

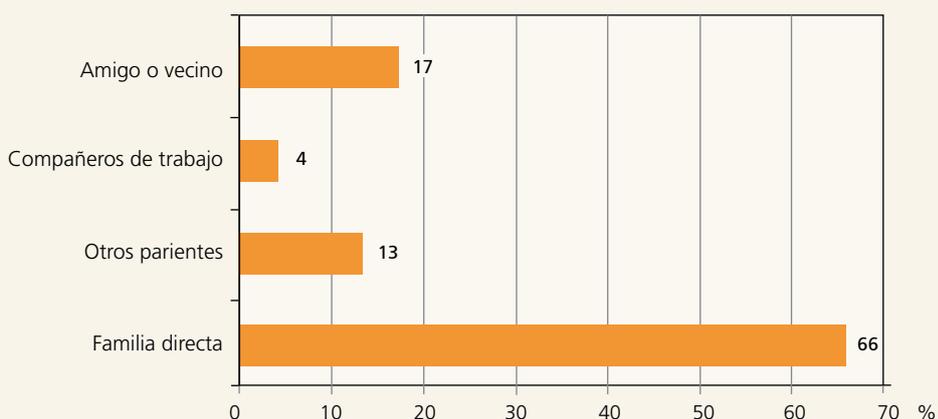
El monto proveniente de los recursos propios del emprendedor fue, en promedio, de 4,819 dólares, y hasta en el 50% de estos casos fue de hasta 1,500 dólares.

Además de las fuentes de financiamiento disponibles en el sistema financiero formal, hay otra proveniente de personas, es decir, la inversión informal. Para el GEM, el inversor informal es cualquier persona que ha proveído fondos para la puesta en marcha de un negocio ajeno en los pasados tres años (no incluye compras de acciones, transacciones en la bolsa de valores, compras o inversión en bonos o fondos mutuos).

En el 2011, aproximadamente el 7% de las personas entrevistadas manifestó haber actuado como inversor informal en los tres últimos años; de ellos, el 34% era un emprendedor en etapa temprana al momento de la entrevista. En total, la inversión informal en el Perú ascendió a 101,815 dólares, monto considerablemente menor al alcanzado en el 2010, que fue de 383,636 dólares. El promedio de inversión informal fue de 702 dólares, casi la mitad del monto registrado en el 2010 (1,375 dólares), y hasta el 84% de los inversionistas aportó menos de 1,000 dólares.

En el 2011 con respecto al 2010, el apoyo de los inversores informales a familiares directos se incrementó de 57% a 66% mientras que los fondos destinados a otros familiares se redujeron de 17% a 13%. Por otro lado, los préstamos a los compañeros de trabajo disminuyeron de 7% a 4%. Menor cambio experimentaron los préstamos a amigos o vecinos, que se incrementaron ligeramente, de 16% a 17%. (gráfico 19).

**Gráfico 19. Destino de la inversión informal, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

# 4. Los emprendedores en etapa temprana

---

La actividad emprendedora en etapa temprana también puede observarse analizando el perfil del emprendedor, construido tanto sobre la base de aspectos demográficos —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.

## 4.1. Análisis demográfico

Esta sección incluye el estudio de las principales variables demográficas de los emprendedores en etapa temprana, tales como edad, género, educación, ingresos y ocupación. En el 2011, el GEM utiliza estas variables no solo para tener un perfil más completo del emprendedor en cada país, sino también para identificar el potencial emprendedor de los grupos que con frecuencia son excluidos del quehacer económico nacional.

En muchos países, las opciones laborales no están disponibles para todos, ya sea por razones de sexo, edad u otras características, como el origen étnico. El emprendimiento puede ser una herramienta valiosa para encontrar soluciones sostenibles que contribuyan a superar estas inequidades y crear una mayor participación de los beneficios del crecimiento económico y el progreso tecnológico. Identificar las oportunidades de inclusión social y laboral para los grupos más vulnerables puede ayudar a los responsables políticos, los asesores de política y los organismos ejecutores a establecer estrategias y prácticas para hacer más inclusivo el crecimiento del país.

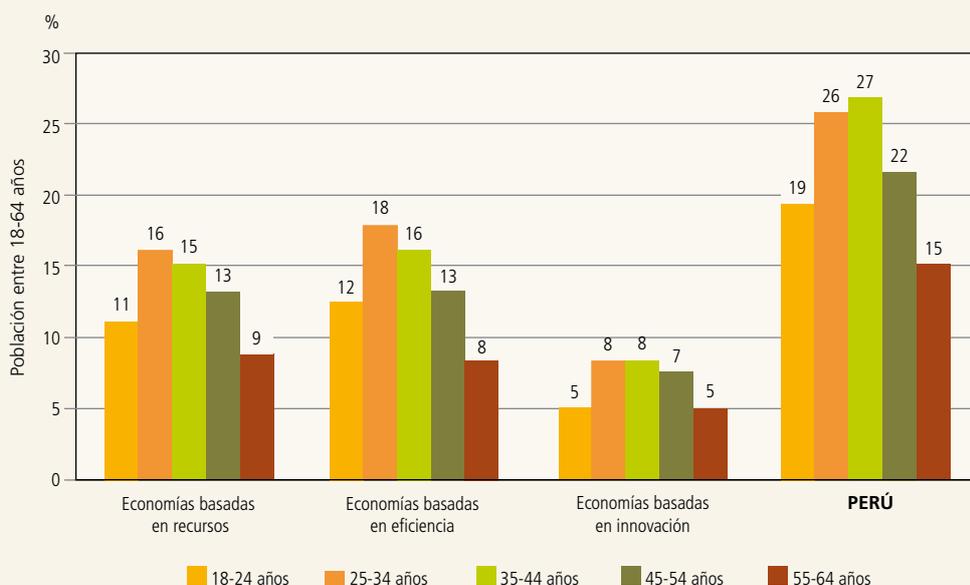
### 4.1.1. Edad del emprendedor, inclusión para las edades extremas

El emprendimiento a cualquier edad resulta beneficioso para toda economía. Si bien los emprendedores suelen estar más concentrados en los grupos de edad intermedios, los responsables de las políticas públicas deben también enfocarse en los grupos de edad extremos, donde hay prospectos interesantes con alto potencial emprendedor. Por un lado, las personas más jóvenes (los nacidos en la “era digital”) son más propensas a las nuevas ideas, tienen mayor educación que sus padres y un panorama del mundo más amplio y más cambiante; asimismo, con menos responsabilidades auestas, son también más arriesgadas. Por otro lado, las personas maduras pueden estar menos abiertos al cambio, pero disponen de la experiencia, los contactos y el capital acumulados durante su vida.

El gráfico 20 muestra que la actividad emprendedora en etapa temprana, para todas las fases de desarrollo económico, tiende a centrarse en las edades intermedias, aunque con una leve inclinación hacia las edades más jóvenes. En general, hay mayor proporción de emprendedores entre las personas de 25 a 44 años, mientras que la menor proporción se encuentra entre las de 55 a 64 años.

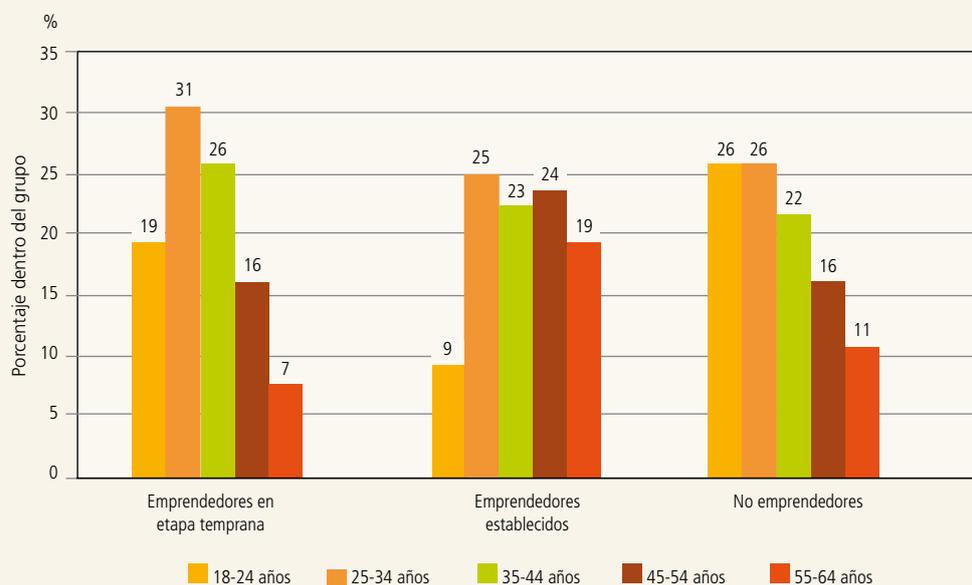
En el Perú, el promedio de edad del emprendedor en etapa temprana es de 35.9 años, similar al encontrado en el 2010. Si se compara este grupo de emprendedores con los empresarios establecidos y las personas que no emprenden, tal como muestra el gráfico 21, se aprecia claramente que el 58% del total de emprendedores en etapa temprana tiene entre 25 y 44 años; es decir, estos emprendedores tienden a concentrarse en las edades intermedias. Los empresa-

Gráfico 20. Distribución por edad de emprendedores en etapa temprana por grupo de países según desarrollo económico, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 21. Distribución por grupos de edad de los emprendedores en etapa temprana, empresarios establecidos y no emprendedores, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

rios establecidos, más bien, tienden a tener más edad (el 66% tiene más de 35 años), mientras que los no emprendedores son los más jóvenes (el 52% tiene menos de 35 años).

De acuerdo con la motivación para emprender, en la población más joven cuatro de cada cinco emprendimientos (80%) son por oportunidad, mientras que en el grupo de mayor edad (55 a 64 años) este porcentaje disminuye al 72%. Conforme avanza la edad del emprendedor, el deseo de incrementar los ingresos se convierte en la motivación más importante detrás de su emprendimiento. Esto se hace evidente si se compara el 94% de los emprendedores del grupo de edad más avanzada con el 79% de las edades más jóvenes.

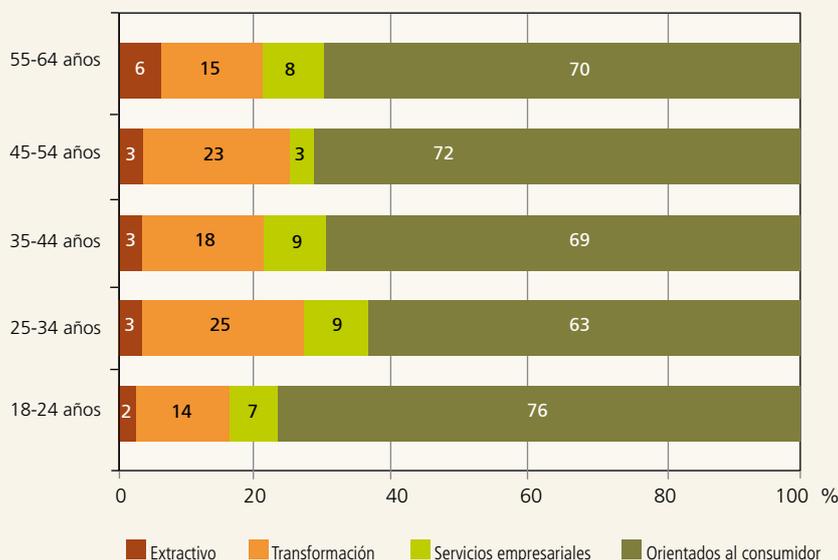
En cuanto al sector de actividad, el gráfico 22 muestra que en el 2011 el sector mayoritario para todos los grupos etarios fue el

dedicado al consumidor final, y el grupo de edad más joven experimentó el mayor incremento (de 53% en el 2010 a 76% en el 2011). Por otro lado, el sector de actividades extractivas se redujo en forma considerable en todos los grupos de edad.

#### 4.1.2. El emprendimiento bajo el enfoque de género

A pesar de que desde hace tiempo se reconoce el derecho fundamental de las mujeres a participar en la vida política y económica en iguales condiciones que los varones, en la práctica la brecha sigue siendo amplia. En consecuencia, los intereses y las preocupaciones de la mujer no están representados en los niveles de formulación de políticas. Las iniciativas orientadas a aumentar la participación de la mujer en la toma de decisiones todavía son incipientes, y faltan más modelos femeninos en posiciones profesionales y empresariales.

**Gráfico 22. Distribución sectorial de los emprendimientos en etapa temprana según la edad del emprendedor, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

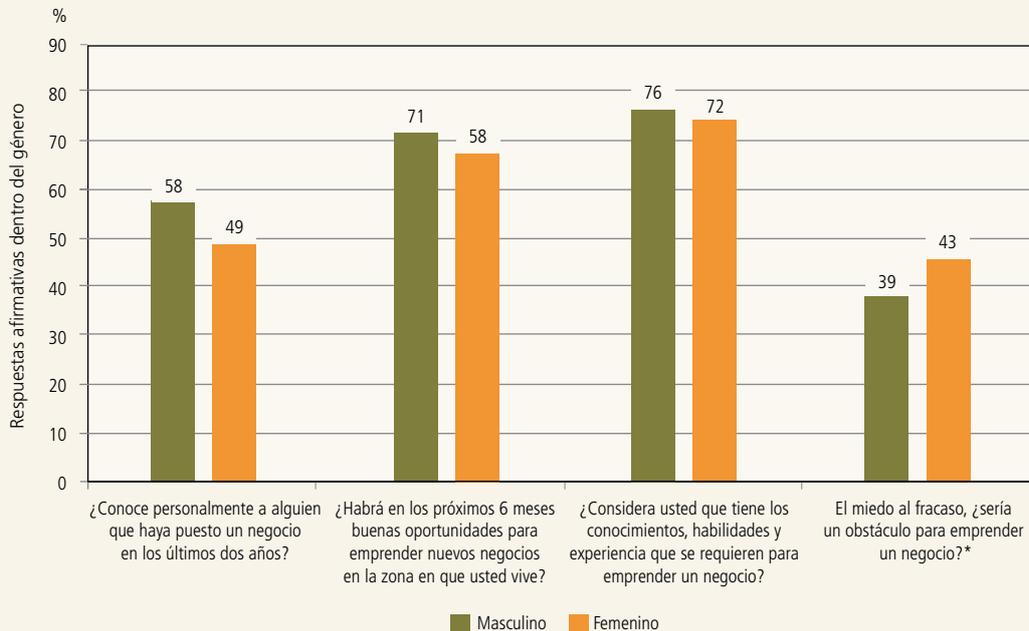
En parte, esta situación es reflejo de las actitudes y percepciones de las propias mujeres sobre su participación y desempeño en la puesta en marcha de empresas. En el Perú, en el 2011 se observa una diferencia de género a favor de los varones en lo que respecta al conocimiento de otros emprendedores (formación de redes), la percepción de oportunidades, la autoconfianza en su capacidad, conocimiento y experiencia para poner un negocio, y el miedo al fracaso (gráfico 23). Es necesario eliminar estas trabas existentes en la mentalidad de las mujeres y aprovechar sus capacidades para hacer del entorno emprendedor un sector igualitario donde los talentos de hombres y mujeres se complementen.

El gráfico 24 muestra que el nivel de participación femenina en los emprendimientos en etapa temprana varía ampliamente dentro de cada grupo de desarrollo económico. Entre los países con economías basadas

en recursos, los países latinoamericanos alcanzan el mayor porcentaje de mujeres emprendedoras en etapa temprana, mientras que los otros cuatro países, de población mayoritariamente musulmana, poseen la menor participación femenina del grupo y de toda la serie GEM. Destaca Guatemala, donde la participación de las mujeres en los emprendimientos es tan alta como la de los varones, además de presentar el TEA femenino más alto del grupo.

Los países con economías basadas en eficiencia presentan, en promedio, el mayor porcentaje de mujeres emprendedoras en etapa temprana. Destacan China (22%), Chile (21%) y, sobre todo, Tailandia (21%), donde la participación femenina supera la masculina; en este país hay once mujeres emprendedoras por cada diez varones emprendedores. Por otro lado, los menores porcentajes de emprendimientos femeninos suceden en Malasia (4%), Rusia (4.1%) y Hungría (4.4%).

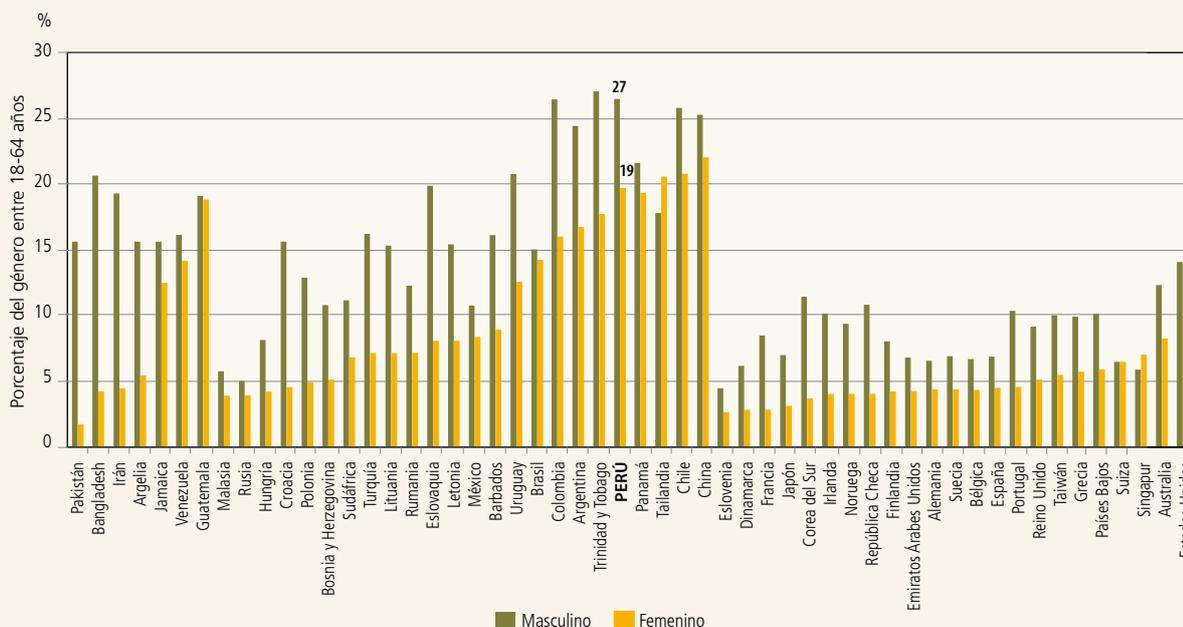
Gráfico 23. Actitudes hacia el emprendimiento según género, GEM Perú 2011



\* Entre las personas que ven buenas oportunidades de negocio para los próximos 6 meses.

Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Gráfico 24. TEA por género, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

En este caso, también los países de Latinoamérica alcanzan, en promedio, el mayor porcentaje de mujeres emprendedoras (16%), mientras que los países de Europa del Este son los que presentan los TEA femeninos más bajos (6.3% en promedio).

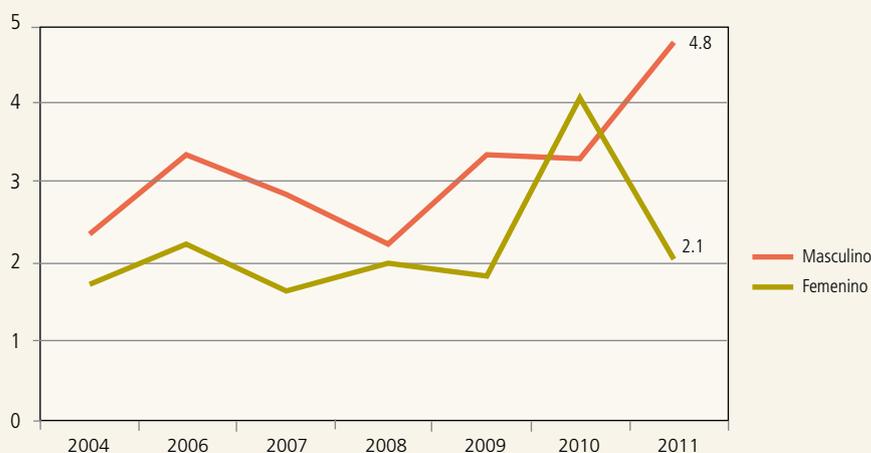
En los países con economías basadas en innovación, los tres mayores TEA femeninos pertenecen a Estados Unidos (10.4%), Australia (8.4%) y Singapur (7.2%). En este último país, el porcentaje de mujeres emprendedoras es mayor que el de los varones (de cada 100 emprendedores, 54 son mujeres). En el otro extremo, Francia, Dinamarca y Eslovenia, además de presentar un TEA bajo, tienen las menores proporciones de mujeres emprendedoras (2.7%, 2.9% y 3%, respectivamente).

En el Perú, 19 de cada 100 mujeres participan en un emprendimiento en etapa temprana, 6 menos que en el 2010. De estas, el 75% son emprendedoras nacientes, y el restante 25% dirige un negocio nuevo. El gráfico 25 muestra la evolución del ratio entre emprendimiento por oportunidad y emprendimiento por necesidad, tanto femenino como masculino, para el 2011. Se observa una caída del ratio femenino, en cambio el ratio masculino se ha incrementado.

Respecto de la edad y la motivación para emprender, el gráfico 26 muestra que si bien los varones tienen un perfil etario muy parecido (con excepción de una leve mayor concentración entre 25 y 44 años en los emprendedores por necesidad), las mujeres muestran un perfil diferente según lo que las motiva a emprender. Así, las emprendedoras por necesidad muestran un perfil parecido al de sus pares masculinos, mientras que las emprendedoras por oportunidad se concentran en edades más jóvenes: el 23% no supera los 24 años.

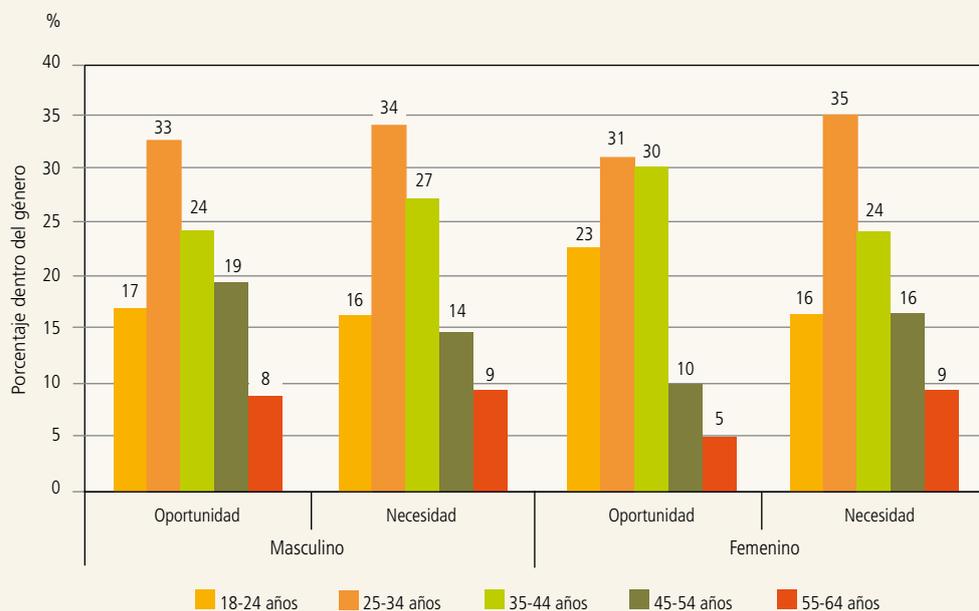
La mayoría de las mujeres que lideran emprendimientos crean empresas relacionadas con el comercio y los servicios dirigidos al consumidor, como hostelería, moda o educación, lo que se traduce en falta de emprendedoras en otros sectores, como el de servicios empresariales. El gráfico 27 muestra que en los emprendimientos de mujeres

Gráfico 25. Ratio TEA oportunidad/TEA necesidad por género, GEM Perú 2011



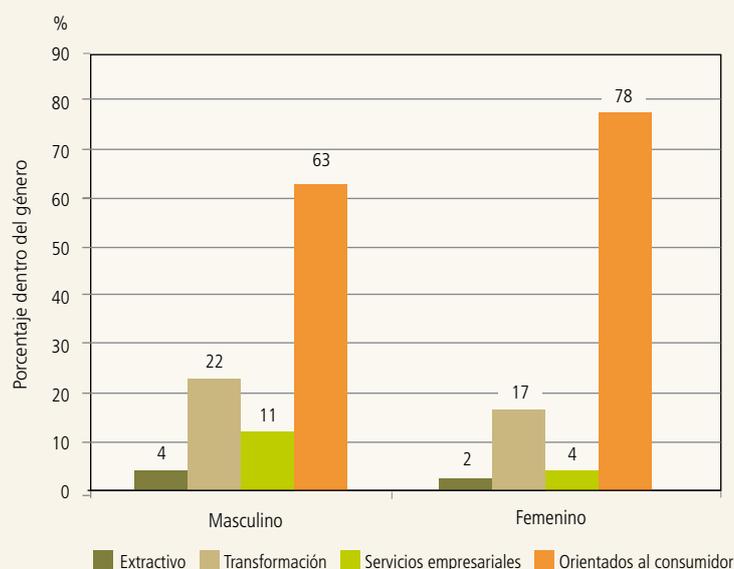
Fuente: GEM 2004-2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 26. Distribución etaria de los emprendedores según género y motivación para emprender, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 27. Distribución sectorial del emprendimiento en etapa temprana según género, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

predominan los dirigidos al consumidor, que se han incrementado de 71% a 78% entre el 2010 y el 2011; en segundo lugar, las mujeres prefieren invertir en el sector manufactura, que ha experimentado un ligero incremento, de 16% a 17%, en el mismo periodo. Estos cambios han ocurrido a expensas de la reducción de los emprendimientos en el sector servicios empresariales y, sobre todo, el sector extractivo. Por su parte, los varones también muestran una preferencia por el sector de bienes y servicios finales, sus emprendimientos en este sector han experimentado un incremento de 50% a 63% en el periodo mencionado, pero a diferencia del caso de las mujeres, sus emprendimientos de servicios empresariales han aumentado de 8% a 11% entre los años señalados, a cambio de su menor participación en los sectores manufactura y extractivo.

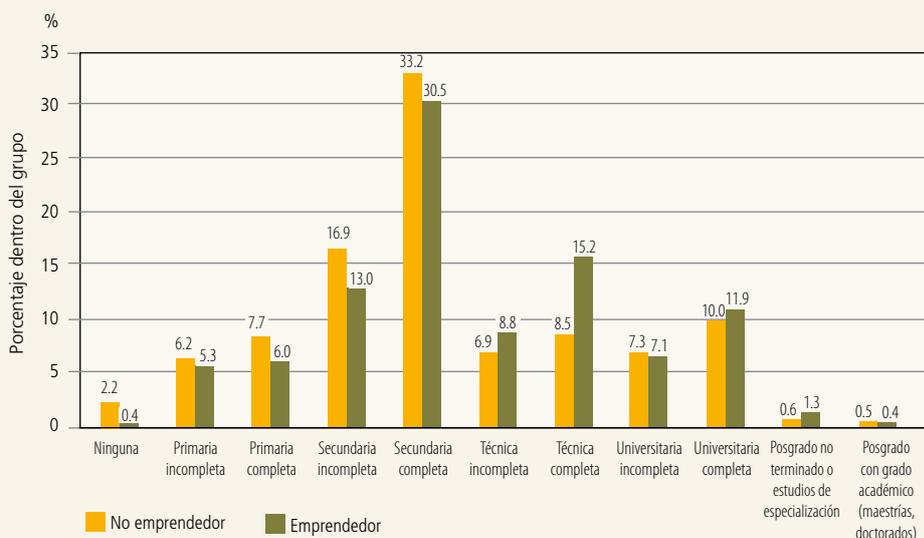
#### 4.1.3. Nivel educativo

Como se puede apreciar en el gráfico 28, en el Perú los emprendedores en etapa temprana tienden a tener mayor educación que sus

pares no emprendedores. Así, el 44% de los emprendedores ha recibido al menos algún tipo de educación después de la secundaria, mientras que solo el 34% de la población no emprendedora ha alcanzado esta educación. Los emprendedores superan, sobre todo, a la población no emprendedora en los niveles educativos técnico completo y universitario completo.

En cuanto a la motivación, el emprendimiento por oportunidad se asocia con un mayor nivel educativo; casi el 50% de los emprendedores por oportunidad ha hecho, por lo menos, estudios postsecundarios, mientras que solo alrededor del 30% de los emprendedores por necesidad ha logrado este nivel. Con relación al género, mientras que en el 2010 el predominio femenino se mantenía hasta el nivel de educación técnica incompleta, en el 2011 la presencia de mujeres es mayor a la de los varones solo hasta el nivel de secundaria incompleta, lo que significa que en los niveles educativos superiores siguen predominando los emprendimientos masculinos.

Gráfico 28. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

#### 4.1.4. 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.

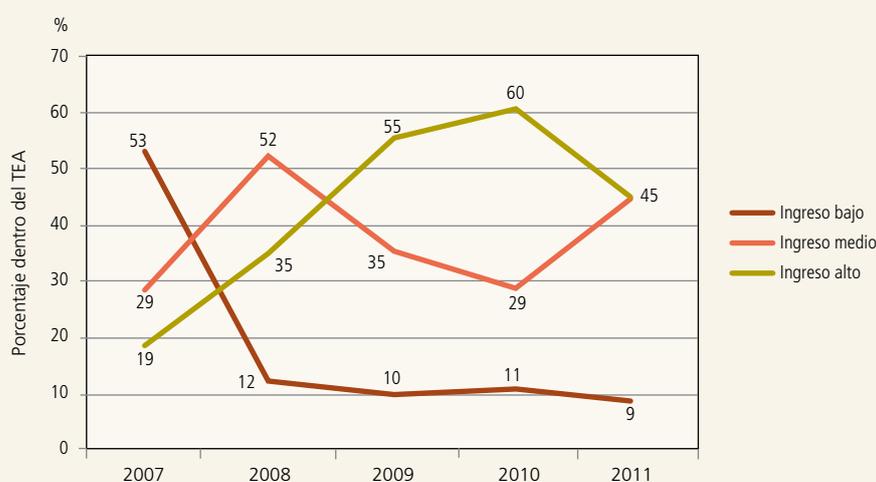
El gráfico 29 muestra la distribución por ingresos de los emprendedores peruanos en etapa temprana desde el año 2007. Mientras que desde el 2008 el porcentaje de emprendedores en etapa temprana cuya renta corresponde a la de la población de menores ingresos se ha mantenido sin mayores cambios, la brecha entre los emprendedores con ingresos medios y aquellos con ingresos altos, que hasta el 2010 tendía a incrementarse a favor de los de mayores ingresos, se cerró en el 2011, y ambos grupos muestran el mismo porcentaje con respecto a la PEA.

En términos monetarios, el gráfico 30 evidencia que los emprendedores en etapa temprana tienden a recibir un ingreso familiar anual mayor que los no emprendedores. El mayor porcentaje de emprendedores (28%) se encuentra recibiendo entre 4,000 dólares y 8,000 dólares, mientras que los no emprendedores obtienen entre 1,500 dólares y 3,000 dólares. Conviene destacar, entonces, la importancia del emprendimiento como estrategia de desarrollo, ya que no solo provee un mayor ingreso económico para el emprendedor, también contribuye con la economía del país como fuente de empleo.

#### 4.1.5. Situación laboral

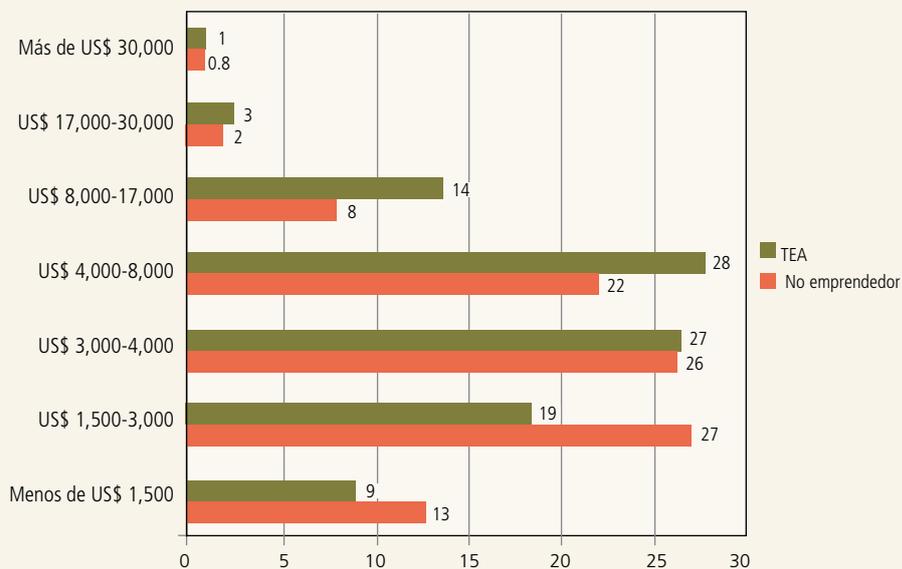
Como se muestra en el gráfico 31, el 54% de los emprendedores en etapa temprana declaran ser autoempleados (49% de los emprendedores nacientes y 70% de los emprendedores nuevos). El 23% de los emprendedores refiere estar trabajando a tiempo completo; y el 7%, a tiempo parcial. El 8% de emprendedores manifiestan ser

**Gráfico 29. Distribución por nivel de ingreso de emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2011**



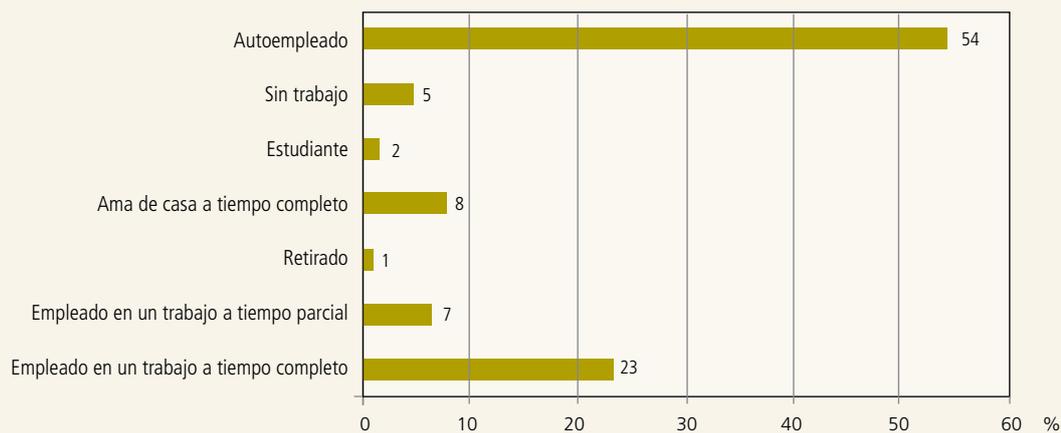
Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 30. Distribución por monto de ingreso de emprendedores en etapa temprana GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 31. Situación laboral en emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

amas de casa, en su mayoría emprendedores nacientes.

## 4.2. Aspiraciones emprendedoras

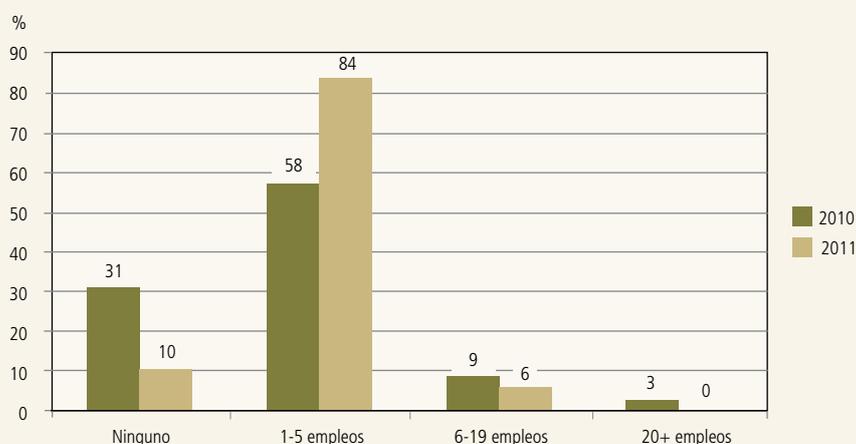
Las aspiraciones emprendedoras son de importancia fundamental para abordar el impacto socioeconómico del emprendimiento. Para el GEM, son de particular interés los emprendedores que esperan crear puestos de trabajo, participar en el comercio internacional y ofrecer nuevos productos y servicios. Las aspiraciones de crecimiento se refieren al potencial empresarial de creación de empleo. La innovación beneficia a la sociedad a través de nuevos y mejores productos y servicios. La internacionalización mide la proporción de emprendedores que venden más allá de sus fronteras nacionales, acceden a nuevos mercados y mejoran su competitividad internacional. Estas formas de aspiraciones empresariales se han asociado positivamente con el desarrollo económico (Wong et ál., 2005; Wennekers et ál., 2010; Bosma & Schutjens, 2011).

### 4.2.1. Expectativas de crecimiento

La mayoría de estudios sobre aspiraciones emprendedoras se enfocan en los llamados “emprendimientos ambiciosos” (Stam et ál., 2012), “de alto potencial” o “de alto impacto” (Acs, 2008), es decir, en aquellos con altas aspiraciones de crecimiento. Para identificarlos, el GEM pregunta a los emprendedores en etapa temprana por el número de empleados que tienen contratados al momento de la entrevista, y por la cantidad de empleados que esperan contratar en los próximos cinco años (sin contar al propietario).

En el Perú, en el 2011, como se muestra en el gráfico 32, la gran mayoría de emprendedores en etapa temprana proporciona hasta 5 empleos (84%). Llama la atención el considerable incremento con respecto al 2010, cuando este porcentaje llegaba a 58%. En el mismo lapso, disminuyeron de 31% a 10% los emprendimientos en etapa temprana que dan empleo únicamente a sus propietarios. Por otro lado, en el 2011 no se han registrado

**Gráfico 32. Número de empleos que al momento de la entrevista proporcionan los emprendedores en etapa temprana (sin contar al propietario), GEM Perú 2010-2011**



Fuente: GEM 2010-2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

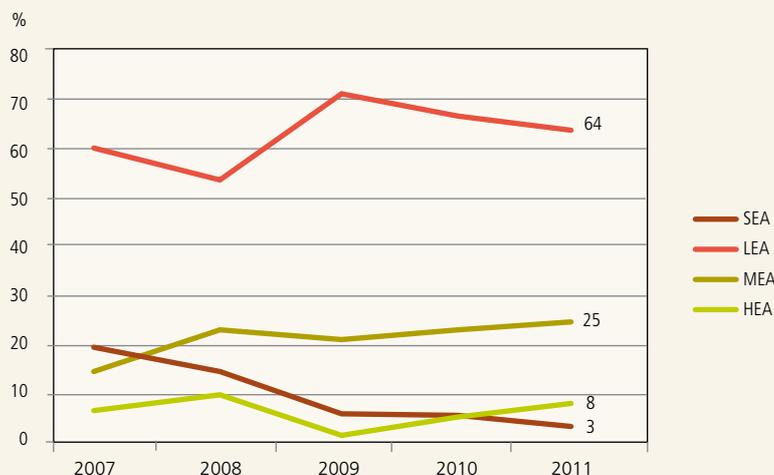
emprendedores que proporcionen más de 19 puestos de trabajo, lo que confirma la pequeña dimensión de las inversiones.

En cuanto a la expectativa de crecimiento en los próximos cinco años, se han definido las siguientes categorías:

- Actividad emprendedora solitaria (SEA, solo entrepreneurial activity). No aportará más empleo que la del propio emprendedor. Este grupo comprende mayormente a emprendedores auto-empleados por necesidad y también a profesionales independientes satisfechos con el puesto de trabajo que ellos mismos se han creado.
- Actividad emprendedora con expectativa de bajo empleo (LEA, low job expectation entrepreneurial activity). Espera tener entre 1 y 4 empleados. Con frecuencia, estos colaboradores provienen del entorno familiar o amical del emprendedor.
- Actividad emprendedora con expectativa de mediano empleo (MEA, medium job expectation entrepreneurial activity). Espera tener entre 5 y 19 empleados. Estos emprendedores tienen una visión más amplia de crecimiento, pero no les interesa que este sea exponencial, prefieren continuar gestionando personalmente sus operaciones.
- Actividad emprendedora con expectativa de alto empleo (HEA, high job expectation entrepreneurial activity). Espera tener 20 empleados o más. Aunque estos emprendedores puedan sobreestimar su expectativa de crecimiento, como grupo pueden lograr un impacto sustancial sobre la creación de empleo. Estos son los llamados emprendimientos “dinámicos”, “gacelas”, “ambiciosos” o “de alto impacto” (Autio, 2007).

Aunque sus emprendimientos son pequeños al inicio, los emprendedores peruanos están teniendo mayores expectativas de crecimiento en los últimos años. Como muestra el gráfico 33, desde el año 2007 hay una clara tendencia hacia una menor proporción de emprendimientos tipo SEA o LEA, a favor de

**Gráfico 33. Expectativa de crecimiento en empleo en los próximos 5 años, GEM 2007-2011**



Fuente: GEM 2010-2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

un mayor porcentaje de emprendimientos del tipo MEA, principalmente.

Sin embargo, el Perú sigue siendo uno de los países con menor porcentaje de emprendedores con altas expectativas de crecimiento. El gráfico 34 combina los datos del GEM desde el 2009 hasta el 2011, lo que permite un estudio más aproximado de la forma como las expectativas de crecimiento difieren entre los emprendedores en etapa temprana.

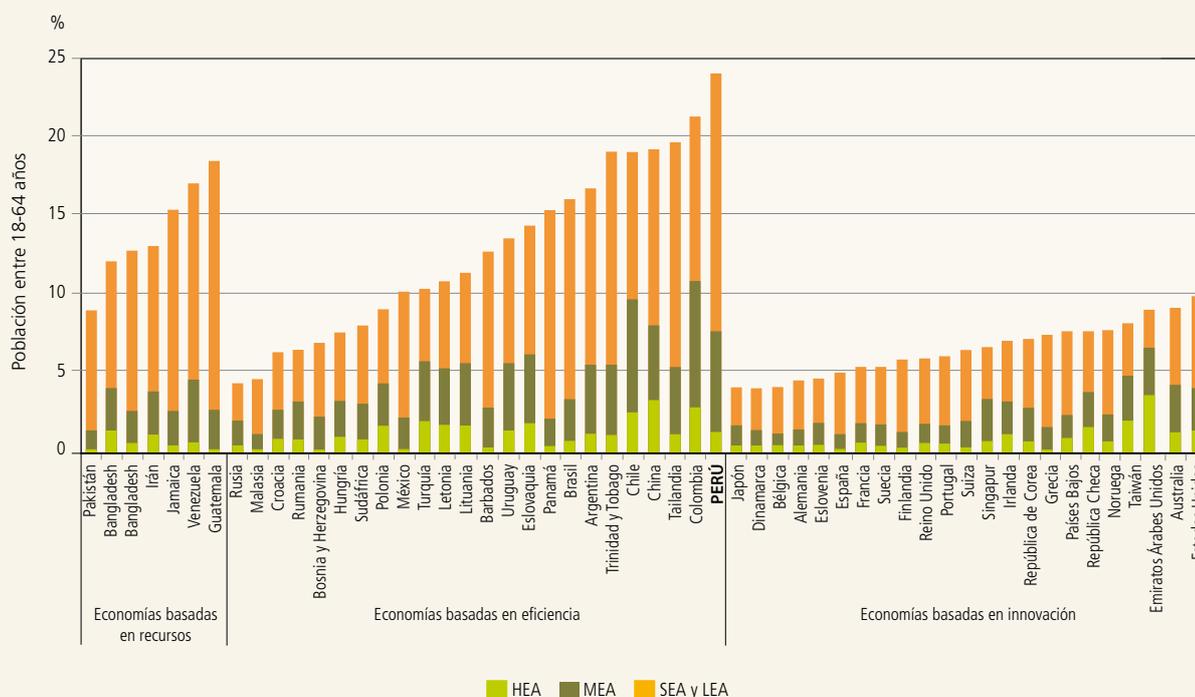
Los países con economías basadas en recursos tienen, en general, muchos emprendedores, pero concentrados en las categorías SEA y LEA. Entre los países con economías basadas en eficiencia, sobresalen China y Colombia, que registran los más altos porcentajes de emprendedores HEA.

Entre los países con economías basadas en innovación, los cuales consistentemente re-

portan bajos niveles de emprendedores en etapa temprana, destaca los Emiratos Árabes Unidos con un alto porcentaje de emprendedores HEA. En este grupo, también se puede apreciar que los países con mayores niveles de emprendimiento tienen mayores porcentajes de emprendedores con moderada y alta expectativa de crecimiento.

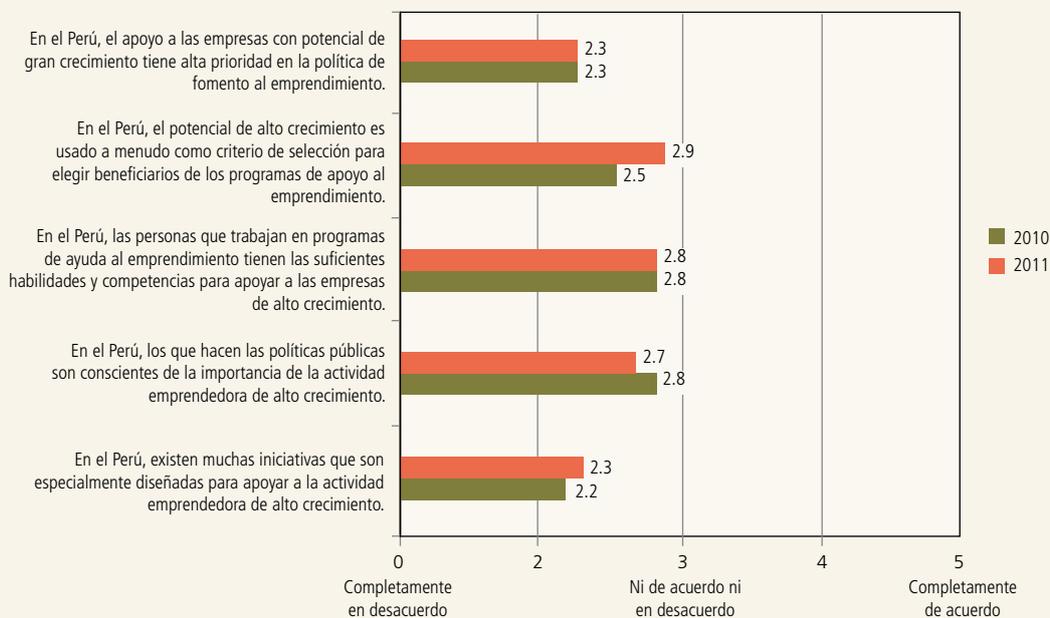
En cuanto al Perú, el escaso porcentaje de emprendimiento HEA observado (gráfico 35) refleja la falta de sensibilización hacia este tipo de emprendimiento, tal como lo expresan los expertos, quienes señalan valoraciones en rangos desfavorables cuando se les pregunta por el apoyo hacia los emprendimientos de alto crecimiento. Los expertos señalan que los formuladores de políticas públicas no son conscientes de los beneficios de este tipo de emprendimiento; en consecuencia, no hay programas diseñados para fomentarlos.

Gráfico 34. Expectativas de crecimiento de los emprendedores en etapa temprana, GEM 2009-2011



Fuente: GEM 2009-2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 35. Opinión de los expertos GEM sobre el soporte para el emprendimiento con potencial de alto crecimiento en el Perú, GEM Perú 2010-2011**



Fuente: GEM 2010-2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

En promedio, la opinión de los expertos peruanos sobre el apoyo al emprendimiento con alto potencial de crecimiento alcanzó una valoración de 2.7, por debajo del promedio de su grupo y de toda la serie GEM.

Por el contrario, como muestra el gráfico 36, en los países con economías basadas en innovación, los expertos señalan que se proporciona mayor atención a este tipo de emprendimiento.

#### 4.2.2. Actividad emprendedora orientada hacia la innovación y la tecnología

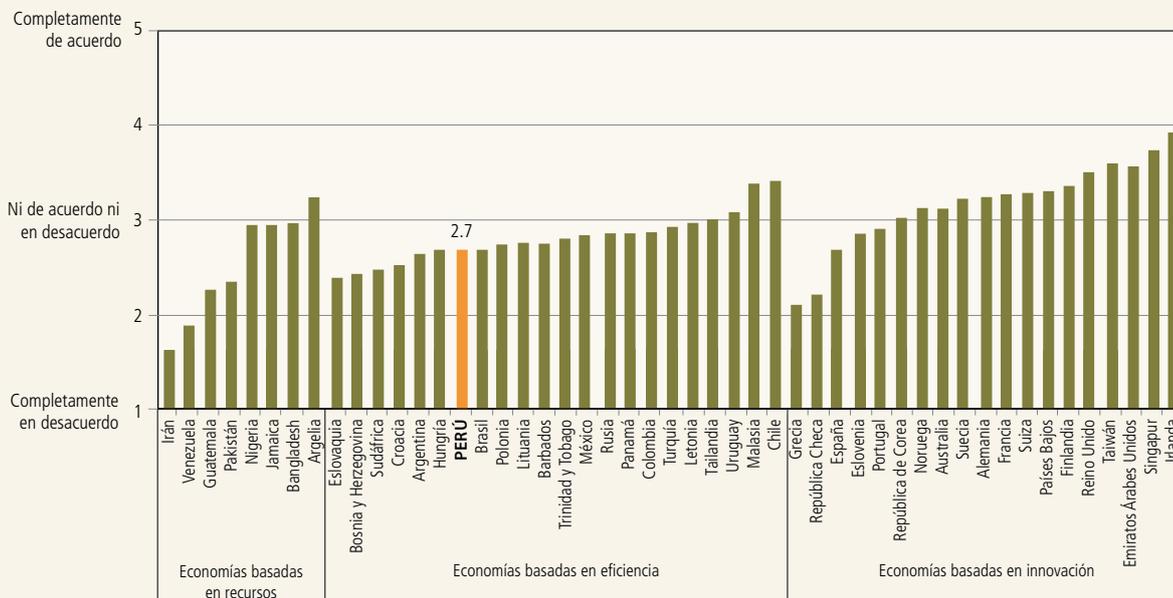
Schumpeter (1942) señaló que los emprendedores rompen el equilibrio del mercado mediante la introducción de innovaciones o de nuevas combinaciones de producto-mercado. La innovación puede reflejarse en la novedad de la oferta para los clientes ac-

tuales, o también en la ausencia de empresas que ofrezcan el mismo producto o servicio en la misma área de influencia. Aun cuando estos productos novedosos pueden no serlo en otra región o país<sup>7</sup>, los emprendedores que se orientan a la innovación exponen las nuevas necesidades de los consumidores o impulsan a otras empresas a innovar; de esta manera amplían la frontera tecnológica e inducen o causan la destrucción de las empresas menos productivas. El resultado es mayor productividad y crecimiento económico.

El gráfico 37 muestra el porcentaje de emprendedores por país que mencionan estar introduciendo productos o servicios innovadores en la región donde viven. Se

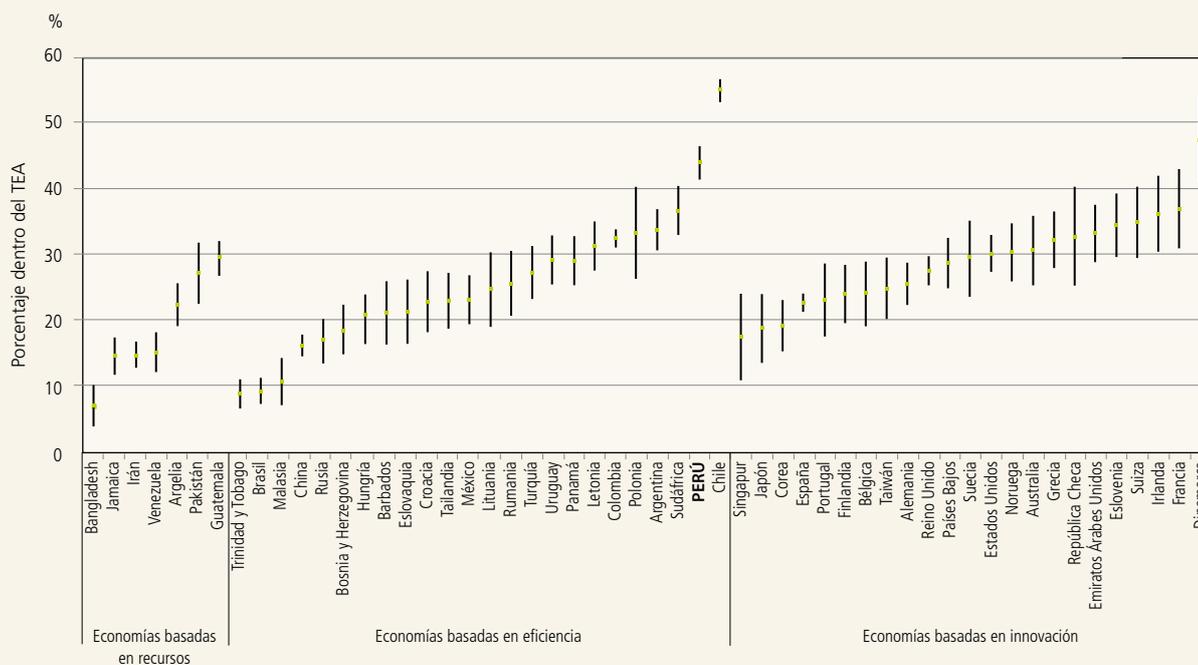
<sup>7</sup> En este caso, la innovación es un concepto que depende del contexto en que la empresa se desenvuelve. Los productos pueden ser novedosos en una región y no serlo en otras, o la competencia puede ser más intensa, por ejemplo, en las zonas urbanas que en las rurales.

Gráfico 36. Opinión de los expertos GEM sobre el fomento y soporte para el emprendimiento de alto crecimiento, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

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



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

observa que, en promedio, la proporción de emprendedores innovadores se incrementa a medida que avanza el desarrollo económico. Entre los países con economías basadas en recursos, Guatemala, cuyo TEA es el más alto del grupo, presenta el mayor porcentaje de emprendedores innovadores. Entre los países con economías basadas en eficiencia, hay casos de alta proporción de emprendedores innovadores tanto en países con TEA alto (el Perú y Chile) como en países con TEA bajo (Sudáfrica y Polonia). Entre los países con economías basadas en innovación, destaca Dinamarca, el cual, con un TEA bajo, tiene el más alto nivel de emprendedores innovadores.

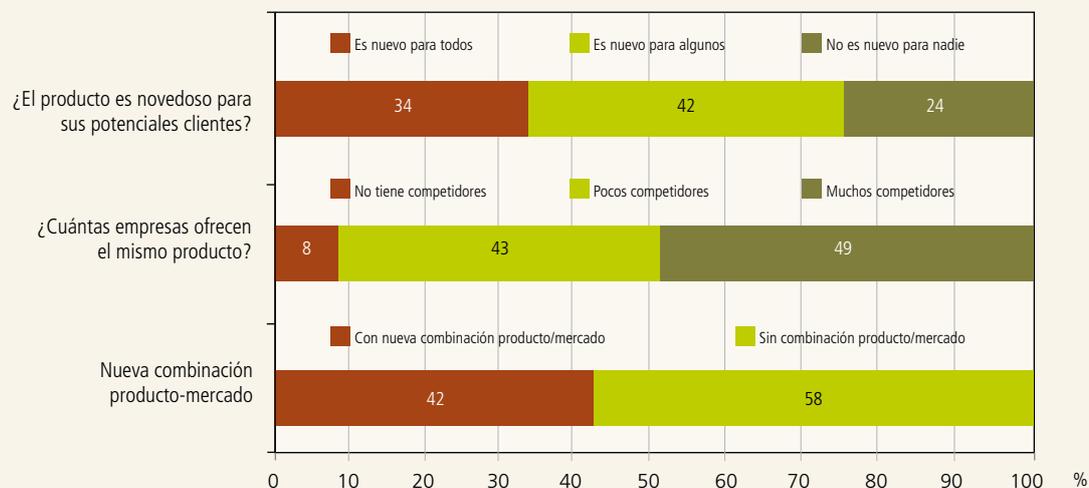
Respecto al Perú, el gráfico 38 muestra que el 42% de los emprendedores en etapa temprana son innovadores en términos de introducción de nuevas combinaciones producto/mercado: el 34% introdujo productos desconocidos para sus potenciales clientes y el 51% ingresó a mercados con poca o ninguna competencia.

El uso de nueva tecnología es un indicador

adicional de innovación de productos, servicios o procesos. En el GEM, se define nueva tecnología como aquella que ha sido introducida en el mercado local en un periodo no mayor a un año. El gráfico 39 muestra que, de acuerdo con la tecnología disponible en el país, la gran mayoría de los emprendedores en etapa temprana (72%) usa tecnología con más de cinco años de antigüedad o no la usa, mientras que únicamente el 13% utiliza tecnología de punta. Por otro lado, solo el 5% de los emprendedores en etapas iniciales invierte en sectores de alta o media tecnología, porcentaje algo mayor que el alcanzado en el 2010 (3.1%). Según estos resultados, es momento de que los peruanos empiecen a prestar atención a sectores con mayores posibilidades y potencial de desarrollo tecnológico.

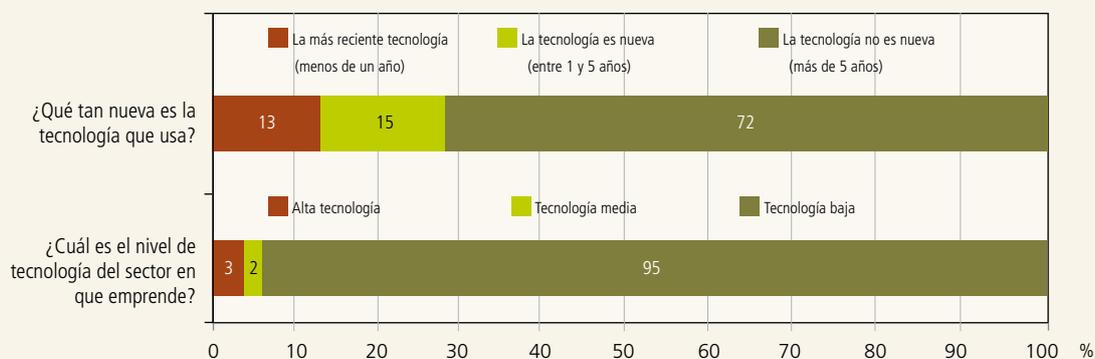
El GEM elabora un índice de expansión de mercado combinando tres factores: la orientación del emprendedor hacia la innovación, la tecnología, y las expectativas de participación en el mercado. Este índice sigue una escala de cuatro puntos, donde:

**Gráfico 38. Innovación en términos de novedad del producto, nivel de competidores y combinación producto/mercado, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 39. Orientación hacia la tecnología en los emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

1. Indica poca o nula expansión.
2. Indica una expansión del mercado sin uso intensivo de tecnología.
3. Indica una expansión del mercado usando nueva tecnología.
4. Indica el máximo impacto en cuanto a expansión de mercado.

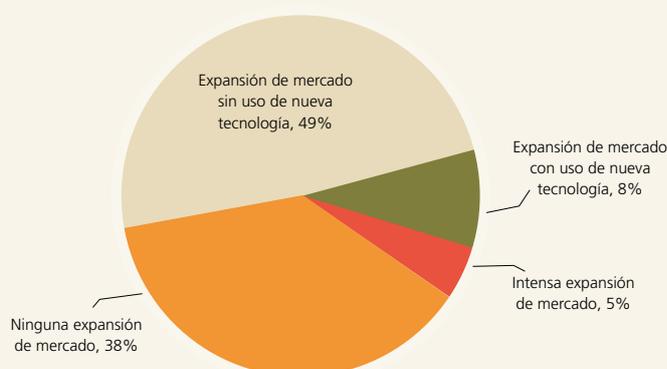
Los resultados se presentan en el gráfico 40, y prácticamente no han variado desde el 2010, es decir, se observa un estancamiento en las expectativas de expansión de los emprendedores en etapa temprana. Por lo menos el 62% piensa expandirse, aunque

solo el 8% piensa hacerlo usando tecnología reciente disponible en el país y el 5% espera una profunda expansión de su mercado.

#### 4.2.3. Actividad emprendedora con orientación internacional

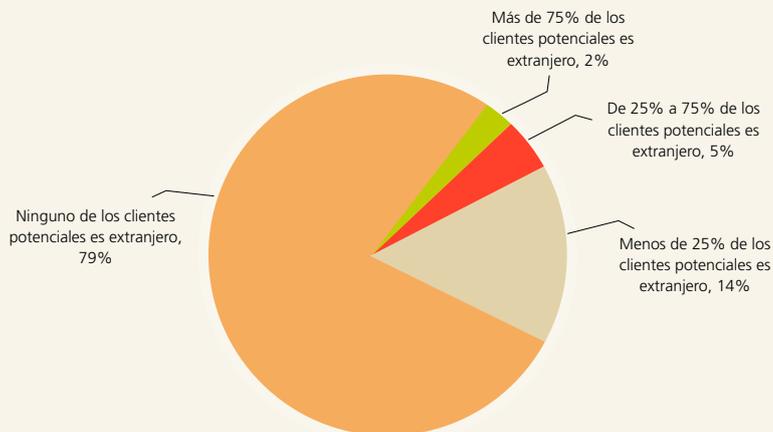
En un mundo cada vez más globalizado, la tecnología ha permitido que no solamente las grandes empresas multinacionales puedan mostrar una fuerte orientación internacional. Actualmente, las pequeñas empresas disponen de herramientas para poder comercializar sus productos a un

**Gráfico 40. Índice de expansión de mercado, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Gráfico 41. Orientación internacional de los emprendedores peruanos en etapa temprana, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

mercado situado más allá de sus fronteras nacionales.

En el GEM, la orientación internacional de los emprendedores en etapa temprana se mide según cuántos de sus clientes potenciales procederían de otros países; es decir, toma en consideración tanto las exportaciones como los clientes extranjeros que compran productos en línea o visitan el país (por turismo o trabajo).

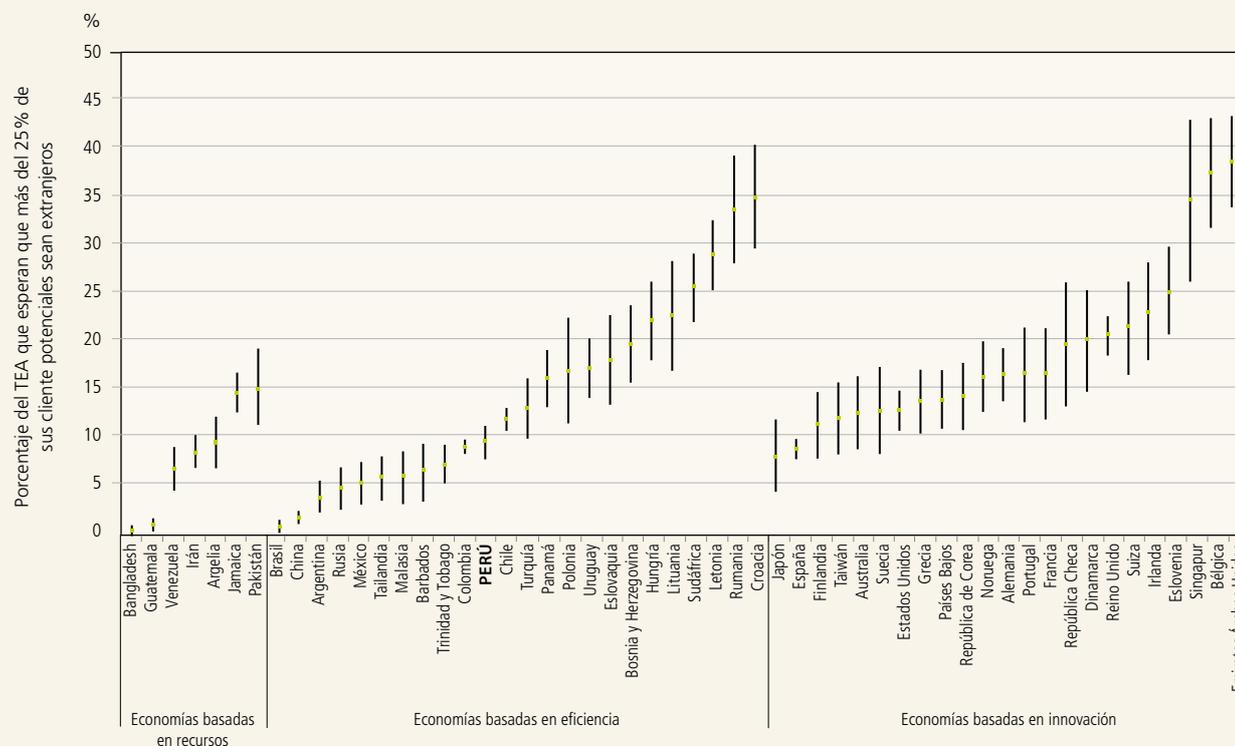
Los emprendedores peruanos se orientan en su mayoría al mercado interno, a satisfacer necesidades dentro su ámbito local (gráfico 41). Solo el 21% piensa vender a algún cliente extranjero y únicamente el 2% espera lograr una fuerte orientación internacional. Ante un mercado local o nacional pequeño, como el peruano, las posibilidades de crecimiento son limitadas. Al parecer, hace falta impulsar el uso de tecnología entre los emprendedores peruanos y sensibilizarlos ante la oportunidad, cada vez mayor, de acceder a mercados extranjeros.

El gráfico 42 compara la orientación internacional de toda la serie GEM y muestra el

porcentaje de emprendedores en etapas tempranas con una orientación internacional significativa (por lo menos el 25% de sus clientes son de un país diferente) de sus negocios. En promedio, se observa que la orientación internacional aumenta conforme los países logran un mayor desarrollo económico. Bangladesh y Guatemala se encuentran entre los países con menor porcentaje de emprendedores que venden al extranjero, y la orientación internacional de sus emprendedores está muy concentrada en sectores muy activos de sus economías, agricultura y textiles, respectivamente.

Entre los países con economías basadas en eficiencia, se aprecia que aquellos con territorios más grandes tienen menor nivel de emprendedores con orientación internacional (Brasil, China, Argentina y Rusia). Entre los países con economías basadas en innovación, Estados Unidos presenta un nivel moderado de este tipo de emprendedores. Estos resultados pueden explicarse por el hecho de que los emprendedores de países con grandes mercados internos, con poder adquisitivo alto o en aumento, tienden a priorizar lo que el mercado doméstico demanda.

Gráfico 42. Orientación internacional de los emprendedores en etapa temprana, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Por otro lado están los países con grandes proporciones de emprendedores orientados internacionalmente. En Croacia, Rumanía y Letonia, más de un tercio de los emprendedores en etapa temprana esperan que por lo menos el 25% de sus clientes en etapa temprana sean extranjeros. Entre los países con economías basadas en innovación, Singapur, Bélgica y

los Emiratos Árabes Unidos poseen también altos porcentajes de emprendedores con orientación internacional. En realidad, todos estos pequeños países comparten una historia de amplio comercio con sus países vecinos, y el comercio internacional es una actividad importante de sus economías.



# 5. Contexto emprendedor

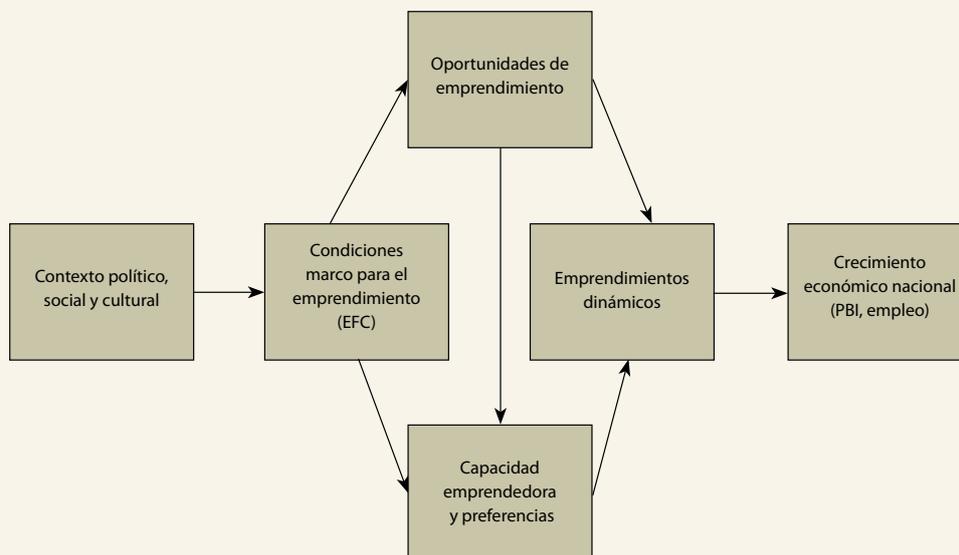
---

Desde su concepción, el proyecto GEM ha propuesto que la actividad emprendedora en etapas tempranas está influenciada por un conjunto de factores denominados Condiciones Marco para el Emprendimiento (EFC). Estas EFC son “el oxígeno necesario de recursos, incentivos, mercados e instituciones de apoyo para el crecimiento de nuevas empresas” (Bosma et ál., 2008: 40). Así también, el modelo conceptual GEM original y la versión revisada establecieron una clara relación entre las EFC, el emprendimiento dinámico y el crecimiento económico (figura 4).

Según el modelo conceptual revisado del GEM, las EFC pueden estar presentes en cualquier fase del desarrollo económico, pero ejercen mayor influencia cuando los requisitos básicos (educación primaria, salud, infraestructura, entre otros) y los potenciadores de eficiencia (educación superior, mercado de bienes eficientes, buen funcionamiento del mercado laboral, mercados financieros desarrollados, etc.) se hallan consolidados. En los países con economías basadas en innovación, que cumplen estas condiciones, el desarrollo de las EFC es fundamental para impulsar sus respectivas economías por la senda del emprendimiento basado en la oportunidad y la innovación.

La tabla 4 muestra las nueve EFC consideradas por el GEM 2011. Tres EFC se subdividen para poder realizar un análisis más detallado, con lo que resultan doce categorías de estudio. En el apéndice 4 se describe con más detalle cada una de las EFC consideradas en este reporte.

Figura 4. Modelo de interacción entre las EFC, el emprendimiento dinámico y el crecimiento económico, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, *Reporte ejecutivo global*.

### 5.1. La Encuesta a Expertos Nacionales (NES)

El GEM investiga las EFC a través de la Encuesta a Expertos Nacionales (NES, por sus siglas en inglés). Los *expertos nacionales* son reconocidos emprendedores, profesionales, funcionarios y académicos del ámbito público y privado que proporcionan al GEM una visión más amplia de la actividad de emprendimiento. De este modo, sus recomendaciones contribuyen a 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, según el cual por cada EFC participan por lo menos cuatro personas 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 la EFC favorece la actividad emprendedora en el país; una valoración cercana a 1, que la EFC limita el desarrollo del emprendimiento.

Adicionalmente al cuestionario, los expertos nacionales comentan sobre las principales EFC que estimulan o limitan el emprendimiento en el país; asimismo, brindan recomendaciones respecto a las EFC que, a su parecer, deben mejorar para optimizar el contexto emprendedor nacional.

Tabla 4. Condiciones marco para el emprendimiento (EFC), GEM 2011

N.º	EFC
1	<b>Financiamiento para emprendedores.</b> La disponibilidad de recursos financieros, recursos propios y deuda, para las empresas nuevas y en crecimiento incluyendo otro tipo de ayuda y subvenciones.
2	<b>Políticas gubernamentales.</b> La medida en que las políticas públicas proveen apoyo los emprendedores. Tiene dos categorías de estudio: a. Emprendimiento como tema prioritario en las políticas públicas b. Burocracia, impuestos y tasas que favorecen la puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas
3	<b>Programas gubernamentales.</b> 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	<b>Educación emprendedora.</b> La presencia y la calidad de los programas de ayuda directa para empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno (nacional, regional y municipal). a. Educación emprendedora en escuela primaria y secundaria b. Educación emprendedora en escuela superior, formación profesional y universidad
5	<b>Grado de transferencia de I+D.</b> 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	<b>Acceso a infraestructura profesional y comercial.</b> La presencia de servicios e instituciones comerciales, contables y jurídicos que permiten o promueven el surgimiento de nuevas empresas, pequeñas o en crecimiento.
7	<b>Apertura de mercado.</b> La medida en que los acuerdos comerciales son sometidos a constantes cambios y la presencia de empresas nuevas y en crecimiento acrecienta la competencia y sustituyen a los proveedores, subcontratistas y consultores existentes. Tiene dos subcategorías de estudio: a. Dinámica o dinamismo del mercado interno b. Barreras de entrada al mercado interno
8	<b>Acceso a infraestructuras físicas y de servicios básicos.</b> 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	<b>Normas sociales y culturales y apoyo social al emprendedor.</b> La medida en que las normas sociales y culturales existentes fomentan las acciones individuales que pueden llevar a nuevas formas de hacer negocios o actividades económicas y, a su vez, conducen a una mayor dispersión de la riqueza personal y los ingresos.

Fuente: Kelley, Bosma & Amorós, 2011.

En el 2010 participaron en el estudio un total de 64 expertos nacionales, cuyas edades fluctúan entre los 37 y los 80 años de edad. Entre otras características, conviene señalar que el 83% son varones, el 82% tiene grado de magíster o doctorado, el 55% se considera un emprendedor, el 9% se identifica como proveedor financiero, el 45% está involucrado en la formulación de políticas públicas, el 40% menciona ser proveedor de servicios o de soporte empresarial, y el 50% cumple actividades de docencia o investigación. En

cuanto a su experiencia, el 25% manifestó haberse desenvuelto en el sector de alta tecnología; el 19%, en el sector servicios; y el 52%, en el sector manufacturero. Además de ello, el 23% tiene experiencia en empresas de alto crecimiento, el 19% ha trabajado con empresas rurales, y el 38%, con empresas orientadas al mercado internacional.

La información recolectada por los equipos nacionales es armonizada por el equipo coordinador central, el cual realiza un control

de calidad interno, consolida y mide la confiabilidad de los resultados de todos los países participantes. Los resultados se muestran como indicadores que representan las principales variables resumen para cada EFC. De este modo, es posible realizar una comparación internacional y detectar patrones que pueden ayudar a definir estrategias y políticas que contribuyan a desarrollar el emprendimiento en un país.

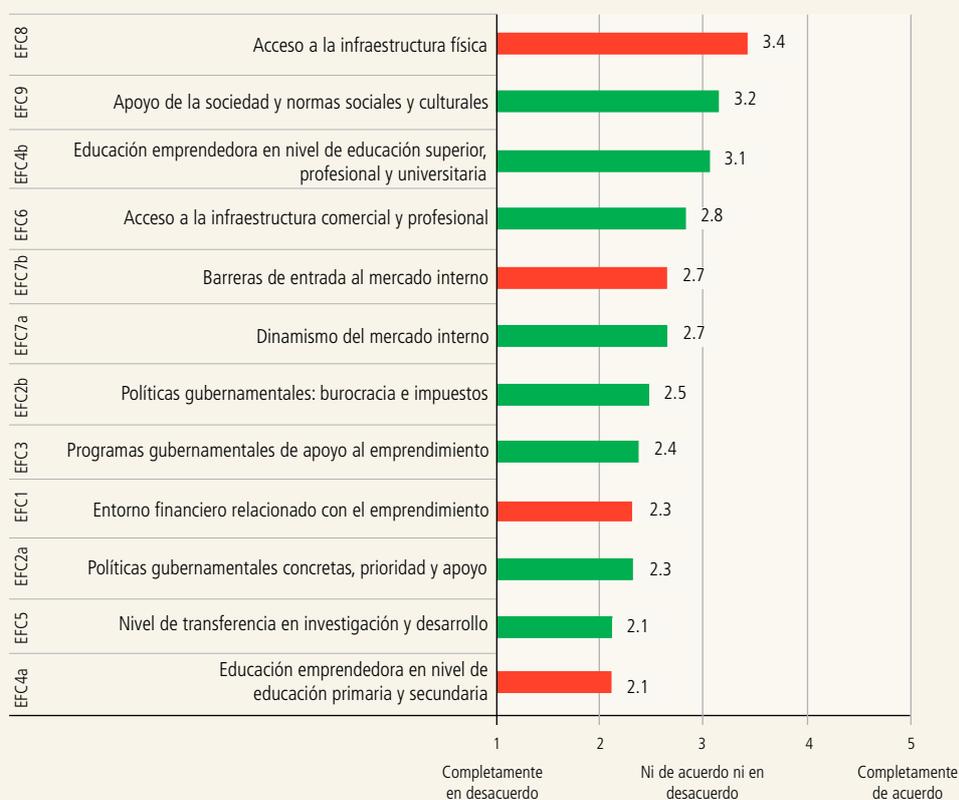
### 5.2. Detalle de las condiciones marco para el emprendimiento (EFC) en el Perú

En el gráfico 43 se observa la valoración promedio de los expertos para cada categoría en estudio. Aquellas cuya puntuación se ha

incrementado en el 2011 con respecto a los resultados obtenidos en el 2010 se muestran con barras de color verde, mientras que aquellas que han reducido su valoración se muestran con barras rojas.

La EFC con mejor valoración sigue siendo la EFC8, referida al acceso de los emprendedores a la infraestructura física, mientras que las menos favorecidas son la EFC4a y la EFC5, la primera sobre la educación emprendedora a nivel de educación básica, y la segunda referida a la transferencia de tecnología e I+D. Por otro lado, la EFC que mayor avance ha experimentado en el 2011 respecto de lo alcanzado en el 2010 es la relacionada con la educación emprendedora dirigida al nivel postsecundario, mientras que la EFC que ha

Gráfico 43. Valoración de los expertos nacionales a las EFC, GEM Perú 2011



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

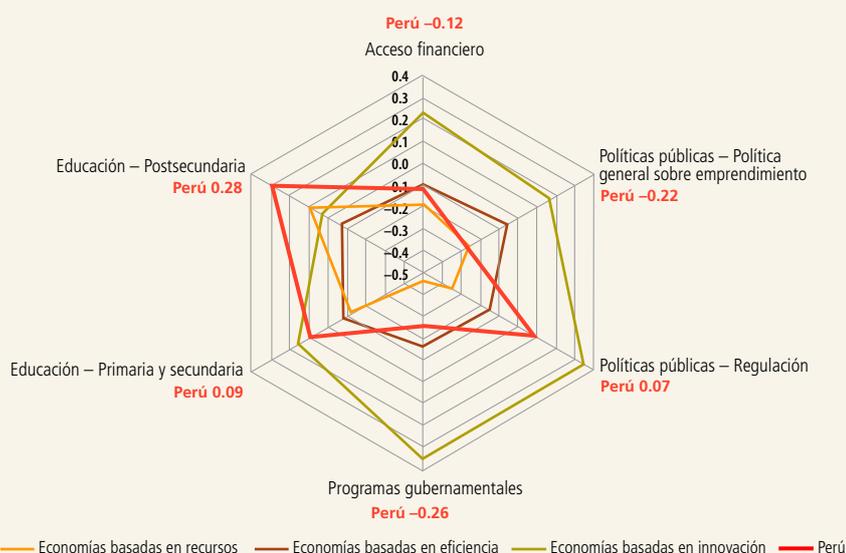
perdido más puntuación es la que se refiere al acceso financiero para el emprendedor.

El gráfico 44 compara la valoración de los expertos en el Perú con la de los expertos del resto de países GEM, por grupos de desarrollo económico, sobre la base de los valores Z estandarizados para las 4 primeras EFC; y el gráfico 45 lo hace para las EFC restantes. En general, se observa que en los países con economías basadas en innovación los expertos valoran mejor las EFC. Este resultado es consistente con el modelo conceptual del GEM, ya que en esos países los requerimientos básicos y potenciadores de eficiencia estarían plenamente desarrollados y, por ende, las EFC cobrarían mayor importancia. De ahí que destaquen, sobre todo, en políticas generales sobre emprendimiento, políticas regulatorias, programas gubernamentales, infraestructura física y transferencia de I+D.

Además, otras tres EFC presentan diferencias significativas entre las tres fases de desarrollo económico: educación emprendedora en niveles primario y secundario (mayor en los países con menor desarrollo económico), acceso financiero para los emprendedores y apertura del mercado interno.

En el caso del Perú, el perfil de las EFC indica un mejor desempeño que el promedio de su grupo en: educación primaria, secundaria y postsecundaria; regulación en políticas públicas, normas sociales y culturales, y apertura del mercado interno. Por otro lado, los expertos señalan una brecha importante en la política general sobre emprendimiento, en los programas gubernamentales para apoyarlos, infraestructura física, dinamismo de mercado interno y, sobre todo, en transferencia de I+D.

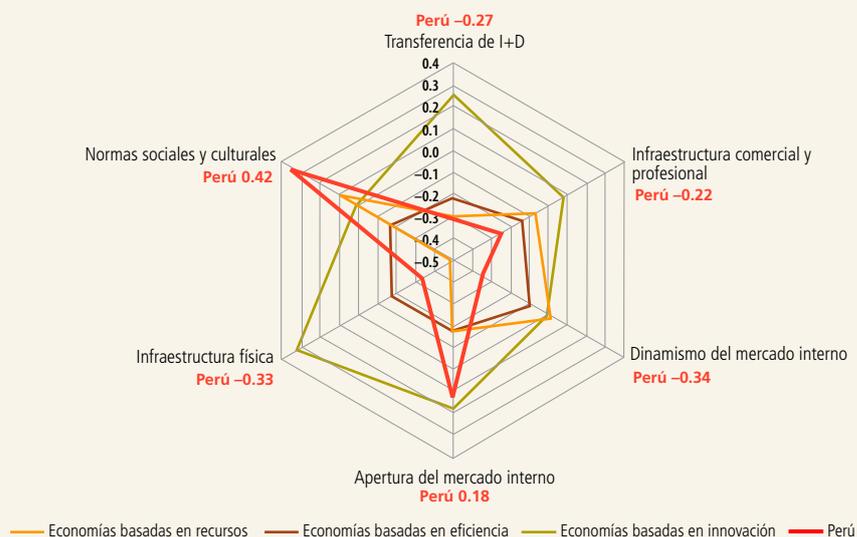
**Gráfico 44. Valoración de los expertos nacionales (NES) para las EFC 1 al 4, según grupos de desarrollo económico, GEM 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

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

Gráfico 45. Valoración de los expertos nacionales (NES) para las EFC 5 al 9, según grupos de desarrollo económico, GEM 2011



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

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

A continuación se analiza en detalle cada EFC, poniendo énfasis en su evolución en los últimos seis años, así como en su comparación con el resto de países de la serie GEM.

### 5.2.1. EFC 1: Entorno financiero relacionado con el emprendimiento

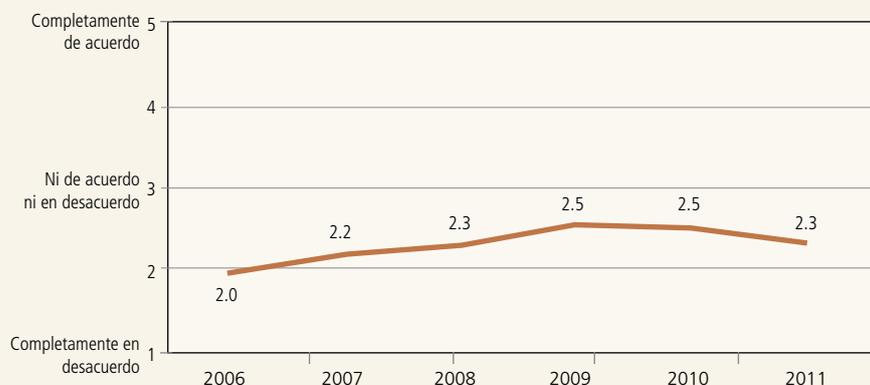
En el 2011, los expertos señalan un descenso en la evolución de la valoración para esta EFC (de 2.5 a 2.3), que llega a valores cercanos a los obtenidos en el 2008 (gráfico 46). Es un claro indicador de cuánto falta aún para facilitar el acceso al capital de modo que nuestras empresas puedan aprovechar plenamente las oportunidades de crecimiento que el país ofrece.

El gráfico 47 muestra que, en el 2011, todos los enunciados se califican en el rango desfavorable. Continúa habiendo poca disponibilidad de capital propio y ajeno destinado a crear o hacer crecer una empresa. Si bien

estos dos son los ítems con mejor calificación, son también los que más reducción han experimentado en sus valores con respecto a lo encontrado en el 2010. Probablemente, la incertidumbre electoral y la expectativa por el rumbo económico influyeron en la predisposición de las entidades financieras para el otorgamiento de líneas de crédito a los nuevos empresarios.

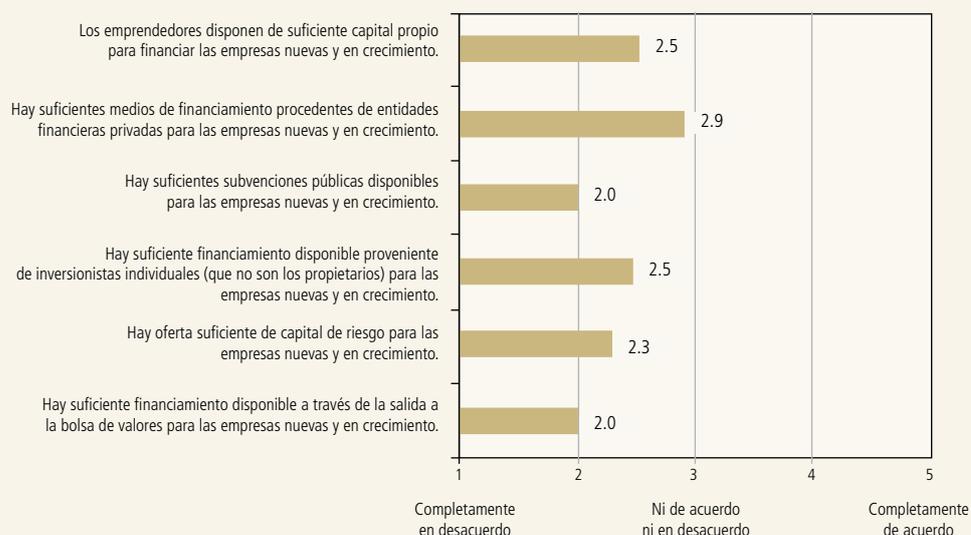
Es probable también que esta situación afectara la disponibilidad de capital proveniente de inversores privados (inversores ángeles), aspecto que también ha sufrido una fuerte reducción en la calificación de los expertos. Es de esperarse que esta calificación mejore gracias a la política económica del actual gobierno, lo cual tendría un impacto importante a largo plazo, en parte porque estas fuentes no están dirigidas a fomentar en forma masiva el emprendimiento, sino, principalmente, a atender el mercado de emprendimientos con alto potencial de

**Gráfico 46. Evolución de la opinión de los expertos sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 47. Opinión de los expertos sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

crecimiento o a apuntalar el crecimiento de empresas ya constituidas.

Mucho menos disponibles fueron las subvenciones por parte de entidades públicas, ítem que recibe la menor calificación de los expertos. Estas subvenciones son bastante escasas y se destinan, sobre todo, a em-

prendimientos de la población de menores recursos y en áreas rurales, la mayoría microemprendimientos, por lo que no generan un impacto importante en el sector.

El financiamiento a través del mercado bursátil recibe también una calificación muy baja. Los expertos indican que solo un

puñado de empresas ha levantado capital en el mercado bursátil, local o extranjero, en su gran mayoría empresas vinculadas al sector minería. De hecho, a pesar de las ventajas financieras que supone listar en la bolsa de valores, solo pocas empresas están preparadas y dispuestas a hacerlo, pues supone un ordenamiento de la empresa con estándares de gobierno corporativo para la protección de los accionistas minoritarios.

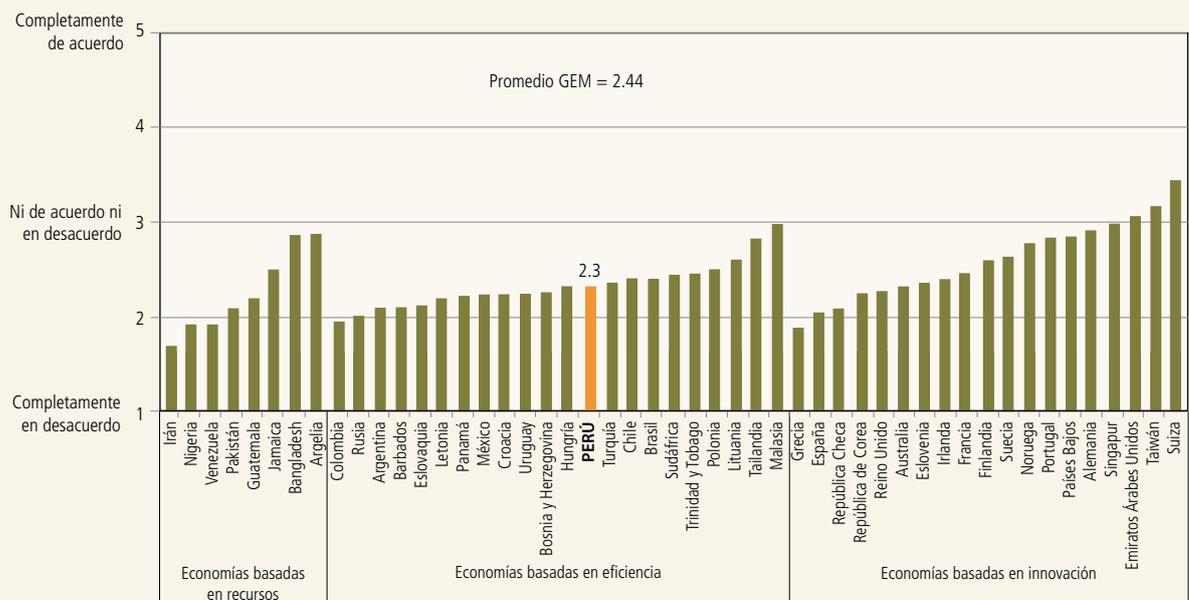
Comparando la valoración de los expertos en la serie GEM, se observa que la mayoría de los países en los tres niveles de desarrollo económico tienen calificaciones desfavorables (gráfico 48). Argelia es el país con mejor entorno financiero para los emprendedores entre los países con economías basadas en recursos, aunque su calificación se encuentra en el rango desfavorable (2.9). Por su parte, Malasia lo sigue siendo entre los países con economías basadas en eficiencia, pese a

que ha disminuido su calificación respecto de la obtenida el año anterior (de 3.4 a 3.0). Suiza también se mantiene como el país con mejor acceso financiero entre los países con economías basadas en innovación, pero al contrario de los anteriores, su calificación se ha incrementado de 2.9 a 3.5.

### 5.2.2. Políticas gubernamentales relacionadas con el emprendimiento

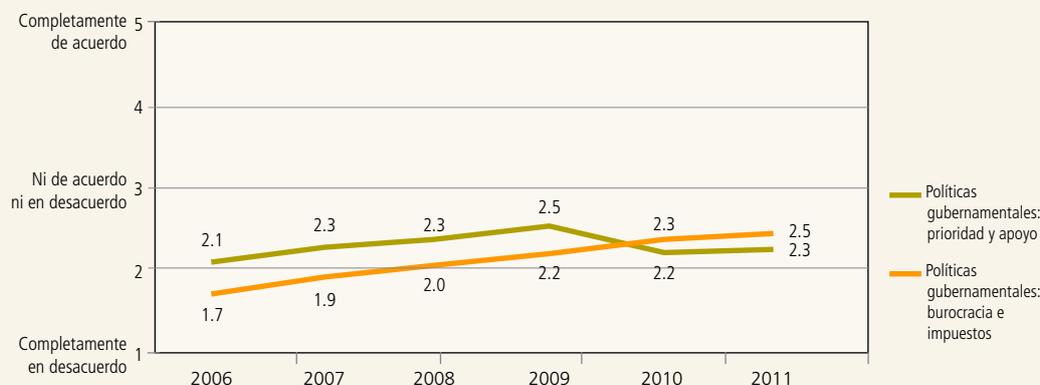
Las políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento se subdividen en dos subcategorías para los propósitos de este estudio. La primera analiza la prioridad asignada a las políticas gubernamentales sobre emprendimiento y desarrollo empresarial en los ámbitos nacional y local, mientras que la segunda evalúa las regulaciones, impuestos y trámites que se deben cumplir para iniciar un negocio o para hacerlo crecer.

**Gráfico 48. Opinión de los expertos GEM sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 49. Evolución de la opinión de los expertos sobre políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

El gráfico 49 muestra la evolución, en los últimos 6 años, de la valoración de los expertos en ambas subcategorías. La valoración de los expertos sobre las políticas de apoyo al emprendimiento muestra un estancamiento, mientras que las políticas referentes a regulaciones, impuestos y trámites continúan en una lenta pero consistente tendencia positiva.

De las variables evaluadas con respecto a las políticas gubernamentales, los expertos peruanos consideraron que aún persisten grandes dificultades, pues todas las variables tienen calificaciones desfavorables (gráfico 50). Así, la evaluación más desfavorable dentro del grupo de elementos relacionados con las políticas gubernamentales le correspondió al tema de la prioridad del emprendimiento, es decir, cuánta atención se le dedica y qué tan importante se le reconoce como parte de las estrategias de desarrollo local y nacional. De hecho, si bien el emprendimiento ya no es un término ajeno ni desconocido como hace algunos años, todavía no se le considera como directriz en los lineamientos de política, y muchos formuladores de políticas públicas siguen enfocados en el desarrollo de las empresas ya establecidas. Parte

del problema es la cierta confusión en considerar a los emprendedores como sinónimos de pequeños y microempresarios (mypes), y por ello los beneficios tributarios, las políticas de fomento, etc. no discriminan la antigüedad del negocio.

Pese a que los factores mejor evaluados están referidos a la aplicación de impuestos y otras regulaciones, y se considera que estos no constituyen una barrera para la creación y el crecimiento de las empresas, sus calificaciones se mantienen en rangos negativos. Debe prestarse atención a este hecho, ya que el tiempo que debe dedicarse a la obtención de permisos y licencias y las dificultades que supone el lidiar con la burocracia pública pueden incidir directamente en la creación de empresas y en la competitividad del país. Eifert (2009), por ejemplo, reporta para algunos países un crecimiento del PBI de entre el 0.2% y el 0.3%; así como un incremento en la inversión de cerca del 0.6% al año siguiente de haberse aplicado reformas en las regulaciones consideradas en el *ranking* Doing Business.

¿Qué se necesita para iniciar un negocio en el Perú? Según los datos recogidos por

**Gráfico 50. Opinión de los expertos sobre políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

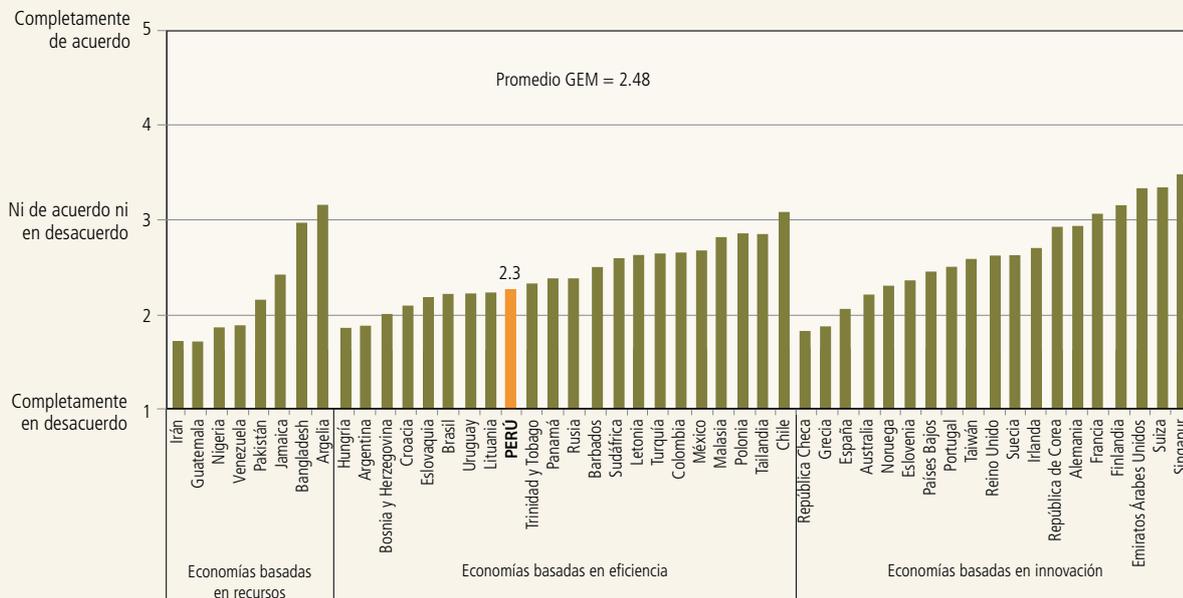
Doing Business 2012, poner un negocio en el Perú requiere de 5 procedimientos, toma aproximadamente 26 días, cuesta el 11.9% del ingreso per cápita y no requiere de capital mínimo (The World Bank, 2012). Estos indicadores son mejores que los del promedio mundial y la región. Además, se han incorporado mejoras también en la simplificación de requisitos para licencias de operación, el pago de impuestos en línea, entre otros. Sin embargo, aún no hay una difusión masiva de estas mejoras, y muchos emprendedores continúan utilizando el método tradicional de iniciar un negocio, otros los crean informalmente debido al desconocimiento de estos nuevos beneficios.

Con relación a las políticas para apoyar las iniciativas empresariales, el Perú se sitúa por debajo del promedio GEM (gráfico 51). Argelia es el país con mejores políticas para

el emprendimiento entre los países con economías basadas en recursos. Entre los países con economías basadas en eficiencia, Chile es el mejor evaluado, y es el único país con una mejora importante en su calificación. Por otro lado, se observa que en los países con economías basadas e innovación, Singapur, Suiza, Emiratos Árabes Unidos, Finlandia y Francia presentan evaluaciones positivas. En los países de este grupo, solo Suiza y Grecia han experimentado una mejora importante.

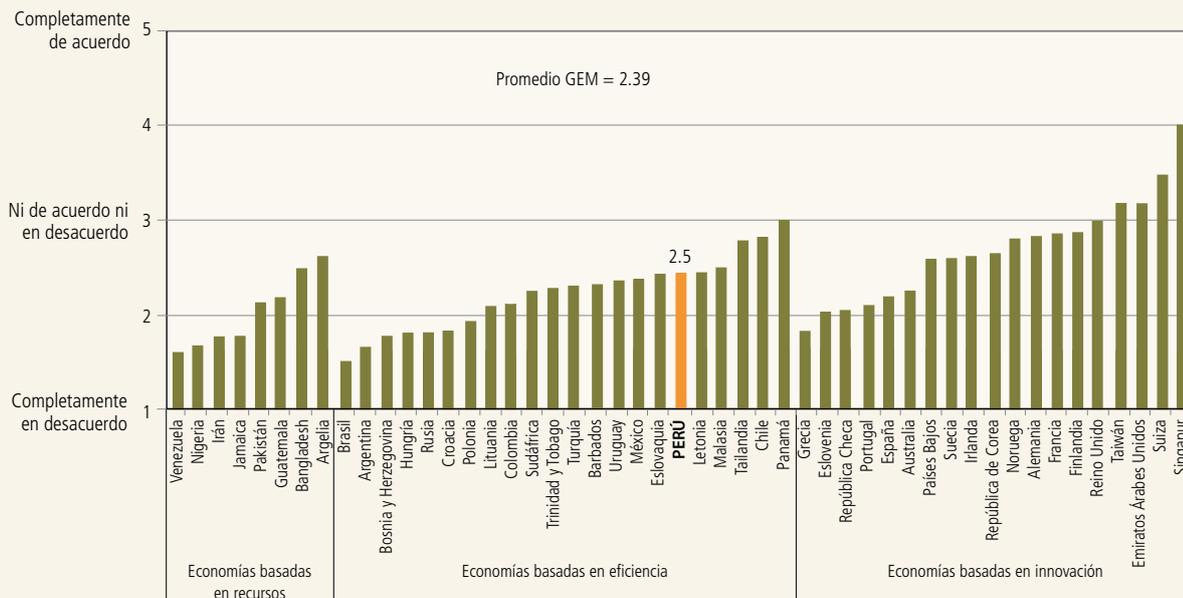
El gráfico 52 mide la valoración de las políticas regulatorias para la puesta en marcha y el crecimiento de las empresas. Entre los países con economías basadas en recursos, Argelia obtiene la mayor valoración, mientras que Guatemala es el país que ha experimentado el mayor incremento. Por su parte, entre las economías basadas en eficiencia, Panamá es el país con mejor entorno regulatorio para

Gráfico 51. Valoración de los expertos sobre políticas gubernamentales concretas, prioritarias y de apoyo al emprendimiento, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

Gráfico 52. Valoración de los expertos sobre burocracia e impuestos y tasas, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 53. Evolución de la opinión de los expertos sobre programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

la creación de empresas, mientras que Chile, el Perú y Trinidad y Tobago son los que han mostrado mayor incremento en la evaluación de sus expertos. Entre las economías basadas en innovación, Singapur muestra una valoración de 4, la más alta de la serie GEM, y es, junto con el Reino Unido, Taiwán y Noruega, uno de los países con mayor crecimiento en la valoración de sus expertos.

Gracias a las mejoras realizadas, nuestro país obtiene una valoración por encima del promedio, pero aún en rangos negativos, por lo que todavía necesita una mayor reducción de la burocracia y, quizá, una reforma impositiva que considere no solo a las mypes, sino que favorezca también a las empresas de reciente creación.

### 5.2.3. Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento

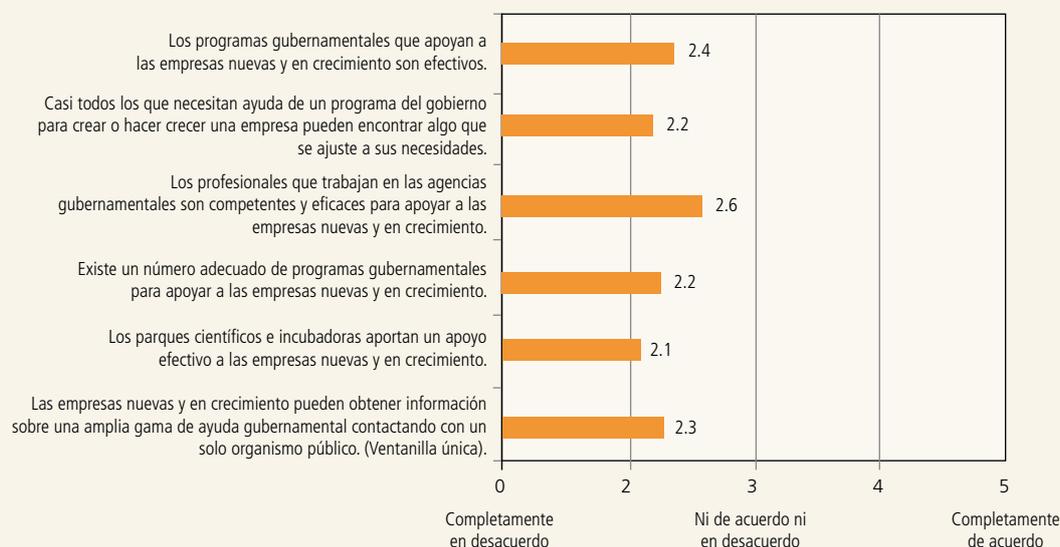
Desde el año 2006 hasta el 2011, esta EFC ha mantenido una valoración entre 2.1 y 2.4 (gráfico 53), lo cual refuerza lo encontrado en la sección de análisis de las políticas gubernamentales. En otras palabras, no hay políticas específicas de promoción del

emprendimiento y, por ende, se descuida el componente de programas de fomento a esta actividad. Prueba de ello es el hecho de que, luego de que en años anteriores se realizara intervenciones como el Programa Revalora<sup>8</sup>, cuyo éxito fue reconocido por la OIT (Verdera, 2009) y la Cepal (Espinoza, 2011) para la promoción masiva de emprendimientos, muy poco se ha desarrollado en el 2011 por parte del gobierno para afianzar este tipo de programas.

En el gráfico 54 puede observarse que, estando en el rango negativo y habiendo experimentado la mayor reducción (de 2.7 a 2.6), el aspecto mejor evaluado de esta EFC es la capacidad de los funcionarios para realizar la labor de apoyo y asistencia al emprendedor. Por otro lado, el aspecto peor valorado por los expertos es el aporte efectivo de los parques científicos y las incubadoras de negocios a las empresas nuevas y en crecimiento.

<sup>8</sup> El Programa Revalora se desarrolló como parte del Plan de Estímulo del Ministerio de Economía y Finanzas para contrarrestar los efectos de la crisis internacional del 2009.

**Gráfico 54. Opinión de los expertos sobre programa gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

Cabe destacar que el aspecto que mayor incremento ha logrado este año (de 2 a 2.3) es el referido a la ventanilla única como medio para acceder a los programas de ayuda al emprendedor. Como parte de la política de simplificación de procesos, como el de apertura de empresas, varios organismos han coincidido en proveer servicios de ventanilla única, cuyo objetivo no es solo el intercambio electrónico de información, sino, además, la simplificación de los procedimientos relacionados. Algunos de los más antiguos, como VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior), han tenido la suficiente difusión como para convertirse en medios obligatorios de su respectivo proceso. Sin embargo, aún hace falta la integración de muchos procesos, entre trámites y pagos, para lograr una integración eficiente, así como para difundir sus ventajas y promover su uso.

En el aspecto internacional, el promedio de la valoración de los expertos en la serie GEM se incrementó de 2.51 a 2.57, principalmente

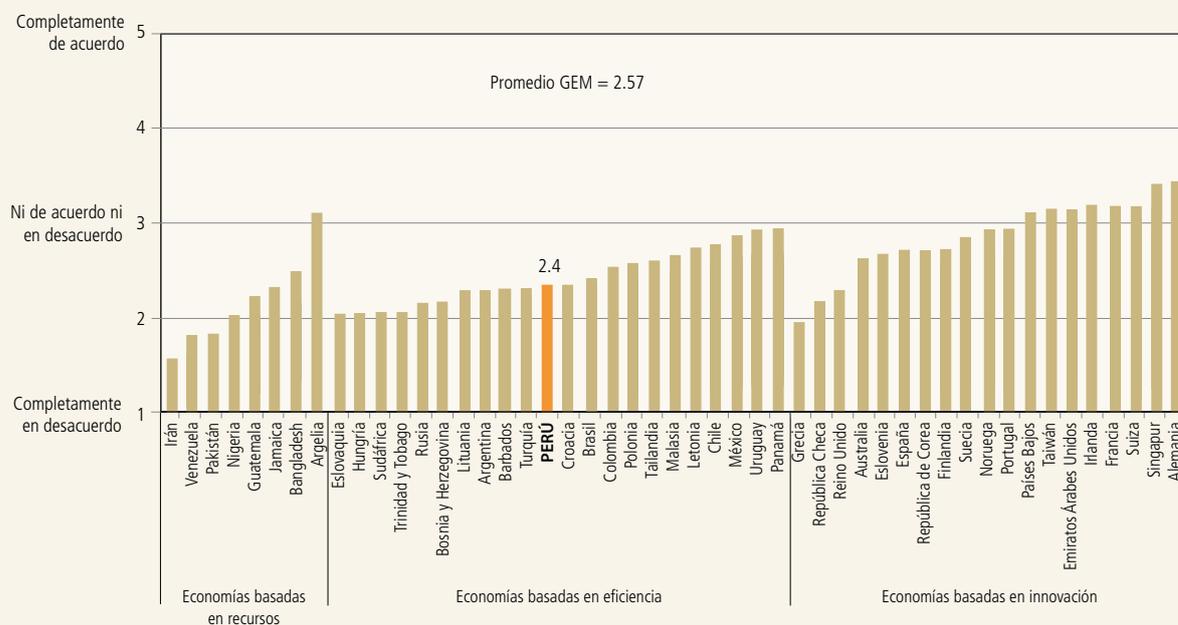
por la mejora en la valoración en los países que ocupan posiciones intermedias en sus respectivos grupos (gráfico 55). Tal es el caso de Jamaica (que incrementó su valoración en 0.6 puntos), entre los países con economías basadas en recursos; Letonia y Chile, entre los países con economías basadas en eficiencia; y España, Suecia y Portugal, entre los países con economías basadas en innovación.

Precisamente, en los países de este último grupo la calificación de los expertos es mayor; es decir, la prioridad política del emprendimiento se traduce en más mecanismos de apoyo para las iniciativas emprendedoras.

#### 5.2.4. Educación emprendedora

La educación emprendedora debe fomentar la confianza, motivar el progreso, fortalecer el espíritu emprendedor, promover el deseo de logro e impulsar a la acción. El Foro Económico Mundial enfatiza la importancia de la educación emprendedora para el desarrollo

Gráfico 55. Valoración de los expertos sobre programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

de las habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para crear negocios, generar empleo y crecimiento económico, promover el bienestar humano y estimular la innovación para hacer frente a los desafíos globales (Wilson, 2009).

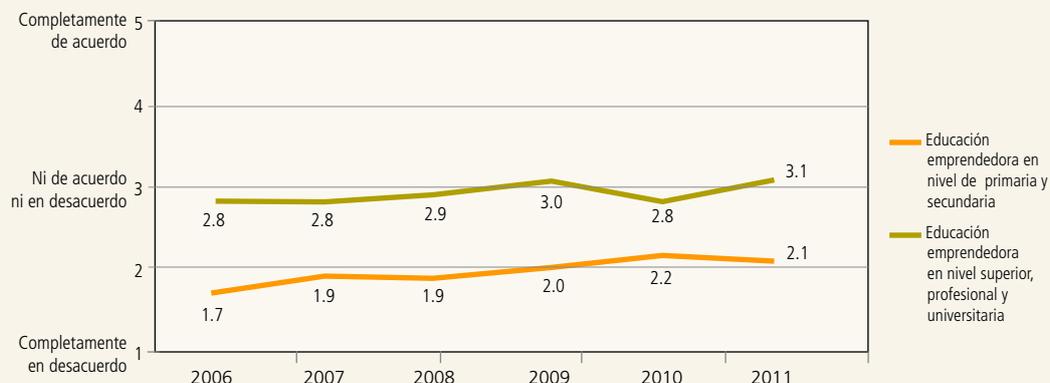
El gráfico 56 presenta la opinión de los expertos en cuanto a la categoría de educación y formación y muestra que a nivel nacional la educación en emprendimiento en los niveles de primaria y secundaria, aunque traza una ligera tendencia positiva, es aún deficiente. Se observa una mejor valoración en los niveles de educación superior y formación profesional, lo que puede explicarse por el hecho de que muchas universidades y centros superiores del país han creado centros o unidades de emprendimiento. Sin embargo, esta valoración se ha mantenido estacionaria alrededor del nivel de indiferencia (ni de acuerdo ni en desacuerdo), por lo que cabe analizar con mayor detalle las razo-

nes por las cuales, en opinión de los expertos, no se logra una educación emprendedora efectiva en nuestro país.

Algunos estudios han sugerido que mientras más temprano se conectan los niños con un entorno emprendedor, más probabilidades tienen de convertirse en emprendedores en el futuro (World Economic Forum (WEF), 2009; Henley, 2007). Sin embargo, al parecer, la percepción de los expertos sobre la educación emprendedora en los niveles de primaria y secundaria es, más bien, negativa (gráfico 57). Ellos perciben que en esta etapa del ciclo formativo son pocos los colegios que se dedican a estimular la creatividad, la autosuficiencia, la iniciativa personal, y la adquisición de conocimientos en economía y en emprendimiento.

Una experiencia emprendedora anterior a la adultez se ha relacionado con la propensión a emprender (Boyd & Vozikis, 1994). Por ello,

**Gráfico 56. Evolución de la opinión de los expertos sobre educación y capacitación emprendedoras, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 57. Opinión de los expertos sobre educación emprendedora, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

preocupa que los expertos perciban que se pone escaso énfasis en el emprendimiento en las instituciones educativas de nivel básico. Ellos opinan que si bien hay iniciativas orientadas a que los alumnos aprendan los principios de economía de mercado y la puesta en marcha de un negocio, el nivel de impacto en la población de estas iniciativas

es muy limitado, debido a que están restringidas a solo algunas instituciones educativas privadas. Es de esperar que esta situación se revierta si se cumple el marco político del Ministerio de Educación al 2016 (Minedu, 2011), que establece como política prioritaria que los niños y los adolescentes logren aprendizajes de calidad con énfasis en la

comunicación, las matemáticas, la ciudadanía y las capacidades científico-productivas. La agenda de competitividad 2012 propone:

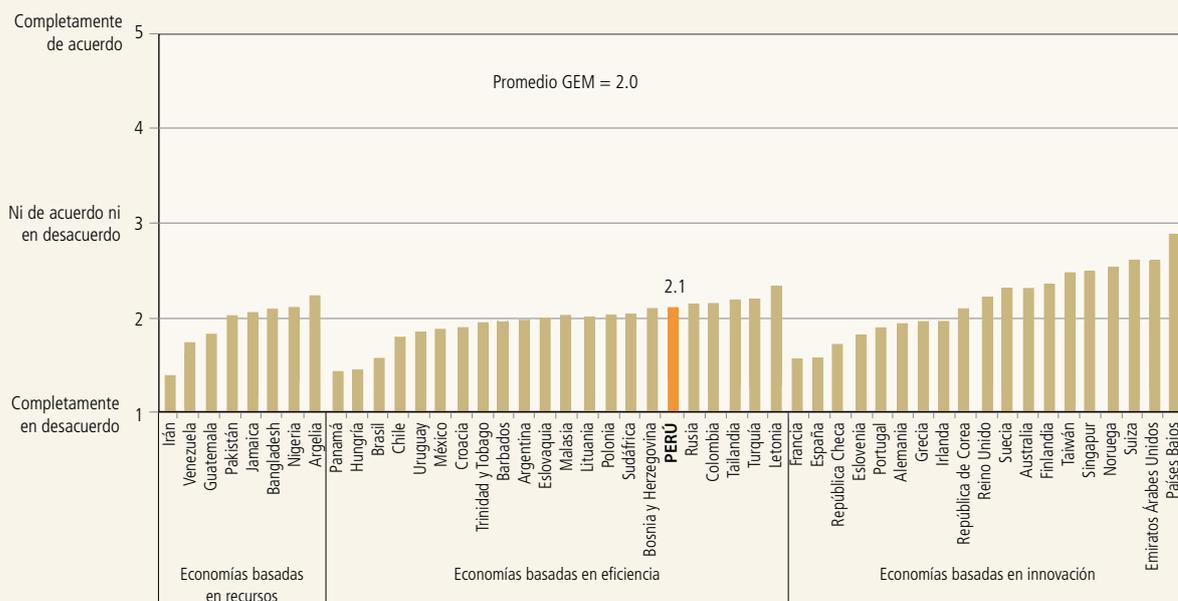
... incorporar en el currículo de la educación básica regular el desarrollo de capacidades para el emprendimiento como parte de los aprendizajes fundamentales, en conocimientos, herramientas y actitudes de los estudiantes, dotando a los docentes de metodologías para promover la innovación y gestión de pequeños proyectos e incorporando en los materiales educativos que distribuye el Ministerio de Educación el sentido de la innovación y la creatividad empresarial. (MEF, 2012).

Por otro lado, la educación emprendedora formal puede influir en la percepción de los estudiantes universitarios acerca del emprendimiento como una opción de carrera (Hatten & Ruhland, 1995; Hansemark, 1998), así como en la propensión de los adultos a

emprender (Gorman, Hanlon & King, 1997). Por ello, es alentador que, para el caso de la educación emprendedora en el nivel superior y la capacitación continua, la valoración de los expertos se haya incrementado y se haya logrado una evaluación positiva en los aspectos relacionados con los sistemas de formación profesional y formación continua, así como con la formación en administración, dirección y gestión de empresas. Sin embargo, respecto a la preparación en las universidades y centros de enseñanza superior, la puntuación no ha variado, se mantiene con valores negativos.

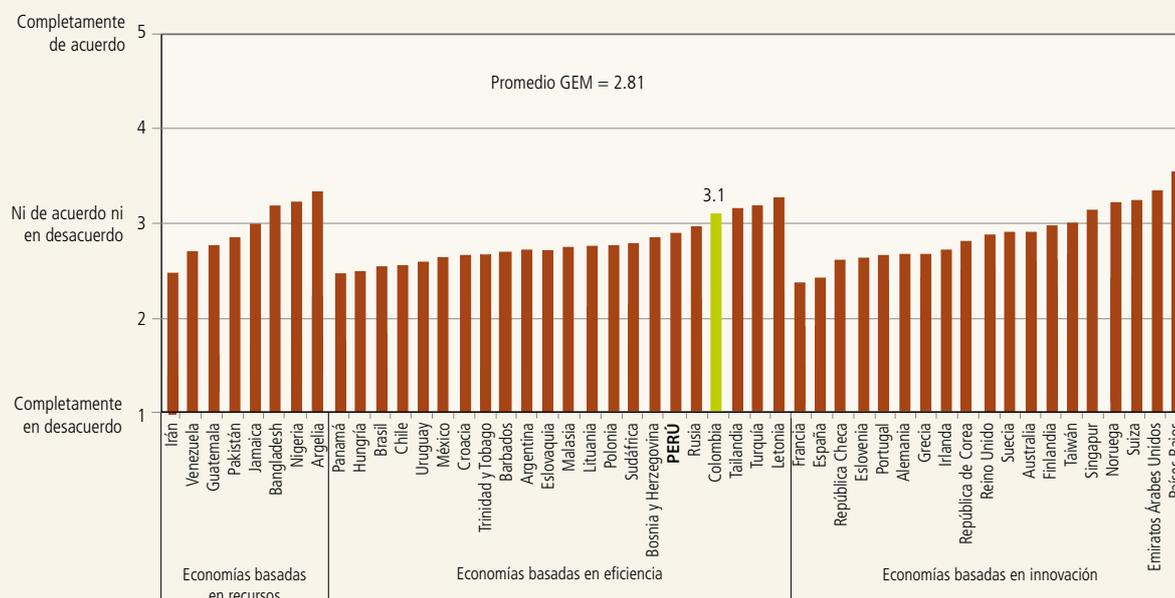
El gráfico 58 muestra la valoración de los expertos acerca de la educación para el emprendimiento a nivel primaria y secundaria en los países del ámbito GEM. Se mantiene el hecho de que todos los países reciben una valoración desfavorable (menor a 3), aunque la calificación tiende a ser mayor en los países con economías basadas en innovación. Entre

**Gráfico 58. Valoración de los expertos sobre educación emprendedora en los niveles primario y secundario, GEM 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 59. Valoración de los expertos sobre educación emprendedora en el nivel postsecundario, GEM 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

los países con economías basadas en recursos, destacan Pakistán, que ha mostrado el mayor incremento en la valoración de los expertos (pasó de 1.5 a 2.0), y Argelia, que muestra la mayor valoración de los expertos. Entre los países con economías basadas en eficiencia, Letonia se mantiene como el país mejor calificado de su grupo, aunque ha disminuido en mayor proporción con relación al resto de países de su grupo. Por otro lado, los Países Bajos obtienen la mayor calificación de la serie GEM con un valor de 2.9, muy cerca del nivel 3, y el país que más ha mejorado su calificación ha sido Suiza, que ha pasado de 2.3 en el 2010 a 2.6 en el 2011.

El gráfico 59 compara la valoración de los expertos sobre la educación emprendedora postsecundaria. Muestra que son varios los países que sobrepasan el nivel 3, de indiferencia, entre los cuales está el Perú. Entre los países con economías basadas en recursos, Guatemala (3.3), Venezuela (3.2) y Bangladesh (3.2) encabezan la lista. Por su parte,

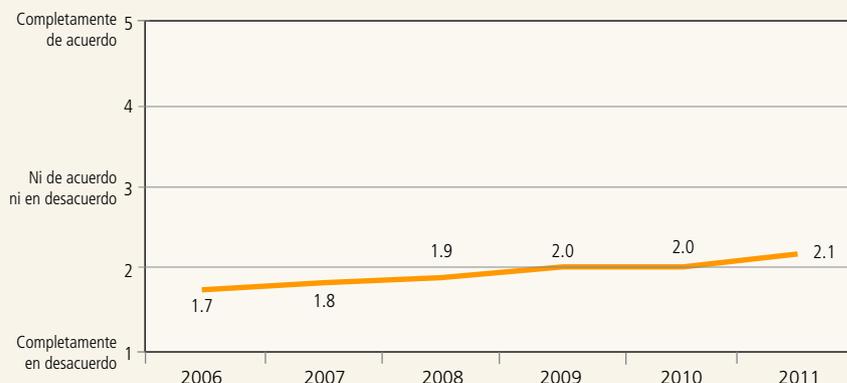
Colombia (3.2), Tailandia (3.2), México (3.1) y el Perú (3.1) reciben los mejores puntajes en educación emprendedora postsecundaria entre los países con economías basadas en eficiencia. Entre los países con economías basadas en innovación, destacan Suiza, con la mejor valoración (3.5), y Suecia, con el mayor incremento de su calificación con respecto al año 2010 (de 2.3 a 2.8).

### 5.2.5. Grado de transferencia de I+D

La innovación está estrechamente vinculada al emprendimiento (Zhao, 2005; Hindle, 2009), y justamente las políticas y el entorno institucional son importantes determinantes del emprendimiento innovador (Naudé, Szirmai & Goedhuys, 2011).

El gráfico 60 muestra que los expertos califican en forma desfavorable la transferencia de tecnología e I+D para el emprendimiento, aunque se observa una leve tendencia positiva. Parte de este problema radica en que

**Gráfico 60. Evolución de la opinión de los expertos sobre transferencia de I+D, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

en el Perú no existe aún una cabeza visible en este aspecto ni una política coherente de ciencia, tecnología e innovación tecnológica que sea incluyente, descentralizada, pueda integrar, además del Estado, a la academia y el empresariado, y que ponga énfasis en la importancia del desarrollo tecnológico para dar respuesta a los problemas de los emprendedores.

A juicio de los expertos, todas las variables incluidas en esta EFC han sido negativamente evaluadas (gráfico 61), lo cual significa que las empresas nuevas no poseen el mismo acceso a las nuevas tecnologías ni a la investigación que las empresas ya consolidadas, y que tampoco existe una adecuada ni eficiente transferencia tecnológica desde las universidades a las empresas.

Además, según los expertos, prevalece la incapacidad de las empresas para financiar tecnología de punta, y son escasos los subsidios ofrecidos por el gobierno para que las nuevas empresas accedan a tecnologías y conocimientos. Respecto a este tema, algunos avances se pueden destacar, como el caso del Fondo para la Innovación, la Ciencia

y la Tecnología (Fincyt), que fue creado con un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para el financiamiento de proyectos de innovación tecnológica. Paralelamente, en el 2006 el MEF creó un fondo de casi 70 millones de dólares denominado Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (Fidecom), que promueve el desarrollo de proyectos de innovación productiva con participación empresarial que sean útiles para el incremento de la productividad y la competitividad. En parte, el alcance limitado de estos fondos radica en su poca difusión entre el empresariado, así como en la limitada capacidad de los microempresarios para elaborar proyectos que reúnan los requisitos exigidos para estos fondos concursables.

Aunque es el aspecto mejor valorado en esta EFC, es evidente la debilidad en la base científico-tecnológica del país, que dificulta la creación de empresas de esta naturaleza a nivel mundial e impide a los inventores y científicos la explotación comercial de sus ideas. El sector privado prefiere comprar tecnologías que invertir en investigación. Un esfuerzo para facilitar la vinculación de cien-

Gráfico 61. Opinión de los expertos sobre el grado de transferencia de I+D, GEM Perú 2011



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

tíficos a la empresa lo constituye la iniciativa de cinco universidades peruanas<sup>9</sup> que se han unido para formar la Red de Investigación, Desarrollo e Innovación (Red IDI), cuyo propósito es desarrollar proyectos de innovación tecnológica empresarial, trabajando en conjunto con los gremios o las empresas, el Estado y la cooperación internacional.

El gráfico 62 muestra que la valoración de los expertos sobre el grado de transferencia tecnológica e investigación y desarrollo aún se encuentra por debajo del promedio de la serie GEM. Para remediar esta limitación se necesita asignar recursos que fortalezcan el sistema institucional público, académico y privado. En la Agenda de Competitividad 2012, se menciona como primera línea estratégica a la ciencia, tecnología e innovación, y

<sup>9</sup> Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM), Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y Universidad Peruana Cayetano Heredia (UPCH).

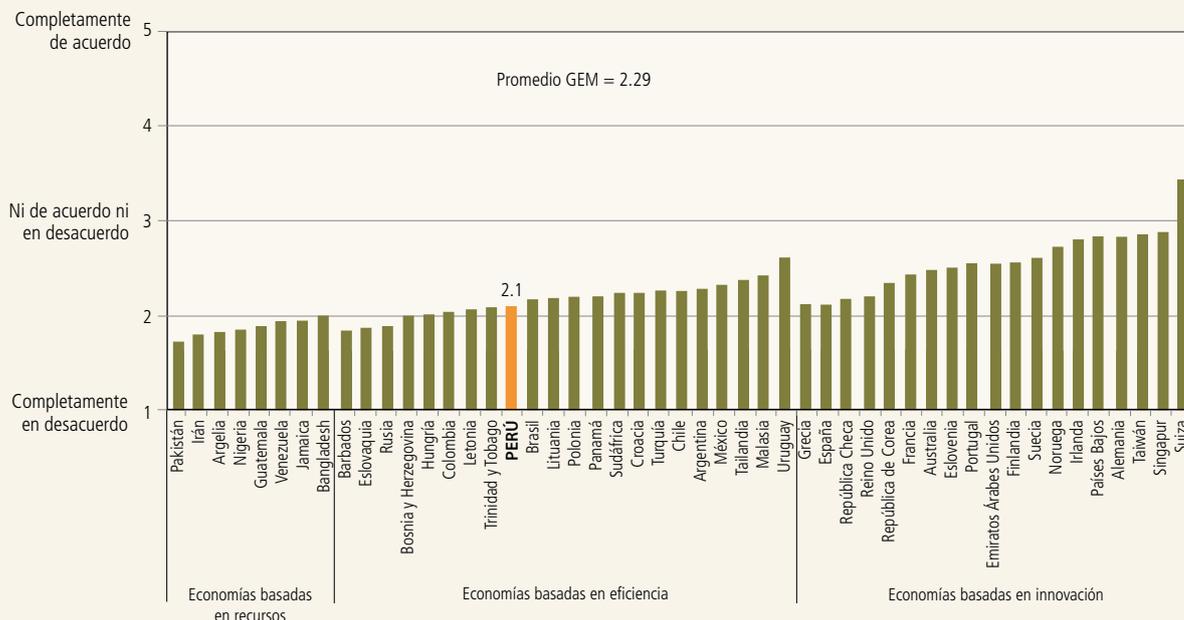
se destacan las medidas para incrementar el financiamiento y la eficiencia en el gasto de investigación y desarrollo, disminuir el déficit de investigadores, entre otras.

En la serie GEM, se observa marcadas diferencias entre los tres grupos de desarrollo económico. En general, la valoración de los expertos es mayor mientras mayor sea el nivel de desarrollo. Destaca Suiza, por ser el único país en la serie GEM cuyos expertos han valorado favorablemente el estado de esta EFC, y Suecia, que obtiene el mayor aumento en la valoración (de 2.2 a 2.6).

### 5.2.6. Acceso a infraestructura profesional y comercial

Por las necesidades que van surgiendo en el quehacer empresarial, el acceso a servicios especializados es un punto que es necesario fortalecer. El avance tecnológico e Internet han permitido la diversificación de las formas de contar con servicios empresariales,

Gráfico 62. Valoración de los expertos sobre el grado de transferencia tecnológica e I+D, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

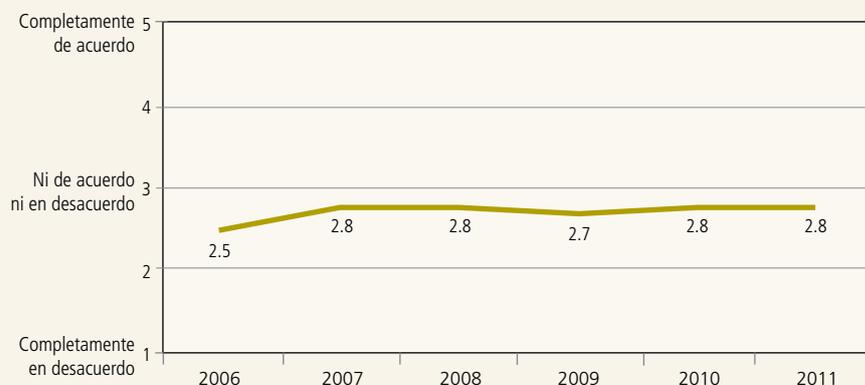
inclusive en función de la disponibilidad del tiempo del interesado, sin restricción alguna por la ubicación geográfica. Sin embargo, aún el acceso a servicios profesionales para los empresarios es limitado. Cabe proponer intervenciones para el desarrollo de servicios dirigidos a las empresas teniendo en cuenta que estos dotan al empresariado de una mayor competitividad y son facilitadores de la innovación y el emprendimiento.

El gráfico 63 muestra que la valoración de esta EFC por los expertos no ha variado prácticamente en 6 años de seguimiento, y menos aún conseguido alcanzar puntuaciones favorables, a pesar de que las calificaciones están cerca del punto de indiferencia. Esta situación puede significar un reto y una oportunidad, no solo para los quienes emprenden en infraestructura, sino también para colocar estándares internacionales a esta industria, lo que sin duda requerirá actividades complementarias, principalmente con relación a la educación y la capacitación.

El gráfico 64 muestra que, según los expertos, además de que en el Perú no habría suficiente soporte profesional ni comercial para darles apoyo a las nuevas empresas, estas mismas empresas no podrían absorber fácilmente los costos de utilizar subcontratistas, proveedores y consultores; de ambas variables, la segunda es la que obtiene el peor resultado. De acuerdo con las opiniones de los expertos, la asociatividad empresarial es atractiva para los emprendedores solo si les asegura mayor poder de negociación frente a amenazas a su industria, por lo que la mayoría prescinde de los beneficios adicionales que otorgan las asociaciones tipo cámaras de comercio, como el desarrollo de redes de información y cooperación, oportunidades de negocios entre los socios, etc.

La variable mejor calificada, aunque en rango negativo, es la referida a si las empresas nuevas y en crecimiento pueden conseguir fácilmente buenos servicios legales y de contabilidad. Más difícil es, al parecer, con-

**Gráfico 63. Evolución de la opinión de los expertos sobre acceso a infraestructura profesional y comercial, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 64. Opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura profesional y comercial, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

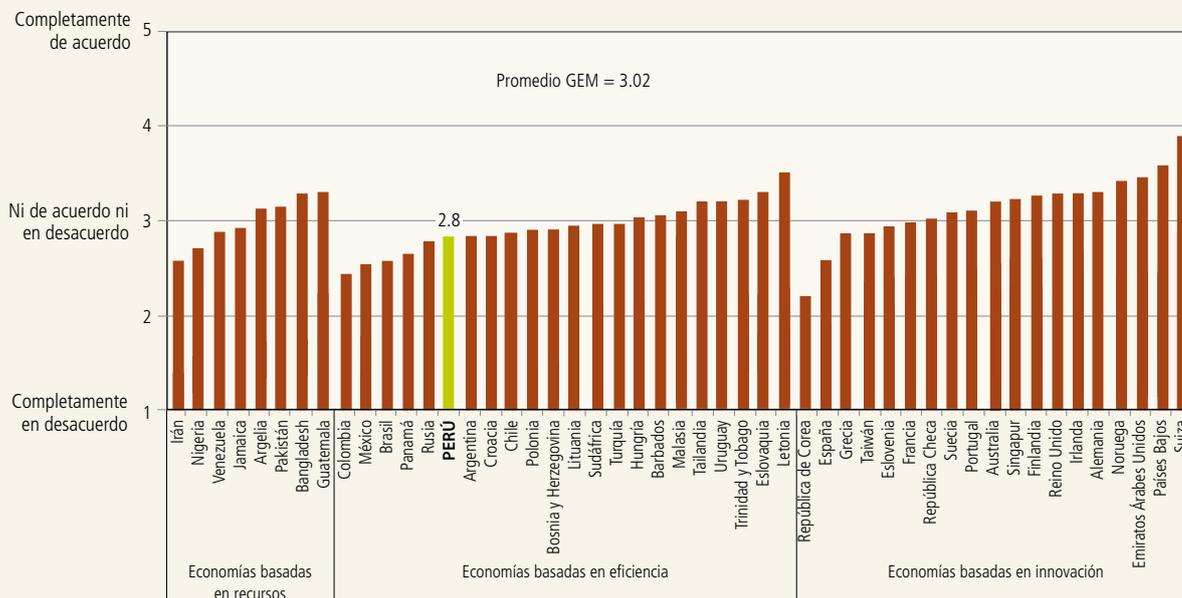
seguir buenos subcontratistas, proveedores y consultores.

En el caso de los servicios bancarios, los expertos les otorgan una calificación no muy alta, porque si bien pueden ser diversos, los emprendedores registran un bajo nivel de utilización, cuya causa se debe a dos factores: la situación financiera de las pequeñas empresas (pocas ventas, baja rentabilidad) y

su imposibilidad de ofrecer adecuadas garantías, en parte porque estas no se encuentran saneadas legalmente (Wong, 1999).

Comparada con los demás países, tal como muestra el gráfico 65, en el Perú la infraestructura comercial y profesional para el emprendimiento obtiene de los expertos una calificación por debajo del promedio GEM. En general, los países con economías

Gráfico 65. Valoración de los expertos sobre el acceso a infraestructura profesional y comercial, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

basadas en innovación presentan mejores puntuaciones, dado su nivel de desarrollo. Destaca suiza, que además de liderar la serie GEM en esta EFC, es el país cuya calificación ha recibido el mayor incremento (de 3.4 a 3.9).

### 5.2.7. Apertura del mercado interno

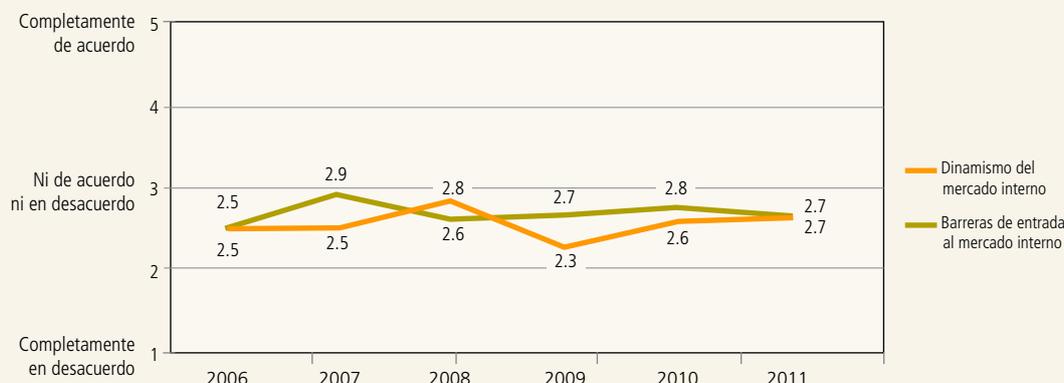
El estudio revisa la apertura del mercado interno sobre la base de los resultados de dos subcategorías: el dinamismo del mercado y las barreras de entrada a las nuevas empresas. Como puede observarse en el gráfico 66, al igual que en años anteriores no hay ninguna tendencia clara en la evolución de estas dos subcategorías, solo que el Perú continúa en rangos negativos. Si bien el proceso de apertura económica originó que el país impulse su crecimiento a partir del incremento de las exportaciones y su consolidación como importante receptor de inversiones extranjeras y como destino turístico, a juicio de los expertos los empre-

dedores, sobre todo los de las regiones, no están adecuadamente informados acerca de las oportunidades y ventajas que ofrece este nuevo escenario ni las que derivan de los acuerdos comerciales suscritos.

El gráfico 67 muestra la valoración de los expertos para cada una de las variables consideradas en esta EFC. En cuanto al dinamismo del mercado, aunque las calificaciones son negativas, los expertos dan cuenta de un ligero avance en relación con el mercado para empresas (sube de 2.6 a 2.7), no así para el mercado de consumo, que no ha experimentado cambios.

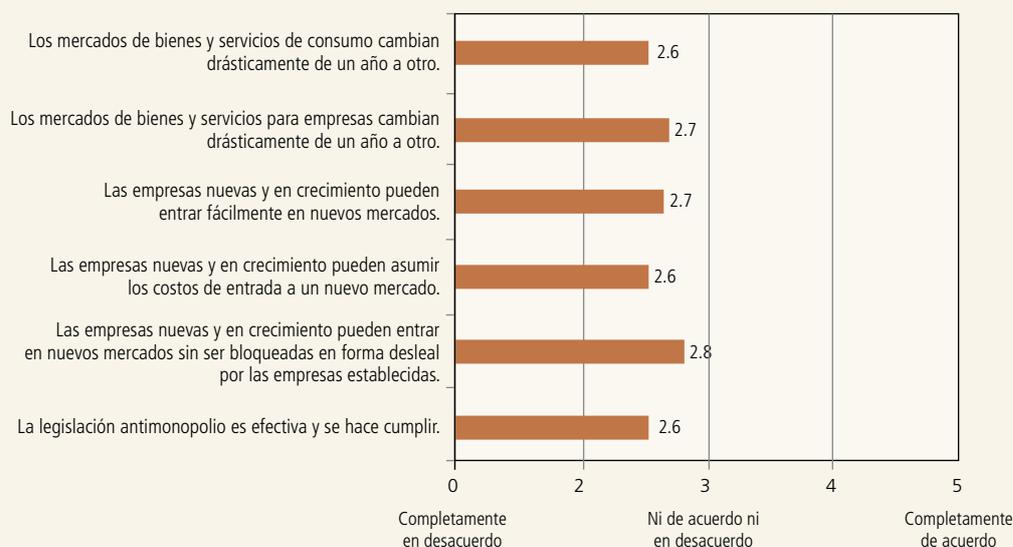
En cuanto a las barreras de entrada al mercado interno, los expertos les otorgan una valoración desfavorable, ya que, desde su punto de vista, no es fácil para las nuevas empresas entrar a nuevos mercados, en parte por el costo que ello significa. En algunos casos, el costo de entrada es alto por las particularidades de la industria (por ejemplo,

**Gráfico 66. Evolución de la opinión de los expertos sobre apertura del mercado interno, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 67. Opinión de los expertos sobre la apertura del mercado interno, GEM Perú 2011**



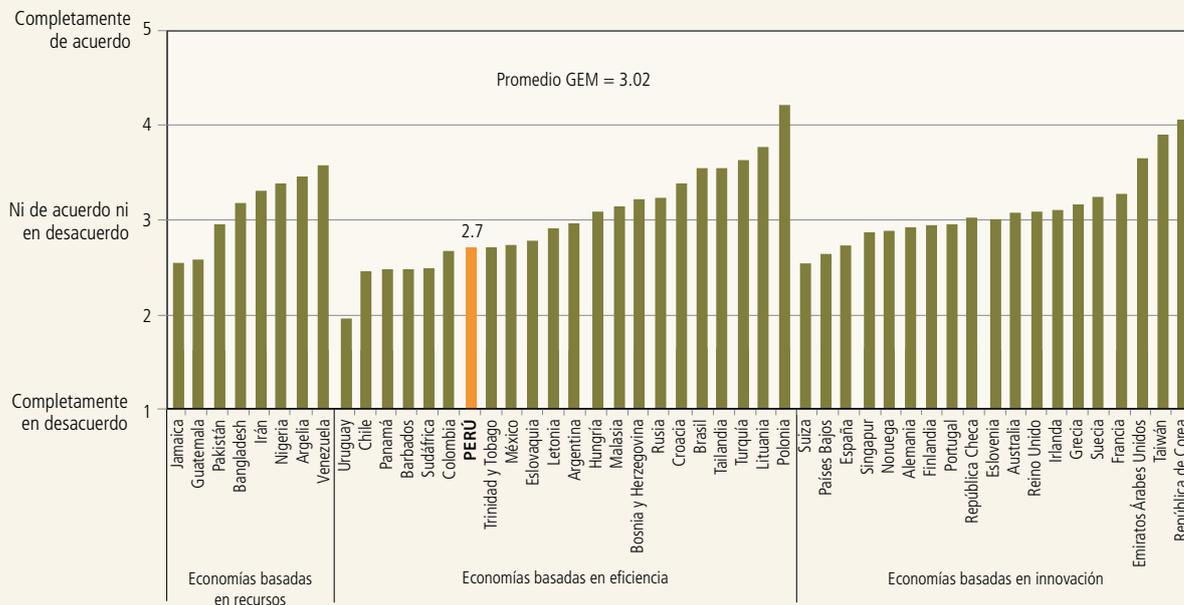
Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

costos fijos muy altos), mientras que en otros el costo se incrementa porque las empresas ya establecidas han desarrollado estrategias que dificultan la incorporación de nuevos competidores o porque las legislaciones poco eficientes y las trabas burocráticas significan un costo de oportunidad muy elevado para las empresas entrantes.

Asimismo, los expertos critican la permisividad de las autoridades cuando de cumplir la legislación antimonopolio se trata, de modo que en algunos casos el mercado concentra pocas empresas.

El gráfico 68 muestra la valoración de los expertos respecto del dinamismo del mercado

Gráfico 68. Valoración de los expertos sobre el dinamismo del mercado interno, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

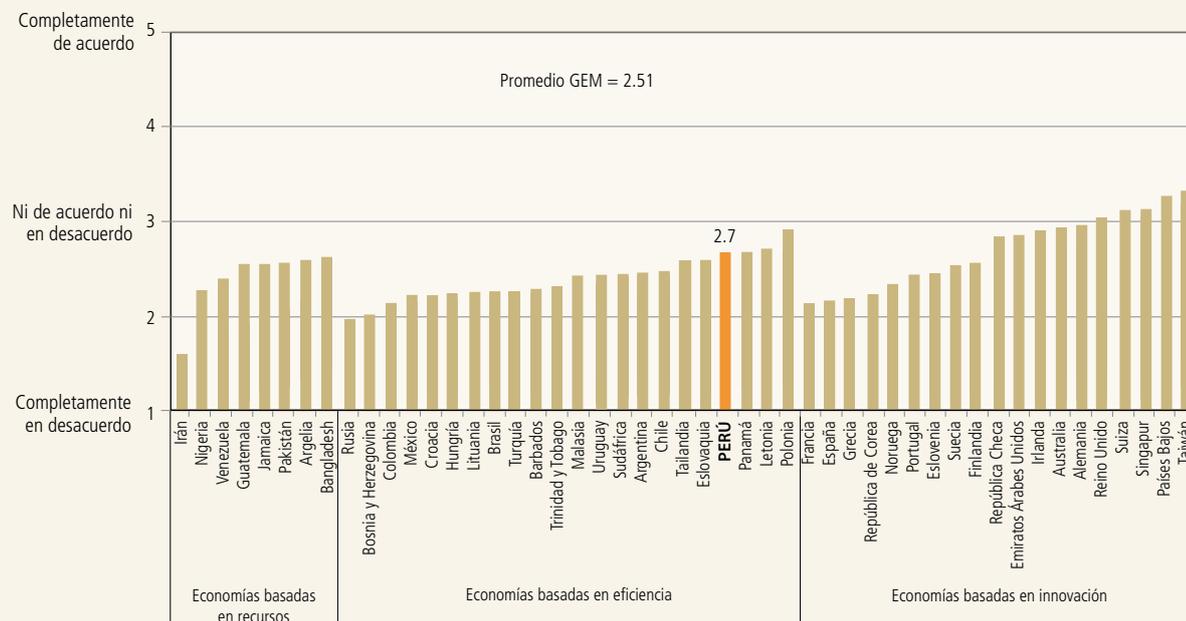
en cada país de la serie GEM. Los países con economías basadas en recursos logran, en promedio, un mayor dinamismo de mercado que los otros dos grupos de países: 5 de los 8 países del grupo obtienen calificaciones positivas. Sin embargo, aunque Jamaica presenta el menor dinamismo de mercado, es el país que más ha mejorado en la calificación de los expertos.

Entre los países con economías basadas en eficiencia, cabe mencionar a Uruguay, cuyo dinamismo de mercado es el menor de toda la serie GEM y cuya puntuación no ha mostrado mejoría de un año a otro. En el otro extremo se encuentra Polonia, el único país que sobrepasa el valor de 4 (4.2), el más alto de la serie GEM. En los países con economías basadas en innovación, la República de Corea y Taiwán reciben las mejores calificaciones, mientras que Suiza, que en otras EFC lidera la serie, obtiene la menor calificación de su grupo.

La apertura comercial refleja claramente el nivel de competitividad de un país, ya que revela tanto sus ventajas comparativas como su fortaleza económica y productiva, que le permite aprovechar el acceso a nuevos mercados y, al mismo tiempo, resistir el ingreso de nuevos actores foráneos. Por esta razón, no sorprende que, con relación a la apertura de mercado, los países con economías basadas en innovación obtengan la valoración promedio más alta de la serie GEM (gráfico 69).

El Perú, por su parte, a pesar de obtener una puntuación en el rango desfavorable, está por encima del promedio y es el cuarto país con mejor valoración entre las economías basadas en eficiencia. Esto se ha logrado gracias a la política sostenida de integración económica. Como consecuencia de ello, al menos el 90% del intercambio comercial peruano se realiza con países con los cuales se ha establecido o se negocian acuerdos

Gráfico 69. Valoración de los expertos sobre barreras de entrada al mercado interno, GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

comerciales; entre ellos, los tratados de libre comercio con Estados Unidos, China y la Unión Europea (Brandes, 2010).

### 5.2.8. Acceso a la infraestructura física

«La infraestructura facilita la comunicación, acerca a los actores económicos, reduce las distancias, incrementa el tamaño de los mercados, genera la posibilidad de prestar nuevos servicios, entre otros beneficios. Un país con un buen nivel de infraestructura es aquel que cuenta con carreteras, rutas aéreas, vías ferroviarias, puertos, matriz energética, infraestructura de salud, educación y saneamiento, red de comunicaciones y las plataformas logísticas adecuadas, además del mantenimiento de esta red, que permitan establecer relaciones entre los agentes económicos e incrementar su productividad.» (MEF, 2012).

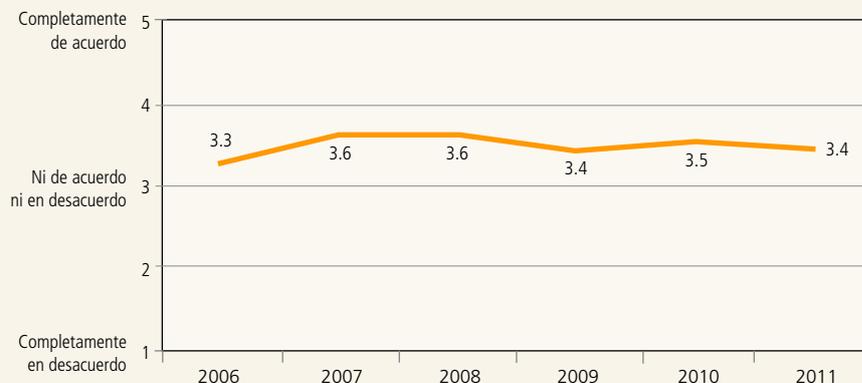
La difícil geografía del Perú demanda políticas específicas para dotarlo de una

infraestructura que potencie y consolide el crecimiento económico y el desarrollo social, vale decir, que no solo contribuya a dinamizar el entorno empresarial, sino también a aminorar la desigualdad de oportunidades en los sectores más vulnerables.

Como se observa en el gráfico 70, desde su primera participación en el GEM, el acceso de los emprendedores a la infraestructura física es la única categoría que ha mantenido una calificación positiva por los expertos. Sin embargo, no ha evolucionado favorablemente y, más bien, muestra una ligera tendencia hacia la baja.

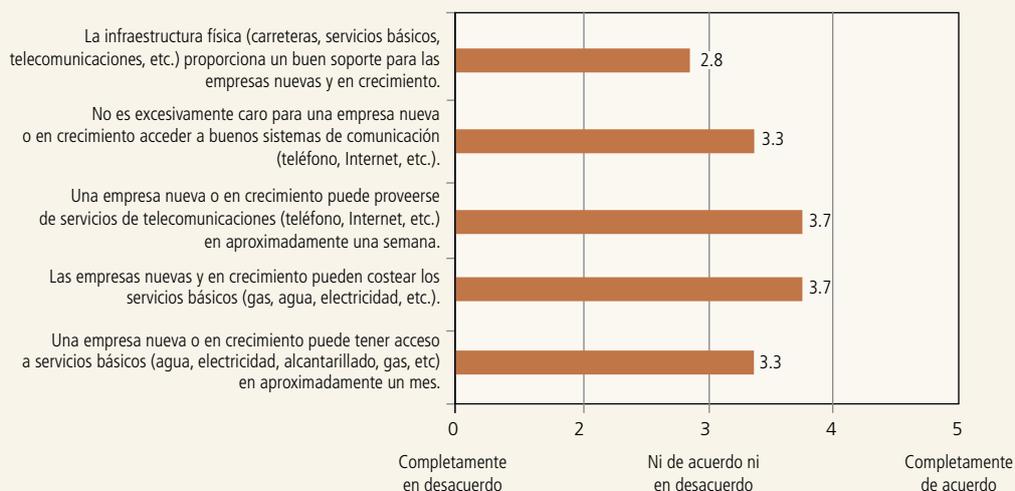
El gráfico 71 permite observar que si bien la evaluación de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física es positiva, aún es necesario fortalecer esta EFC para que se convierta en una verdadera condición facilitadora de la actividad emprendedora. Aunque es el aspecto menor valorado, es la

**Gráfico 70. Evolución de la opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 71. Opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

única de las variables que ha mejorado su calificación (de 2.6 a 2.8).

Al parecer, el déficit en infraestructura física radica en el estado y la cobertura de aspectos no tan relacionados con los servicios básicos o de comunicación. Así, los expertos consideran que el precio de los servicios tecnológicos básicos, como teléfono e Internet, son accesibles, y proveerse de estos servicios en plazos hasta de una semana

no representa una gran dificultad para las empresas nuevas y en crecimiento. Del mismo modo, acceder a los servicios básicos, electricidad, agua y gas, no representa mayor problema para estas empresas, como tampoco lo es el tiempo de espera para su instalación.

Sin embargo, al comparar la evaluación del Perú con la calificación de los expertos en otros países, se observa claramente la

llamada brecha de infraestructura (gráfico 72). El Perú se ubica en el tercio inferior tanto del grupo de economías basadas en eficiencia como del conjunto de la serie GEM. Este resultado es consistente con lo expresado en el reporte de Competitividad Global del Foro Económico Mundial sobre la calidad de la infraestructura, que coloca al Perú en el puesto 88 entre 139 países, por debajo de países vecinos como Chile (puesto 41), Uruguay (puesto 49) y Brasil (puesto 64) (Schwab, 2011).

Esta EFC es la mejor valorada en la mayoría de países del estudio GEM, sobre todo en los países de mayor desarrollo económico. Destaca, sin embargo, Guatemala, que siendo del grupo de países con economías basadas en recursos, obtiene una valoración muy favorable y ha incrementado su calificación. Lo mismo sucede con Chile, que lidera el estado de infraestructura para el emprendimiento entre los países con economías basadas en

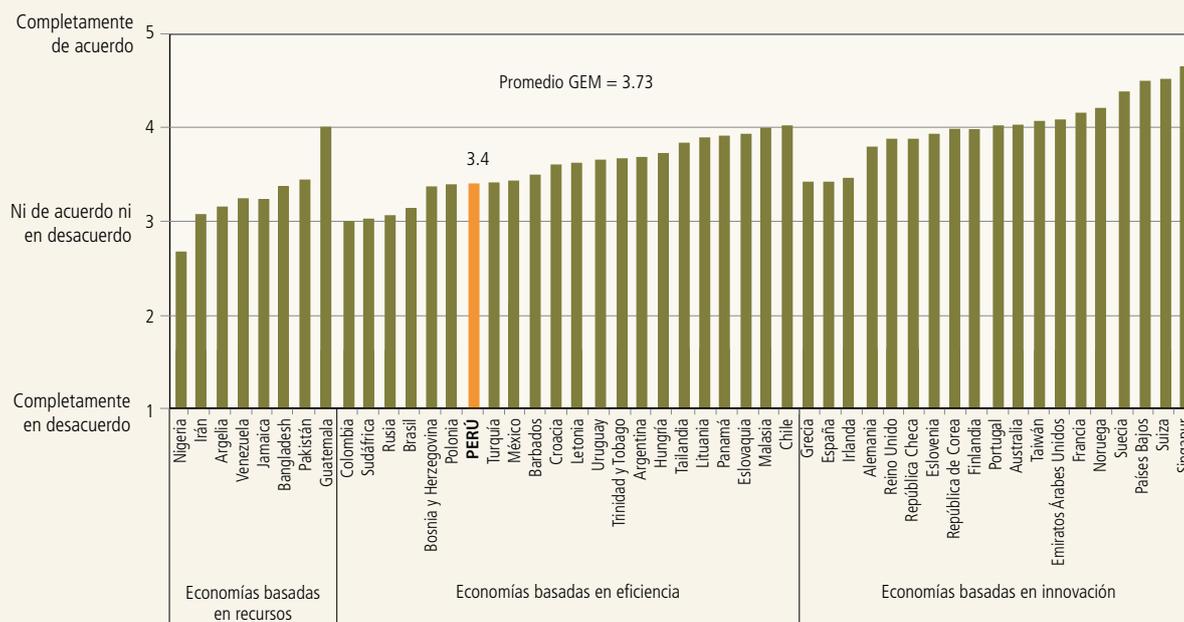
eficiencia. En los casos de Singapur y Suiza, países que lideran las calificaciones entre el grupo de economías basadas en innovación, el estado de su infraestructura está muy cerca del ideal.

### 5.2.9. Normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor

Existe una fuerte relación entre la cultura y el emprendimiento, especialmente en el caso de los emprendedores nacientes (Suddle, Beujelsdijk & Wennekers, 2007), y, por ende, entre la cultura y el desarrollo económico (McClelland, 1961). Algunos aspectos individuales, como la actitud proactiva, la motivación al logro y la creatividad, han sido también relacionados con el emprendimiento (Morris et ál., 1994; Lee et ál., 2004).

Como muestra el gráfico 73, esta es la segunda EFC en la que el Perú obtiene calificacio-

Gráfico 72. Valoración de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física, GEM 2011

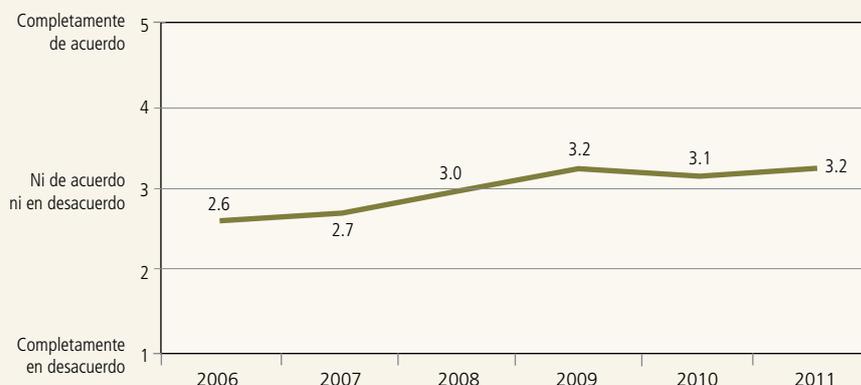


Fuente: GEM 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

nes positivas en forma consistente por 4 años consecutivos. Sin embargo, desde el 2009 esta calificación se ha estancado cerca del nivel 3 de indiferencia. Es decir, los expertos perciben que prácticamente la sociedad no ha experimentado un cambio notable en cuanto a las normas sociales y culturales que afectan el desarrollo de la actividad emprendedora en el Perú.

En este contexto, como se observa en el gráfico 74, uno de los aspectos mejor valorados por los expertos es la recompensa social respecto de los éxitos individuales conseguidos a través del empeño y el esfuerzo personal. Asimismo, son bien calificadas el énfasis puesto por la sociedad en la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal, así como el estímulo a la creatividad y

**Gráfico 73. Evolución de la opinión de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM Perú 2006-2011**



Fuente: GEM Perú 2006-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 74. Opinión de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

la innovación. Sin embargo, lo anterior contrasta con la percepción de que la sociedad no estimula la toma de riesgo empresarial ni pone énfasis en la responsabilidad individual respecto a la propia vida.

En el plano internacional (gráfico 75), comparando la percepción de los expertos en los países de la serie GEM, se encuentra que el Perú apoya la actividad emprendedora por encima del promedio mundial y es el segundo país de su grupo y el primer latinoamericano con mayor valoración. Entre los países con menor desarrollo, los expertos califican como una sociedad emprendedora a Bangladesh, Jamaica y Nigeria, mientras que lo propio sucede con Tailandia y el Perú entre los países con economías basadas en eficiencia. La sociedad taiwanesa lidera la serie de países con mayor desarrollo.

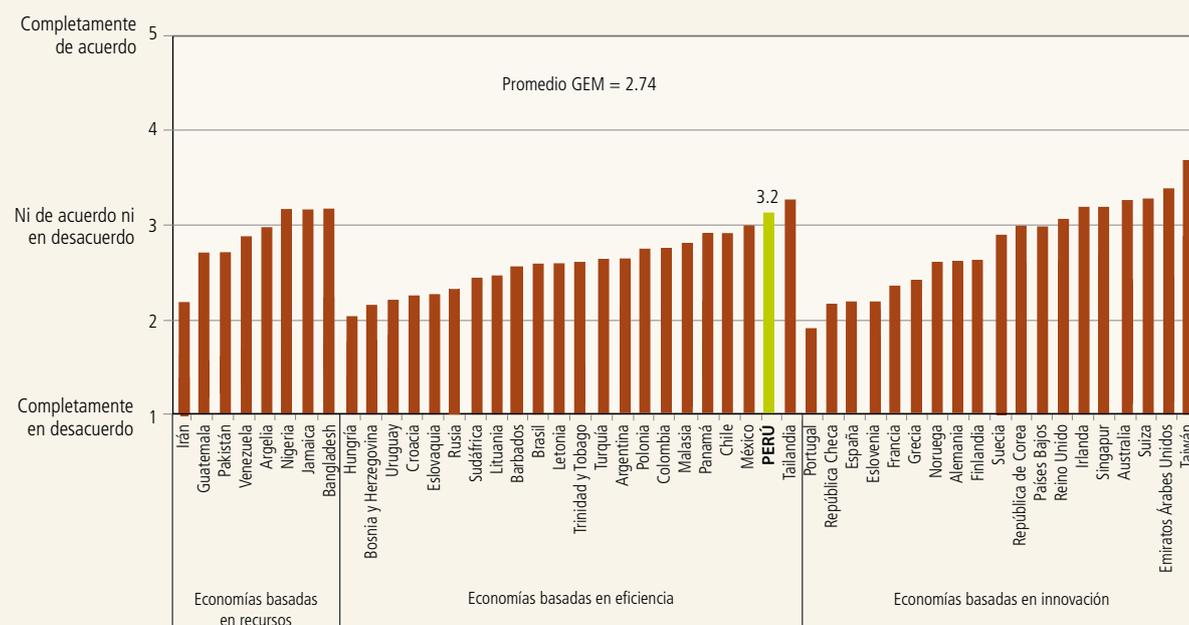
### 5.3. Condiciones específicas del entorno que apoyan la actividad emprendedora en el Perú

Según los expertos, el clima económico y las normas sociales y culturales son los principales aspectos que generan apoyo a la actividad emprendedora en el Perú. Les siguen la apertura del mercado interno y la transferencia de tecnología e I+D (gráfico 76).

Para los expertos, tanto el apoyo de la sociedad como el clima económico han sido los principales impulsores de la actividad emprendedora en el 2011.

Del total de expertos, el 47% menciona que la economía de mercado y el manejo macroeconómico responsable han sido los impulsores del emprendimiento, aunque

**Gráfico 75. Valoración de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor GEM 2011**



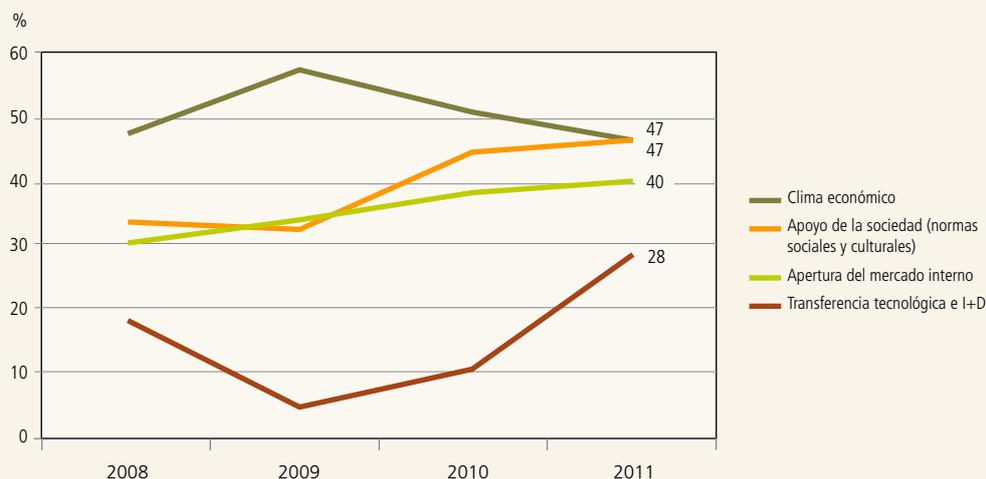
Fuente: GEM 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 76. Porcentaje de los expertos que opinaron acerca de las EFC que apoyan la actividad emprendedora, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 77. Evolución del porcentaje de los expertos que opinaron acerca de las tres principales EFC que apoyan la actividad emprendedora, GEM Perú 2008-2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

cabe resaltar que si bien esta EFC se mantiene como uno de los principales impulsores de emprendimiento, cada vez tiene menor importancia para los expertos, a la vez que

otras EFC van adquiriendo preponderancia (gráfico 77). Sin embargo, no se debe dejar de reconocer que un buen clima económico, con un poder adquisitivo en alza, incentiva el

consumo y, por tanto, expande el mercado interno, lo cual mejora las perspectivas de rentabilidad de los nuevos emprendimientos. Por otro lado, el menor impacto de la crisis económica internacional en el Perú favorece la percepción de un mercado interno más sólido, por lo que los emprendedores han mostrado mayor interés en invertir en negocios locales.

Un porcentaje similar de expertos (47%) menciona a la sociedad como primera estimulante del emprendimiento. Los expertos refieren que en este aspecto los medios de comunicación han tenido un rol preponderante en incrementar la percepción positiva del emprendimiento mostrando los modelos de rol de los emprendedores locales exitosos o dando a conocer casos de éxito del extranjero que se pueden emular o utilizar de base para emprendimientos locales. También, las nuevas tecnologías de comunicación permiten estrategias de marketing y publicidad más económicas que pueden llegar a más personas.

Asimismo, los medios han contribuido al fortalecimiento de la identidad y la autoestima del poblador peruano, así como a la revaloración de nuestros recursos naturales, cuyo aprovechamiento ha impulsado nuevas ideas de negocio. Es el caso de la gastronomía peruana, cuyas características hacen posible que la oferta, que de por sí es variada y abundante, pueda expandirse aun más y mejorar en calidad.

Los expertos destacan, además, la actitud pro emprendedora del poblador peruano, evidente por la incursión, con fuerza, de actores antes poco significativos. Por ejemplo, las mujeres, quienes son ahora más instruidas y toman mayor número de decisiones sobre el uso de sus derechos y su deseo de superación.; igualmente, los miembros de

la clase media emergente, descendientes de migrantes, más instruidos y motivados al logro, quienes han heredado las fortalezas y lecciones de sobrevivencia de sus padres. Por otro lado, muchos concursos y premios estimulan y reconocen el esfuerzo de los emprendedores e incentivan el desarrollo de nuevas ideas, planes o negocios en marcha.

La apertura comercial, mencionada por el 40% de los expertos, es la segunda condición estimulante del emprendimiento. En los últimos años, los emprendedores han tenido un horizonte de mayores oportunidades. Gracias a una política consistente de apertura e integración, hoy el Perú es reconocido como un país emergente, atractivo para las inversiones y los negocios. Los expertos destacan la expansión del mercado externo con la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio, la desregulación del mercado interno y las nuevas vías de comunicación con países limítrofes, que facilitan el comercio bilateral.

Destaca que la tercera condición más mencionada por los expertos (28%) sea la relacionada con la transferencia de tecnología, investigación y desarrollo, ya que hasta el año anterior era una de las últimas mencionadas como soporte al emprendimiento. Al respecto, los expertos comentan que la reducción del costo para acceder a herramientas tecnológicas y a tecnologías de información han contribuido a esta percepción. Asimismo, el incremento del uso de esta tecnología por las personas y los hogares promueve nuevas alternativas de consumo e incentiva la generación de negocios tecnológicos y la creación de aplicaciones informáticas que facilitan su uso.

Algunas iniciativas privadas se están desarrollando sobre la base de estimular emprendimientos por oportunidad, innovadoras y

con alto potencial de crecimiento. Además de financiamiento semilla, proveen un acompañamiento integral para consolidar las empresas seleccionadas. Es de esperar que con el tiempo están iniciativas se puedan multiplicar en todo el territorio nacional y sirvan de plataforma para el desarrollo masivo de emprendimientos.

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

Como en el año anterior, en el 2011 las principales condiciones que obstaculizan el desarrollo de los emprendimientos son, según los expertos, las políticas gubernamentales, y el estado del soporte financiero y la educación y la capacitación (gráfico 78). Cabe observar que estas tres EFC son las principales limitantes del emprendimiento en nuestro país desde el 2008; aunque no en el mismo orden (gráfico 79). Sin embargo, es evidente que estas son las tres EFC en las que es necesario aún seguir interviniendo para promover un mayor clima emprendedor y para el mejor

aprovechamiento de las oportunidades del progreso económico.

El obstáculo más importante para el emprendimiento en nuestro país, a juicio del 67% de los expertos, sigue siendo el relacionado con las políticas gubernamentales. En parte, señalan los expertos, porque el tema del emprendimiento se aborda en el contexto de la problemática de las mypes, quizás en razón de que estas son un grupo de interés importante, pues dan cuenta de más del 95% del empresariado en nuestro país.

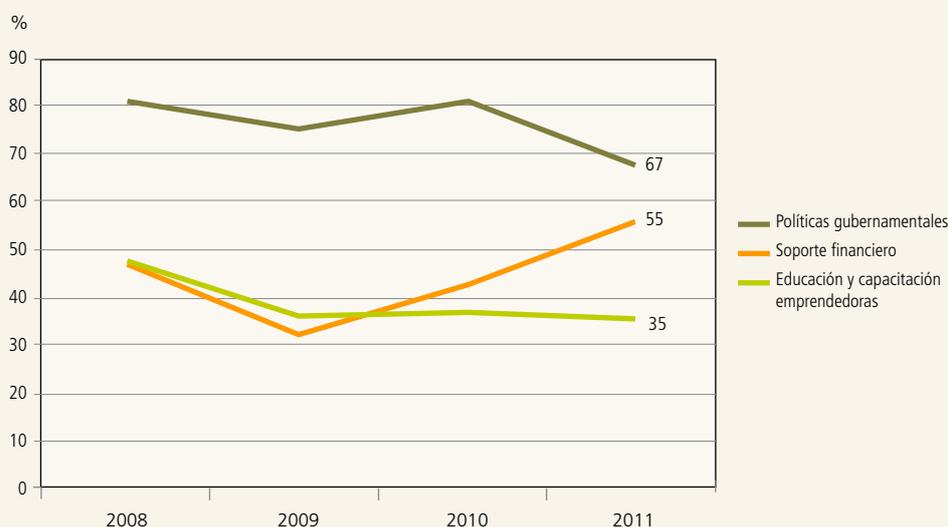
Los expertos indican que, en realidad, no existe todavía voluntad política para considerar al emprendimiento como un tema prioritario de la agenda nacional. Por este motivo, no existe un plan de desarrollo nacional con el emprendimiento como línea estratégica, ni voluntad o compromiso de las autoridades para hacer cumplir las normas existentes. Asimismo, los expertos mencionan la falta de un ente rector a nivel intersectorial, que establezca el marco normativo y los niveles de coordinación. Además, señalan la escasa

Gráfico 78. Opiniones de los expertos acerca de las EFC que limitan la actividad emprendedora, GEM Perú 2011



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 79. Evolución del porcentaje de expertos que opinaron acerca de las tres principales EFC que limitan la actividad emprendedora, GEM Perú 2008-2011**



Fuente: GEM Perú 2008-2011, Encuesta a Expertos Nacionales (NES).

motivación de los ejecutores públicos para alcanzar objetivos concretos en las áreas donde el emprendimiento es considerado, al menos, en el nivel táctico.

Hay un desencuentro entre los intereses de los actores institucionales participantes para incluir, en sus respectivas agendas, acciones concretas que promuevan el apoyo a los emprendimientos. Como sucede en el Estado, en los gremios e instituciones privadas a veces las acciones no sobreviven a la gestión dirigenal. Por otro lado, los expertos indican que en muchos potenciales emprendedores todavía existe el miedo a la mentalidad estatista de algunos políticos.

Como consecuencia de lo anterior, indican los expertos, las políticas públicas tienen un sesgo asistencialista. Con relación a los negocios de subsistencia, están más orientadas a favorecerlos —aliviar su carga— que a desarrollar su productividad y fomentar su crecimiento. Así, se han realizado esfuerzos para disminuir las trabas burocráticas e im-

pulsar la creación de empresas, pero no se monitorea la consolidación, ni la sostenibilidad ni el crecimiento de estas.

En cuanto a los procedimientos administrativos para la apertura de empresas, los expertos reconocen los avances en materia de simplificación de trámites con el uso de procedimientos en línea. Sin embargo, mencionan que la principal dificultad radica en los trámites municipales para la apertura de empresas, y los permisos sectoriales para la puesta en operación, además de los aspectos relacionados con el mercado de trabajo: altos costos laborales, nula flexibilización y rígida fiscalización.

En esta oportunidad, varios expertos han señalado a la corrupción, que compromete tanto al aparato estatal como al privado, como un factor limitante del emprendimiento, debido al sobrecosto económico que acarrea, sin contar con el costo social. A pesar de algunos esfuerzos institucionales por mostrar información de dominio público,

predomina la falta de transparencia en procesos concretos de compras o de selección de colaboradores.

Esta falta de institucionalidad política y la ineficacia de las autoridades anticorrupción originan una cultura de informalidad que obstaculiza la emergencia de nuevas empresas más sólidas. Así también, la falta de seguridad, por ejemplo de la propiedad intelectual, desincentiva el desarrollo de nuevos productos por parte de emprendedores pequeños.

Otro aspecto que desincentiva el emprendimiento, sobre todo el de tipo formal que contribuye con el desarrollo y proporciona empleo decente, es el relacionado con los impuestos. Los expertos opinan que el tratamiento tributario y legal para los emprendimientos es igual al de las empresas en marcha, no hay una discriminación positiva para la nueva empresa, a pesar de que se le reconoce una problemática diferente. Los expertos señalan que para muchos empresarios informales la percepción del valor generado por la formalidad es inferior a su costo.

Para el 55% de los expertos, el acceso al financiamiento es el segundo obstáculo más importante para los emprendedores. Opinan que definitivamente no existen fondos de capital semilla para los emprendedores, e incluso los pequeños empresarios con negocios en marcha tienen muchos obstáculos para el otorgamiento de créditos. Según los expertos, esta situación se debe a la falta de confianza, que además no les permite a los mismos empresarios otras formas alternativas de financiamiento, como nuevos inversionistas o la posibilidad de un *joint venture*.

Desde el ámbito privado, algunas empresas están desarrollando iniciativas para aprovechar el talento de los emprendedores. Sin

embargo, los expertos indican el carácter de estas iniciativas es muy limitado, están orientadas solo a promover los emprendimientos en un sector específico de la industria. En ocasiones, algunos concursos se convierten únicamente en herramientas mediáticas de imagen corporativa de los organizadores.

La tercera EFC que estaría limitando el emprendimiento en el Perú es, para el 35% de los expertos, el estado de la educación emprendedora en todos sus niveles. Como todos los años, ellos hacen evidente su malestar sobre la inexistencia de políticas educativas que incorporen el emprendimiento en la currícula escolar. Hasta ahora, los expertos opinan que el actual sistema de enseñanza se basa en el aprendizaje de conocimientos teóricos y deja de lado el desarrollo de competencias emprendedoras, como desarrollo del liderazgo, creatividad y organización, entre otras. Por ejemplo, la falta de experiencia en el trabajo en equipo es un limitante para el desarrollo de emprendimientos asociativos o para el crecimiento de las microempresas, por la incapacidad de las personas para formar los equipos de trabajo que se requieren.

Asimismo, los expertos coinciden en que la educación superior no estaría basada en las necesidades futuras de los potenciales emprendedores. Por ejemplo, los egresados de este nivel educativo no tienen los conocimientos básicos de marketing o finanzas que les permitan gestionar una pequeña empresa propia ni, mucho menos, para hacerla crecer. Los expertos también señalan que los empresarios tienen una gran capacidad técnica, pero una capacidad muy básica en gestión empresarial. Aunque se están gestando algunas iniciativas auspiciadas por grandes empresas, no hay centros de incubación ni sistemas de mentoría o asesoría reconocidos ni apoyados por gobiernos distritales ni regionales.

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

Los expertos también emiten juicios sobre las necesidades de los emprendedores y formulan recomendaciones, desde su perspectiva, para mejorar el contexto donde se desenvuelven los emprendimientos. El gráfico 80 muestra el porcentaje de expertos que recomiendan mejoras en cada categoría de estudio. Como todos los años, la primera EFC hacia la que el 70% de expertos recomienda orientar la mayoría de mejoras se refiere a las políticas gubernamentales. En segundo lugar, el 43% de los expertos recomendó mejoras en la educación, mientras que un porcentaje similar lo hizo para el ámbito financiero. Por último, el 30% de expertos sugirió cambios a nivel de los programas gubernamentales.

El gráfico 81 muestra la evolución de las valoraciones de los expertos en cuanto a las

EFC en las cuales sugieren más recomendaciones. Como se puede observar, los expertos opinan que falta todavía mucho por hacer en relación con las políticas gubernamentales, ya que esta EFC se mantiene como principal punto de atención. Por lo demás, se aprecia que la EFC sobre educación emprendedora va disminuyendo en importancia, mientras que las variables sobre el entorno financiero y los programas gubernamentales captan la atención de los expertos.

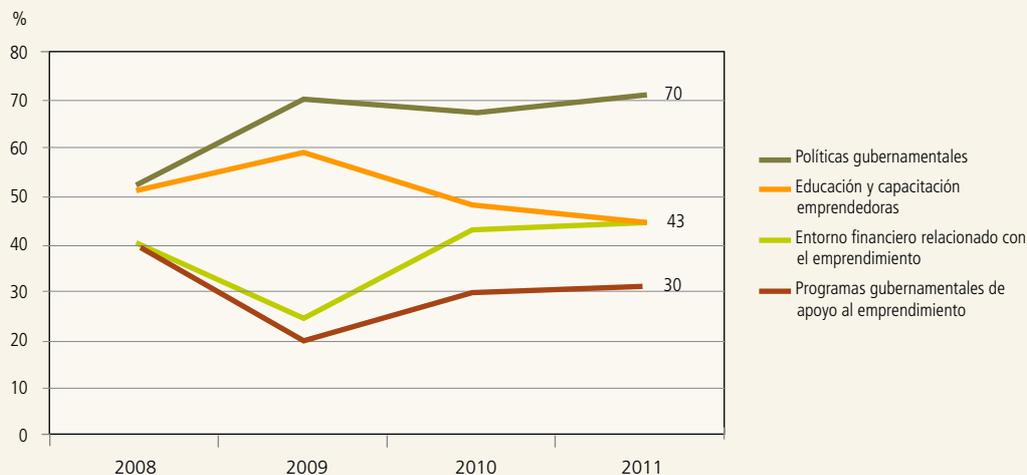
Los expertos reclaman, en primer lugar, estabilidad normativa que trascienda los gobiernos, tanto el central como los locales. Para ello, coinciden en la necesidad de una política de Estado donde el emprendimiento sea considerado una línea de acción estratégica, con un ente rector debidamente definido a nivel gubernamental, con capacidad de convocatoria, que articule el interés y la voluntad de los actores participantes. Y que se monitoree, a través de indicadores multianuales, el cumplimiento de los compromisos que se vayan asumiendo.

**Gráfico 80. Recomendaciones de los expertos acerca de medidas necesarias para fomentar la actividad emprendedora, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 81. Evolución de las tres EFC con más recomendaciones de los expertos para promover la actividad emprendedora en el país, GEM Perú 2008-2011**



Fuente: GEM Perú 2008-2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

La mayoría de expertos reclama la necesidad de promulgar una ley de emprendimiento, que considere el apoyo necesario para los emprendimientos femeninos y potencie el rol de las incubadoras de empresas. Demandan un marco legal y tributario especial para las nuevas empresas, con incentivos que premien el crecimiento o el logro de las metas trazadas.

También mencionan la necesidad de incorporar a los gobiernos locales y regionales en la promoción de emprendimientos, tanto para facilitar los trámites e impuestos, como para mejorar la comunicación con los emprendedores, de modo que los programas específicos tengan en cuenta sus verdaderas necesidades. Asimismo, recomiendan desarrollar actividades para generar un espacio de intercambio entre empresas dentro y fuera de la comunidad. En cuanto a la burocracia, opinan que es necesario impulsar y difundir los procedimientos administrativos mediante el sistema de “Ventanilla única” y proveer mayor asesoría profesional. Los funcionarios necesitan ser capacitados para dar eficientes servicios a los emprendedores.

En segundo lugar, como EFC con mayores recomendaciones de los expertos figuran las categorías de educación emprendedora y financiamiento para emprendedores, en iguales proporciones.

En cuanto al tema educativo, se insiste en promover la cultura emprendedora desde los niveles básicos de la educación, incluyendo cursos que desarrollen la creatividad, el liderazgo y la gestión empresarial.

Respecto a la educación superior, opinan que es necesario incentivar la investigación de mejores prácticas de gestión e impulsar laboratorios y campos de investigación en las universidades. Recomiendan que se exija a los graduados universitarios la sustentación de una tesis de investigación y otras opciones, como, en las carreras afines a la administración, la creación de una empresa que haya cumplido las expectativas propuestas. De este modo se desarrollaría en los futuros profesionales un pensamiento crítico basado en lo investigado o experimentado en la realidad.

Sobre el financiamiento para los emprendedores, que ha empezado a preocupar a un alto porcentaje de expertos, estos opinan que es necesaria una mayor difusión de las formas de financiamiento existentes y la forma de acceder a ellas. Para ellos, es fundamental incentivar líneas de crédito, sobre todo para nuevos proyectos con potencial de crecimiento.

Los expertos coinciden en que, actualmente, el acceso al financiamiento en el sistema bancario depende de las garantías reales, y los negocios en sus niveles iniciales de desarrollo no pueden ofrecer garantías reales suficientes por lo limitado de su patrimonio. De modo que estimular la creación de más fondos de garantías permitiría asegurar la recuperación del préstamo e incentivar a las entidades financieras para que apoyen proyectos, sobre todo en industrias de base tecnológica o de servicios, que generalmente significan un mayor riesgo. Si esto se logra, los nuevos empresarios podrían iniciar sus negocios con un pequeño apalancamiento de su capital de trabajo.

Otro tema de discusión supone la situación del mercado de capitales para las nuevas empresas. En los casos como la minería, frente a una oferta bancaria muy reducida, los mecanismos de la Bolsa de Valores son una posibilidad de financiamiento para la ejecución de proyectos. Sin embargo, los expertos opinan que desarrollar el mercado de capitales con miras a una mayor participación de empresas empieza por eliminar las enormes desventajas tributarias que tiene respecto del sistema bancario y que encarecen su uso como fuente de financiamiento.

Los programas gubernamentales de apoyo para emprendedores son, de acuerdo con la opinión de los expertos, la cuarta categoría donde se necesita mayor intervención

para estimular el emprendimiento en el país. Es necesario, para ello, definir aquellos sectores estratégicos con mayor potencial y promoverlos con programas especiales. Deben desarrollarse programas enfocados a orientar y acompañar a los emprendedores, con indicadores claves y medidas concretas. Es necesario también desarrollar programas dirigidos a los emprendimientos consolidados, para fomentar la adopción de prácticas de innovación de procesos e innovación tecnológica.

Según los expertos, debe impulsarse la generación de incubadoras en las capitales de todo el país, para fomentar programas dirigidos a emprendimientos en zonas rurales, que son las más desprotegidas. Se recomienda también aprovechar la generación de los ingresos regionales generados por la minería, pesca, etc., con la creación de fondos concursables para incubadoras de empresas que incluyan programas de asesoría y monitoreo con los cuales promover la consolidación y el crecimiento de los emprendimientos.

Por último, algunas recomendaciones de los expertos sobre otras EFC se mencionan a continuación.

Los expertos ponen énfasis en la necesidad de modernizar la infraestructura física y de comunicaciones para potenciar las actividades productivas, integrar económicamente al país, facilitar las exportaciones, disminuir los costos logísticos, etc. Es necesario, opinan, realizar el mantenimiento continuo a la infraestructura pública para prolongar su vida útil y, por ende, lograr una inversión más eficiente. Recomiendan impulsar las asociaciones público-privadas, que aumentan los niveles de eficiencia. Asimismo, proponen la creación de un programa de infraestructura para el comercio (tipo MiVivienda o Techo Propio), pero orientado a locales e infraes-

estructura comercial, que faciliten el acceso a la propiedad. Por todo ello, la inversión en infraestructura debe considerarse también un aspecto crítico debido al déficit existente.

No hay que perder de vista el desarrollo de mayor infraestructura de comunicaciones; al respecto, afirman que debe incidirse en dotar de acceso a Internet a todo el país y, especialmente, a las zonas remotas. Mencionan

también la posibilidad de una normativa que obligue a la implementación de infraestructura de servicios eléctricos y agua potable en plazos razonables y específicos.

Por último, los expertos señalan la necesidad de la creación de alianzas estratégicas entre los agentes de mercado, e idealmente la formación de *clusters* y parques industriales innovadores.

# 6. TEMA ESPECIAL 2011

## Actividad Emprendedora del Empleado

---

Como se mencionó en el capítulo 1, la Actividad Emprendedora de los Empleados (EEA) es un tipo especial de emprendimiento, en el sentido que apunta a la creación de nuevos negocios en el seno de una empresa en marcha. Comparte muchas características con el concepto general del emprendimiento, como la toma de la iniciativa, la búsqueda de oportunidades y la innovación.

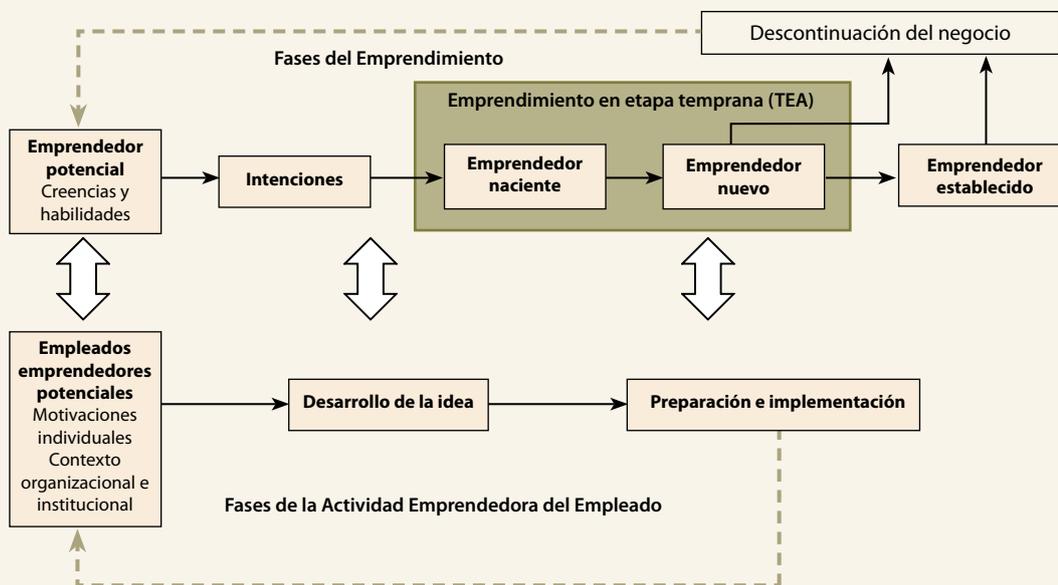
Para el GEM, los empleados emprendedores son:

... aquellos empleados involucrados en el desarrollo de actividades de negocio para su principal empleador, como por ejemplo, el desarrollo o lanzamientos de nuevos productos o servicios, la creación de nuevas unidades de negocio, un nuevo establecimiento o uno subsidiario (Bosma et ál., 2012).

En la actividad emprendedora del empleado se distinguen también dos fases. La primera se refiere al “desarrollo de la idea”, que puede implicar actividades tales como la búsqueda de información, una tormenta de ideas o la simple recepción de sugerencias para nuevas actividades. La segunda fase, la “preparación e implementación de un nueva actividad”, comprende otras acciones, como promoción de la idea, elaboración de un plan de negocio, búsqueda de recursos financieros, reclutar equipo de trabajo para la nueva actividad, etc.

Sobre la base de estos elementos conceptuales, el GEM mide la prevalencia de la Actividad Emprendedora de los Empleados (EEA, por sus siglas en inglés) según dos tipos de definiciones. La primera, más amplia, se refiere a los empleados que, **en los últimos tres años**, han participado activamente en una nueva iniciativa de negocio y han tenido un rol protagónico en al menos una de las fases de este

Figura 5. El proceso emprendedor y las definiciones operacionales con inclusión de la Actividad Emprendedora del Empleado, GEM 2011



Fuente: Bosma et ál., 2012.

tipo de emprendimiento: desarrollo de la idea y/o preparación e implementación de una nueva actividad. La segunda definición, más específica, se refiere a los colaboradores con espíritu emprendedor que **actualmente participan** en el desarrollo de estas nuevas actividades. Los colaboradores con espíritu emprendedor, de acuerdo con la definición específica, son un subgrupo de los clasificados con la definición amplia de EEA<sup>10</sup>. La prevalencia de la actividad emprendedora de los empleados puede determinarse, con cualquiera de las definiciones, como un porcentaje del número total de empleados o como un porcentaje de la población adulta (entre 18-64 años de edad)<sup>11</sup>.

Tal como se le ha definido, parece ser que la EEA no es un fenómeno muy difundido en los

países de la serie GEM (tabla 5). En promedio, solo el 3% de la población adulta y el 5% de la población empleada participa actualmente en alguna EEA. Si se considera la definición amplia de la EEA, los porcentajes aumentan ligeramente.

En segundo lugar, se observa claramente que, en promedio, la EEA es mayor mientras mayor es el desarrollo económico. Así, la EEA en la población adulta de los países con economías basadas en innovación es más de 10 veces la EEA en los países con economías basadas en recursos, y por lo menos el doble de la de los países con economías basadas en eficiencia.

Las diferencias en los índices EEA a través de las etapas del desarrollo económico se deben, en parte, a una mayor tasa de empleo asalariado en las economías basadas en innovación. Sin embargo, también se encuentran estas diferencias si se considera la EEA como un porcentaje del número de empleados. Sobre la base de este porcentaje, la prevalencia de la

<sup>10</sup> Las definiciones de las variables EEA se explican en detalle en el apéndice 5.

<sup>11</sup> En la mayoría de las tablas y figuras de este informe, si no se indica lo contrario, la EEA ha sido definida con la definición más específica y como un porcentaje de la población adulta.

Tabla 5. Prevalencia de la Actividad Emprendedora del Empleado (EEA), GEM 2011

	IPACTLD_ALL	IPACTLD_EMP	IPACTLDNOW_ALL	IPACTLD NOW_EMP
	Definición amplia: Involucrado en Actividad Emprendedora del Empleado en los últimos 3 años, en % de...		Definición específica: Involucrado en Actividad Emprendedora del Empleado en la actualidad, en % de...	
	Población Adulta	Empleados	Población Adulta	Empleados
<b>Economías basadas en recursos</b>				
Argelia	0.8	3.9	0.7	3.3
Bangladesh	0.0	0.0	0.0	0.0
Irán	0.4	2.4	0.4	2.4
Jamaica	0.2	0.7	0.1	0.5
Pakistán	0.2	1.1	0.1	0.4
Venezuela	0.6	2.3	0.6	2.3
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>0.4</i>	<i>1.7</i>	<i>0.3</i>	<i>1.5</i>
<b>Economías basadas en eficiencia</b>				
Argentina	3.2	7.3	2.5	5.8
Barbados	0.7	1.5	0.7	1.4
Bosnia y Herzegovina	3.1	9.8	2.3	7.2
Brasil	1.0	3.1	0.8	2.6
Chile	3.5	12.9	2.6	9.9
China	2.1	4.8	1.7	4.0
Colombia	1.7	4.9	1.5	4.3
Croacia	4.4	9.0	3.7	7.5
Eslovaquia	3.4	6.5	2.7	5.2
Hungría	3.9	7.8	2.6	5.2
Letonia	3.0	5.0	2.2	3.6
Lituania	4.9	8.1	3.4	5.6
Malasia	0.4	0.9	0.4	0.9
México	0.9	2.3	0.8	2.0
Panamá	0.2	0.3	0.1	0.2
PERÚ	1.4	7.3	1.2	6.1
Polonia	2.8	5.7	2.3	4.7
Rumania	3.9	7.6	3.0	5.8
Rusia	0.6	1.0	0.4	0.7
Sudáfrica	0.4	2.0	0.3	1.6
Tailandia	1.4	4.9	1.4	4.9
Trinidad y Tobago	1.2	2.6	1.0	2.3
Turquía	0.7	2.1	0.6	1.8
Uruguay	5.2	9.8	4.4	8.3
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>2.3</i>	<i>5.3</i>	<i>1.8</i>	<i>4.2</i>
<b>Economías basadas en innovación</b>				
Alemania	4.8	7.6	3.5	5.5
Australia	6.2	9.0	5.0	7.3
Bélgica	9.4	13.5	8.6	12.3
Corea del Sur	2.6	6.7	2.4	6.1
Dinamarca	15.1	20.7	9.2	12.6
Emiratos Árabes Unidos	3.6	4.9	2.7	3.7
Eslovenia	5.1	9.3	4.1	7.4
España	2.7	6.1	2.5	5.5
Estados Unidos	6.6	10.5	5.3	8.4
Finlandia	9.4	13.4	8.0	11.4
Francia	4.7	7.5	3.9	6.1
Grecia	1.6	4.9	1.3	3.8
Irlanda	5.9	10.4	4.6	8.1
Japón	3.4	5.7	3.1	5.2
Países Bajos	7.8	11.1	5.6	7.9
Portugal	4.0	6.0	2.6	3.9
Reino Unido	5.3	8.1	4.3	6.6
República Checa	3.8	6.3	3.2	5.2
Singapur	3.3	6.2	2.6	4.8
Suecia	16.2	22.2	13.5	18.4
Suiza	4.6	7.2	3.3	5.1
Taiwán	2.0	3.9	2.0	3.9
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>5.8</i>	<i>9.1</i>	<i>4.6</i>	<i>7.2</i>
<b><i>Promedio total (sin ponderar)</i></b>	<b><i>3.5</i></b>	<b><i>6.4</i></b>	<b><i>2.7</i></b>	<b><i>5.1</i></b>

Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

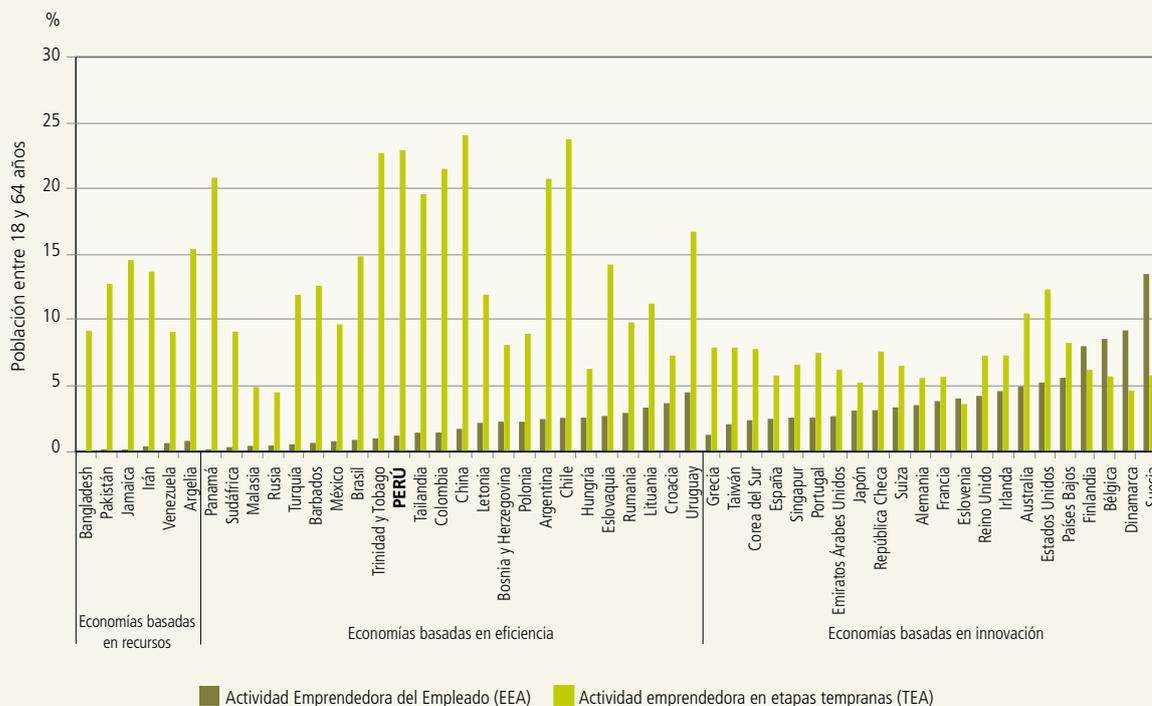
EEA en los países con economías basadas en innovación es casi cinco veces más alta que en los países con economías basadas en recursos y casi dos veces más alta que en los países con economías basadas en eficiencia.

El gráfico 82 muestra las estimaciones de los índices de la EEA para cada una de las 52 economías en el 2011, según la fase de desarrollo económico en que se encuentran. En promedio, la prevalencia de la actividad de los empleados emprendedores en la población adulta es, para cualquiera de las definiciones, sustancialmente menor que la de la actividad emprendedora en etapa temprana (TEA). En los países con economías basadas en recursos, la actividad emprendedora de los empleados es extremadamente escasa, mientras que, por el contrario, la actividad emprendedora en etapa temprana

(principalmente basada en el autoempleo) es abundante. En los países con economías basadas en eficiencia, las diferencias son menores, pero, aun así, la actividad emprendedora en etapa temprana sigue siendo varias veces mayor que la actividad emprendedora de los empleados. Solamente en los países con economías basadas en innovación, la incidencia de la actividad de los emprendedores en la población adulta es casi similar a la actividad emprendedora en etapa temprana, incluso el EEA es mayor que el TEA en algunos países, como Suecia, Finlandia, Bélgica y Dinamarca.

En el caso del Perú, el EEA como porcentaje de la población adulta es del 1.2%, mientras que el TEA es del 22.9%; es decir, hay casi 20 veces más emprendedores independientes que empleados emprendedores.

Gráfico 82. Actividad Emprendedora del Empleado (EEA) comparada con la actividad emprendedora en etapas tempranas (TEA), GEM 2011



Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Tabla 6. Indicadores de la Actividad Emprendedora del Empleado (EEA), GEM 2011

	Actividad Emprendedora del Empleado (EEA)	Actividad Emprendedora del Empleado del sector privado (PEEA)	Apoyo del empleador para el EEA
<b>Economías basadas en recursos</b>			
Argelia	0.7	0.3	52
Bangladesh	0.0	0.0	77
Irán	0.4	0.2	46
Jamaica	0.1	0.1	66
Pakistán	0.1	0.0	66
Venezuela	0.6	0.4	56
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>0.3</i>	<i>0.2</i>	<i>61</i>
<b>Economías basadas en eficiencia</b>			
Argentina	2.5	1.5	65
Barbados	0.7	0.0	66
Bosnia y Herzegovina	2.3	1.5	75
Brasil	0.8	0.7	55
Chile	2.6	1.8	73
China	1.7	0.7	77
Colombia	1.5	1.0	
Croacia	3.7	2.2	65
Eslovaquia	2.7	2.3	68
Hungría	2.6	2.1	68
Letonia	2.2	1.9	
Lituania	3.4	2.6	
Malasia	0.4	0.3	50
México	0.8	0.4	51
Panamá	0.1	0.0	
PERÚ	1.2	0.9	61
Polonia	2.3	1.8	56
Rumania	2.9	2.2	68
Rusia	0.4	0.4	
Sudáfrica	0.3	0.2	52
Tailandia	1.4	0.7	50
Trinidad y Tobago	1.0	0.8	67
Turquía	0.6	0.5	75
Uruguay	4.4	3.0	83
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>1.8</i>	<i>1.2</i>	<i>64</i>
<b>Economías basadas en innovación</b>			
Alemania	3.5	2.5	64
Australia	5.0	3.1	73
Bélgica	8.6	5.4	
Corea del Sur	2.4	1.6	62
Dinamarca	9.2	4.8	
Emiratos Árabes Unidos	2.7	1.5	
Eslovenia	4.1	2.7	77
España	2.5	1.6	
Estados Unidos	5.3	3.4	
Finlandia	8.0	4.9	
Francia	3.9	2.4	
Grecia	1.3	1.0	41
Irlanda	4.6	3.0	
Japón	3.1	2.7	
Países Bajos	5.6	3.3	74
Portugal	2.6	2.0	
Reino Unido	4.3	3.6	75
República Checa	3.2	2.6	
Singapur	2.6	2.2	
Suecia	13.5	6.3	
Suiza	3.3	2.0	
Taiwán	2.0	1.7	
<i>Promedio (sin ponderar)</i>	<i>4.6</i>	<i>2.9</i>	<i>67</i>
<b><i>Promedio total (sin ponderar)</i></b>	<b><i>2.8</i></b>	<b><i>1.8</i></b>	<b><i>64</i></b>

La tabla 6 resume algunos indicadores de la EEA para los países participantes del GEM 2011, tales como la actividad emprendedora de los empleados del sector privado (PEEA, por sus siglas en inglés), así como el grado de apoyo de los empleadores hacia los empleados que les llevan ideas para nuevos productos o servicios. En promedio, casi dos tercios de la actividad emprendedora del empleado se llevan a cabo en el sector privado. Sin embargo, pueden observarse diferencias sustanciales entre los distintos países. Por ejemplo, en Bélgica, Holanda y los países escandinavos, la PEEA llega a una proporción relativamente modesta, mientras que alcanza una proporción relativamente grande en Hungría, Japón, Perú, Portugal, Singapur, Taiwán y el Reino Unido. De hecho, existe una fuerte correlación positiva entre EEA y PEEA ( $R^2 = 0.92$ ).

En el caso del Perú, el EEA se sitúa por debajo del promedio de su grupo. Desagregando este índice, el 0.9% de la población adulta constituye un empleado emprendedor del sector privado. Esto es, el 75% de los empleados que actualmente lideran un emprendimiento para su organización pertenecen a empresas con fines de lucro del sector privado, mientras que el restante 25% trabajan en el sector público o en organizaciones sin fines de lucro.

Otro aspecto importante es la percepción del empleado respecto del apoyo de sus empleadores. En general, el nivel de EEA se asocia positivamente con el nivel de soporte que obtienen los empleados de sus empleadores para sus nuevas ideas ( $R^2 = 0.27$ ). En el Perú, el 61% de los empleados manifestaron recibir apoyo de sus empleadores cuando acuden a ellos con ideas para desarrollar nuevas actividades; sin embargo, esta cifra se encuentra por debajo del promedio de su grupo de desarrollo económico.

## 6.1. Características de la Actividad Emprendedora del Empleado

Para determinar si un empleado es emprendedor, el GEM pregunta si el entrevistado ha participado en nuevas iniciativas de negocio en la empresa donde trabaja. Adicionalmente, determina la prevalencia de empleados emprendedores que participan en alguna o ambas fases del proceso emprendedor del empleado. Al respecto, la tabla 7 muestra que, en los últimos tres años, el 86% de los empleados emprendedores participó en la primera fase del emprendimiento corporativo y el 83% participó en la preparación e implementación del proyecto de emprendimiento. La gran mayoría (78%) tomó parte en ambas fases, lo cual indica que la división del trabajo entre las dos fases es mínima y que el proyecto compromete al empleado emprendedor de principio a fin.

El GEM también pregunta por el papel que el empleado cumple en este tipo de proyectos, pues considera que el rol de liderazgo es clave en un empleado emprendedor. Como muestra la tabla 8, el 34% de los empleados que participaron, en los últimos tres años, en actividades emprendedoras en sus organizaciones tuvieron un rol protagónico en ambas fases del proceso, mientras que el 32% solo participaron en actividades de soporte y el 11% cumplieron ambos roles. Se aprecia una mayor división del trabajo entre quien desempeña el rol de liderazgo y quien cumple la función de apoyo, vale decir, los empleados suelen tener un papel específico: o asumen el liderazgo del proyecto o desempeñan un papel de apoyo; menos frecuente es que cumplan ambos papeles.

En general, la EEA se encuentra en organizaciones de cualquier tamaño. La tabla 9 muestra la distribución de la EEA según el tamaño de las organizaciones. Se observa que, en

**Tabla 7. Participación en la Actividad Emprendedora del Empleado de acuerdo a la fase del proceso, GEM 2011 (%)**

		Fase de preparación e implementación de la nueva actividad			
		Liderazgo	Apoyo	Ambos	Total
Fase de desarrollo de ideas	Liderazgo	34	3	5	42
	Apoyo	8	32	3	42
	Ambos	3	3	11	16
	Total	45	37	18	100

Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Nota: La tabla se basa en la definición amplia de EEA (participación en EEA en los últimos 3 años).

**Tabla 8. Participación en la Actividad Emprendedora del Empleado de acuerdo con el rol que cumple en el proceso, GEM 2011 (%)**

		Preparación e implementación de la nueva actividad		
		Participó	No participó	Total
Desarrollo de ideas	Participó	78%	9%	86%
	No participó	5%	9%	14%
	Total	83%	17%	100%

Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Nota: La tabla se basa en la definición amplia de EEA (participación en EEA en los últimos 3 años).

**Tabla 9. Distribución de la Actividad Emprendedora del Empleado de acuerdo con el tamaño de la organización, GEM 2011 (%)**

	Economías basadas en eficiencia	Todos los países	Perú
< 10 empleados	28	22	79
10–249 empleados	41	43	8
> 250 empleados	21	27	13
Tamaño desconocido	10	8	0

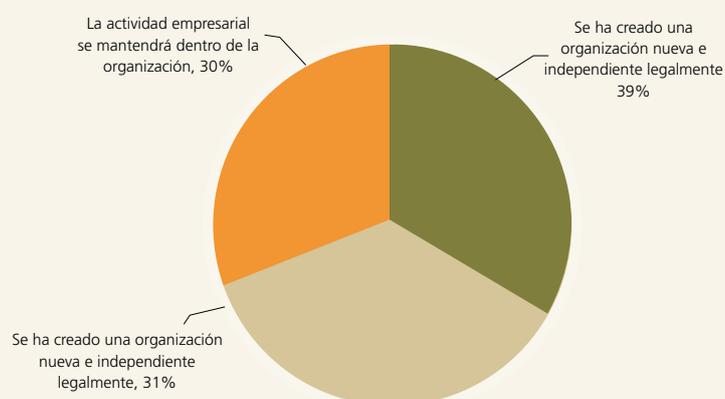
Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

general, el mayor porcentaje de empleados emprendedores trabajan en organizaciones medianas (entre 10 y 249 empleados), seguidas, en el caso de los países con economías basadas en eficiencia, por las organizaciones pequeñas (con menos de 10 empleados). Sin embargo, el Perú destaca por mostrar, precisamente, un comportamiento opuesto. El mayor número de empleados emprendedores peruanos se encuentra laborando en organizaciones pequeñas; esto es, 79 de cada 100 empleados lideran proyectos emprendedores dentro de una microempresa, probablemente porque esta es la forma predominante de negocios en el Perú. En parte, de ahí se deriva también la baja prevalencia de EEA que existe en nuestro país.

Por otro lado, el gráfico 83 muestra que más de dos tercios de las iniciativas creadas dentro de las organizaciones peruanas han dado o darán origen a nuevas empresas.

Con relación al apoyo que los empleados reciben de sus empleadores cuando acuden a ellos con nuevas ideas e iniciativas de negocios, la tabla 10 muestra que en el 40% de los casos, los empleados emprendedores reportan que sus empleadores están dispuestos a proporcionarles algún tipo de apoyo, mientras que más del 50% responden recibir mucho soporte de sus empleadores; es el caso del Perú, donde el respaldo de los empleadores, según los encuestados, llega al 70%. No hay diferencias

**Gráfico 83. Permanencia de la Actividad Emprendedora del Empleado (EEA) en la organización, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Tabla 10. Percepción sobre el apoyo de los empleadores a las iniciativas emprendedoras de sus empleados, GEM 2011 (%)**

	Países con economías basadas en eficiencia	Países con economías basadas en innovación	Todos los países GEM 2011	Perú
<b>Empleados emprendedores</b>				
El empleador brinda mucho apoyo	53	53	53	67
El empleador brinda algún apoyo	38	40	38	22
El empleador no brinda ningún apoyo	9	7	8	11
<b>Empleados no emprendedores</b>				
El empleador brinda mucho apoyo	21	24	22	15
El empleador brinda algún apoyo	43	43	43	45
El empleador no brinda ningún apoyo	36	33	35	40

Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

significativas al respecto entre los países con economías basadas en eficiencia y los países con economías basadas en innovación. Por otro lado, los empleados comunes (no considerados emprendedores) reportan sustancialmente menores niveles de apoyo por parte de sus empleadores, más bajos aun en el caso peruano.

## 6.2. Características del empleado emprendedor

La tabla 11 muestra la proporción de empleados que en el último año están dedicados a actividades emprendedoras en el lugar donde trabajan. La información está desagregada por edad, género, nivel de educación

Tabla 11. Características demográficas de los empleados emprendedores, GEM 2011 (%)

	Países con economías basadas en eficiencia	Países con economías basadas en innovación	Todos los países GEM 2011	Perú
<b>Edad</b>				
18-24 años	13	7	8	17
25-34 años	30	23	25	30
35-44 años	27	30	29	27
45-54 años	17	26	23	13
55-64 años	13	14	14	13
<b>Género</b>				
Femenino	36	36	36	37
Masculino	64	64	64	63
<b>Educación</b>				
Básica	5	7	6	26
Media	23	26	25	33
Superior	72	68	69	47
<b>Nivel de ingreso</b>				
Bajo	7	9	8	0
Medio	15	20	18	57
Alto	48	54	52	43

Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

y nivel de ingreso. La tabla no incluye a los países con economías basadas en recursos<sup>12</sup>, por las bajas tasas de prevalencia de la actividad de los empleados emprendedores en estos países.

En el Perú, el patrón etario de los empleados emprendedores sigue la distribución hallada en los países con economías basadas en eficiencia: mayor participación de empleados en edades medias (entre 25 y 44 años), y menor participación en las edades extremas del espectro.

<sup>12</sup> A lo largo de esta sección, las tablas no incluyen a los países con economías basadas en recursos, debido a la baja prevalencia de EEA.

En cuanto al género del empleado emprendedor, tanto en la serie GEM como en el Perú se observa que las nuevas actividades de negocio en las organizaciones están lideradas, en su mayoría, por varones los cuales casi doblan la proporción de sus pares mujeres.

Por otro lado, la mayoría de los empleados emprendedores peruanos tiene educación superior (47%), que es explicable por las necesidades de conocimientos y habilidades que suponen iniciar actividades de negocio dentro de una empresa en marcha. Habiendo disponibilidad de capital humano preparado, es de suponer que los propietarios o gerentes confíen el desarrollo de nuevas iniciativas a personas más instruidas. Sin embargo, también es importante la proporción de

empleados emprendedores con educación básica y media, que es más característica en las pequeñas y microempresas. Por ello, no es de extrañar que, en el Perú, el nivel de ingreso predominante en los empleados emprendedores se encuentre en el tramo medio de renta, situación que difiere de la estructura de ingresos encontrada tanto en la serie GEM en general como en cada grupo de países.

Existen buenas razones para esperar que la actividad emprendedora de los empleados se relacione positivamente con un emprendimiento independiente posterior. La tabla 12 muestra que en los países con economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación, y también en el Perú, hay un mayor porcentaje de empleados emprendedores que tienen intención de poner un negocio en un futuro cercano. Esta expectativa se basa en parte en el razonamiento de que los empleados emprendedores comparten

varios rasgos con los emprendedores independientes, como la actitud hacia el riesgo, locus de control interno, la extroversión y la apertura a nuevas experiencias (Caliendo et ál., 2011; De Jong et ál., 2011).

Se observa que, en promedio, en los países con economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación, los empleados emprendedores muestran actitudes más positivas que otros trabajadores. Inclusive, en el Perú, donde los niveles de actitudes positivas son en general más altos, los empleados emprendedores tienen mejores actitudes hacia el emprendimiento que los empleados comunes.

En casi todos los casos, las actitudes de los colaboradores con espíritu emprendedor y los emprendedores en etapas tempranas son muy similares. Hay excepciones importantes: una de ellas es que en los países con economías basadas en eficiencia, los empleados

**Tabla 12. Actitudes hacia el emprendimiento de los empleados emprendedores (EEA), empleados comunes y emprendedores en etapa temprana (TEA), GEM 2011 (%)**

	Países con economías basadas en eficiencia			Países con economías basadas en innovación			Perú		
	EEA	Otros empleados	TEA	EEA	Otros empleados	TEA	EEA	Otros empleados	TEA
¿Espera empezar un negocio en los próximos 3 años?*	35	24		16	8		64	51	
¿Conoce personalmente a alguien que haya puesto un negocio en los últimos 2 años?	62	37	48	50	29	45	72	54	64
¿Habrá en los próximos 6 meses buenas oportunidades para emprender nuevos negocios en la zona en que usted vive?	54	43	58	52	30	33	89	71	80
¿Considera usted que tiene los conocimientos, habilidades y experiencia que se requieren para emprender un negocio?	80	50	74	66	40	79	89	77	89
El miedo al fracaso, ¿sería un obstáculo para emprender un negocio?	32	39	29	35	47	34	67	40	37

Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

emprendedores conocen más a menudo a un empresario que recientemente comenzó un negocio que los emprendedores en etapas tempranas. La segunda, en las economías basadas en innovación, los empleados emprendedores son más positivos sobre las oportunidades disponibles para iniciar un negocio que los emprendedores en etapas tempranas, pero es menos probable que sientan que tienen las habilidades y los conocimientos requeridos.

Si bien algunos empleados optan, deliberadamente, por emprender nuevas actividades para la organización donde trabajan en vez de empezar un negocio propio —con el fin de reducir sus riesgos o por la facilidad de recibir ayuda material de su empleador para el desarrollo de su idea—, es probable también que la actividad emprendedora dentro del trabajo pueda ser un paso previo hacia la fundación de una empresa propia. En efecto, los colaboradores con espíritu emprendedor, en promedio, tienen mayores intenciones de iniciar un nuevo negocio en los próximos tres años.

Por otro lado, llama la atención que mientras en los países con economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación

los empleados emprendedores tendrían una menor aversión al riesgo que los trabajadores comunes, en el Perú, el 67% de los empleados emprendedores no pondría un negocio propio por miedo al fracaso, mientras que los otros trabajadores y, sobre todo, los emprendedores en etapas tempranas tienen menor aversión al riesgo. Sin embargo, los empleados emprendedores no están exentos de riesgos dentro de su organización por liderar una nueva iniciativa de negocios. La tabla 13 muestra que los empleados emprendedores en los países con economías basadas en eficiencia asumen en promedio más riesgo que sus pares de los países con economías basadas en innovación. Mientras que en los primeros el mayor riesgo asumido es la pérdida de dinero propio, en los segundos lo es la pérdida de estatus dentro de la organización. En el caso de los empleados emprendedores peruanos, la pérdida del estatus y el daño a la carrera profesional son los principales riesgos que asumen al emprender para su organización.

### 6.3. Aspiraciones del empleado emprendedor

Cuando se desarrollan nuevas actividades emprendedoras, también se crean nuevos

**Tabla 13. Actitudes hacia el emprendimiento de los empleados emprendedores (EEA), empleados comunes y emprendedores en etapa temprana (TEA), GEM 2011 (%)**

	Países con economías basadas en eficiencia	Países con economías basadas en innovación	Todos los países GEM 2011	Perú
Riesgo asumido por los empleados emprendedores (porcentaje respuestas afirmativas)	50	32	42	48
<b>Tipo de riesgo asumido</b>				
Pérdida de estatus	36	46	40	82
Daño a la carrera profesional	44	42	43	73
Pérdida del empleo	36	27	33	64
Pérdida de dinero propio	46	35	42	27

Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

puestos de trabajo. Así que cuando los empleados desarrollan nuevas actividades de negocios para su empleador en una empresa ya existente, se espera que haya algún crecimiento en esta empresa y, por tanto, del empleo. La tabla 14 muestra que los empleados emprendedores tienen expectativas de creación de empleo más altas para su nueva actividad empresarial que las que los emprendedores nacientes o los propietarios-gerentes de las nuevas empresas tienen para su nuevo negocio. Esta observación es válida tanto para los países con economías basadas en eficiencia, como para los países con economías basadas en innovación. Estas expectativas de empleo pueden estar relacionadas con los niveles relativamente altos de aspiración y/o competencia de los colaboradores con espíritu emprendedor, por sus mejores niveles de educación e ingresos. También podrían estar relacionadas con el mejor acceso a los recursos para lograr el crecimiento, gracias a los altos niveles de apoyo de parte de sus empleadores.

En el caso del Perú, el nivel de aspiraciones de crecimiento de los empleados con espíritu emprendedor es muy alto en comparación con el de los emprendedores nacientes y nuevos. Sin embargo, si se compara este nivel con los promedios de los países con economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación, se encuentra una menor proporción de empleados emprendedores con altas aspiraciones de crecimiento, mientras que la proporción de empleados emprendedores con bajas expectativas es mayor en el Perú. De manera similar, los emprendedores nacientes, y más aun los propietarios de nuevos negocios, tienen menores niveles de aspiraciones que sus pares en países con economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación.

La orientación hacia la innovación es también una característica importante entre los empleados emprendedores. Como muestra la tabla 15, en los países con economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación, cerca del 70% de los empleados

**Tabla 14. Expectativa de creación de empleo en los próximos 5 años de los empleados emprendedores (EEA) y de los emprendedores en etapa temprana (TEA), GEM 2011 (%)**

	No generará más empleos	Crearé 1-5 empleos	Crearé 6-19 empleos	Crearé 20 o más empleos
<b>Países con economías basadas en eficiencia</b>				
Empleado emprendedor	1	25	27	47
Emprendedor naciente	6	49	28	18
Propietario de un nuevo negocio	13	47	24	16
<b>Países con economías basadas en innovación</b>				
Empleado emprendedor	5	26	25	44
Emprendedor naciente	16	47	21	17
Propietario de un nuevo negocio	22	48	16	15
<b>Perú</b>				
Empleado emprendedor	27	33	13	27
Emprendedor naciente	3	64	24	9
Propietario de un nuevo negocio	3	62	31	4

Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

**Tabla 15. Orientación a la innovación de en términos de novedad del producto, de los empleados emprendedores (EEA) y de los emprendedores en etapa temprana (TEA), GEM Perú 2011 (%)**

	El producto o servicio es nuevo para todos	El producto o servicio es nuevo para algunos	El producto o servicio no es nuevo para nadie
<b>Países con economías basadas en eficiencia</b>			
Empleado emprendedor	28	43	29
Emprendedor naciente	27	36	37
Propietario de un nuevo negocio	24	33	42
<b>Países con economías basadas en innovación</b>			
Empleado emprendedor	30	38	32
Emprendedor naciente	18	29	53
Propietario de un nuevo negocio	14	27	59
<b>Todos los países</b>			
Empleado emprendedor	29	41	30
Emprendedor naciente	21	31	48
Propietario de un nuevo negocio	19	31	50
<b>Perú</b>			
Empleado emprendedor	37	56	7
Emprendedor naciente	33	43	24
Propietario de un nuevo negocio	35	39	26

Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

emprendedores han introducido productos y servicios que son nuevos para, por lo menos, algunos clientes de la empresa donde trabajan.

En este sentido, los empleados emprendedores parecen ser aun más innovadores que los emprendedores en etapa temprana, sobre todo en los países con economías basadas en innovación. En el Perú, aproximadamente el 93% de los empleados con espíritu emprendedor perciben que sus iniciativas ofrecerán productos o servicios nuevos para, por lo menos, algunos de sus clientes. Asimismo, la novedad del producto predomina entre los emprendedores peruanos nacientes y nuevos (más del 70%), en comparación con el promedio de sus pares de los grupos de desarrollo económico basados en eficiencia y en innovación.

En el caso de las aspiraciones de los emprendedores en etapa temprana, el tener pocos o ningún competidor que ofrezca el mismo producto es otro indicador de orientación a la innovación. Aparentemente, como muestra la tabla 16, los empleados emprendedores tienden a percibir que sus productos son ofrecidos exclusivamente por su empresa, mientras que los emprendedores nacientes y, sobre todo, los emprendedores de nuevos negocios tienden a ingresar a un mercado con un mayor número de competidores. En cuanto a los grupos de desarrollo, son los países con economías basadas en innovación los que presentan mayor tendencia a la innovación relacionada con el nivel de competidores. Por su parte, en el Perú la mayoría de empleados emprendedores percibe que sus productos son también ofrecidos por otras empresas. El 57% menciona

**Tabla 16. Orientación a la innovación en términos de nivel de competidores, de los empleados emprendedores (EEA) y de los emprendedores en etapa temprana (TEA), GEM Perú 2011 (%)**

	Muchos competidores	Pocos competidores	No tiene competidores
<b>Países con economías basadas en eficiencia</b>			
Empleado emprendedor	42	41	17
Emprendedor naciente	50	40	11
Propietario de un nuevo negocio	59	33	7
<b>Países con economías basadas en innovación</b>			
Empleado emprendedor	34	48	18
Emprendedor naciente	44	42	14
Propietario de un nuevo negocio	58	34	8
<b>Todos los países</b>			
Empleado emprendedor	38	45	18
Emprendedor naciente	51	38	10
Propietario de un nuevo negocio	59	34	7
<b>Perú</b>			
Empleado emprendedor	43	57	0
Emprendedor naciente	46	45	10
Propietario de un nuevo negocio	58	37	5

Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

que sus productos tienen pocos competidores; es decir, al parecer son novedosos para los clientes, pero ellos no son los únicos en ofrecerlos.

Por otro lado, el utilizar una tecnología no necesariamente relacionada con la tecnología central de la empresa puede significar innovar en nuevos procesos. Al respecto, la tabla 17 muestra que la tecnología de una nueva actividad desarrollada por colaboradores con espíritu emprendedor está, en casi el 60% de los casos, estrechamente relacionada con las tecnologías centrales de la empresa, mientras que en un tercio de los casos las tecnologías están parcialmente relacionadas con la de la empresa, y en solo poco más del 10% las tecnologías no tienen ninguna relación con la utilizada en la empresa. En el Perú, solo el 4% de los empleados emprendedores está utilizando en sus iniciativas empresariales

una tecnología no relacionada con la tecnología de la empresa; en la mayoría de los casos (50%) se usa, aunque sea parcialmente, tecnología relacionada con la que se emplea en la empresa.

#### **6.4. Opinión de los expertos nacionales sobre la Actividad Emprendedora de los Empleados**

Los expertos nacionales fueron entrevistados para contrastar sus respuestas con lo encontrado entre la población. El primer conjunto de preguntas está orientado a conocer su percepción sobre cuán motivador resulta el entorno en el cual se desenvuelven los empleados para que estos puedan desarrollar sus iniciativas empresariales tanto en la empresa donde trabajan como también en un negocio propio. Debe aclararse que se analizan factores del contexto general que,

**Tabla 17. Orientación a la innovación en términos de relación entre la tecnología utilizada en la nueva iniciativa empresarial de la EEA y la tecnología central de la empresa, GEM Perú 2011 (%)**

	Países con economías basadas en eficiencia	Países con economías basadas en innovación	Todos los países GEM 2011	Perú
Estrechamente relacionada	57	59	58	46
Parcialmente relacionada	32	26	29	50
No tiene relación	11	15	13	4

Fuente: GEM 2011, Encuesta a la Población Adulta (APS).

indirectamente, influyen en la actividad emprendedora del empleado.

De acuerdo con el gráfico 84, los expertos coinciden en que el actual nivel de protección laboral desincentiva el emprendimiento independiente por parte de los empleados, lo que concuerda con la percepción de que el Seguro Social es menos accesible para un emprendedor. De hecho, si dejar el actual sistema laboral significa mucho riesgo para un empleado con espíritu emprendedor, es lógico asumir que podría volcar su iniciativa buscando desarrollar nuevos negocios dentro de la empresa donde trabaja. A pesar de ello, para los expertos no es la

regla que los empleadores estimulen el comportamiento proactivo de sus empleados, con lo que desaprovechan ese talento emprendedor. Por otro lado, los expertos tienen una pésima opinión sobre la educación en general, en cuanto no estimula a las personas para innovar ni menos las orienta a la proactividad.

Los expertos también identifican determinantes internos que podrían influir directamente en la decisión de un empleado para desarrollar iniciativas emprendedoras para su empleador. Estos estarían comprendidos en el siguiente enunciado:

**Gráfico 84. Opinión de los expertos sobre el entorno donde se desenvuelven los empleados emprendedores, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

No existen restricciones formales si se quiere iniciar un negocio con los recursos, conocimientos y contactos obtenidos de su trabajo actual como empleado.

En referencia al enunciado, la valoración promedio de los expertos es de 3.1, es decir, prácticamente “ni de acuerdo ni en desacuerdo”. Para el peruano, el utilizar recursos, contactos y conocimientos obtenidos como empleado dependería, en parte, de la naturaleza y los intereses de la propia empresa. Así, existirían empresas que fomentan la apertura de negocios independientes por sus empleados, sobre todo del tipo de distribución como estrategia de crecimiento, mientras que otras serían muy restrictivas, hasta incluir cláusulas de secreto industrial en los contratos laborales.

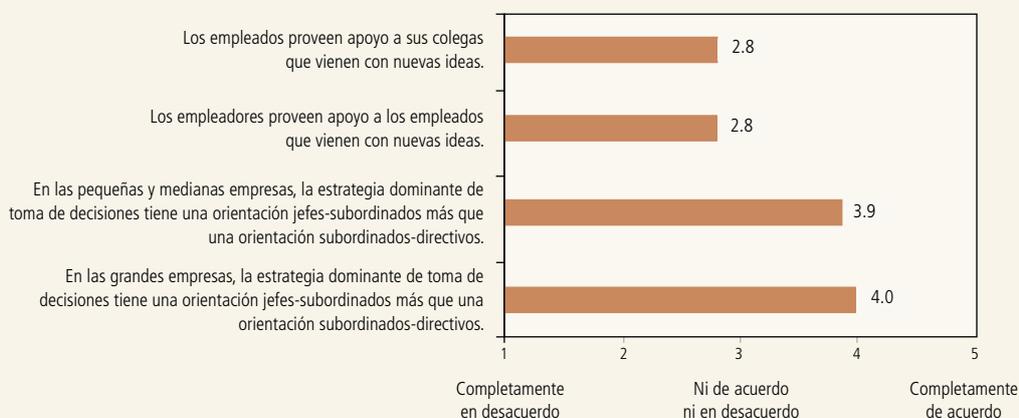
Otro punto del estudio es el referido al apoyo recibido por los empleados emprendedores de sus empleadores y de sus propios colegas, cuando tienen nuevas ideas de iniciativas empresariales. En resumen, los expertos refieren que ni los empleadores en general ni los propios compañeros de trabajo darían

un efectivo apoyo a los colaboradores con espíritu emprendedor para el desarrollo de iniciativas.

Finalmente, los expertos opinan sobre la jerarquización en la toma de decisiones dentro de las organizaciones. Se puede observar que tanto en las grandes organizaciones como en las medianas y pequeñas domina el estilo de toma de decisiones de arriba hacia abajo; es decir, en la mayoría de empresas son los jefes los que toman las decisiones mientras que los subordinados las llevan a cabo. Este estilo de liderazgo es típico de pequeñas y micro empresas, y si bien puede ser efectivo para el propietario, no promueve la proactividad de los subordinados.

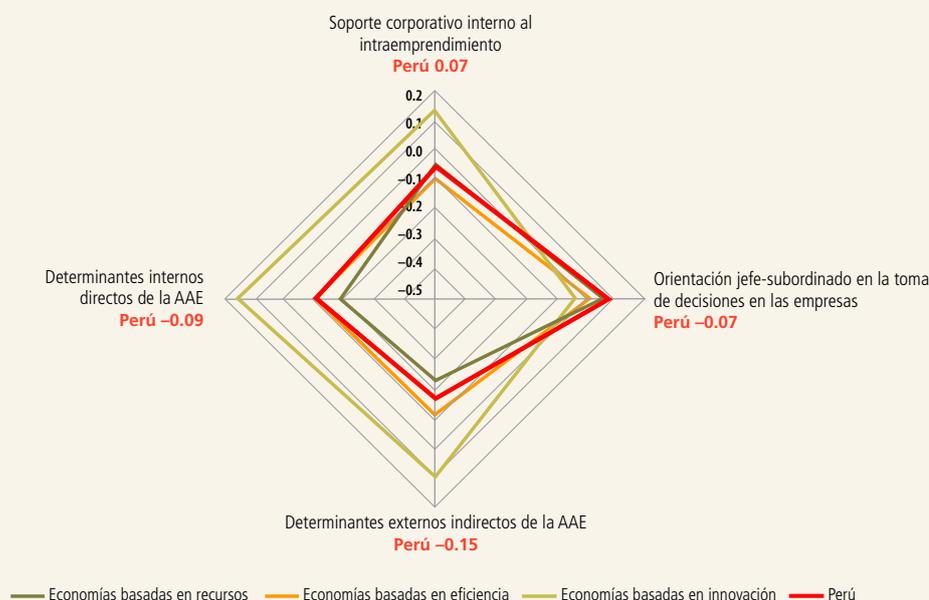
El gráfico 86 compara estos cuatro puntos de referencia con lo encontrado en los grupos de desarrollo económico. Al parecer, los países con economías basadas en innovación obtienen las mejores valoraciones, porque en ellos predominan las grandes empresas bien establecidas, y buena parte de su población es empleada. En el Perú, los determinantes externos no favorecen la

**Gráfico 85. Opinión de los expertos sobre el apoyo al intraemprendimiento y la estrategia de toma de decisiones, GEM Perú 2011**



Fuente: GEM Perú 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

**Gráfico 86. Opinión de los expertos sobre el entorno para el intraemprendimiento, según grupos de desarrollo económico, GEM 2011**



Fuente: GEM 2011, Encuesta a los Expertos Nacionales (NES).

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

actividad intraemprendedora, mientras que los internos, aquellos que influyen más directamente sobre el empleado, reciben una valoración por encima del promedio de su grupo de desarrollo. El soporte recibido de los empleadores y otros colegas obtiene un promedio superior al de su grupo de desa-

rollo, pero guarda todavía buena distancia del promedio de países con economías basadas en innovación. Así también, en relación al centralismo y jerarquía de la toma de decisiones, las empresas peruanas tienen un perfil más cercano al de los países con economías basadas en recursos.



## Bibliografía

---

Acs, Z. (2008). Foundations of high impact entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(6), 535-620.

Acs, Z. & Szerb, L. (2010, June). *The global entrepreneurship and development index (GEDI)*. Summer Conference 2010 on Opening up innovation: Strategy, organization and technology, Imperial College London Business School. Recuperado de <<http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=502261&cf=43>>.

Arenius, P. & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.

Autio, E., Keeley, R., Klofsten, M., Parker, G. & Hay, M. (2001). Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2(2), 145-160.

Bosma, N., Jones, K., Autio, E. & Levie, J. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor 2007 executive report*. Babson Park, MA, US: Babson College and London, UK: London Business School. Recuperado de <<http://gemconsortium.org/docs/download/263>>.

Bosma, N., Wennekers, S. & Amorós, J. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor 2011 extended report*. 2010. Babson Park, MA, US: Babson College; Santiago, Chile: Universidad

del Desarrollo and London, UK: Global Entrepreneurship Research Association. Recuperado de <<http://gemconsortium.org/docs/download/2200>>.

Bosma, N., Acs, Z., Autio, E., Coduras, A. & Levie, J. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor 2008 executive report*. London, UK: London Business School; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo and Wellesley, MA, US: Babson College. Recuperado de <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/264>>.

Bosma, N. S. & Schutjens, V. (2011). Understanding regional variation in entrepreneurial activity and entrepreneurial attitude in Europe. *The Annals of Regional Science*, 47(3): 711-742. Recuperado de <<http://www.springerlink.com/content/bx284l8646n4v680/fulltext.pdf>>.

Bosma, N. S., Stam E. & Wennekers S. (2011b). Intrapreneurship versus independent entrepreneurship: A cross-national analysis of individual entrepreneurial behavior. Tjalling C. Koopmans Institute Discussion Paper Series 11-04, *Utrecht School of Economics*, Utrecht University. Recuperado de <<http://igitur-archive.library.uu.nl/CTK/2012-0125-200255/11-04.pdf>>.

Boyd, N. G. & Vozikis, G. S. (1994). Entrepreneurship: Theory and practice. *Blackwell Publishing Limited*, 18(4), 63-77.

Recuperado de <<http://www.questia.com/googleScholar.qst?docId=5002217879>>.

Brandes, Eduardo. (2010). *Perú: política de negociaciones comerciales internacionales*. Recuperado de <<http://www.urp.edu.pe/epang/portal/imagenes/ppt2.pdf>>.

Caliendo, M., Fossen, F. & Kritikos, A. (2011). Personality characteristics and the decision to become and stay self-employed. SOEP papers on Multidisciplinary Panel Data Research. *DIW Berlin*. Recuperado de <[http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.371396.de/diw\\_sp0369.pdf](http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.371396.de/diw_sp0369.pdf)>.

De Jong, J., Parker, S., Wennekers, S. & Wu, C. (2011). Corporate entrepreneurship at the individual level: Measurement and determinants. *EIM Research Report H201108*, Zoetermeer: EIM. Recuperado de <[http://www.ondernemerschap.nl/sys/cftags/assetnow/design/widgets/site/ctm\\_getFile.cfm?file=H201108.pdf&perId=597](http://www.ondernemerschap.nl/sys/cftags/assetnow/design/widgets/site/ctm_getFile.cfm?file=H201108.pdf&perId=597)>.

Eifert, Benjamin (2009, January). Do regulatory reforms stimulate investment and growth? Evidence from the doing business data, 2003-07. *Center for Global Development Working Paper N.º 159*. Recuperado de <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1390326>>.

Espinoza, H. (2011). *Hacia un sistema nacional de capacitación en el Perú*. En Fortalecer la productividad y la calidad del empleo. Jürgen Weller, compilador. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Recuperado de <[http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/1/44311/Documento\\_Completo.pdf](http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/1/44311/Documento_Completo.pdf)>.

Gorman, G., Hanlon, D. & King, W. (1997). Some research perspectives on entrepreneurship education, enterprise education and education for small business management: A ten-year literature review. *International Small Business Journal*, 15(3), 56-79. Recuperado de <[http://mgmt.iisc.ernet.in/~piyer/Entrepreneurship\\_](http://mgmt.iisc.ernet.in/~piyer/Entrepreneurship_)

[Management/Some%20Research%20Perspectives%20On%20Entrepreneurship%20Education%201997%20v15\(3\)%20p56.pdf](http://mgmt.iisc.ernet.in/~piyer/Entrepreneurship_Management/Some%20Research%20Perspectives%20On%20Entrepreneurship%20Education%201997%20v15(3)%20p56.pdf)>.

Hansemark, O. (1998). The effects of an entrepreneurship programme on need for achievement and locus of control of reinforcement. *International Journal of Entrepreneurship Behaviour and Research*, 4(1), 28-50. Recuperado de <<http://dx.doi.org/10.1108/13552559810203957>>.

Hatten, T. & Ruhland, S. (1995). Student attitudes toward entrepreneurship as affected by participation in an SBI program. *Journal of Education for Business*, 70(4), 224-227.

Henley, A. (2007). Entrepreneurial aspiration and transition into self-employment: Evidence from British longitudinal data. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(3), 253-280.

Hindle, K. (2009, February). The relationship between innovation and entrepreneurship: Easy definition, hard policy. *Paper published in the refereed stream of the 6th AGSE International Entrepreneurship Research Exchange*. Adelaide, Australia. Recuperado de <<http://www.swinburne.edu.au/lib/ir/onlineconferences/agse2009/000173.pdf>>.

International Monetary Fund (IMF). (2011). *The world economic outlook database*. Recuperado de <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx>>.

Kelley, D., Bosma, N. & Amorós, J. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor 2010 global report*. Babson Park: Babson College; Santiago de Chile; Universidad del Desarrollo. Recuperado de <<http://gemconsortium.org/docs/download/266>>.

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

- Kolvareid, L. & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 866-885.
- Lee, S. Y., Florida, R. & Acs, Z. J. (2004). Creativity and entrepreneurship: A regional analysis of new firm formation. *Regional Studies*, 38(8), 879-891. Recuperado de <<http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/0034340042000280910>>.
- Lucas, R. (1978). On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 9, 508-523.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: D. Van Nostrand Company Inc.
- McMullen, J. S. & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152.
- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (2012). *Agenda de Competitividad 2012-2013*. Recuperado de <[http://www.mef.gob.pe/contenidos/competitiv/documentos/Agenda\\_Competitividad\\_2012\\_2013.pdf](http://www.mef.gob.pe/contenidos/competitiv/documentos/Agenda_Competitividad_2012_2013.pdf)>.
- Ministerio de Educación (MINEDU). (2011). *Marco Político del Sector Educación 2012-2016*. Recuperado de <<http://www.ceplan.gob.pe/documents/10157/74b917a2-11a6-4253-bae0-48d6a8db87a3>>.
- Morris, M., Sexton, D. & Lewis, P. (1994). Reconceptualizing entrepreneurship: An input output perspective. *SAM Advanced Management Journal*, 59(1), 21-31. Recuperado de <<http://www3.uma.pt/filipejmsousa/emp/Morris%20et%20al.%201994.pdf>>.
- Naudé, W., Szirmai, A. & Goedhuys, M. (2011). Innovation and entrepreneurship in developing countries. *UNU Policy Brief*. Recuperado de <[http://i.unu.edu/media/publication/000/011/875/policy\\_brief\\_11-01\\_web\\_rev.pdf](http://i.unu.edu/media/publication/000/011/875/policy_brief_11-01_web_rev.pdf)>.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P. & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231. Springer Netherlands. Recuperado de <[http://business2.fiu.edu/1660397/www/GEM\\_PSED\\_Operational\\_Descriptions/GEM\\_Methods\\_PUBLISHED\\_23May05.pdf](http://business2.fiu.edu/1660397/www/GEM_PSED_Operational_Descriptions/GEM_Methods_PUBLISHED_23May05.pdf)>.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. New York: Harper and Brothers.
- Schwab, K. (ed.). (2011). *The global competitiveness report 2011-2012*. Ginebra: World Economic Forum. Recuperado de <[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf)>.
- Serida, J. & Morales, O. (2011). Using the theory of planned behavior to predict nascent entrepreneurship. *Academia*, 46, 55-71. Recuperado de <<http://revistaacademia.uniandes.edu.co/index.php/Cladea/article/viewFile/428/477>>.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Stam, E., Bosma, N., Van Witteloostuijn, A., De Jong, J., Bogaert, S., Edwards, N. & Jaspers, F. (2012). *Ambitious entrepreneurship: A review of the academic literature and new directions for public policy*. The Hague: AWT. Recuperado de <<http://econ.geo.uu.nl/stam/AWT%20Ambitious%20Entrepreneurship.pdf>>.
- Suddle, K., Beugelsdijk, S. & Wennekers, S. (2007, december). *Entrepreneurial culture and its effects on the rate of nascent entrepreneurship*. Zoetermeer: SCALES. Recuperado de <<http://www.entrepreneurship-sme.eu/pdf-ez/H200715.pdf>>.
- The World Bank. (2012). *Doing business 2012*. Washington, D. C.: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. Recuperado de <<http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20>

business/documents/annual-reports/english/db12-fullreport.pdf>.

Verdera, Francisco. (2009, octubre). *Perú, programa especial de reconversión laboral Revalora Perú, OIT notas sobre la crisis*. Recuperado de <<http://www.oit.org.pe/2/wp-content/uploads/2009/10/09-Peru-esp.pdf>>.

Wennekers, S., Van Stel, A., Carree, M. & Thurik, A. (2010). The relationship between entrepreneurship and economic development: Is it U-shaped? *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 6(3), 167-237. Recuperado de <<http://www.entrepreneurship-sme.eu/pdf-ez/H200824.pdf>>.

Wilson, Karen E., Vyakarnam, Shai, Volkmann, Christine, Mariotti, Steve & Rabuzzi, Daniel. (2009, abril). Educating the next wave of entrepreneurs: Unlocking entrepreneurial capabilities to meet the global challenges of the 21st century. *World Economic Forum*. Recuperado de <[https://members.weforum.org/pdf/GEI/2009/Entrepreneurship\\_Education\\_Report.pdf](https://members.weforum.org/pdf/GEI/2009/Entrepreneurship_Education_Report.pdf)>.

Wong Cam, D. (1999). *Los grandes pequeños negocios: empresarios y finanzas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Recuperado de <<http://davidwongcam.com/libros/234/los-grandes-pequenos-negocios>>.

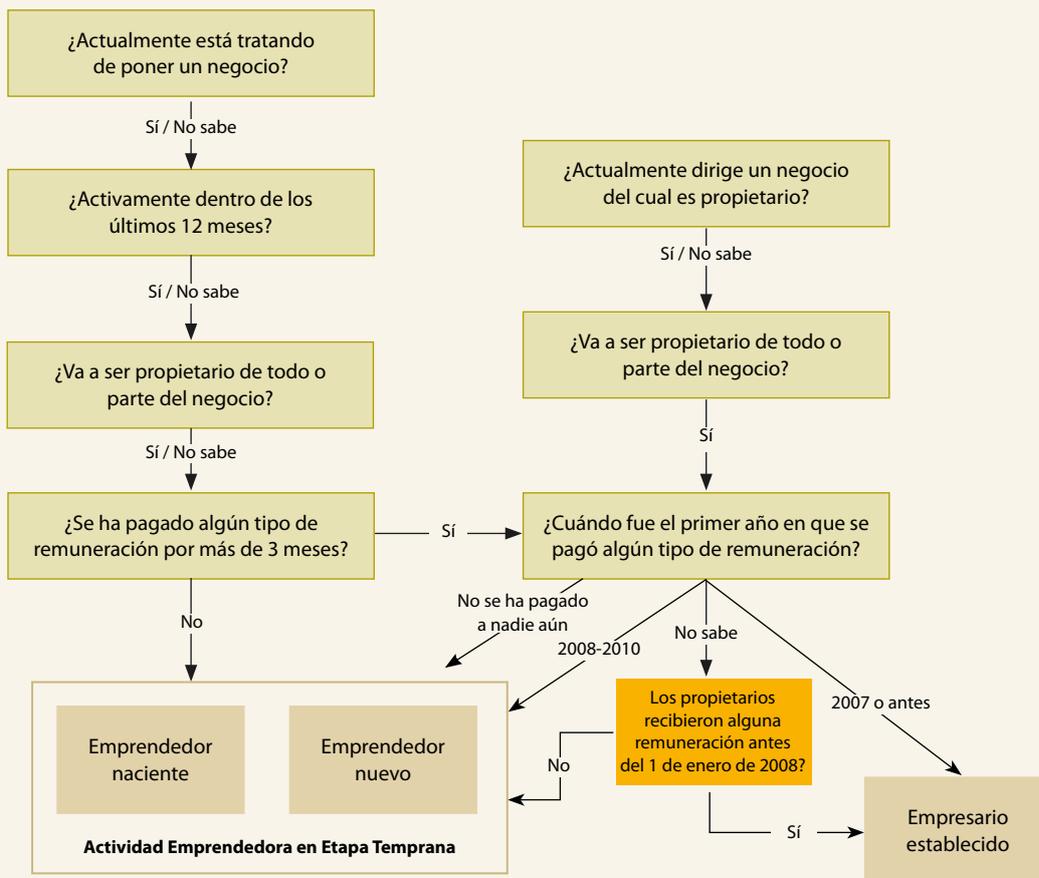
Wong, P., Ho, Y. & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350. Recuperado de <[http://business2.fiu.edu/1660397/www/Ent%20and%20Eco%20Development/Wong\\_Ho\\_Autio\(2005\).pdf](http://business2.fiu.edu/1660397/www/Ent%20and%20Eco%20Development/Wong_Ho_Autio(2005).pdf)>.

World Economic Forum (2009). *Global competitiveness report 2009-2010*. Recuperado de <<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/index.htm>>.

Zhao, F. (2005). Exploring the synergy between entrepreneurship and innovation. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11(1), 25-41. Recuperado de <<http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?issn=1355-2554&volume=11&issue=1&articleid=1464556&show=html>>.

# Apéndices

**Apéndice 1. Diagrama de flujo sobre operacionalización de variables TEA**



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

## Apéndice 2. Glosario sobre los principales indicadores y terminología en el GEM 2011

Indicadores	Descripción
<b>Actitudes y percepciones emprendedoras</b>	
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 (no incluye a aquellos que participan en alguna actividad emprendedora, véase más adelante).
Miedo al fracaso	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que ha percibido oportunidades, pero manifiesta que el miedo al fracaso lo disuadiría de constituir una empresa.
Emprendimiento como una elección de carrera deseable	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que coincide con la afirmación 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.
<b>Actividad emprendedora</b>	
Índice de emprendedores nacientes	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que actualmente participa activamente en la puesta en marcha de un negocio del cual será dueño o copropietario, y no ha pagado sueldos, salarios o cualquier otra retribución a los propietarios por más de 3 meses.
Índice de emprendedores nuevos	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que actualmente es dueño de un nuevo negocio, es decir, posee y gestiona un negocio en marcha que ha pagado sueldos, salarios o cualquier otra retribución a los propietarios por un periodo comprendido entre los 3 y los 42 meses.
Índice de actividad emprendedora en etapa temprana (TEA, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que es emprendedor naciente o emprendedor de nuevos negocios (de acuerdo con lo definido anteriormente).
Índice de emprendedores establecidos	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que actualmente es propietario-gerente de un negocio establecido; es decir, posee y gestiona un negocio en marcha que ha pagado salarios, sueldos o cualquier otra forma de retribución a los propietarios por más de 42 meses.
Índice de discontinuación de la actividad emprendedora	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que ha discontinuado o cerrado un negocio en los últimos 12 meses, ya sea que lo vendió o lo clausuró, o discontinuó su relación de propietario-gerente con el negocio. NOTA: No es una medida de fracasos de negocios.
Actividad emprendedora motivada por necesidad: indicador relativo	Porcentaje de los emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que emprende porque no tiene otra opción de trabajo.



Indicadores	Descripción
<b>Actividad emprendedora</b>	
Actividad emprendedora motivada por oportunidad: indicador relativo	Porcentaje de los emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que emprende porque: a) sigue una oportunidad de negocio aunque tenga otra opción de trabajo y b) quiere ser independiente o incrementar su nivel de ingresos, no solo mantenerlo.
<b>Aspiraciones emprendedoras</b>	
Actividad emprendedora en etapa temprana solitaria o con baja expectativa de crecimiento (SLEA, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que espera crear menos de 5 puestos de trabajo en los próximos 5 años (sobre los datos del 2009 al 2011).
Actividad emprendedora en etapa temprana con expectativa de medio o alto crecimiento (MHEA, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que espera crear 5 o más puestos de trabajo en los próximos 5 años (sobre los datos del 2009 al 2011).
Actividad emprendedora en etapa temprana orientada a nuevos productos o mercados: indicador relativo	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que indica que su producto o servicio es nuevo para por lo menos algunos de sus clientes y que no lo ofrecen muchas empresas (sobre los datos del 2009 al 2011).
Actividad emprendedora en etapa temprana con orientación internacional	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que indica que más del 25% de sus clientes son extranjeros (sobre los datos del 2009 al 2011).
<b>Actividad Emprendedora del Empleado</b>	
Actividad emprendedora del empleado (EEA, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que participa activamente en desarrollar nuevas actividades emprendedoras para su empleador y cumple un rol de liderazgo en esta actividad.
Actividad emprendedora del empleado del sector privado (PEEA, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que participa activamente en desarrollar nuevas actividades emprendedoras para su empleador, del sector privado, y cumple un rol de liderazgo en esta actividad. El PEEA es un subconjunto del EEA.
Apoyo del empleador a la actividad emprendedora del empleado	Porcentaje de los empleados entre 18 y 64 años de edad que indica que su empleador provee por lo menos algún apoyo cuando sus empleados desean desarrollar nuevas ideas.

### Apéndice 3. Antecedentes sobre el GEM

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) fue concebido en 1997 por Michael Hay, de London Business School (LBS), y Bill Bygrave, de Babson College. El estudio GEM fue realizado por primera vez en 1999, con Paul Reynolds como el investigador principal y la participación de diez equipos nacionales. Desde entonces, han participado en el GEM más de 85 equipos nacionales, con lo que se ha posicionado como el estudio sobre emprendimiento de mayor envergadura a nivel global.

En el 2004 se forma la Global Entrepreneurship Research Association (GERA) para servir como órgano de supervisión del GEM. La 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 de la GERA es contribuir al desarrollo económico global a través del emprendimiento. Para lograr esto, la GERA busca incrementar el conocimiento sobre emprendimiento en todo el mundo mediante la realización y la 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.
2. Identifica las políticas que pueden mejorar la actividad emprendedora.
3. Incrementa la influencia de la educación en el apoyo al emprendimiento exitoso.

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 a exper-

tos nacionales (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 13 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 tener puntos de referencia sobre el emprendimiento y hacer comparaciones 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 de estos a través de los países participantes. Todos los equipos y los proveedores, por tanto, adoptan la misma metodología.

El control de calidad es similar en la NES. 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 marco específicas para el emprendimiento (EFC): apoyo financiero, políticas y programas de gobierno, educación y capacitación, transferencia de I+D, acceso a infraestructura comercial y profesional, dinámica y apertura del mercado interno, acceso a infraestructura física y, normas sociales y culturales. Las entrevistas se realizan con un mínimo de cuatro expertos en cada una de estas 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 del emprendedor. Los in-

formes 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. Para el 2011, el tema especial se refiere a la actividad emprendedora de los colaboradores (*intrapreneurship*).

Los datos de contacto, los resúmenes nacionales GEM 2011 y los microsítios de los equipos nacionales se pueden encontrar en la página web <[www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)>. Una selección de datos GEM está disponible también en este sitio web, y las tablas se pueden descargar de forma gratuita utilizando los menús desplegables. El sitio web también proporciona una lista actualizada del número creciente de artículos científicos basados en los datos GEM.

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

### Apoyo Financiero / Financial Support (EFC1)

Este factor o condición 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 factor o condición 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, así como fomento de la inversión extranjera.

### Programas de Gobierno / Government Programs (EFC3)

Este factor o condición 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. Acerca de estos programas, también se analizan contenido, adaptabilidad a la realidad peruana, practicidad en su aplicación, eficiencia y resultados, tiempos estimados, instituciones involucradas, calidad de su manejo, entre otros elementos.

### Educación y Capacitación / Education and Training (EFC4)

Este factor o condición se refiere a la estructura institucional del 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, la formación y la experiencia de estos, 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 o condición se refiere al desarrollo de una estructura legal y regulatoria que permita la generación de conocimiento y fomente la transferencia de investigación y desarrollo. Comprende leyes, instituciones, procesos de inscripción de patentes, protección de propiedad intelectual, 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 Comercial & Professional Infrastructure (EFC6)**

Este factor o se refiere al nivel de infraestructura de soporte para los emprendedores y comprende consultores, profesionales en diversas áreas, asistencia en áreas funcionales (legal, finanzas, marketing, operaciones, tecnología de la información), información disponible en librerías, bibliotecas, revistas especializadas en negocios, periódicos, semanarios de negocios, Internet y otros. Se analiza la cantidad y la calidad de estos servicios de soporte.

### **Apertura del Mercado / Market Openness (EFC7)**

Este factor o condición se refiere a los efectos de las estructuras de mercado en la accesibilidad tanto de nacionales como de extranjeros para participar en negocios en el Perú. Comprende también las relaciones entre los actores del mercado (monopolios, oligopolios, 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)**

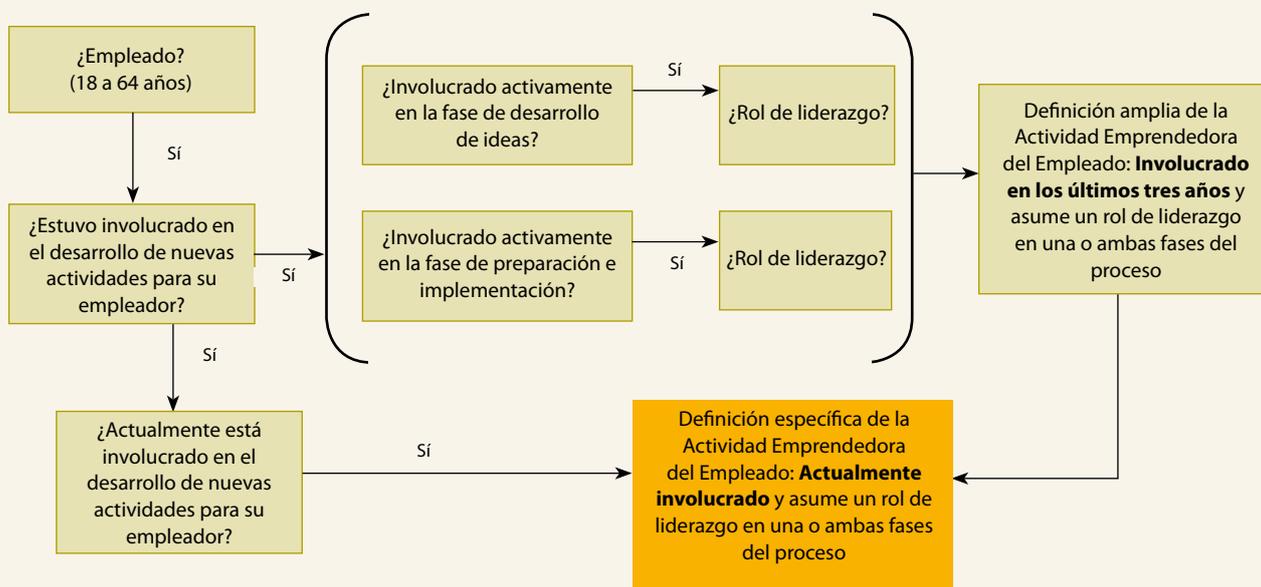
Este factor o condición se refiere a la calidad de acceso a la infraestructura física que hace posible el desarrollo de los mercados en el

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 o condición se refiere a las actitudes y reconocimiento social que se les dan a los emprendedores, valorando su importancia. También comprende actitudes sociales frente a los fracasos de los emprendedores, la relevancia de las actitudes 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. Además comprende la relación de conducta del mercado con los productos nacionales y extranjeros.

### Apéndice 5. Diagrama de flujo sobre operacionalización de variables EEA



Fuente: Bosma et ál., 2011

## Apéndice 6. Ficha metodológica

### Encuesta a la Población Adulta (APS)

Técnica de estudio: encuesta presencial (*face to face*).

Ámbito geográfico: a nivel nacional, en zonas rurales y urbanas.

Universo: personas de ambos sexos entre 18 y 64 años de edad residentes en el Perú.

Tamaño de la muestra: 2,010 personas.

Metodología de muestreo: muestreo probabilístico polietápico, con selección aleatoria de:

Puntos de muestreo.

Calles, edificios y viviendas por el método de "random route".

Hogares y personas por el sistema Kish.

Periodo de trabajo de campo: 8 al 16 de junio de 2011

Encuestador: Imasen S.A.C.

### Encuesta a Expertos Nacionales

Técnica de estudio: encuesta autoadministrada vía postal y correo electrónico. Entrevistas estructuradas presenciales.

Ámbito geográfico: a nivel nacional.

Tamaño de la muestra: 64 expertos nacionales en todo el país.

Metodología del muestreo: muestreo intencional de acuerdo con la experiencia o trabajo que desempeña el experto en por lo menos una de las 9 condiciones marco específicas para el emprendimiento (EFC).

Periodo: marzo-julio del 2011.

Encuestadores: miembros del Equipo Nacional GEM Perú.

## Apéndice 7. Índice de figuras, gráficos y tablas

### Índice de figuras

Figura 1. El proceso emprendedor y las definiciones operacionales del GEM 2011	20
Figura 2. Fases del desarrollo económico	23
Figura 3. Modelo conceptual GEM 2011	24
Figura 4. Modelo de interacción entre las EFC, el emprendimiento dinámico y el crecimiento económico, GEM 2011	74
Figura 5. El proceso emprendedor y las definiciones operacionales con inclusión de la Actividad Emprendedora del Empleado, GEM 2011	112

### Índice de gráficos

Gráfico 1. Oportunidades percibidas, percepción de la capacidad para emprender y miedo al fracaso, GEM Perú 2011	31
Gráfico 2. Opinión de los expertos GEM sobre la percepción de oportunidades de negocio en el Perú, GEM Perú 2006-2011	31
Gráfico 3. Opinión de los expertos GEM sobre la capacidad del emprendedor para iniciar y gestionar un negocio en el Perú, GEM Perú 2006-2011	32
Gráfico 4. Actitudes de la sociedad hacia el emprendimiento, GEM Perú 2006-2011	33
Gráfico 5. Opinión de los expertos GEM sobre la valoración del emprendedor por la sociedad en el Perú, GEM Perú 2006-2011	34
Gráfico 6. Intenciones de emprender en los próximos tres años en personas que no califican como emprendedoras al momento de la entrevista, GEM Perú 2011	35
Gráfico 7. Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) por país, GEM 2011	40
Gráfico 8. Evolución del TEA, GEM Perú 2007-2011	41
Gráfico 9. Relación entre actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) y PBI per cápita, GEM 2011	42
Gráfico 10. Porcentaje de emprendedores según motivación para emprender de acuerdo a la fase de desarrollo económico, GEM 2011	43
Gráfico 11. Evolución del TEA en el Perú según motivación y del ratio oportunidad-necesidad, GEM Perú 2004-2011	46
Gráfico 12. Motivaciones detrás del emprendimiento por oportunidad (% dentro del TEA) según fase de desarrollo económico, GEM 2011	46
Gráfico 13. Distribución de la actividad emprendedora en etapa temprana según sector industrial y fase de desarrollo económico, GEM 2011	47
Gráfico 14. Distribución de la actividad emprendedora en etapa temprana según actividades económicas, GEM Perú 2011	48
Gráfico 15. Prevalencia de emprendedores establecidos, GEM 2011	49
Gráfico 16. Ratio: Índice de emprendedores establecidos/TEA, GEM 2011	50
Gráfico 17. Distribución por sector de empresas establecidas según fase de desarrollo económico, GEM Perú 2011	50
Gráfico 18. Razones detrás de la discontinuación del negocio, GEM Perú 2011	51

Gráfico 19. Destino de la inversión informal, GEM Perú 2011	52
Gráfico 20. Distribución por edad de emprendedores en etapa temprana por grupo de países según desarrollo económico, GEM 2011	54
Gráfico 21. Distribución por grupos de edad de los emprendedores en etapa temprana, empresarios establecidos y no emprendedores, GEM Perú 2011	55
Gráfico 22. Distribución sectorial de los emprendimientos en etapa temprana según la edad del emprendedor, GEM Perú 2011	56
Gráfico 23. Actitudes hacia el emprendimiento según género, GEM Perú 2011	57
Gráfico 24. TEA por género, GEM 2011	57
Gráfico 25. Ratio TEA oportunidad/TEA necesidad por género, GEM Perú 2011	58
Gráfico 26. Distribución etaria de los emprendedores según género y motivación para emprender, GEM Perú 2011	59
Gráfico 27. Distribución sectorial del emprendimiento en etapa temprana según género, GEM Perú 2011	59
Gráfico 28. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2011	60
Gráfico 29. Distribución por nivel de ingreso de emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2011	61
Gráfico 30. Distribución por monto de ingreso de emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2011	62
Gráfico 31. Situación laboral en emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2011	62
Gráfico 32. Número de empleos que al momento de la entrevista proporcionan los emprendedores en etapa temprana (sin contar el propietario), GEM Perú 2010-2011	63
Gráfico 33. Expectativa de crecimiento en empleo dentro de 5 años, GEM 2007-2011	64
Gráfico 34. Expectativas de crecimiento de los emprendedores en etapa temprana, GEM 2009-2011	65
Gráfico 35. Opinión de los expertos GEM sobre el soporte para el emprendimiento con potencial de alto crecimiento en el Perú, GEM Perú 2010-2011	66
Gráfico 36. Opinión de los expertos GEM sobre el fomento y soporte para el emprendimiento de alto crecimiento, GEM 2011	67
Gráfico 37. Porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales con combinación de nuevos productos y/o mercados, GEM 2008-2010	67
Gráfico 38. Innovación en términos de novedad del producto, nivel de competidores y combinación producto/mercado, GEM Perú 2011	68
Gráfico 39. Orientación hacia la tecnología en los emprendedores en etapa temprana, GEM Perú 2011	69
Gráfico 40. Índice de expansión de mercado, GEM Perú 2011	69
Gráfico 41. Orientación internacional de los emprendedores peruanos en etapa temprana, GEM Perú 2011	70
Gráfico 42. Orientación internacional de los emprendedores en etapa temprana, GEM 2011	71
Gráfico 43. Valoración de los expertos nacionales a las EFC, GEM Perú 2011	76
Gráfico 44. Valoración de los expertos nacionales (NES) para las EFC 1 al 4, según grupos de desarrollo económico, GEM 2011	77
Gráfico 45. Valoración de los expertos nacionales (NES) para las EFC 5 al 9, según grupos de desarrollo económico, GEM 2011	78

Gráfico 46. Evolución de la opinión de los expertos sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM Perú 2006-2011	79
Gráfico 47. Opinión de los expertos sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM Perú 2011	79
Gráfico 48. Opinión de los expertos GEM sobre el entorno financiero relacionado con el emprendimiento, GEM 2011	80
Gráfico 49. Evolución de la opinión de los expertos sobre políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2006-2011	81
Gráfico 50. Opinión de los expertos sobre políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2011	82
Gráfico 51. Valoración de los expertos sobre políticas gubernamentales concretas, prioritarias y de apoyo al emprendimiento, GEM 2011	83
Gráfico 52. Valoración de los expertos sobre burocracia e impuestos y tasas, GEM 2011	83
Gráfico 53. Evolución de la opinión de los expertos sobre programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2006-2011	84
Gráfico 54. Opinión de los expertos sobre programa gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM Perú 2011	85
Gráfico 55. Valoración de los expertos sobre programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, GEM 2011	86
Gráfico 56. Evolución de la opinión de los expertos sobre educación y capacitación emprendedoras, GEM Perú 2006-2011	87
Gráfico 57. Opinión de los expertos sobre educación emprendedora, GEM Perú 2011	87
Gráfico 58. Valoración de los expertos sobre educación emprendedora en los niveles primario y secundario, GEM 2011	88
Gráfico 59. Valoración de los expertos sobre educación emprendedora en el nivel postsecundario, GEM Perú 2011	89
Gráfico 60. Evolución de la opinión de los expertos sobre transferencia de I+D, GEM Perú 2006-2011	90
Gráfico 61. Opinión de los expertos sobre el grado de transferencia de I+D, GEM Perú 2011	91
Gráfico 62. Valoración de los expertos sobre el grado de transferencia tecnológica e I+D, GEM 2011	92
Gráfico 63. Evolución de la opinión de los expertos sobre acceso a infraestructura profesional y comercial, GEM Perú 2006-2011	93
Gráfico 64. Opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura profesional y comercial, GEM Perú 2011	93
Gráfico 65. Valoración de los expertos sobre el acceso a infraestructura profesional y comercial, GEM 2011	94
Gráfico 66. Evolución de la opinión de los expertos sobre apertura del mercado interno, GEM Perú 2006-2011	95
Gráfico 67. Opinión de los expertos sobre la apertura del mercado interno, GEM Perú 2011	95
Gráfico 68. Valoración de los expertos sobre el dinamismo del mercado interno, GEM 2011	96
Gráfico 69. Valoración de los expertos sobre barreras de entrada al mercado interno, GEM 2011	97

Gráfico 70. Evolución de la opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física, GEM Perú 2006-2011	98
Gráfico 71. Opinión de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física, GEM Perú 2011	98
Gráfico 72. Valoración de los expertos sobre el acceso a la infraestructura física, GEM 2011	99
Gráfico 73. Evolución de la opinión de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM Perú 2006-2011	100
Gráfico 74. Opinión de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM Perú 2011	100
Gráfico 75. Valoración de los expertos sobre normas sociales y culturales, y apoyo social al emprendedor, GEM 2011	101
Gráfico 76. Porcentaje de los expertos que opinaron acerca de las EFC que apoyan la actividad emprendedora, GEM Perú 2011	102
Gráfico 77. Evolución del porcentaje de los expertos que opinaron acerca de las tres principales EFC que apoyan la actividad emprendedora, GEM Perú 2008-2011	102
Gráfico 78. Opiniones de los expertos acerca de las EFC que limitan la actividad emprendedora, GEM Perú 2011	104
Gráfico 79. Evolución del porcentaje de los expertos que opinaron acerca de las tres principales EFC que limitan la actividad emprendedora, GEM Perú 2008-2011	105
Gráfico 80. Recomendaciones de los expertos acerca de medidas necesarias para fomentar la actividad emprendedora, GEM Perú 2011	107
Gráfico 81. Evolución de las tres EFC con más recomendaciones de los expertos para promover la actividad emprendedora en el país, GEM Perú 2008-2011	108
Gráfico 82. Actividad Emprendedora del Empleado (EEA) comparado con la Actividad emprendedora en Etapas Tempranas (TEA), GEM 2011	114
Gráfico 83. Permanencia de la Actividad Emprendedora del Empleado (EEA) en la organización, GEM Perú 2011	118
Gráfico 84. Opinión de los expertos sobre el entorno donde se desenvuelven los empleados emprendedores, GEM Perú 2011	125
Gráfico 85. Opinión de los expertos sobre el apoyo al intraemprendimiento y la estrategia de toma de decisiones, GEM Perú 2011	126
Gráfico 86. Opinión de los expertos sobre el entorno para el intraemprendimiento según grupos de desarrollo económico, GEM Perú 2011	127

## Índice de tablas

Tabla 1. Actitudes y percepciones emprendedoras por país según etapas del proceso emprendedor y fases de desarrollo económico, GEM 2011	26
Tabla 2. Actividad emprendedora por país según etapas del proceso emprendedor y fases de desarrollo económico, GEM 2011	38
Tabla 3. Motivación para emprender por país según etapas del proceso emprendedor y fases de desarrollo económico, GEM 2011	44
Tabla 4. Condiciones marco para el emprendimiento (EFC), GEM 2011	75
Tabla 5. Prevalencia de Actividad Emprendedora del Empleado (EEA), GEM 2011	113

Tabla 6. Indicadores de la Actividad Emprendedora del Empleado (EEA), GEM 2011	115
Tabla 7. Participación en la Actividad Emprendedora del Empleado de acuerdo a la fase del proceso, GEM 2011	117
Tabla 8. Participación en la Actividad Emprendedora del Empleado de acuerdo con el rol que cumple en el proceso, GEM 2011 (%)	117
Tabla 9. Distribución de la Actividad Emprendedora del Empleado de acuerdo con el tamaño de la organización, GEM 2011 (%)	117
Tabla 10. Percepción sobre el apoyo de los empleadores a las iniciativas emprendedoras de sus empleados, GEM 2011	118
Tabla 11. Características demográficas de los Empleados Emprendedores, GEM 2011	119
Tabla 12. Actitudes hacia el emprendimiento de los empleados emprendedores (EEA), empleados comunes y emprendedores en etapa temprana (TEA), GEM 2011	120
Tabla 13. Actitudes hacia el emprendimiento de los empleados emprendedores (EEA), empleados comunes y emprendedores en etapa temprana (TEA), GEM 2011	121
Tabla 14. Expectativa de creación de empleo en los próximos 5 años de los empleados emprendedores (EEA) y de los emprendedores en etapa temprana (TEA), GEM 2011	122
Tabla 15. Orientación a la innovación en términos de novedad del producto, de los empleados emprendedores (EEA) y de los emprendedores en etapa temprana (TEA), GEM Perú 2011	123
Tabla 16. Orientación a la innovación en términos de nivel de competidores, de los empleados emprendedores (EEA) y de los emprendedores en etapa temprana (TEA), GEM Perú 2011	124
Tabla 17. Orientación a la innovación en términos de relación entre la tecnología utilizada en la nueva iniciativa empresarial de la EEA y la tecnología central de la empresa, GEM Perú 2011	125



