

A large graphic of a world map composed of numerous small dots. The dots are primarily blue, but the region of Peru is highlighted in orange. The map is positioned on the right side of the cover, extending from the top right towards the bottom right.

Global *Entrepreneurship* Monitor

PERÚ 2017-2018

Jaime Serida
Carlos Guerrero
Jessica Alzamora
Armando Borda
Oswaldo Morales



Jaime Serida
Carlos Guerrero
Jessica Alzamora
Armando Borda
Oswaldo Morales

Global *Entrepreneurship* Monitor

PERÚ 2017-2018



ESAN/Cendoc

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

Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2017-2018. – Lima : Universidad ESAN, 2018. –70p.

EMPRENDIMIENTO / ESPÍRITU DE EMPRESA / CREACIÓN DE EMPRESAS / VALORES
SOCIALES / PERÚ

HB615 S47 2017-2018

ISBN 978-612-4110-96-2

© Jaime Serida, Carlos Guerrero, Jessica Alzamora, Armando Borda,
Oswaldo Morales, 2018

© Universidad ESAN, Centro de Desarrollo Emprendedor, 2018
Av. Alonso de Molina 1652, Surco, Lima, Perú
www.esan.edu.pe
esanediciones@esan.edu.pe

Primera edición

Lima, octubre del 2018

Tiraje: 50 ejemplares

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º 2018-17205

DIRECCIÓN EDITORIAL

Ada Ampuero

COORDINACIÓN EDITORIAL

Carmen Santisteban

CARÁTULA

Estéfano Bullón

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Ana María Tessey

REPRODUCCIÓN DE CD

T-Copia S. A. C.

Av. Arequipa 2875, San Isidro

Lima-Perú

PUBLICADO EN OCTUBRE DEL 2018

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

Índice

Presentación	7
Agradecimientos	9
Resumen ejecutivo	11
1. Introducción	17
1.1. El modelo GEM	17
1.1.1. Las etapas del proceso emprendedor	17
1.1.2. La actividad emprendedora y las fases de desarrollo económico	19
1.2. Metodología GEM	19
1.2.1. La Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey o APS)	20
1.2.2. La Encuesta Nacional de Expertos (National Expert Survey o NES)	20
1.2.3. Participación de los países	20
2. Valores sociales, autopercepción e intención a emprender	23
1.1. Valoraciones, autopercepción e intención a emprender a nivel internacional	23
1.2. Valoración del emprendimiento en el Perú	26
1.3. El espíritu emprendedor	26
3. El proceso emprendedor: análisis y evolución	29
1.1. La actividad emprendedora en etapa temprana	29
1.2. Los emprendedores establecidos	31
1.3. Descontinuación de la actividad emprendedora	33
4. Perfil del emprendedor peruano	37
1.1. Características del emprendedor peruano	37
1.1.1. El emprendedor según su motivación	37
1.1.2. Edad	41
1.1.3. Género	41
1.1.4. Educación	43
1.1.5. Situación laboral	44
1.2. Características del emprendimiento	45
1.2.1. Emprendimiento por sector económico	45
1.2.2. Tamaño del emprendimiento por número de propietarios	46
1.2.3. Tamaño del emprendimiento por número de empleados actuales	48
1.2.4. Impacto de la actividad emprendedora a nivel de generación de nuevos empleos	48
1.2.5. Impacto de la actividad emprendedora a nivel de innovación	49

1.2.6. Impacto de la actividad emprendedora a nivel del uso de tecnología actual	53
1.2.7. Impacto de la actividad emprendedora a nivel de su orientación internacional	53
5. Radiografía del ecosistema emprendedor peruano	55
1.1. La Encuesta Nacional a Expertos (NES)	55
1.2. Las condiciones marco (EFC) del ecosistema emprendedor a nivel global	56
1.3. Evolución de las condiciones del ecosistema emprendedor peruano	59
1.4. Condiciones que explican la generación de emprendimientos con alto potencial	59
1.5. Recomendaciones para promover la actividad emprendedora en el Perú	60
Bibliografía	62
Apéndices	63
1. Diagrama de flujo sobre la operacionalización de variables para obtener el índiceTEA 2017-2018	64
2. Glosario sobre los principales indicadores y terminología en el GEM 2017-2018	65
3. Descripción de las nueve condiciones específicas del contexto emprendedor (EFC)	67
4. Ficha metodológica de la Encuesta a la Población Adulta	69

Presentación



El emprendimiento continúa siendo uno de los principales motores de crecimiento de la economía. Frente a esta realidad, en los últimos años, diversos actores (Estado, academia y sector privado) trabajan arduamente por fortalecer el ecosistema emprendedor.

El Centro de Desarrollo Emprendedor de la Universidad ESAN, consciente de su rol de impulsar el emprendimiento y promover la innovación, viene participando en el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) desde el año 2003.

Desde entonces, la Universidad ESAN ha impulsado la producción de conocimiento en materia de emprendimiento.

A la fecha, se han publicado once reportes sobre la actividad emprendedora en el país, con los cuales se ha demostrado el enorme potencial emprendedor del

Perú y los grandes desafíos que los emprendedores y los diversos actores del ecosistema enfrentan.

En esa línea, el acceso a información confiable y comparable, proporcionada por el informe GEM, ha permitido que los formuladores de políticas cuenten hoy con una herramienta valiosa para desarrollar iniciativas que promuevan la actividad emprendedora tradicional y de alto impacto. Dichos resultados también han contribuido a potenciar las acciones de los demás actores que conforman el ecosistema emprendedor peruano: la empresa privada, las organizaciones sin fines de lucro, la academia e, inclusive, la sociedad en su conjunto.

Esperamos que este nuevo reporte continúe contribuyendo al debate y la formulación de políticas que promuevan el emprendimiento y la innovación en nuestro país.

Equipo GEM Perú







Agradecimientos

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

Nuestra especial consideración a los expertos nacionales que amablemente aportaron su valioso tiempo y conocimientos en la edición del GEM Perú 2017-2018.

En orden alfabético (por apellido paterno):

María Lucía Acurio Jaramillo

Jaime Bailón Maxi

Jorge César Barrenechea Cabrera

Fernando Bautista Cabrera

Alfonso Atanacio Carbajal

Álvaro Echevarría Córdova

Rafael Estrada Hora

Óscar González Estrada

Walter Eyzaguirre Vásquez

Raúl Gómez Vásquez

Leonidas Gutiérrez Hermosa

Carlos Huayanay Espinoza

Richard La Rosa Bueno

Rolando Liendo Chicata

José Oliden Martínez

Ana Mendo Llanos

Tula Mendoza Farro

Irma Mora Arguedas

Gioconda Naranjo Landerer

Ana Luisa Orbegoso

Edgar Patiño Garrido

Jorge Enrique Paredes León

Renato Poiré Azabache

Javier Rosas del Portal

Javier Salinas Malaspita

Mauricio Saravia Bartra

Guido Duli Sánchez Yabar

Luis Terrones Moronte

Carlos Torres Morales

Luis Torres Paz

Luz Haydeé Urbina Herrera

Renzo Reyes Rocha

Emilio Rodríguez Larrain

Urpi Torrado Hudson

Zeleste Vela Timoteo

Gonzalo Villarán Córdova

Karen Weinberger Villarán

Álvaro Zárate Ramos



SARITA

CHICHARRONES

¡Famosa por sus chicharrones!

PRECIOS DEPENDIENDO DE LO QUE PESE LA PRESA A ESCOGER :

1 Kg. de chicharrón 60.00

(Con camote frito+salsa criolla)

1/2 Kg. de chicharrón 34.00

(Con camote frito+ salsa criolla)

1 Porción de chicharrón 20.00

(Con camote frito+salsa criolla)

Porción de Camote frito 5.00

Porción de salsa criolla 3.00

Tamales de Pollo o Chancho 5.00

(Con salsa criolla)

Porción de Cancha 8.00

SANDWICHS

Chicharrón

(camote frito+salsa criolla)

Pavo

(lechuga+salsa criolla)

Asado

(lechuga+salsa

Pollo

lechuga+to

Peso	Sólo	Completo
	(Sin camote ni Salsa criolla)	(con camote + Salsa criolla)
gr.	Nuevos Soles	Nuevos Soles
1000	50.00	60.00
900	45.00	55.00
500	25.00	30.00

Foto: <http://www.istockphoto.com/es>



Resumen ejecutivo

Valoraciones sociales y autopercepción hacia el emprendimiento en el Perú

Índice del espíritu emprendedor*

5.º puesto

Ranking global
54 países estudiados



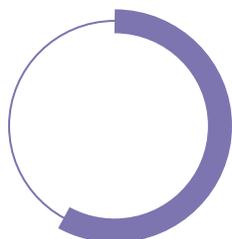
1.º puesto

Ranking Latinoamérica y el Caribe
11 países estudiados

Autopercepción hacia el emprendimiento

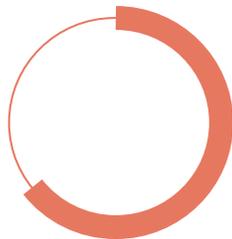
55.8%

de peruanos consideran que habrá **OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER** en los próximos 6 meses en el área donde viven.



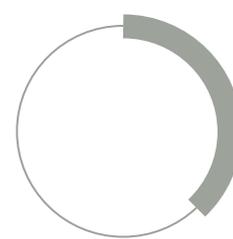
67.6%

de peruanos consideran que cuentan con los **CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y EXPERIENCIA** necesaria para emprender.



30.7%

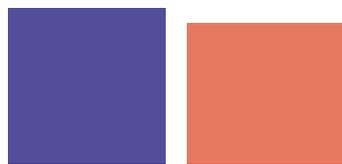
de peruanos consideran que para ellos el **MIEDO AL FRACASO** es un obstáculo para poner en marcha un emprendimiento.



Valoraciones sociales hacia el emprendimiento

64.7%

de peruanos consideran que en el Perú el **EMPRENDIMIENTO** es una **BUENA ELECCIÓN DE CARRERA**.



62.9%

de peruanos consideran que un **EMPRENDIMIENTO EXITOSO** es una **FUENTE DE ESTATUS Y PRESTIGIO**.

Intención de emprender

43.2%

de peruanos están pensando en **PONER EN MARCHA UN NEGOCIO** en los próximos 3 años.



* Involucra los siguientes aspectos: conciencia empresarial, percepción de oportunidad y capacidades empresariales percibidas.

El proceso emprendedor peruano: análisis y evolución

Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)

3.º puesto

Ranking global
54 países estudiados

3.º puesto

Ranking 11 países estudiados
en Latinoamérica y el Caribe



24.6%

de peruanos se encuentran involucrados en **EMPRESARIOS EN ETAPA TEMPRANA** (involucrados en la puesta en marcha de un negocio o dueños-gerentes de negocios con menos de 3.5 años de funcionamiento).

Emprendimientos establecidos

25.º puesto

Ranking global
54 países estudiados

5.º puesto

Ranking Latinoamérica y el Caribe
11 países estudiados



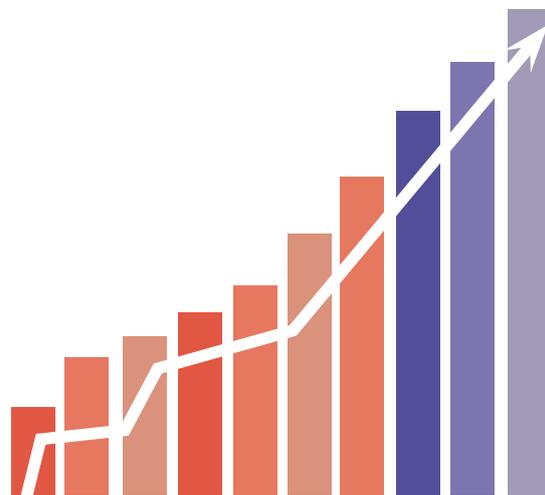
7.4%

de peruanos son dueños-gerentes de emprendimientos establecidos (negocios con más de 3.5 años de funcionamiento).



Consolidación de los negocios

De cada **10 EMPRESARIOS EN ETAPA TEMPRANA**, se espera que **3** lleguen a convertirse en **EMPRESARIOS ESTABLECIDOS**.



Características de las iniciativas emprendedoras en el Perú

Motivaciones que conducen a emprender



Índice de innovación

43.º puesto

Ranking global
54 países estudiados

6.º puesto

Ranking Latinoamérica y el Caribe
11 países estudiados



17.8%

de los emprendimientos en etapa temprana cuentan con una **OFERTA INNOVADORA** (productos y servicios novedosos para los consumidores y con poca competencia directa).



Expectativas de generación de empleo

6.º puesto

Ranking Latinoamérica y el Caribe
11 países estudiados

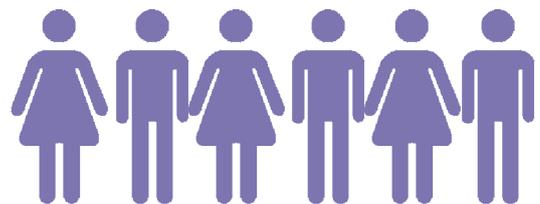


30.º puesto

Ranking global
54 países estudiados

19.1%

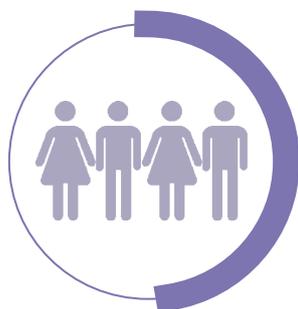
de emprendedores en etapa temprana consideran que sus iniciativas generarán **6 EMPLEOS ADICIONALES** o más en los próximos 5 años.



El perfil del emprendedor peruano

Edad

49.3%
de **emprendedores en etapa temprana** tienen menos de 34 años de edad.



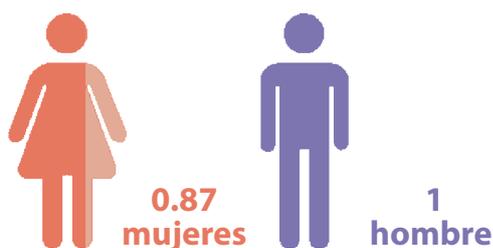
50.1%
de **emprendedores en etapa temprana motivados por OPORTUNIDAD** tienen menos de 34 años de edad.

Género

Presencia de mujeres en emprendimientos en etapa temprana

10.º puesto

Ranking global, 54 países estudiados



Por **cada hombre** involucrado en algún emprendimiento en etapa temprana, existen **0.87 mujeres**.

Presencia de mujeres en emprendimientos en etapa temprana motivadas por oportunidad

33.º puesto

Ranking global, 54 países estudiados



Por **cada hombre** involucrado en algún emprendimiento en etapa temprana motivados por **OPORTUNIDAD**, existen **0.92 mujeres**.

Nivel educativo

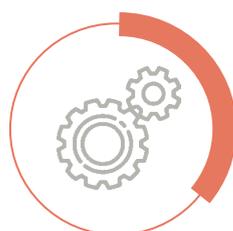
30%
de emprendedores en etapa temprana cuentan con **educación superior universitaria**.



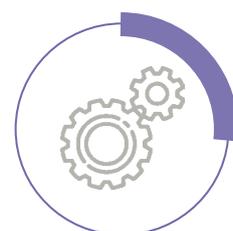
24%
de emprendedores en etapa temprana cuentan con **educación superior técnica**.



33%
de emprendedores en etapa temprana motivados por **OPORTUNIDAD** cuentan con **educación superior universitaria**.



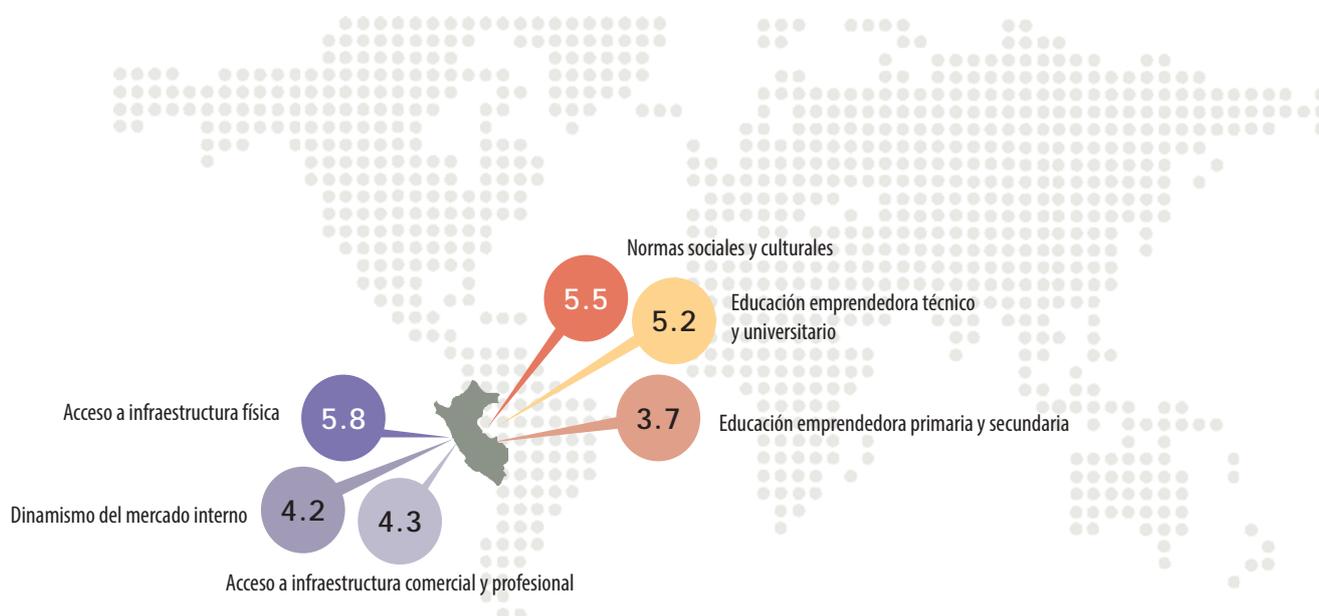
26%
de emprendedores en etapa temprana motivados por **OPORTUNIDAD** cuentan con **educación superior técnica**.



Radiografía del ecosistema emprendedor peruano

FORTALEZAS

Ranking 54 economías	Puntaje Perú	Puntaje LATAM	Condiciones marco para el emprendimiento
11 ^{ro}	5.5	4.7	Normas sociales y culturales
12 ^{do}	3.7	2.7	Educación emprendedora primaria y secundaria
15 ^{to}	5.2	5.1	Educación emprendedora técnico y universitario



DEBILIDADES

Ranking 54 economías	Puntaje Perú	Puntaje LATAM	Condiciones marco para el emprendimiento
45.°	5.8	6.2	Acceso a infraestructura física
45.°	4.2	4.4	Dinamismo del mercado interno
48.°	4.3	4.7	Acceso a infraestructura comercial y profesional



orocho
C morocho

Foto: <http://www.istockphoto.com/es>

.00
.50
BOTTLE 2.00
2.00
2.00

Morocho

Peruvian

Capítulo 1. Introducción

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es considerado como la mayor iniciativa de investigación sobre la actividad emprendedora a nivel mundial (Bergmann, Mueller & Schrette, 2014). El proyecto fue creado en 1997 gracias a un esfuerzo conjunto de Babson College y London Business School. En 1999 se realizó el lanzamiento del primer reporte, con 10 países participantes¹. En esta edición, 54 países provenientes de los cinco continentes participan en la investigación.

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

Sus principales objetivos son:

- Comparar las características y los niveles de actividad emprendedora entre los países.
- Determinar cuánto influye la actividad emprendedora en el crecimiento económico de cada país.
- Descubrir los factores que determinan la naturaleza y el nivel de actividad emprendedora en cada país.
- Orientar la formulación de políticas que promuevan el desarrollo de la actividad emprendedora y su ecosistema a nivel nacional.

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

1.1. EL MODELO GEM

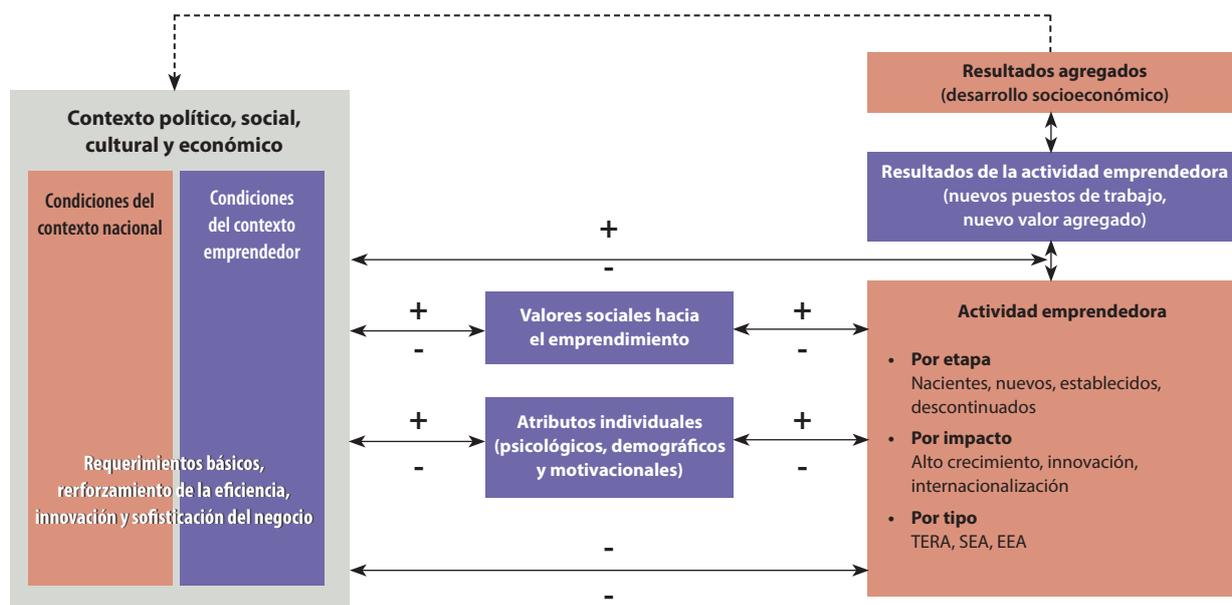
El GEM está basado en un modelo conceptual que relaciona de forma directa el emprendimiento con los mecanismos que afectan el crecimiento económico de un país. El modelo cuenta con tres principios fundamentales: primero, considera el emprendimiento como un proceso que se desarrolla dentro de un contexto político, social e histórico; segundo, reconoce que este proceso es realizado por individuos con atributos demográficos y psicográficos específicos; y, tercero, explica cómo el emprendimiento contribuye a que algunas economías crezcan en mayor medida que otras (ver figura 1). Por ello, el estudio considera como perspectiva de análisis las etapas del proceso emprendedor y las fases de desarrollo económico de los países.

1.1.1. Las etapas del proceso emprendedor

El GEM, a diferencia de otros proyectos de similar temática y envergadura que basan su medición en el registro de empresas analiza el emprendimiento bajo una perspectiva cíclica que se inicia, se desarrolla, se consolida y, en algunos casos, se reinventa.

Bajo ese enfoque, el GEM también analiza a aquellas personas que generan emprendimientos sin formar parte del sistema formal (situación frecuente en países en vías de desarrollo) o que cierran los negocios en etapa temprana. Así, el GEM define el emprendimiento como: «Cualquier intento de crear nuevos negocios o nuevas empresas, como por ejemplo, el autoempleo, la creación de una organización empresarial, o la expansión de un negocio existente; llevados a cabo por un individuo, un equipo de personas, o un negocio establecido» (Reynolds *et al.*, 2005: 223).

Figura 1. Modelo GEM



Fuente: GEM Global Report 2017-2018.

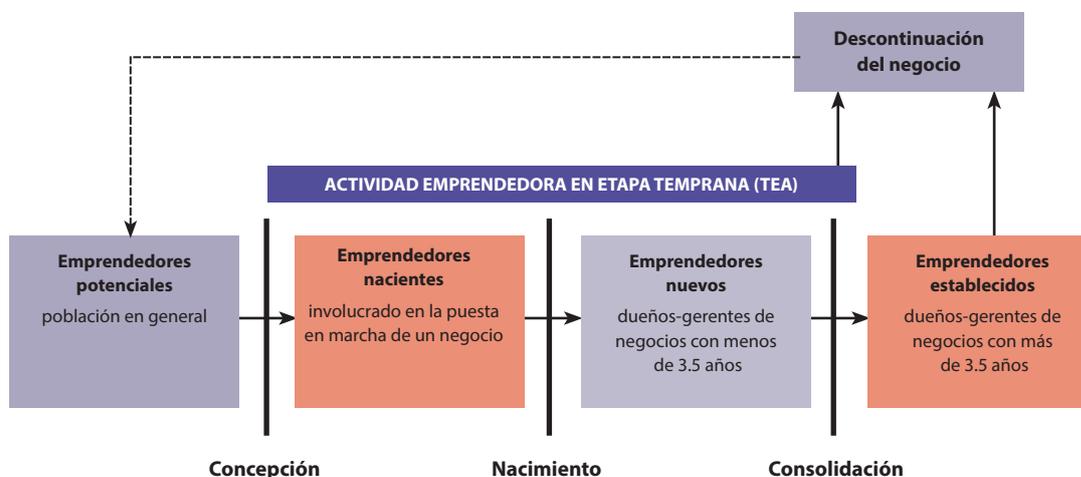
En la figura 2 se muestran las etapas del proceso emprendedor bajo la óptica del GEM y la clasificación de los emprendedores de acuerdo con el nivel y la antigüedad del negocio.

En la primera etapa se encuentran los emprendedores potenciales. Se trata de la población en general, la cual cuenta con ciertas competencias (conocimientos y habilidades) y percepciones sobre el emprendimiento y el

entorno. Estas características los impulsan o inhiben a poner en marcha un negocio.

En la segunda etapa se encuentran los emprendedores nacientes o en gestación. Aquí se incluye a las personas que están involucradas en la puesta en marcha de una empresa y a quienes recién la están operando (emprendedores que han pagado salarios a sus empleados y/o a ellos mismos hasta por un máximo de 3 meses).

Figura 2. El proceso emprendedor



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

Figura 3. Fases del desarrollo económico



Fuente: Adaptada del GEM Global Report 2016-2017.

En la tercera etapa se encuentran los emprendedores que poseen y gestionan su nuevo negocio y que han pagado salarios durante un periodo mayor de 3 meses pero menor de 42 meses. Ellos son los denominados emprendedores nuevos.

El GEM focaliza su atención en la etapa temprana del emprendimiento, aquella que involucra a los emprendedores nacientes y nuevos. Esta etapa es considerada como el componente dinámico de la actividad emprendedora y da origen a una de las medidas claves del GEM: el índice TEA (*total entrepreneurial activity*). La iniciativa de emprender en esta etapa es impulsada por alguna de las siguientes razones o una combinación de ellas: aprovechar las oportunidades que brinda el mercado o cubrir la necesidad de generar sus propios ingresos.

La cuarta etapa del proceso emprendedor corresponde a la de los emprendedores establecidos; aquellos propietarios-gerentes que han pagado salarios a sus empleados o a ellos mismos durante más de 42 meses².

Dentro de este proceso emprendedor también se encuentran las personas que han descontinuado un

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

negocio en los últimos 12 meses. Es decir, aquellos emprendedores nacientes, nuevos o establecidos que se retiran del negocio que habían iniciado y/o gestionado.

1.1.2. La actividad emprendedora y las fases de desarrollo económico

El GEM clasifica a los países de acuerdo con la fase de desarrollo económico en que se encuentran según las categorías usadas en el Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial (Schwab & Salai-Martín, 2012). Esta clasificación se sustenta en el PBI per cápita y en la proporción de bienes primarios en las exportaciones, entre otros indicadores. Estas categorías son: economías basadas en recursos, economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación. La figura 3 resume las características y el enfoque clave de cada tipo de economía.

1.2. METODOLOGÍA GEM

El GEM hace uso de métodos estandarizados y armonizados para todos los países que conforman el estudio con la finalidad de hacer posible la comparación entre estos. Su metodología se basa en la aplicación de dos instrumentos con los que se recopila información primaria: la

Encuesta a la Población Adulta y la Encuesta Nacional a Expertos. Además, se emplean diversas fuentes secundarias para complementar los indicadores de emprendimiento, entre los que destacan las bases de datos del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y las Naciones Unidas.

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

El GEM recoge la participación de las personas en iniciativas de emprendimiento, así como sus actitudes y aspiraciones frente a las acciones emprendedoras, a través de la Encuesta a la Población Adulta. Los resultados se presentan en forma de indicadores con miras a facilitar la comprensión y la evolución de las características del emprendimiento peruano a lo largo del tiempo.

La encuesta se realiza anualmente en cada país participante y es aplicada a un mínimo de 2,000 personas de ambos sexos, cuyas edades están comprendidas entre los 18 y los 64 años. La recolección de los datos está a cargo de empresas nacionales de investigación de mercados, seleccionadas por el equipo GEM de cada país. En el caso peruano, esta recolección fue encargada a Imasen, empresa que trabajó con una muestra de 2,080 personas dentro del territorio nacional para esta edición.

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

estudio. El proceso está sometido a rigurosos controles de calidad, que permiten identificar y corregir inconsistencias, con la finalidad de obtener resultados confiables y comparables entre los países.

1.2.2. La Encuesta Nacional a Expertos (National Expert Survey o NES)

La Encuesta Nacional a Expertos evalúa las condiciones del entorno que potencian o limitan el emprendimiento (Entrepreneurial Framework Conditions o EFC, por sus siglas en inglés). Este instrumento es aplicado a un mínimo de 36 expertos cada año. Los requisitos de esta muestra son los siguientes: por lo menos el 25% de los expertos debe ser emprendedor y el 50% debe ser profesional. Este grupo es seleccionado por los equipos nacionales de cada país sobre la base de su experiencia y conocimiento en alguna de las nueve áreas principales en las que se categorizan las EFC.

1.2.3. Participación de los países

Los 54 países participantes del GEM 2017-2018 han sido clasificados, al igual que en años anteriores, según la fase del desarrollo en la que se encuentran y las regiones geográficas a las que pertenecen.

Todo ello permite alcanzar una mejor comprensión de los indicadores de emprendimiento y facilita su comparación entre naciones (tabla 1).

Tabla 1. Países participantes del estudio

	Economías basadas en recursos	Economías basadas en eficiencia	Economías basadas en innovación
África	Madagascar	Sudáfrica Egipto Marruecos	
Asia y Oceanía	India Kazajistán Vietnam	Arabia Saudita China Indonesia Irán Líbano Malasia Tailandia	Australia Catar Emiratos Árabes Israel Japón República de Corea Taiwán
Latinoamérica y el Caribe		Argentina Brasil Chile Colombia Ecuador Guatemala México Panamá PERÚ Uruguay	Puerto Rico
Europa		Bosnia-Herzegovina Bulgaria Croacia Letonia Polonia Eslovaquia	Alemania Chipre Estonia Eslovenia España Francia Grecia Irlanda Italia Luxemburgo Países Bajos Reino Unido Suecia Suiza
Norteamérica			Canadá Estados Unidos

Fuente: GEM Global Report 2017-2018.



SCUDOS Y ALBRISCOGS
QUIN "EL SEBA"
Tel. Mov. 629 88 02 37
200 PAIPORTA (Valencia)

2009
FEBRERO

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29

1
6
15
22

Capítulo 2. Valores sociales, autopercepción e intención a emprender

Un ecosistema que promueve una imagen favorable sobre los emprendedores y motiva actitudes positivas hacia el emprendimiento es vital para desarrollar la actividad emprendedora.

En el presente capítulo se analiza cómo se desarrollan estas percepciones y actitudes hacia el emprendimiento, así como la intención emprendedora, a nivel global y, específicamente, dentro del contexto peruano.

1.1. VALORACIONES, AUTOPERCEPCIÓN E INTENCIÓN A EMPRENDER A NIVEL INTERNACIONAL

El GEM evalúa las percepciones y actitudes individuales que las personas tienen hacia el emprendimiento a través de tres indicadores: i) la consideración que en los próximos seis meses existan buenas oportunidades para iniciar un negocio, ii) la percepción de contar con las capacidades (conocimientos, habilidades y experiencias) necesarias para emprender, y iii) el miedo al fracaso.

Por otro lado, también se evalúa la valoración del emprendimiento por parte de la sociedad en su conjunto considerando tres indicadores: i) la percepción del emprendimiento como una buena elección de carrera, ii) el estatus y prestigio que otorga iniciar un negocio, y iii) la atención mediática que se le da al emprendimiento en el país. Finalmente, analiza la intención por emprender que tienen las personas.

La tabla 2 presenta estos indicadores para los países participantes del estudio GEM en esta edición. Si bien estos indicadores varían de manera importante de un país a otro, se identifican algunos patrones rela-

cionados entre los tipos de economía. Por ejemplo, la capacidad percibida para emprender, la percepción del emprendimiento como una buena elección de carrera y la intención a emprender un negocio en los próximos tres años son mayores en las economías basadas en recursos y en eficiencia en comparación con las economías basadas en innovación. Los demás indicadores presentan niveles similares para los tres tipos de economía.

La figura 4 presenta estos indicadores por regiones geográficas. De acuerdo con ella, la población de Norteamérica destaca por percibir que tendrán altas oportunidades para emprender en los próximos seis meses (61.9%), por considerar que el emprendimiento genera prestigio y estatus (74.7%), y por creer que los medios de información ofrecen una alta atención a temáticas vinculadas con el emprendimiento (75.5%).

La población de Latinoamérica y el Caribe sobresale por considerar que cuenta con las capacidades necesarias para emprender (58.8%), por poseer un bajo miedo al fracaso (30.5%) y por contar con una alta intención a emprender (31.3%). La población de África cuenta con altos puntajes en todos los indicadores.

La población de Asia y Oceanía destaca, principalmente, por considerar que el emprendimiento genera estatus y prestigio (72.5%). Por su parte, la población de Europa no destaca en ningún indicador. Los puntajes de la región europea se encuentran dentro del promedio a nivel mundial.

Las variaciones encontradas en los indicadores previamente analizados guardan una mayor relación con la

Tabla 2. Percepciones, valoraciones e intención de emprender por tipo de economía y país

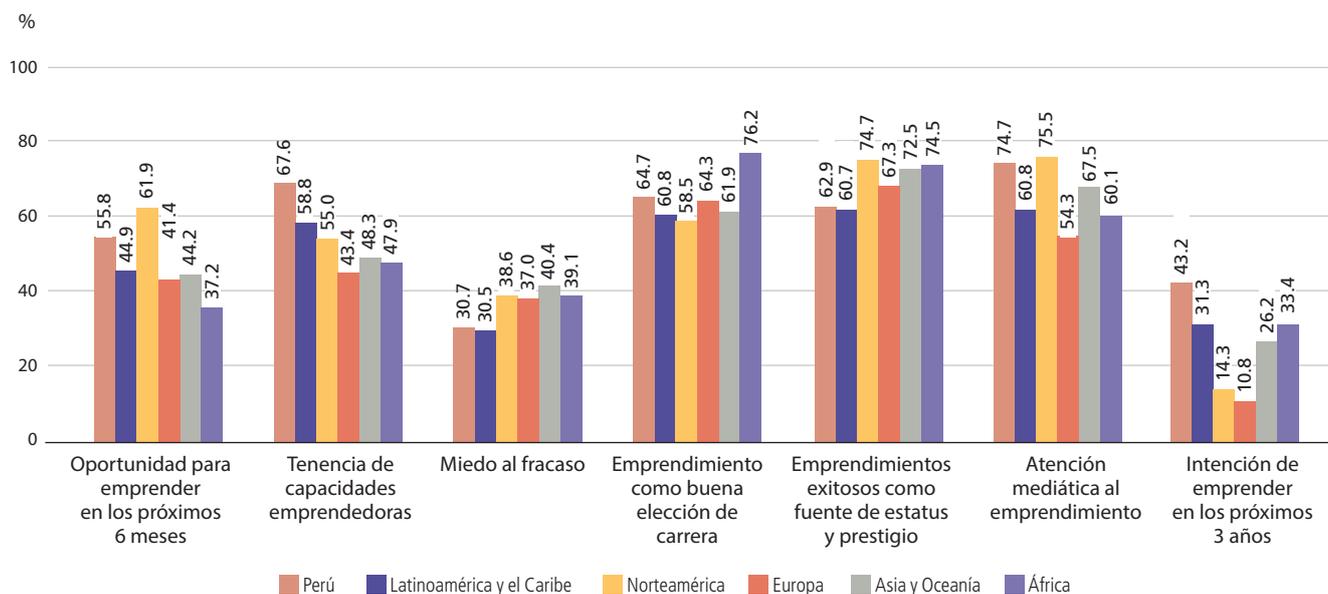
	Países	AUTOPERCEPCIÓN HACIA EL EMPRENDIMIENTO					
		Oportunidad para emprender en los próximos 6 meses		Tenencia de capacidades emprendedoras		Miedo al fracaso	
		Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje
Economías basadas en recursos	India	27	44.9	41T	42.1	21	39.6
	Kazajistán	18	50.4	7	64.7	53	18.4
	Madagascar	50	24.4	15	55.4	14	42.0
	Vietnam	23T	46.4	19	53.0	10	46.6
	Total		41.5		53.8		36.6
Economías basadas en eficiencia	Sudáfrica	30	43.2	45	39.9	38	31.3
	Arabia Saudita	1T	79.5	3	71.8	30T	34.4
	Argentina	45	29.7	39	43.1	26	37.8
	Bosnia-Herzegovina	53	13.4	49	35.5	47	27.2
	Brasil	23T	46.4	13	55.9	20	39.8
	Bulgaria	51	19.5	46	38.4	52	20.9
	Chile	11	55.5	9	61.8	44	29.4
	China	39	35.2	52	27.2	16	41.5
	Colombia	14	52.4	4	68.5	50	26.1
	Croacia	42T	33.6	21	50.8	49	26.6
	Ecuador	16	51.2	2	74.1	48	27.1
	Egipto	29	43.5	31	46.6	41	30.2
	Eslovaquia	49	25.8	28	48.5	33	32.8
	Guatemala	13	53.3	8	64.5	34	32.4
	Indonesia	21	47.7	12	57.3	9	46.7
	Irán	42T	33.6	17	53.4	19	39.9
	Letonia	36	36.3	26	49.0	13	42.3
	Líbano	8	59.2	1	74.6	54	17.0
	Malasia	26	45.1	33	46.1	11	45.0
	México	35	36.4	22	50.1	46	28.4
	Marruecos	33	37.7	24	49.6	4	52.9
	Panamá	20	48.9	10	57.6	51	24.0
	PERÚ	10	55.8	5	67.6	40	30.7
Polonia	3	68.8	20	52.4	30T	34.4	
Tailandia	19	49.1	27	48.9	5	52.7	
Uruguay	34	36.9	11	57.5	39	31.0	
Total		43.8		53.5		33.9	
Economías basadas en innovación	Alemania	32	42.0	47	37.5	28	36.3
	Australia	15	51.4	25	49.3	17	41.4
	Canadá	7	60.2	14	55.6	12	43.8
	Catar	25	45.6	43	41.1	15	41.9
	Chipre	17	51.0	32	46.4	2	55.9
	Emiratos Árabes	37	35.5	6	64.8	1	61.1
	Eslovenia	40	34.6	18	53.3	36T	31.8
	España	44	31.9	35	44.8	22T	39.2
	Estados Unidos	5	63.6	16	54.3	32	33.4
	Estonia	6	61.0	23	49.7	36T	31.8
	Francia	41	34.1	48	36.3	25	39.1
	Grecia	52	13.7	38	43.4	3	55.5
	Irlanda	28	44.5	40	42.2	22T	39.2
	Israel	9	58.3	37	44.1	7	48.0
	Italia	46	28.8	51	30.4	6	49.4
	Japón	54	7.4	54	10.8	18	41.2
	Luxemburgo	12	54.8	44	40.9	8	47.0
	Países Bajos	4	64.1	36	44.6	42	29.7
	Puerto Rico	47	28.0	30	46.7	45	28.6
	Reino Unido	31	43.0	29	48.2	29	35.9
	República de Corea	38	35.3	34	45.7	35	32.2
	Suecia	1T	79.5	50	34.5	27	36.7
	Suiza	22	47.2	41T	42.1	43	29.5
Taiwán	48	26.6	53	25.9	22T	39.2	
Total		43.4		43.0		40.3	

T: Indica la existencia de un empate entre dos o más países.

Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

VALORACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO						Intención de emprender en los próximos 3 años	
Emprendimiento como buena elección de carrera		Emprendimientos exitosos como fuente de estatus y prestigio		Atención mediática al emprendimiento			
Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje
43T	53.0	45	56.2	50	44.8	42T	10.3
31	59.7	6	80.1	43	49.1	6	46.2
2	83.6	9	77.8	35	53.3	9	39.8
27	62.1	15	74.8	7	81.1	19	25.0
	64.6		72.2		57.1		30.3
14	69.4	14	74.9	13T	72.7	39	11.7
13	69.7	27	69.3	18	66.9	13	30.9
29	60.4	52	47.4	47	47.3	35	13.4
25	62.7	35	65.6	52	26.4	53	4.6
-	-	-	-	-	-	30T	15.3
37	54.3	30	68.0	46	47.6	52	5.0
10	73.8	38T	62.9	21	62.0	7	45.8
16	66.4	16	74.6	16	71.0	30T	15.3
15	68.4	13	75.3	37	52.1	3	52.5
26	62.2	51	47.7	45	48.1	26	17.5
28	60.6	41	60.7	15	71.5	4	48.2
7.0	75.9	3.0	82.0	17.0	68.7	2	55.5
48	47.6	43	60.0	24T	59.0	45	9.0
1	91.9	20T	73.4	31	55.1	5	46.5
12	70.0	5	81.0	3	83.8	14	28.1
47	48.3	7	79.4	42	49.4	10	38.8
33	57.5	44	58.5	27	58.2	27	17.3
-	-	-	-	-	-	12	32.5
6	77.1	26	69.9	4	83.2	24T	17.6
46	50.7	46T	52.3	28	57.9	36T	13.2
8	75.8	37	63.3	49	45.9	16	26.6
30	60.2	32T	67.5	36	52.6	21	20.8
21	64.7	38T	62.9	10	74.3	8	43.2
5	79.3	31	67.7	39T	50.5	44	9.7
9	74.7	17	74.5	2	84.3	11	37.4
36	54.9	49	51.9	33	54.3	15	27.4
	65.7		66.3		60.1		26.3
45	51.3	8	77.9	41	49.5	49	7.2
39	53.9	28	68.9	11	74.0	36T	13.2
19	65.6	19	74.0	8	76.5	34	14.1
18	65.9	10	77.3	34	54.0	29	15.7
17	66.2	40	61.5	39T	50.5	28	16.7
3	82.7	1	87.8	1	84.5	1	56.3
35	55.1	20T	73.4	13T	72.7	33	14.2
40	53.8	50	47.9	38	50.9	51	5.6
24	63.1	12	75.5	9	74.5	32	14.5
38	54.2	36	64.7	22	61.0	23	18.1
32	59.1	18	74.2	48	47.0	24T	17.6
23	63.4	34	66.5	51	43.4	50	7.1
42	53.2	4	81.9	12	72.9	38	11.9
20	65.2	2	86.1	30	55.3	17	26.4
22	64.2	22T	73.2	32	54.9	42T	10.3
51	24.3	48	52.0	29	56.2	54	3.7
50	43.0	25	70.0	44	48.7	40	11.0
4	81.0	32T	67.5	20	63.2	46T	8.1
52	22.6	46T	52.3	6	81.2	22	18.3
34	55.6	11	75.6	26	58.5	48	7.3
49	47.2	29	68.6	23	60.5	20	22.8
41	53.6	24	70.5	19	64.7	46T	8.1
43T	53.0	22T	73.2	24T	59.0	41	10.5
11	71.1	42	60.1	5	81.3	18	25.7
	57.0		70.0		62.3		15.2

Figura 4. Percepciones, valoraciones e intención de emprender por región



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

región geográfica antes que con las fases de desarrollo económico. Esto demostraría que las percepciones y actitudes emprendedoras responderían más a aspectos culturales y políticos propios de una región antes que a modelos económicos y al nivel de desarrollo de los países.

1.2. VALORACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN EL PERÚ

Los puntajes obtenidos en el Perú respecto a los indicadores de percepción, actitud y valoración hacia el emprendimiento (con excepción del miedo al fracaso) superan al promedio de las economías basadas en eficiencia y al promedio de los países que conforman la región latinoamericana. Sobre este punto, en Latinoamérica y el Caribe, el Perú es el país con la más alta percepción de oportunidades para emprender, el tercero con mayor percepción de capacidades para emprender y el quinto con menor miedo al fracaso.

Pese a ello, en los últimos nueve años, la mayoría de estos indicadores muestran una tendencia a disminuir. Tal como se observa en la figura 5, la percepción de oportunidades para emprender y la capacidad para emprender pasaron de 61% y 74%, respectivamente,

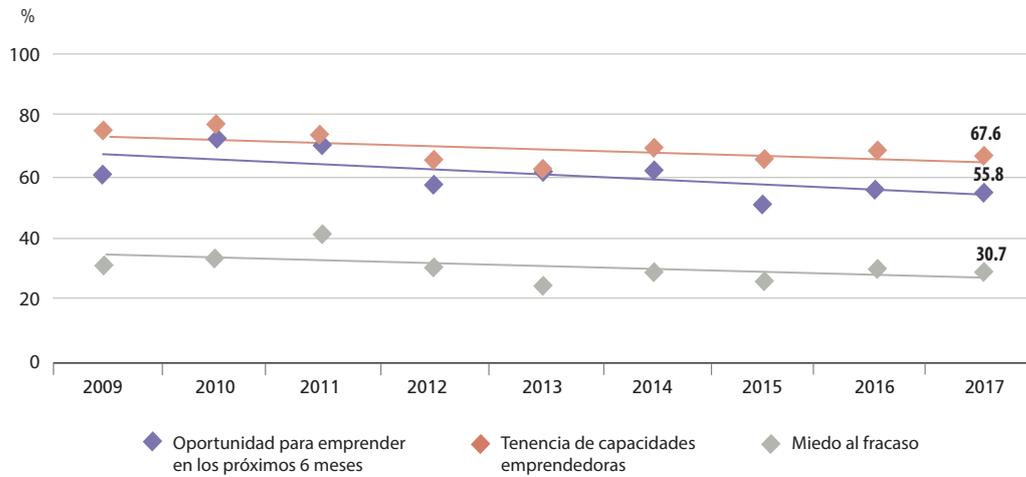
en el año 2009, a 55.8% y 67.6%, respectivamente, en esta última edición.

De igual forma, en la figura 6 se observa que la valoración del emprendimiento como buena elección de carrera, el emprendimiento como fuente de prestigio y estatus, y la atención mediática al emprendimiento también cuentan con una clara tendencia a la baja. Estos indicadores pasaron de 88%, 75% y 85%, respectivamente, en el 2009 a 64.7%, 62.9% y 74.7% en esta última edición. Por otra parte, el miedo al fracaso se ha mantenido estable durante ese periodo de tiempo.

1.3. EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

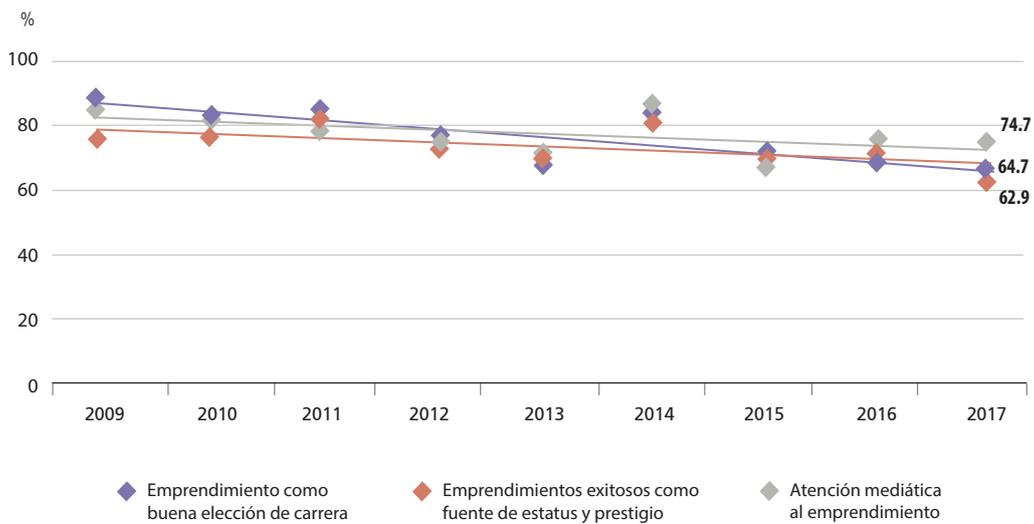
En esta edición se incluye por primera vez el índice de espíritu emprendedor, el cual busca capturar la disposición de las personas para identificar oportunidades y el compromiso para sacarlas adelante pese a las circunstancias adversas que pueden presentarse en el camino. Esto lo diferencia de la intención a emprender, la cual solo refleja la predisposición para poner en marcha una iniciativa. El índice de espíritu emprendedor es una medida basada en la combinación de preguntas relacionadas con la conciencia empresarial, la percepción de oportunidad y la autoeficacia empresarial.

Figura 5. Evolución de los indicadores de autopercepción hacia el emprendimiento en el Perú (2009-2017)



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 6. Evolución de los indicadores de valoración del emprendimiento en el Perú (2009-2017)

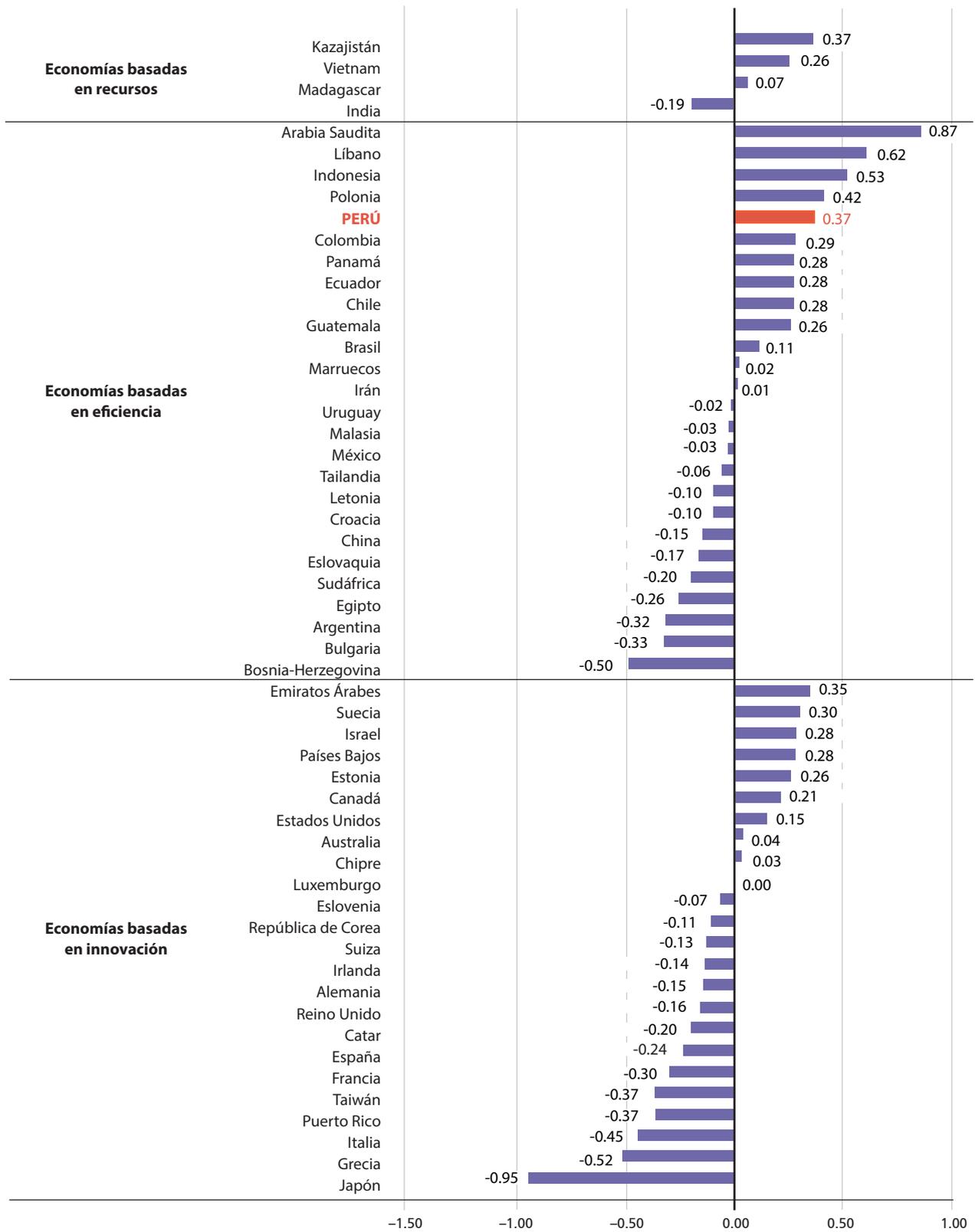


Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

De acuerdo con este nuevo índice, las economías basadas en eficiencia muestran un mayor espíritu emprendedor comparado con las economías en basadas en recursos e

innovación. Por su parte, el Perú ocupa el quinto lugar a nivel mundial y el primero a nivel de Latinoamérica y el Caribe en espíritu emprendedor (figura 7).

Figura 7. Índice del espíritu emprendedor por tipo de economía y país



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Capítulo 3. El proceso emprendedor: análisis y evolución

Pese a que el ecosistema emprendedor se ha fortalecido a nivel mundial, se observan diferencias marcadas entre los países que forman parte del estudio GEM, dependiendo de la fase de desarrollo económico y de la región en la que se encuentren. La tabla 3 muestra los principales indicadores para los países involucrados en el estudio GEM 2017-2018, según la fase de desarrollo económico en la que se encuentran. En conjunto, estos indicadores muestran un panorama general de la actividad emprendedora de cada país. En las siguientes secciones de este capítulo, se analizan al detalle estos indicadores, poniendo énfasis en el contexto emprendedor nacional y en la posición que ocupa el Perú a nivel internacional.

1.1. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ETAPA TEMPRANA

La tasa de emprendimiento en etapa temprana (TEA, por sus siglas en inglés) está definida como el nivel de prevalencia de los individuos entre 18 y 64 años activamente involucrados en la creación de una iniciativa emprendedora, ya sea en la fase previa al nacimiento del negocio (emprendedores nacientes) o en la fase en que poseen y gestionan su propia iniciativa empresarial y pagan remuneraciones durante menos de 42 meses (emprendedores nuevos).

La TEA cobra mayor relevancia que otros indicadores debido a que la mayor cantidad de riesgos internos y externos que amenazan la supervivencia de los emprendimientos se producen en esta etapa. Una vez concluida, se espera que el emprendimiento esté

lo suficientemente consolidado como para ser considerado estable.

Este índice tiende a ser mayor en los países cuyas economías están basadas en recursos y eficiencia en comparación con aquellos que tienen economías basadas en innovación. Este hecho se explica, principalmente, porque en las economías con mayores ingresos per cápita existen más oportunidades de conseguir empleo de calidad. Por ende, los emprendimientos tienden a disminuir, especialmente aquellos que fueron impulsados por la necesidad de generar ingresos para subsistir (Kelley, Bosma & Amorós, 2011; Bosma *et al.*, 2009).

Tal como se observa en la tabla 3, las economías basadas en recursos presentan, en promedio, el nivel más alto de TEA con 16.4%. Vietnam lidera este grupo el grupo con una TEA de 23.3%, mientras que India alcanza un valor de 9.3%. Las economías basadas en eficiencia presentan en promedio el segundo nivel más alto de TEA con 14.9%. En este grupo, el país con mayor TEA, Ecuador, alcanza un valor de 29.6%, mientras que Bulgaria llega apenas al 3.7%. Las economías basadas en innovación cuentan con el menor TEA promedio con 9.2%. En este grupo de países, Estonia cuenta con el mayor índice TEA con un valor de 19.4%; mientras que Francia llega apenas al 3.9%.

Es importante resaltar que las variaciones de TEA resultan menores en el grupo de países cuyas economías se basan en innovación. Al respecto, la desviación estándar de la TEA en este grupo de países es de 4.1. Mientras tanto, en los países cuyas economías se basan en eficiencia y en

Tabla 3. Actividad emprendedora en cada etapa del proceso emprendedor por tipo de economía y país

Tipo de economía	Países	Emprendedores nacientes		Emprendedores nuevos		Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)	
		Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje
Economías basadas en recursos	India	31	4.9	26T	4.6	31	9.3
	Kazajistán	20	8.0	33T	3.8	26	11.3
	Madagascar	8	10.9	6	11.2	7	21.8
	Vietnam	51T	2.5	1	20.8	6	23.3
	Total		6.6		10.1		16.4
Economías basadas en eficiencia	Sudáfrica	21	7.5	33T	3.8	27	11.0
	Arabia Saudita	32	4.8	12T	6.9	25	11.5
	Argentina	41	3.9	46T	2.1	47	6.0
	Bosnia-Herzegovina	51T	2.5	52T	1.4	52	4.0
	Brasil	36T	4.4	2	16.3	10	20.3
	Bulgaria	54	1.8	48T	2.0	54	3.7
	Chile	4	14.7	8	9.7	5	23.8
	China	42	3.7	17T	6.4	29T	9.9
	Colombia	9	10.8	9T	8.1	13	18.7
	Croacia	28	6.1	41	2.9	34T	8.9
	Ecuador	1	21.2	7	9.8	1	29.6
	Egipto	25	6.5	11	7.0	19T	13.3
	Eslovaquia	19	8.2	33T	3.8	24	11.8
	Guatemala	5	13.8	5	11.7	2	24.8
	Indonesia	43T	3.6	31T	3.9	41	7.5
	Irán	22	6.8	12T	6.9	19T	13.3
	Letonia	15T	9.4	22T	5.1	16	14.2
	Líbano	17	8.6	3	16.0	4	24.1
	Malasia	3	15.4	15	6.6	8T	21.6
	Marruecos	38	4.2	26T	4.6	37	8.8
	México	11T	10.6	37	3.6	17	14.1
	Panamá	13	10.1	17T	6.4	14	16.2
	PERÚ	2	18.7	16	6.5	3	24.6
Polonia	23T	6.7	45	2.2	34T	8.9	
Tailandia	11T	10.6	4	12.1	8T	21.6	
Uruguay	10	10.7	29	4.3	15	14.7	
	Total		8.7		6.5		14.9
Economías basadas en innovación	Alemania	46	3.4	48T	2.0	48	5.3
	Australia	26	6.4	20	5.9	23	12.2
	Canadá	7	11.3	9T	8.1	12	18.8
	Catar	33T	4.7	42	2.8	42	7.4
	Chipre	43T	3.6	33T	3.8	43T	7.3
	Emiratos Árabes	39T	4.0	22T	5.1	33	9.0
	Eslovenia	39T	4.0	40	3.0	45	6.9
	España	49	2.8	38	3.5	46	6.2
	Estados Unidos	15T	9.4	26T	4.6	18	13.6
	Estonia	6	13.4	19	6.2	11	19.4
	Francia	48	2.9	54	1.1	53	3.9
	Grecia	53	2.3	43T	2.6	49	4.8
	Irlanda	29	5.8	39	3.3	34T	8.9
	Israel	18	8.4	22T	5.1	22	12.8
	Italia	50	2.7	50	1.7	51	4.3
	Japón	47	3.2	51	1.6	50	4.7
	Luxemburgo	23T	6.7	43T	2.6	32	9.1
	Países Bajos	33T	4.7	21	5.4	29T	9.9
	Puerto Rico	14	9.5	52T	1.4	28	10.6
	Reino Unido	36T	4.4	30	4.2	40	8.4
	República de Corea	27	6.2	12T	6.9	21	13.0
	Suecia	30	5.3	46T	2.1	43T	7.3
	Suiza	33T	4.7	31T	3.9	39	8.5
Taiwán	43T	3.6	25	5.0	38	8.6	
	Total		5.5		3.8		9.2

T: Indica la existencia de un empate entre dos o más países.

Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Emprendedores establecidos		Descontinuación de negocios en los últimos 12 meses	
Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje
34T	6.2	36T	3.2
49	2.4	7	7.5
2	29.4	10	6.7
3	24.7	26T	4.2
	15.7		5.4
50	2.2	15T	6.0
48	3.2	4T	8.8
29T	6.7	39	3.0
52T	1.4	52T	1.3
4	16.5	18	5.3
31	6.5	52T	1.3
17	9.9	8	7.1
27T	6.8	40T	2.8
21	8.7	13	6.5
41T	4.4	29T	4.0
5	15.4	4T	8.8
38	5.7	1	10.2
16	10.0	26T	4.2
8	12.3	15T	6.0
14T	10.4	21T	4.8
12	10.6	11T	6.6
24	7.7	26T	4.2
1	33.2	11T	6.6
44	3.8	6	8.3
14T	10.4	23	4.5
52T	1.4	33	3.5
40	4.7	42T	2.7
25	7.4	14	6.2
18	9.8	40T	2.8
6	15.2	2T	9.2
32	6.4	20	5.0
	8.9		5.4
36	6.1	50	1.6
19	9.0	32	3.8
34T	6.2	9	6.9
54	1.3	17	5.8
20	8.9	25	4.3
39	5.6	2T	9.2
27T	6.8	47	2.3
26	7.1	49	1.9
23	7.8	29T	4.0
10T	11.4	24	4.4
45	3.6	34T	3.3
7	12.4	19	5.1
41T	4.4	34T	3.3
46T	3.3	21T	4.8
37	6.0	48	2.1
33	6.3	51	1.5
46T	3.3	36T	3.2
22	8.6	38	3.1
51	1.6	42T	2.7
29T	6.7	45	2.6
10T	11.4	42T	2.7
43	4.2	46	2.5
13	10.5	54	1.1
9	12.1	29T	4.0
	6.8		3.6

recursos, la desviación estándar es de 7.1. Dicha variación puede deberse a la mayor relevancia que cobran factores diferentes a la fase de desarrollo económica. Entre estos se encontrarían el nivel de desarrollo del ecosistema, el entorno cultural para el emprendimiento y las políticas y regulaciones existentes en cada país.

A nivel de regiones, Latinoamérica y el Caribe cuenta con los mayores índices de TEA (24.6%), seguido de América del Norte, África (13.7%) y Asia y Oceanía (13.0%). Europa es la región con el índice TEA más bajo (8.1%) (figura 8). En el Perú, el índice TEA para esta edición alcanzó un valor de 24.6%. Esto la sitúa en el tercer puesto a nivel global y de Latinoamérica y el Caribe, siendo superada únicamente por Ecuador (29.6%) y Guatemala (24.8%). Otros países de la región como Chile (23.8%) y Colombia (18.7%) ocupan posiciones posteriores.

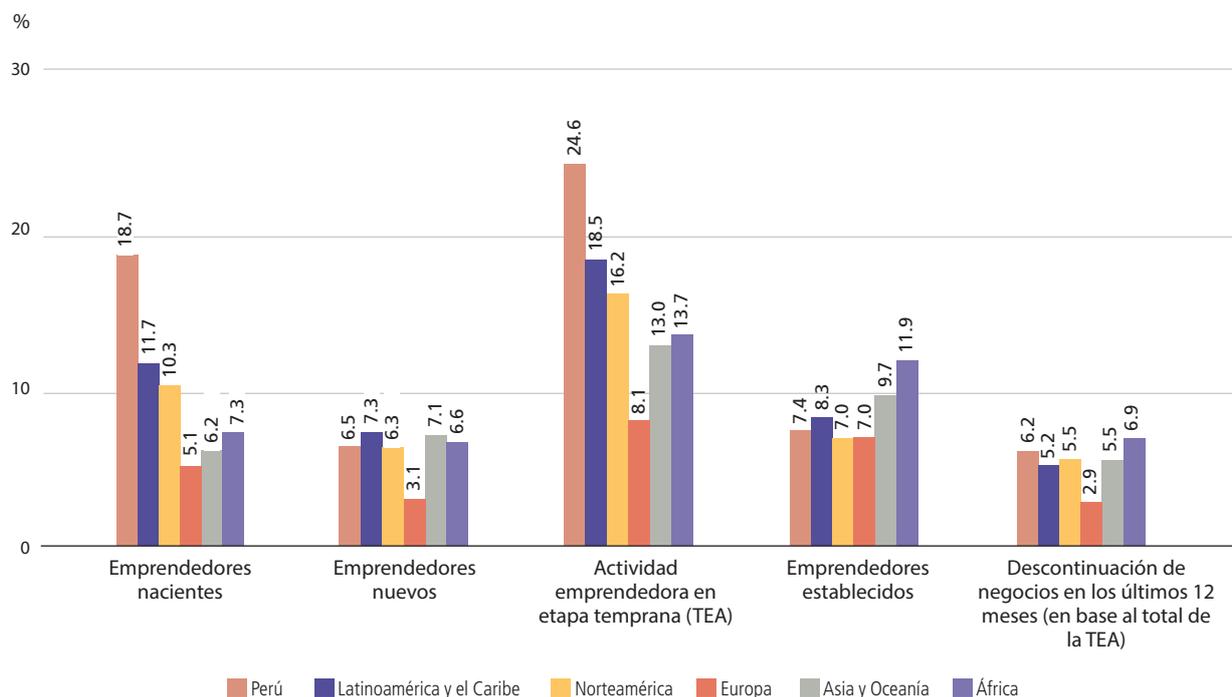
La tendencia inversa del TEA en Perú respecto al crecimiento del PBI per cápita se mantuvo (figura 9), lo cual lleva a pensar que gracias al crecimiento experimentado por el país, la mayor oferta laboral absorbe parte de la actividad emprendedora de subsistencia.

1.2. LOS EMPRENDEDORES ESTABLECIDOS

De acuerdo con el GEM, los emprendedores establecidos se definen como el porcentaje de la población, entre 18 y 64 años, que posee y gestiona un negocio en funcionamiento, y ha pagado sueldos, salarios u otro tipo de remuneración a sus empleados, proveedores y propietarios por más de 42 meses (3.5 años). Estos emprendedores también cumplen un rol importante en la economía, debido a que contribuyen a la sostenibilidad de un país.

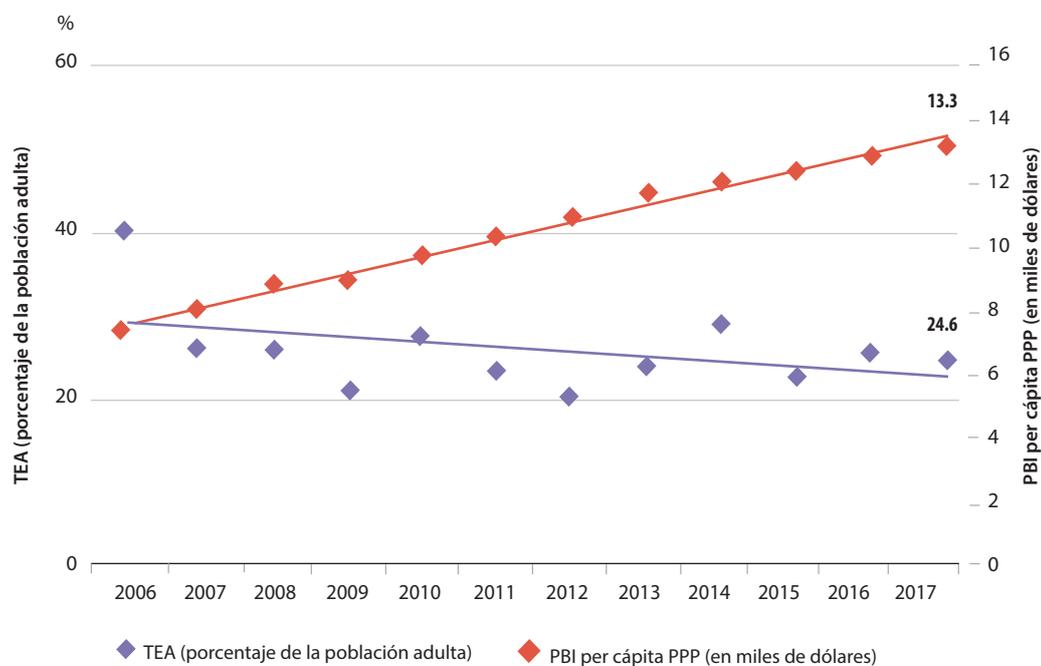
La figura 10 presenta la proporción de emprendedores establecidos respecto a los emprendedores en etapa temprana; es decir, muestra cuántos emprendedores establecidos hay por cada emprendedor en etapa temprana. Obtener un ratio mayor que 1 significa que en el país existen mejores condiciones para la consolidación de las empresas; por el contrario, un ratio menor que 1 indica que una proporción importante de nuevos emprendimientos desaparece antes de lograr su consolidación.

Figura 8. Actividad emprendedora en cada etapa del proceso emprendedor por región



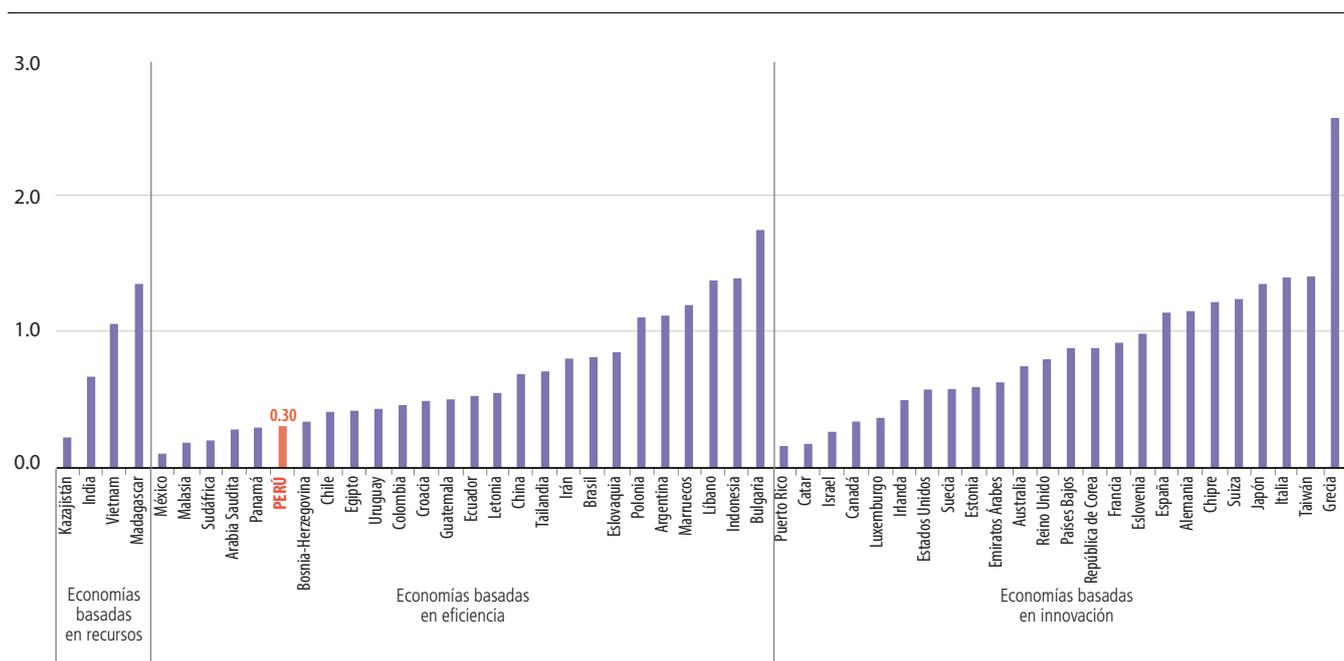
Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 9. Evolución de la actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) comparada con el PBI per cápita en el Perú (2006-2017)



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 10. Índice de consolidación de los emprendimientos por país (ratio emprendedores establecidos/emprendedores en etapa temprana)



Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

En el caso de las economías basadas en recursos, Madagascar encabeza el grupo con un ratio de 1.35, es decir, por cada 100 emprendedores en etapa temprana existen 135 emprendedores establecidos. En contraste, Kazajistán presenta un ratio de solo 0.21, es decir, por cada 100 emprendedores en etapa temprana solo existen 21 emprendedores establecidos.

Para las economías basadas en eficiencia, el rango oscila entre el 0.10 de México y el 1.74 de Bulgaria. Finalmente, entre los países con economías basadas en innovación, destaca Grecia, con un ratio de 2.58, frente a Puerto Rico, cuyo ratio es de 0.15.

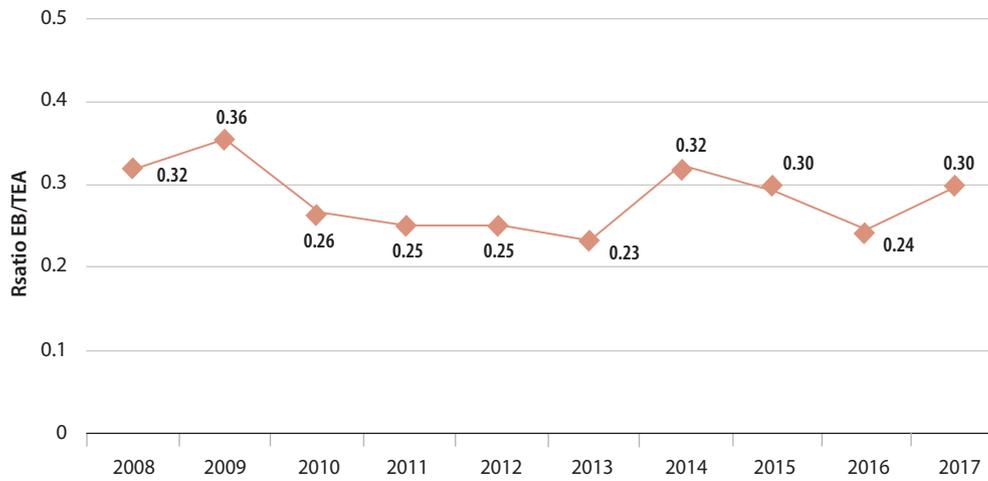
En el caso peruano, este ratio es de 0.30. Es decir, por cada 100 emprendimientos en etapa temprana existen solo 30 emprendimientos establecidos. Tal índice se ha mantenido estable desde el año 2008, como muestra la figura 11. Esto implica que, dentro de las condiciones que actualmente ofrece el contexto empresarial, una menor cantidad de emprendimientos en etapa temprana logra consolidarse.

1.3. DESCONTINUACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

El GEM emplea el índice de discontinuación para conocer la dinámica de cierre de las empresas. Este índice complementa la información proveída por la TEA y el índice de emprendedores establecidos como componentes del dinamismo empresarial de una economía. El GEM define el índice de discontinuación como el porcentaje de la población adulta entre los 18 y 64 años de edad que en los últimos 12 meses ha cerrado o vendido su negocio, o se ha cesado su relación de propietario-gerente con este.

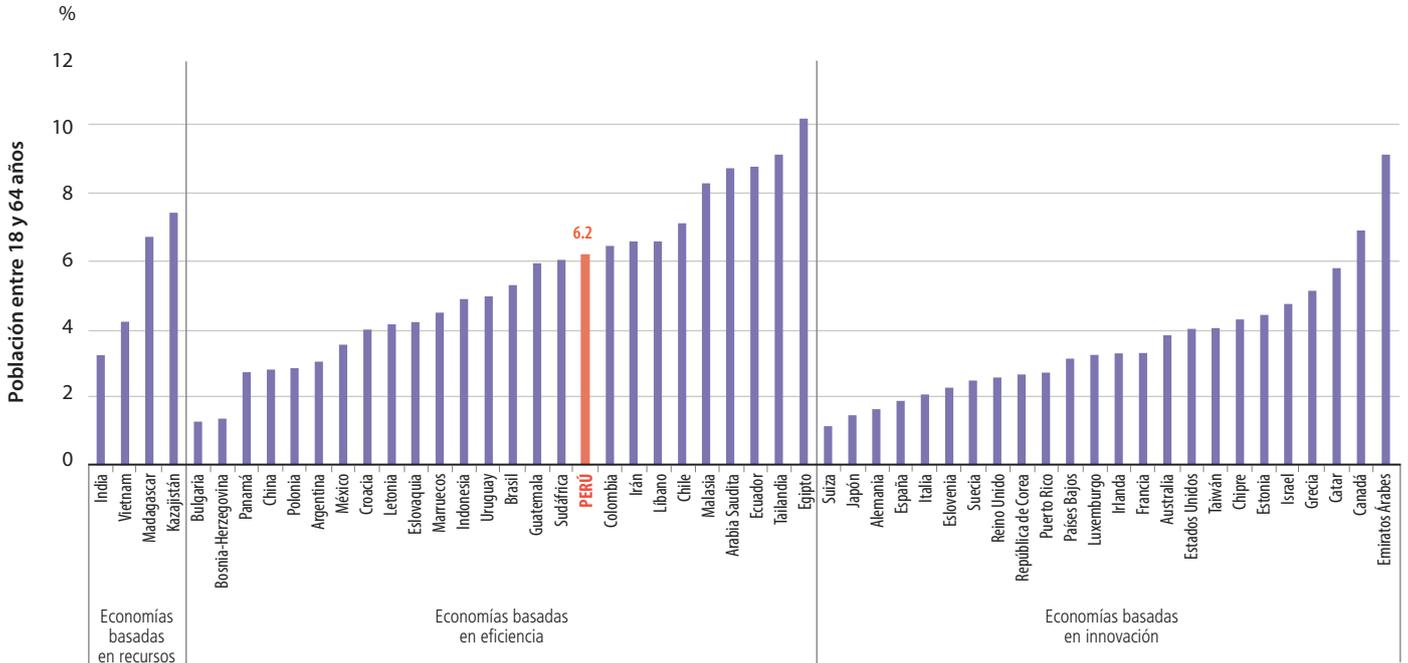
Según la figura 12, el índice de discontinuación, en promedio, tiende a ser más bajo a medida que el país pasa de ser una economía basada en recursos a una basada en innovación. En esta edición, el grupo de países cuyas economías se encuentran basadas en recursos tienen un índice de discontinuación promedio de 5.4%, los países con economías basadas en eficiencia tienen un índice de 5.4% y las economías basadas en innovación, 3.6%.

Figura 11. Evolución del Índice de consolidación de los emprendimientos (ratio emprendedores establecidos/emprendedores en etapa temprana) en el Perú (2008-2017)



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 12. Descontinuación de los negocios por país



Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

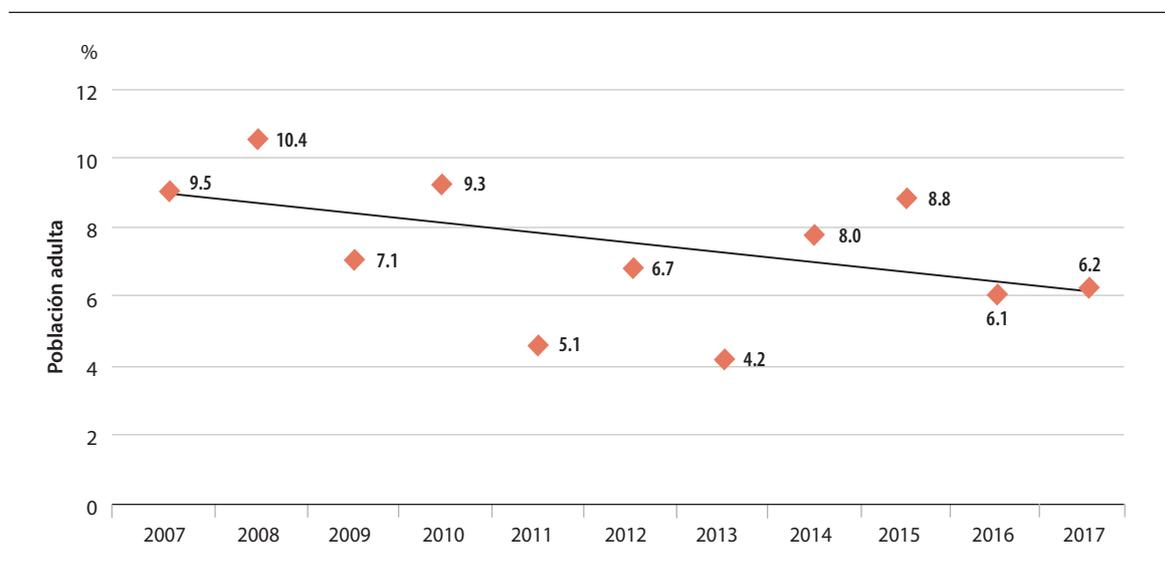
Esto es consistente con los hallazgos presentados para el índice TEA y el de emprendedores establecidos. En los países con economías basadas en recursos, los altos índices de TEA se acompañan de elevados índices de discontinuación y, por ende, de bajos índices de negocios establecidos. Por el contrario,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

En el Perú, el índice de discontinuación para la presente edición se encuentra en 6.2%, situándose en la posición 14 a nivel mundial. Durante la última década, este indicador ha mostrado una ligera tendencia hacia el descenso en nuestro país (figura 13). Pese a ello, este aún se encuentra por encima del promedio de la región latinoamericana (5.2%) y de los países con economías basadas en eficiencia (5.4%).

Las razones más importantes por las cuales los emprendedores peruanos discontinúan un negocio son presentadas en la figura 14. Como se puede apreciar, encabezan la lista las razones personales (40.0%), seguida de los problemas de rentabilidad y de obtención de financiamiento (37.0%). Más atrás queda la identificación de otras oportunidades más atractivas para el emprendedor (16%), las cuales no necesariamente implican nuevos negocio sino también la reinserción al mercado laboral como dependiente.

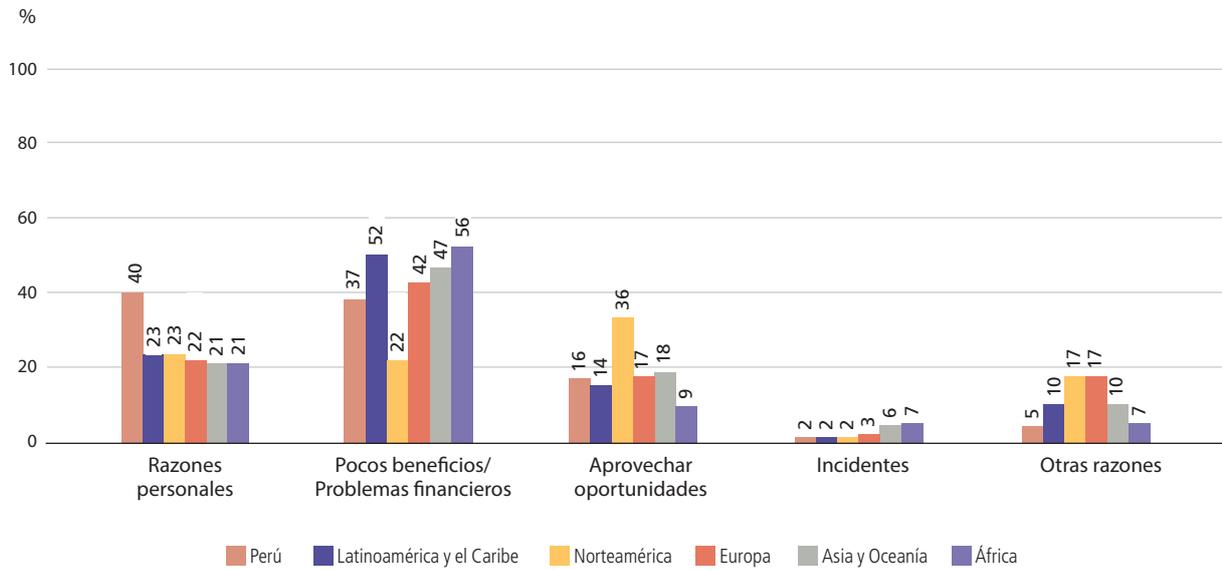
Cabe destacar que en el Perú las razones personales explican la discontinuación de los negocios en mayor medida que el promedio de la región latinoamericana. Asimismo, los problemas de rentabilidad y de obtención de financiamiento explican en menor medida la discontinuación comparado con el promedio de la región. Estos resultados abren la posibilidad para que futuras investigaciones profundicen en mayor detalle estas particularidades.

Figura 13. Evolución de la discontinuación de los negocios en el Perú (2007-2017)



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 14. Razones detrás de la discontinuación de los negocios por región



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Capítulo 4. Perfil del emprendedor peruano

El presente capítulo presenta el perfil del emprendedor peruano considerando sus características personales así como las características de sus emprendimientos. Un mayor conocimiento sobre los emprendedores brinda la posibilidad de identificarlos, analizarlos, conocer su problemática y a partir de ello desarrollar políticas públicas y programas gubernamentales que fomenten su desarrollo.

1.1. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR PERUANO

En esta sección se presentan las características demográficas y psicográficas de los emprendedores peruanos. Son analizados aspectos como la edad, sexo, nivel de instrucción y motivaciones que los llevan a poner en marcha un negocio.

1.1.1. El emprendedor según su motivación

De acuerdo con el GEM, la decisión de emprender un negocio puede estar guiada por dos tipos de motivaciones: por necesidad o por oportunidad. En el primer caso, se busca generar ingresos propios para subsistir ante situaciones de desempleo o ante la disconformidad con las condiciones que ofrece un trabajo como dependiente. Mientras que, en el segundo caso se actúa impulsado por la identificación de oportunidades en el mercado y su interés por aprovecharlas o por el deseo de cumplir aspiraciones personales.

Al respecto, se ha observado que la proporción de los emprendimientos en etapa temprana motivados por oportunidad es menor en países cuyas economías se basan en recursos, debido a los bajos niveles de especialización

que impiden identificar y aprovechar nuevas oportunidades. La participación de este tipo de emprendimientos se incrementa conforme los países avanzan hacia un modelo económico basado en eficiencia o innovación.

Precisamente, en la tabla 4 se presenta el índice TEA según las motivaciones que impulsan a las personas a emprender y la posición que cada país ocupa a nivel global. En las primeras dos columnas se muestra la actividad emprendedora en etapa temprana de cada país; la tercera y cuarta columna presentan la motivación para emprender por necesidad como porcentaje de la TEA; mientras que en la quinta y sexta columna se encuentra la motivación para emprender por oportunidad como porcentaje de la TEA. Finalmente, las últimas dos columnas presentan el ratio entre el porcentaje de los emprendimientos por oportunidad y el porcentaje de los emprendimientos por necesidad, el cual refleja el predominio motivacional del emprendimiento en una nación.

Dentro del grupo de las economías basadas en recursos, en promedio por cada emprendimiento por necesidad existen 2.3 emprendimientos por oportunidad (ver índice de motivación para emprender). En este grupo destaca el caso de Madagascar, donde más del 50% de los emprendimientos se basan en el aprovechamiento de las oportunidades del mercado.

En el grupo de economías basadas en eficiencia, en promedio por cada emprendimiento por necesidad existen 2.5 emprendimientos por oportunidad. Dentro de este grupo destacan los casos de Argentina, Colombia, Chile, Guatemala, Malasia, México, Panamá, Perú, Polonia, y Tailandia, donde más del 50% de los emprendimientos

Tabla 4. Motivaciones para emprender por tipo de economía y país

Tipo de economía	Países	Emprendedores nacientes		Emprendedores nuevos		Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA)	
		Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje
Economías basadas en recursos	India	31	4.9	26T	4.6	31	9.3
	Kazajistán	20	8.0	33T	3.8	26	11.3
	Madagascar	8	10.9	6	11.2	7	21.8
	Vietnam	51T	2.5	1	20.8	6	23.3
	Total		6.6		10.1		16.4
Economías basadas en eficiencia	Sudáfrica	21	7.5	33T	3.8	27	11.0
	Arabia Saudita	32	4.8	12T	6.9	25	11.5
	Argentina	41	3.9	46T	2.1	47	6.0
	Bosnia-Herzegovina	51T	2.5	52T	1.4	52	4.0
	Brasil	36T	4.4	2	16.3	10	20.3
	Bulgaria	54	1.8	48T	2.0	54	3.7
	Chile	4	14.7	8	9.7	5	23.8
	China	42	3.7	17T	6.4	29T	9.9
	Colombia	9	10.8	9T	8.1	13	18.7
	Croacia	28	6.1	41	2.9	34T	8.9
	Ecuador	1	21.2	7	9.8	1	29.6
	Egipto	25	6.5	11	7.0	19T	13.3
	Eslovaquia	19	8.2	33T	3.8	24	11.8
	Guatemala	5	13.8	5	11.7	2	24.8
	Indonesia	43T	3.6	31T	3.9	41	7.5
	Irán	22	6.8	12T	6.9	19T	13.3
	Letonia	15T	9.4	22T	5.1	16	14.2
	Líbano	17	8.6	3	16.0	4	24.1
	Malasia	3	15.4	15	6.6	8T	21.6
	Marruecos	38	4.2	26T	4.6	37	8.8
	México	11T	10.6	37	3.6	17	14.1
	Panamá	13	10.1	17T	6.4	14	16.2
	PERÚ	2	18.7	16	6.5	3	24.6
Polonia	23T	6.7	45	2.2	34T	8.9	
Tailandia	11T	10.6	4	12.1	8T	21.6	
Uruguay	10	10.7	29	4.3	15	14.7	
Total		8.7		6.5		14.9	
Economías basadas en innovación	Alemania	46	3.4	48T	2.0	48	5.3
	Australia	26	6.4	20	5.9	23	12.2
	Canadá	7	11.3	9T	8.1	12	18.8
	Catar	33T	4.7	42	2.8	42	7.4
	Chipre	43T	3.6	33T	3.8	43T	7.3
	Emiratos Árabes	39T	4.0	22T	5.1	33	9.0
	Eslovenia	39T	4.0	40	3.0	45	6.9
	España	49	2.8	38	3.5	46	6.2
	Estados Unidos	15T	9.4	26T	4.6	18	13.6
	Estonia	6	13.4	19	6.2	11	19.4
	Francia	48	2.9	54	1.1	53	3.9
	Grecia	53	2.3	43T	2.6	49	4.8
	Irlanda	29	5.8	39	3.3	34T	8.9
	Israel	18	8.4	22T	5.1	22	12.8
	Italia	50	2.7	50	1.7	51	4.3
	Japón	47	3.2	51	1.6	50	4.7
	Luxemburgo	23T	6.7	43T	2.6	32	9.1
	Países Bajos	33T	4.7	21	5.4	29T	9.9
	Puerto Rico	14	9.5	52T	1.4	28	10.6
	Reino Unido	36T	4.4	30	4.2	40	8.4
	República de Corea	27	6.2	12T	6.9	21	13.0
	Suecia	30	5.3	46T	2.1	43T	7.3
	Suiza	33T	4.7	31T	3.9	39	8.5
Taiwán	43T	3.6	25	5.0	38	8.6	
Total		5.5		3.8		9.2	

T: Indica la existencia de un empate entre dos o más países.

Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Emprendedores establecidos		Descontinuación de negocios en los últimos 12 meses	
Posición, 54 países	Porcentaje	Posición, 54 países	Porcentaje
34T	6.2	36T	3.2
49	2.4	7	7.5
2	29.4	10	6.7
3	24.7	26T	4.2
	15.7		5.4
50	2.2	15T	6.0
48	3.2	4T	8.8
29T	6.7	39	3.0
52T	1.4	52T	1.3
4	16.5	18	5.3
31	6.5	52T	1.3
17	9.9	8	7.1
27T	6.8	40T	2.8
21	8.7	13	6.5
41T	4.4	29T	4.0
5	15.4	4T	8.8
38	5.7	1	10.2
16	10.0	26T	4.2
8	12.3	15T	6.0
14T	10.4	21T	4.8
12	10.6	11T	6.6
24	7.7	26T	4.2
1	33.2	11T	6.6
44	3.8	6	8.3
14T	10.4	23	4.5
52T	1.4	33	3.5
40	4.7	42T	2.7
25	7.4	14	6.2
18	9.8	40T	2.8
6	15.2	2T	9.2
32	6.4	20	5.0
	8.9		5.4
36	6.1	50	1.6
19	9.0	32	3.8
34T	6.2	9	6.9
54	1.3	17	5.8
20	8.9	25	4.3
39	5.6	2T	9.2
27T	6.8	47	2.3
26	7.1	49	1.9
23	7.8	29T	4.0
10T	11.4	24	4.4
45	3.6	34T	3.3
7	12.4	19	5.1
41T	4.4	34T	3.3
46T	3.3	21T	4.8
37	6.0	48	2.1
33	6.3	51	1.5
46T	3.3	36T	3.2
22	8.6	38	3.1
51	1.6	42T	2.7
29T	6.7	45	2.6
10T	11.4	42T	2.7
43	4.2	46	2.5
13	10.5	54	1.1
9	12.1	29T	4.0
	6.8		3.6

se basan en el aprovechamiento de las oportunidades del mercado.

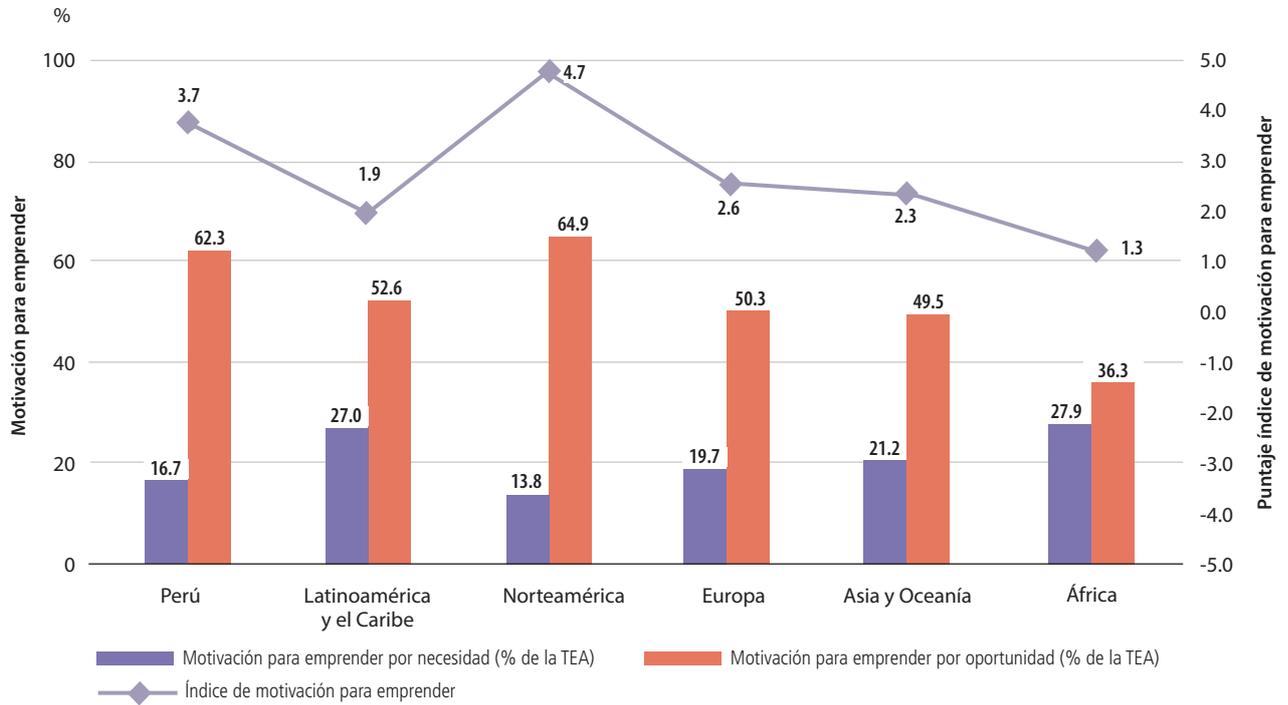
En el grupo de economías basadas en innovación, en promedio por cada emprendimiento por necesidad existen 3.7 emprendimientos por oportunidad. Dentro de este grupo destacan los casos de Alemania, Australia, Canadá, Emiratos Árabes, Estados Unidos, Estonia, Francia, Irlanda, Japón Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido, Corea del Sur, Suiza y Taiwán, donde más del 50% de los emprendimientos se basan en el aprovechamiento de las oportunidades del mercado.

Al analizar los resultados por región geográfica (figura 15), se identificó que Norteamérica presenta en promedio el índice más alto de motivación para emprender (Por cada emprendimientos por necesidad existen 3.7 emprendimientos por oportunidad). Le siguen muy por debajo Europa (2.6), Asia y Oceanía (2.3), Latinoamérica y el Caribe (1.9), y, finalmente, África (1.3). El índice de motivación para emprender en el caso peruano (3.7) se encuentra por encima del promedio de la región latinoamericana y de las economías basadas en eficiencia.

En la figura 16 se analiza la evolución de los emprendimientos peruanos en etapa temprana motivados por oportunidad y por necesidad. Los datos permiten identificar que la naturaleza del emprendimiento está cambiando de manera sostenida en favor del aprovechamiento de oportunidades existentes en el mercado. En el 2007, la proporción de emprendimientos motivados por oportunidad en el país fue de 45.4%. En esta última edición, la proporción de emprendimientos por oportunidad fue 62.3%.

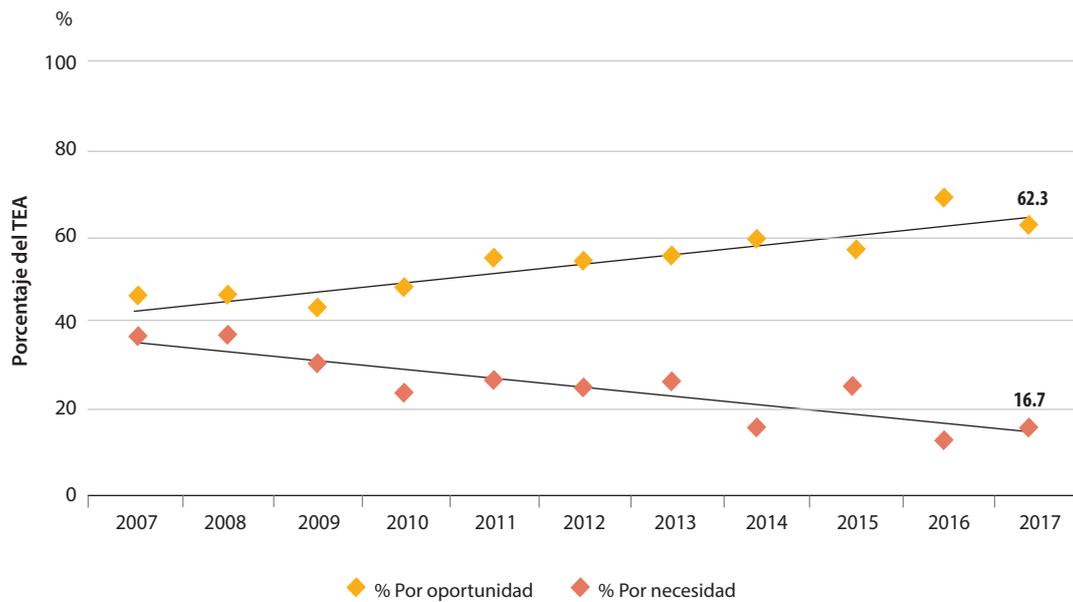
El GEM investiga dos aspectos claves del emprendimiento por oportunidad, los cuales permiten comprenderlo en mayor profundidad: si la iniciativa fue llevada a cabo como resultado de un deseo de independencia laboral o por el interés de incrementar los ingresos personales. Como se muestra en la figura 17, entre las iniciativas en etapa temprana, la motivación para emprender por oportunidad es explicada en mayor medida por el interés de incrementar los ingresos (54.5%). En el caso de las inicia-

Figura 15. Motivaciones para emprender por región



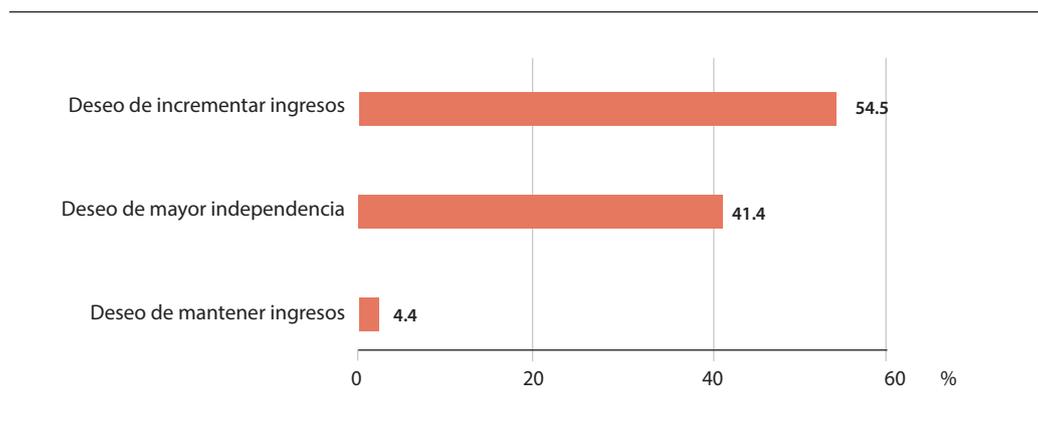
Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 16. Evolución del emprendimiento en etapa temprana (TEA) motivado por necesidad y oportunidad en el Perú (2007-2017)



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 17. Razones específicas detrás del emprendimiento en etapa temprana (TEA) motivado por oportunidad en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

tivas ya establecidas, la motivación para emprender por oportunidad es explicada en similar medida por el deseo de independencia y la búsqueda de mayores ingresos.

1.1.2. Edad

En el Perú, como se aprecia en la figura 18, los emprendimientos en etapa temprana, en comparación con los emprendimientos establecidos, tienden a ser desarrollados por personas más jóvenes. Al respecto, la edad promedio de los emprendedores en etapa temprana es de 36 años; y el 74.3% de ellos se encuentra entre los 18 y 44 años. En cambio, los emprendedores establecidos tienen una edad promedio de 42 años, y el 80.6% de ellos se encuentra entre los 25 y 54 años. También se identificaron diferencias al analizar a los emprendedores en etapa temprana por motivación. Los emprendedores en etapa temprana motivados por necesidad se concentran en mayor medida entre las edad extremas comparado con los emprendedores por oportunidad.

1.1.3. Género

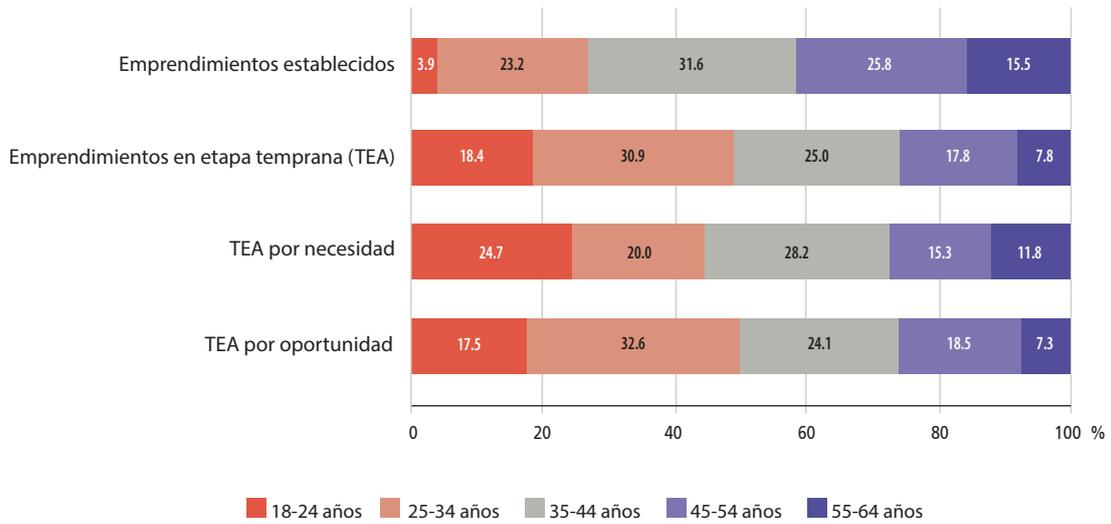
En el caso peruano se observan que los emprendedores son mayormente hombres. Entre los emprendedores establecidos, el 69.7% son varones. Esta predominancia masculina se reduce en el caso de los emprendimientos

en etapa temprana, donde el 53.5% son varones. Analizando los emprendimientos en etapa temprana por motivaciones, se observa que los emprendimientos por necesidad son desarrollados principalmente por mujeres, mientras que los emprendimientos por oportunidad son desarrollados principalmente por hombres (figura 19).

Tal como se aprecia en la figura 20, el predominio masculino en el desarrollo de iniciativas motivadas por oportunidad se viene incrementando a lo largo de los años. En esta última edición, por cada emprendedor hombre motivado por necesidad existen 6.6 emprendedores hombres por oportunidad. En cambio, por cada emprendedora mujer motivado por necesidad existen 3.6 emprendedoras mujeres por oportunidad

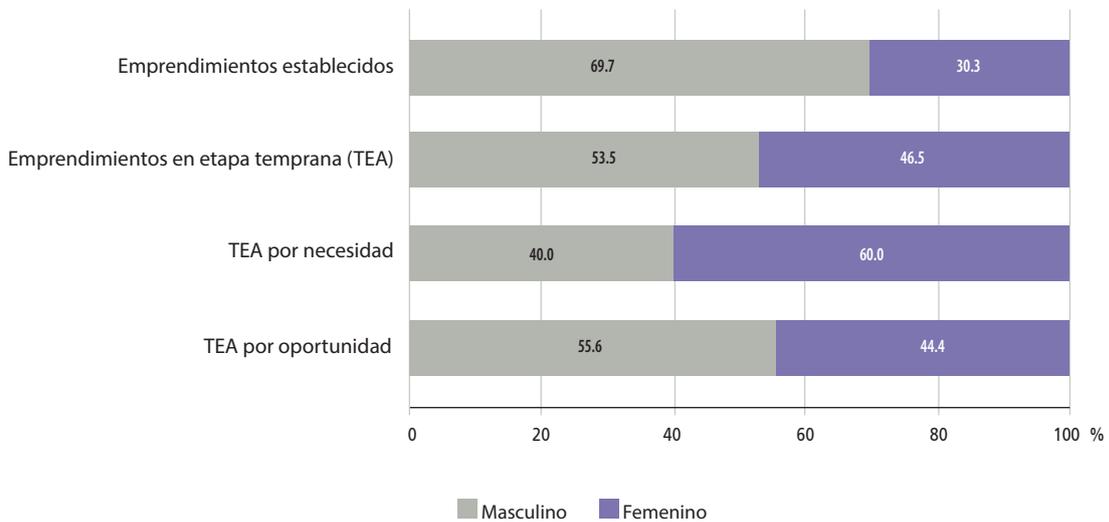
Las diferencias por género también se observan en torno a los sectores en los cuales se decide emprender. La figura 21 muestra que las mujeres realizan emprendimientos vinculados al comercio mayorista y minorista en mayor medida que los hombres (67.9% del total de negocios emprendidos por mujeres pertenecen a ese sector, comparado con el 59.0% para el caso de los hombres). Por otro lado, en el sector transporte hay mayor presencia de varones (13.3% del total de negocios emprendidos por hombres pertenecen a ese sector, comparado con el 7.9% para el caso de las mujeres).

Figura 18. Distribución por grupos de edad de los emprendedores en etapa temprana (TEA) y los emprendedores establecidos en el Perú



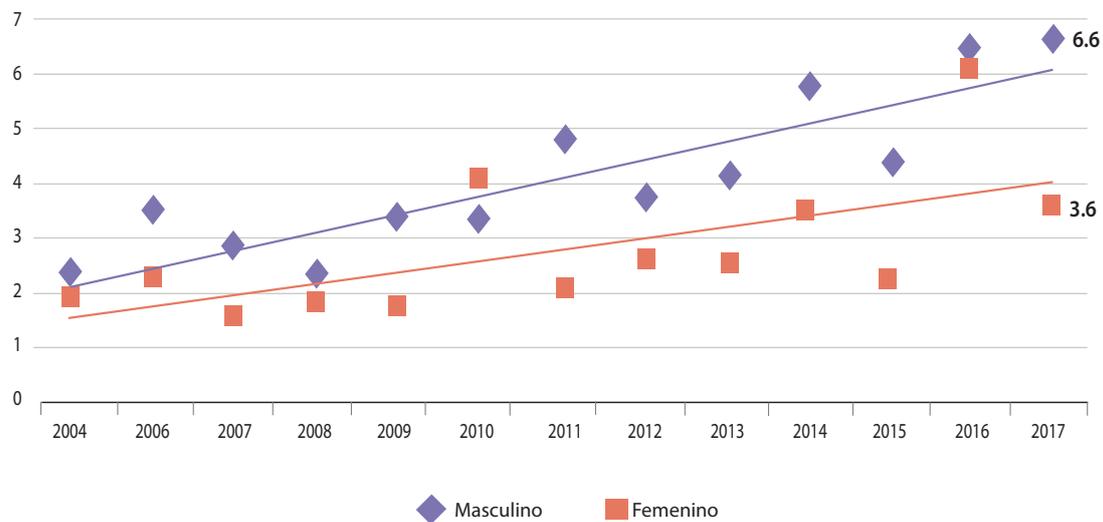
Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 19. Distribución por sexo de los emprendedores en etapa temprana (TEA) y los emprendedores establecidos en el Perú



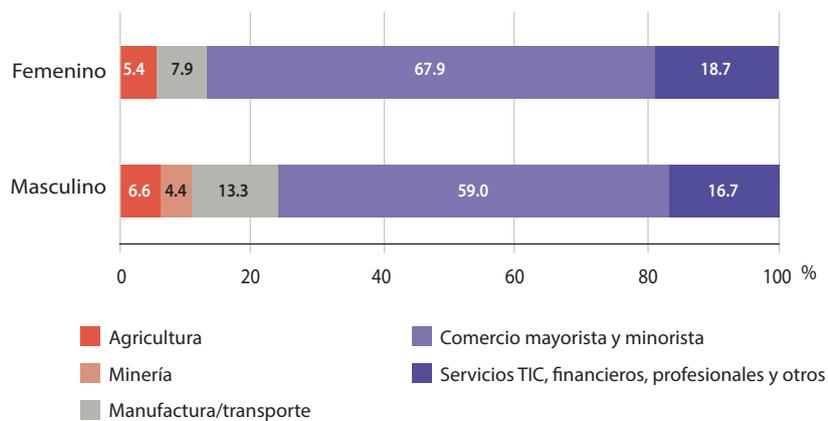
Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 20. Evolución del ratio TEA por oportunidad/TEA por necesidad diferenciado por sexo del emprendedor en el Perú (2004-2017)



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 21. Distribución sectorial de los emprendedores en etapa temprana (TEA) por sexo en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

No existen diferencias por género a nivel de los emprendimientos pertenecientes al sector servicios TIC, financieros y profesionales. Al respecto, debe considerarse que el valor generado por este sector se basa principalmente en el conocimiento.

1.1.4. Educación

Respecto al nivel educativo, no se identifican mayores diferencias entre los emprendedores peruanos en eta-

pa temprana y los establecidos (figura 22). En ambos grupos, aproximadamente la mitad los emprendedores cuenta con estudios superior, sean a nivel técnico o universitario. Sin embargo, sí se identifican marcadas diferencias a nivel de los emprendedores en etapa temprana según su motivación. En los emprendedores motivados por oportunidad, el 59.3% cuenta con estudios superiores, mientras que en aquellos motivados por necesidad, sólo el 35.3% ha alcanzado ese mismo nivel de estudios. Es dentro del segmento de emprendedores con

estudios superiores donde existe mayor potencial para el desarrollo de iniciativas con alto grado de innovación, por lo que este grupo resulta crucial para el desarrollo de programas y políticas de gobierno.

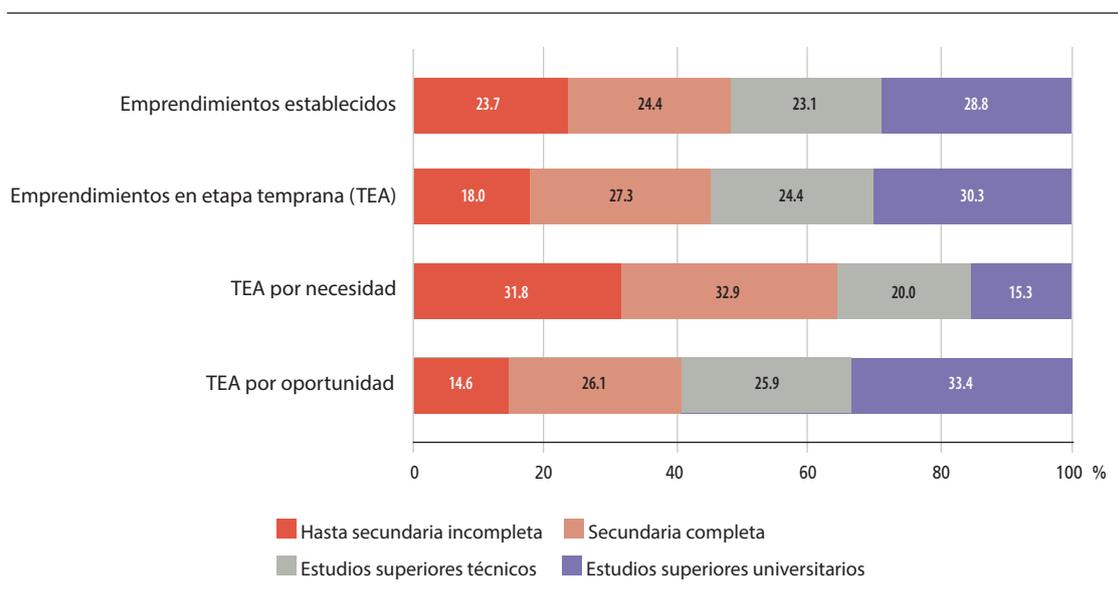
Por otro lado, la brecha en educación se mantiene a nivel de género en el caso de los emprendedores peruanos en etapa temprana. Así, el 32.9% de los emprendedores hombres en etapa temprana tiene estudios superiores universitarios, frente al 27.7% de sus pares mujeres (figura 23). Estos resultados permitirían explicar la mayor

presencia de emprendimientos por necesidad dentro del segmento femenino. Al respecto, un mayor nivel educativo, sobre todo con enfoque en emprendimiento, potencia las capacidades requeridas para identificar oportunidades en el mercado y brinda las herramientas necesarias para poder aprovecharlas.

1.1.5. Situación laboral

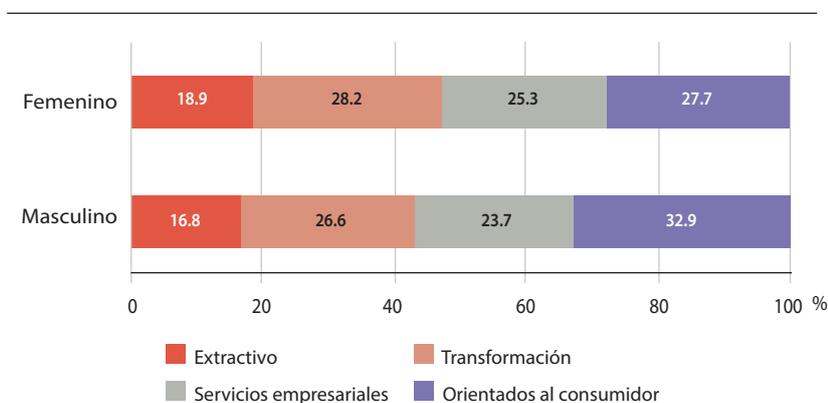
Dentro del proceso de emprendimiento, el autoempleo es una característica cuya importancia se incrementa

Figura 22. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana (TEA) y los emprendedores establecidos en el Perú



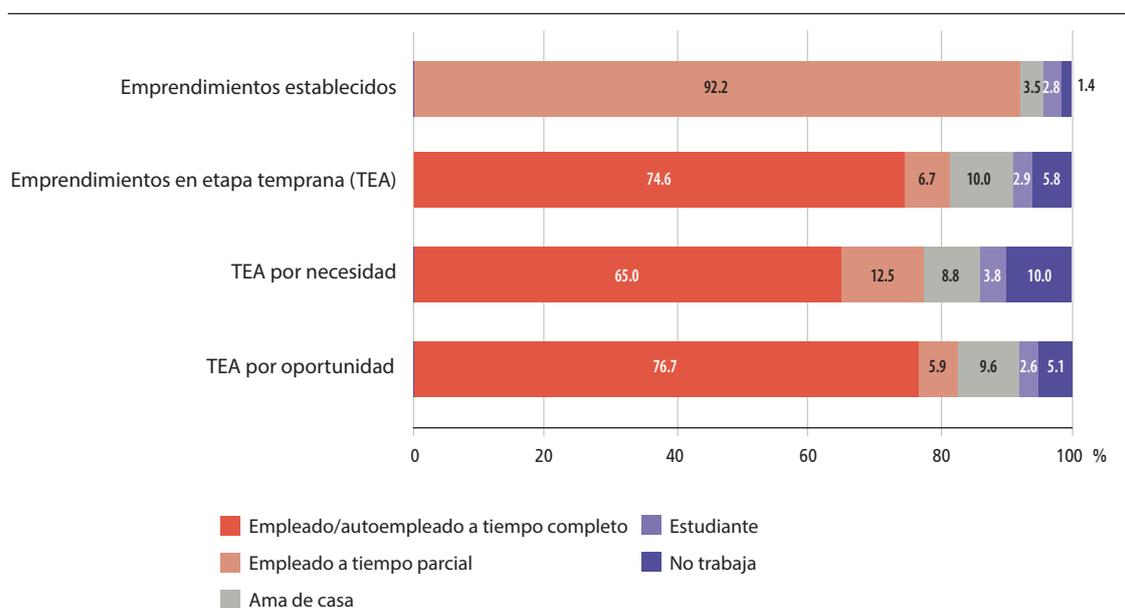
Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 23. Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana (TEA) según el género en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 24. Situación laboral de los emprendedores en etapa temprana (TEA) y los emprendedores establecidos en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

conforme el negocio va consolidándose en el mercado. En muchas ocasiones, cuando el negocio recién se inicia, el propietario ocupa la mayor parte de su tiempo en otras actividades económicas, sea como dependiente o independiente. Cuando el negocio se afianza, requiere un mayor tiempo de dedicación por parte del propietario, y genera ingresos suficientes como para emplear a este a tiempo completo. Dicha situación se ve reflejada en las respuestas de los emprendedores mostradas en la figura 24. El porcentaje de emprendedores peruanos que se consideran empleados o autoempleados asciende a 74.6% y a 92.2% para los emprendedores establecidos.

1.2. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO

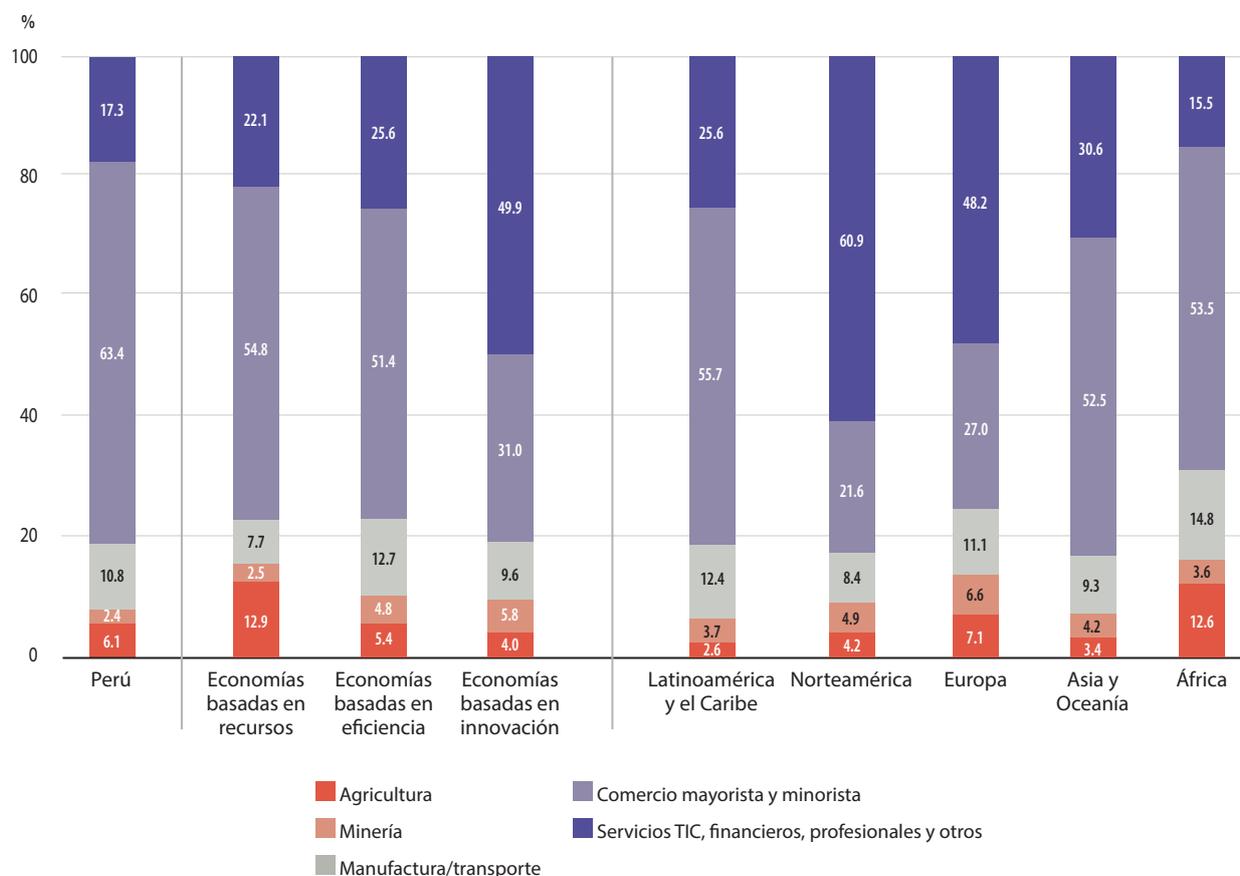
En esta sección se analizan las características de las iniciativas emprendedoras. Para ello, se consideran aspectos como el sector económico, el tamaño del emprendimiento, y el potencial impacto que pueden ocasionar en cuanto a la generación de empleo, nivel de innovación, uso de tecnología y orientación hacia la internacionalización.

1.2.1. Emprendimiento por sector económico

De acuerdo con los datos históricos del GEM, existe cierta relación entre la fase de desarrollo económico del país y los sectores económicos a los que pertenecen los emprendimientos en etapa temprana (figura 25). Así, en las economías basadas en recursos, existe una mayor propensión hacia el desarrollo de emprendimientos en etapa temprana pertenecientes a las categorías agricultura y comercio mayorista y minorista. Esta proporción va disminuyendo conforme el país vira hacia un modelo económico basado en eficiencia e innovación, donde la presencia de emprendimientos enfocados a brindar servicios TIC, financieros y profesionales cobra mayor relevancia.

Al analizar el sector económico por región geográfica, se observa que los emprendimientos en etapa temprana en Norteamérica y Europa cuentan con una alta orientación hacia servicios TIC, financieros y profesionales (60.9% y 48.2% respectivamente). Por su parte, Latinoamérica y el Caribe, África y Asia y Oceanía muestran una mayor orientación hacia el desarrollo de emprendimientos en el sector comercio mayorista y minorista (55.7%, 53.5% y 52.5% respectivamente).

Figura 25. Distribución sectorial de los emprendimientos en etapa temprana (TEA) por tipo de economía y región



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

En el caso de los emprendimientos peruanos en etapa temprana, el comercio mayorista y minorista representan una proporción mayor respecto al promedio de la región latinoamericana y al promedio de las economías basadas en eficiencia. Mientras tanto, los servicios TIC, financieros y profesionales representan una menor proporción respecto a dichos promedios.

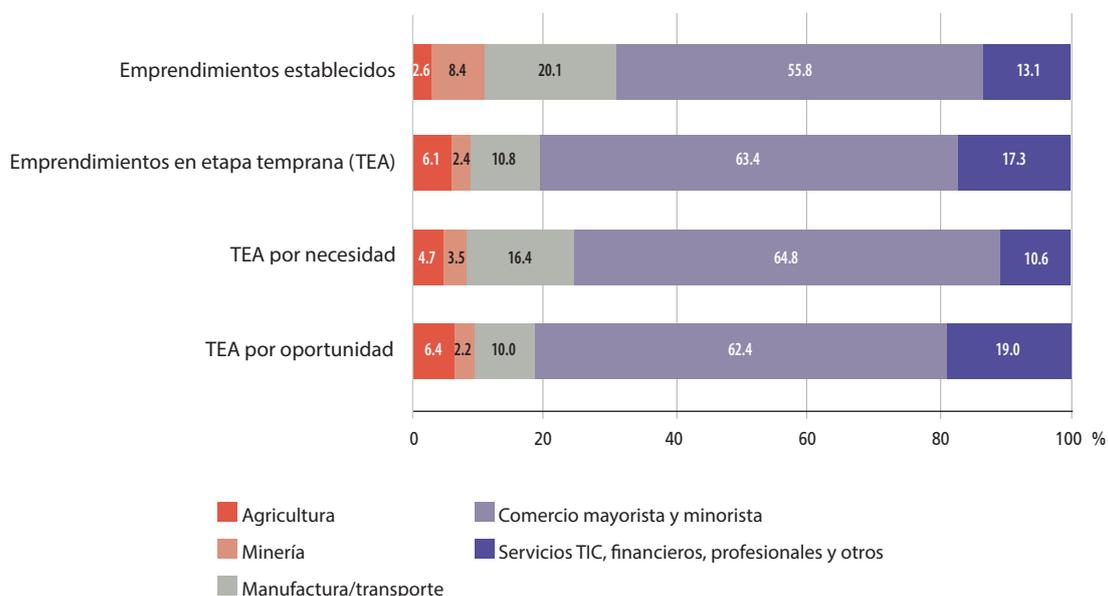
La figura 26 ofrece una mirada más desagregada sobre los sectores económicos donde participan los emprendedores peruanos. Tanto los emprendedores en etapa temprana como los establecidos se orientan principalmente a desarrollar negocios vinculados con el comercio mayorista y minorista (55.8% y 63.4% respectivamente). Pese a esta similitud, en el grupo de los emprendimientos en etapa temprana, existe una más alta proporción de iniciativas vinculadas al sector servicios TIC, financieros y profesionales (17.3%). Entre los emprendimientos es-

tablecidos existe una más alta proporción de iniciativas vinculadas al sector manufactura y transporte (20.1%). La presencia de emprendimientos en el sector servicios TIC, financieros y profesionales también es mayor entre los emprendimientos motivados por oportunidad (19.0%) comparado con aquellos motivados por necesidad (10.6%)

1.2.2. Tamaño del emprendimiento por número de propietarios

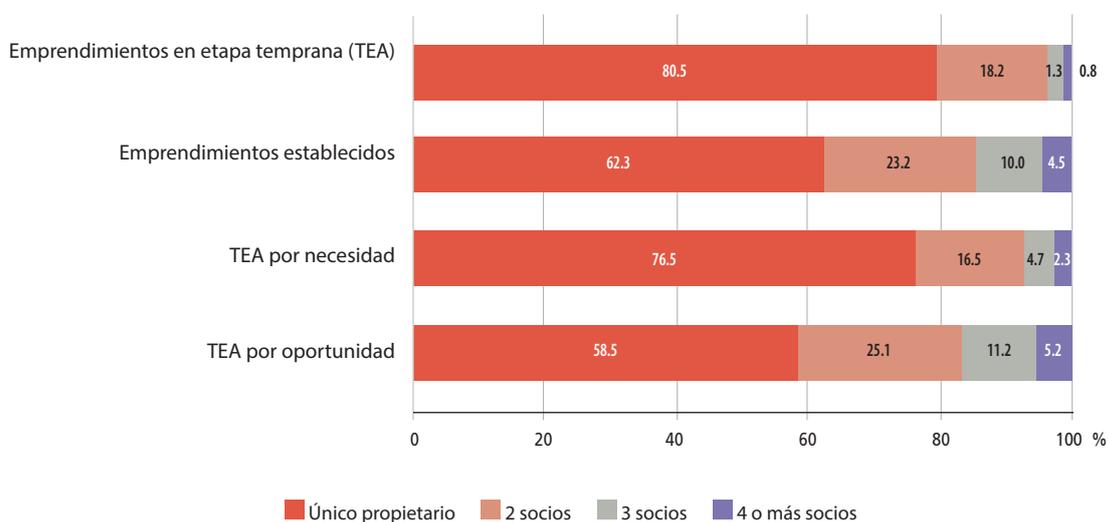
En la figura 27 se puede apreciar que los emprendedores peruanos en etapa temprana tienen una mayor predisposición a desarrollar sus iniciativas de negocio junto con otros socios, en comparación con los emprendedores establecidos. Aun así, en ambos grupos, la gran mayoría de iniciativas de negocio son llevadas a cabo por un solo propietario. Esta última situación representa el 62.3%

Figura 26. Distribución sectorial de los emprendimientos en etapa temprana (TEA) y los emprendimientos establecidos en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 27. Número de propietarios de los emprendimientos en etapa temprana (TEA) y los emprendimientos establecidos en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

de los casos en emprendedores en etapa temprana y el 80.5%, en emprendedores establecidos. Al analizar esta característica por tipo de motivación, se identificó que los emprendedores en etapa temprana motivados por

oportunidad desarrollan sus iniciativas de negocio con una mayor cantidad de socios comparado con aquellos motivados por necesidad.

1.2.3. Tamaño del emprendimiento por número de empleados actuales

La figura 28 muestra que los emprendimientos peruanos en etapa temprana suelen contar con un mayor número de empleados comparado con los emprendimientos establecidos. Esto pese a que los primeros cuentan con un menor tiempo en el mercado. Al respecto, el 61.3% de los emprendimientos en etapa temprana emplea de manera remunerada al menos a una persona además de los propietarios. En el caso de los emprendimientos establecidos, el 54.5% emplea de manera remunerada al menos a una persona además de los propietarios. Al analizar esta característica por tipo de motivación, se identificó que los emprendimientos en etapa temprana motivados por oportunidad cuentan con un mayor número de empleados comparado con aquellos motivados por necesidad.

1.2.4. Impacto de la actividad emprendedora a nivel de generación de nuevos empleos

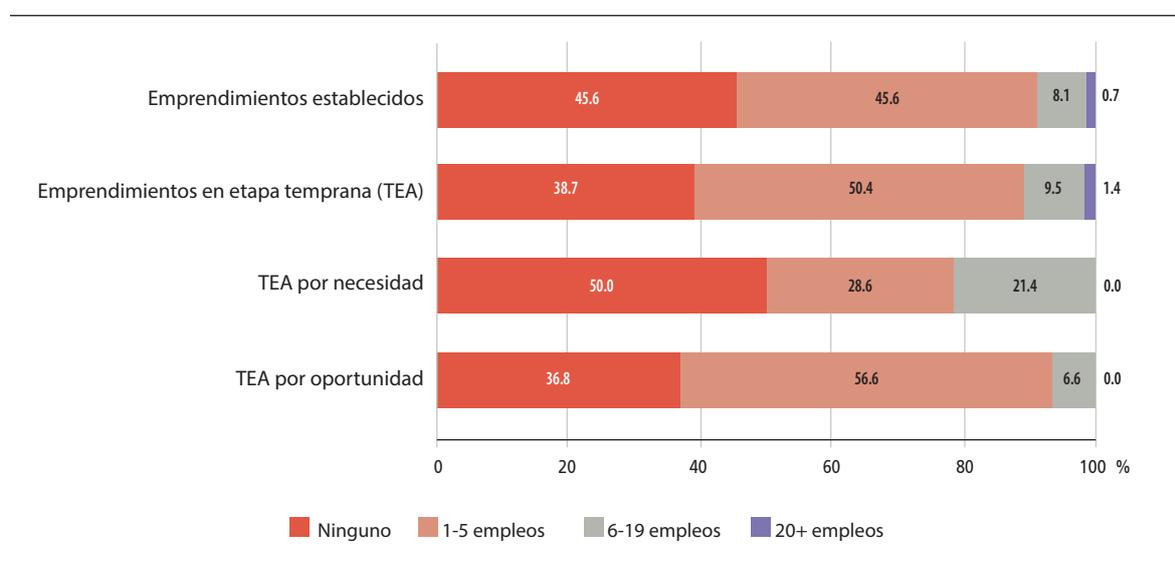
El GEM considera que la expectativa de los emprendedores para crear nuevos puestos de trabajo es un indicador clave. Esto debido a que permite evaluar el potencial de crecimiento de estas iniciativas y medir el impacto que podrían generar en la economía y la sociedad.

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

- Actividad emprendedora solitaria. Únicamente genera empleo para el propio emprendedor. En esta categoría se ubican los emprendedores que se autoemplean por necesidad y los profesionales que realizan trabajos propios de su ocupación, oficio o profesión.
- Actividad emprendedora con expectativa de bajo empleo. Se espera emplear entre 1 y 5 empleados dentro de los próximos 5 años. En la mayoría de los casos, estos empleados son muy cercanos al entorno familiar o amical del emprendedor.
- Actividad emprendedora con expectativa de mediano a alto empleo. Se espera ocupar entre 6 y 19 empleados. Estos emprendedores tienen una visión más amplia de crecimiento.

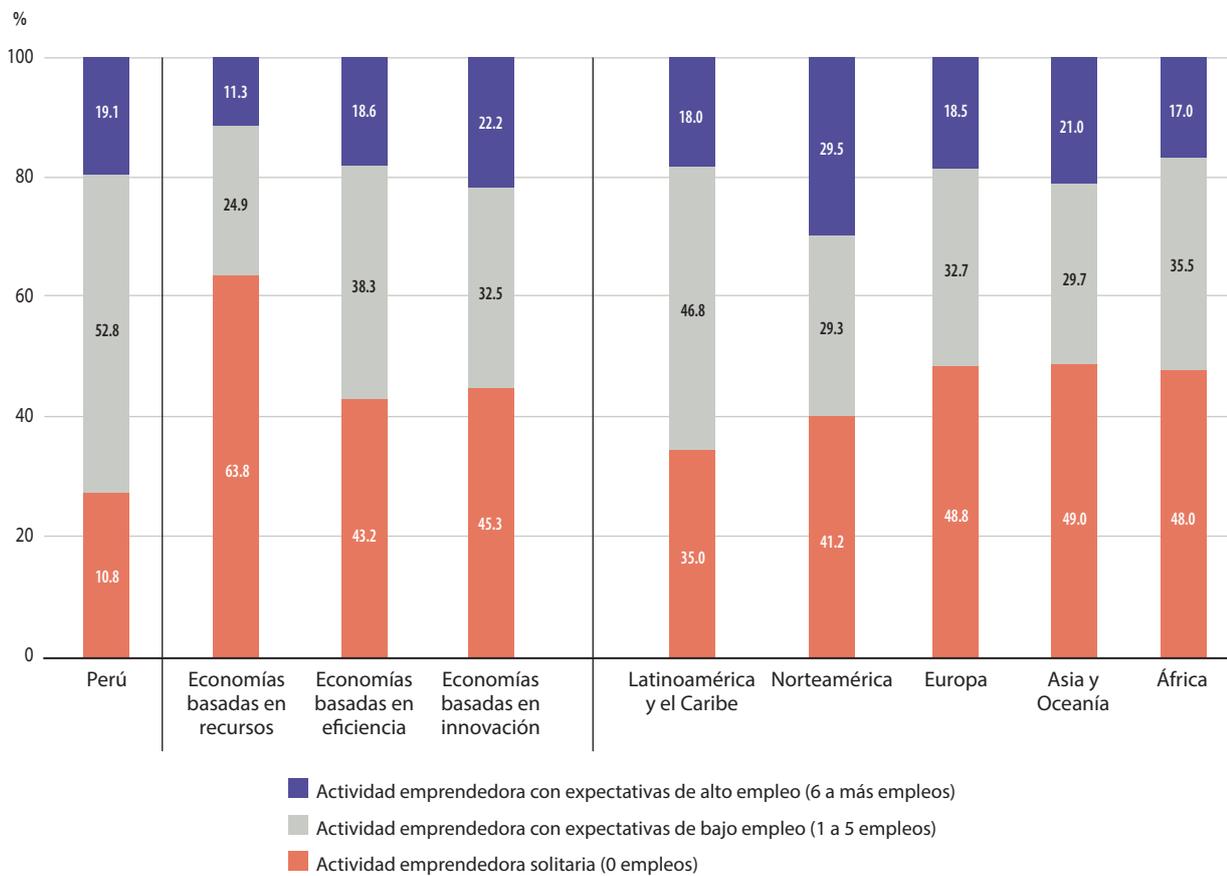
La figura 29 muestra estos resultados. Como se puede apreciar, los emprendedores en etapa temprana provenientes de economías basadas en recursos cuentan con las más bajas expectativas para generar nuevos puestos de trabajo (36.2% esperan que van a crearán al menos un nuevo puesto de trabajo). Esta situación mejora en el caso de las economías basadas en eficiencia (56.9%

Figura 28. Número de empleados actuales de los emprendimientos en etapa temprana (TEA) y los emprendimientos establecidos en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 29. Expectativas de creación de empleo para los próximos 5 años por parte de los emprendimientos en etapa temprana (TEA) por tipo de economía y región



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

esperan que van a crearán al menos un nuevo puesto de trabajo) e innovación (54.7% esperan que van a crearán al menos un nuevo puesto de trabajo).

Al analizar esta situación por región geográfica, se observa que Latinoamérica y el Caribe, así como Norteamérica cuentan con las más altas expectativas en lo que respecta a la generación de nuevos puestos de empleo. Perú cuenta con mayores expectativas respecto al promedio de la región latinoamericana y de los países basados en eficiencia.

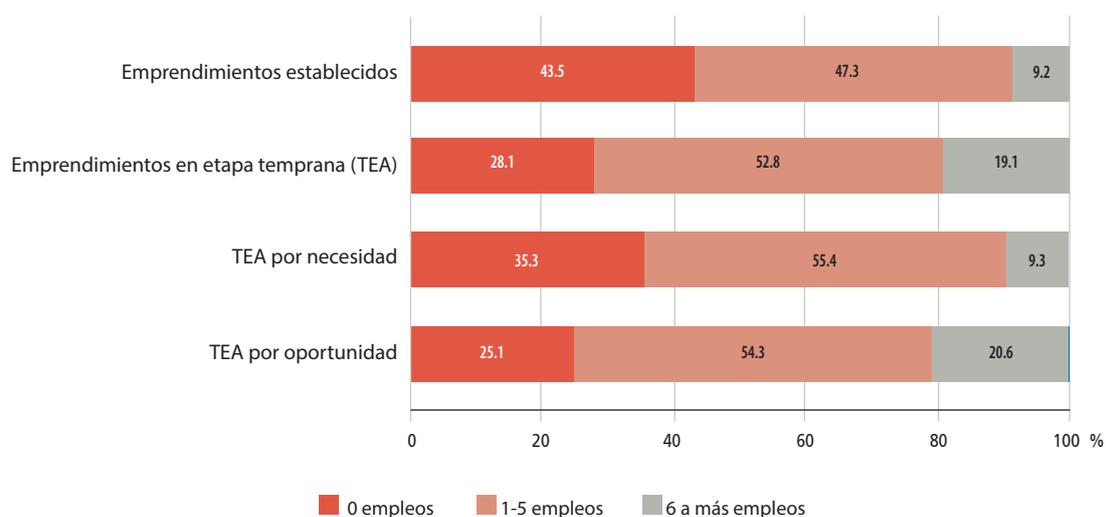
La figura 30 ofrece una mirada más desagregada sobre las expectativas de creación de nuevos empleos en el caso de los emprendedores peruanos. En el país, los emprendedores en etapa temprana cuentan con mayores expectativas de crear puestos de empleo al compararlos con los emprendedores establecidos. Al respecto,

el 71.9% de los emprendimientos en etapa temprana consideran que crearán la menos un nuevo puesto de trabajo. Para el caso de los emprendedores establecidos, esta proporción es de 56.5%. Al analizar esta característica por tipo de motivación se identificó que el 74.9% de los emprendedores en etapa temprana motivados por oportunidad consideran que crearán al menos un puesto de trabajo nuevo, comparado con 64.7% de aquellos motivados por necesidad.

1.2.5. Impacto de la actividad emprendedora a nivel de innovación

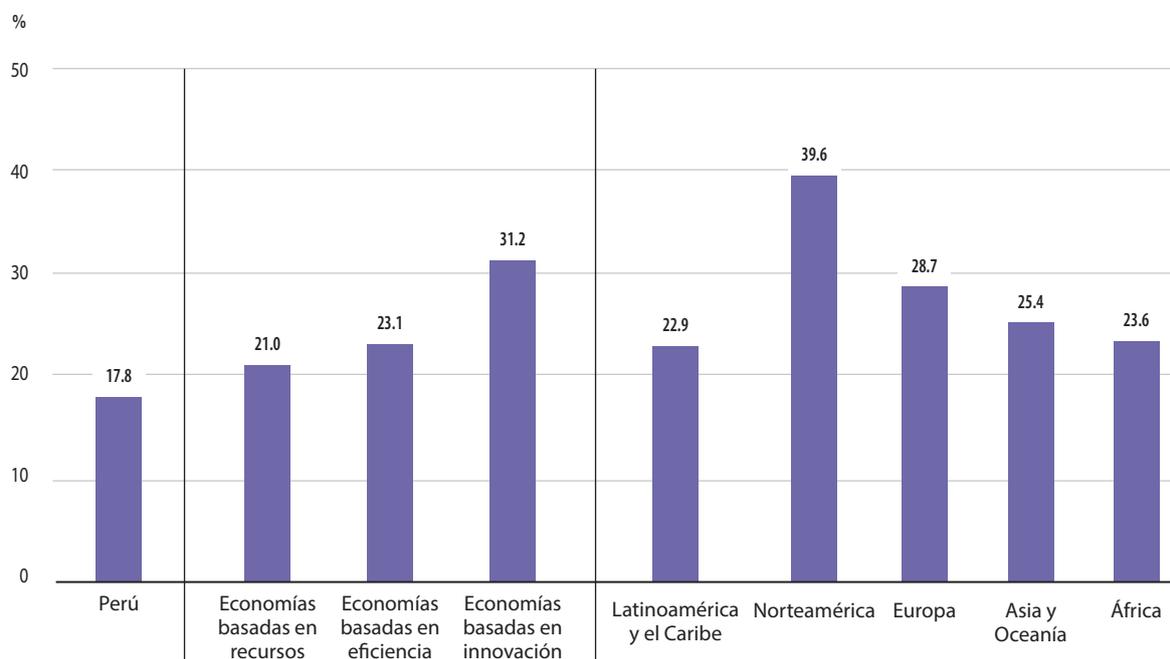
El GEM ha elaborado un índice de innovación a partir del nivel de novedad de los productos ofrecidos y la existencia de competidores directos (competidores que ofrezcan productos que satisfagan las mismas necesidades y que se encuentren ubicados dentro del mismo ámbito

Figura 30. Expectativas de creación de empleo para los próximos 5 años por parte de los emprendimientos en etapa temprana (TEA) y los emprendimientos establecidos en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 31. Índice de innovación de los emprendimientos en etapa temprana (TEA) por tipo de economía y región



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

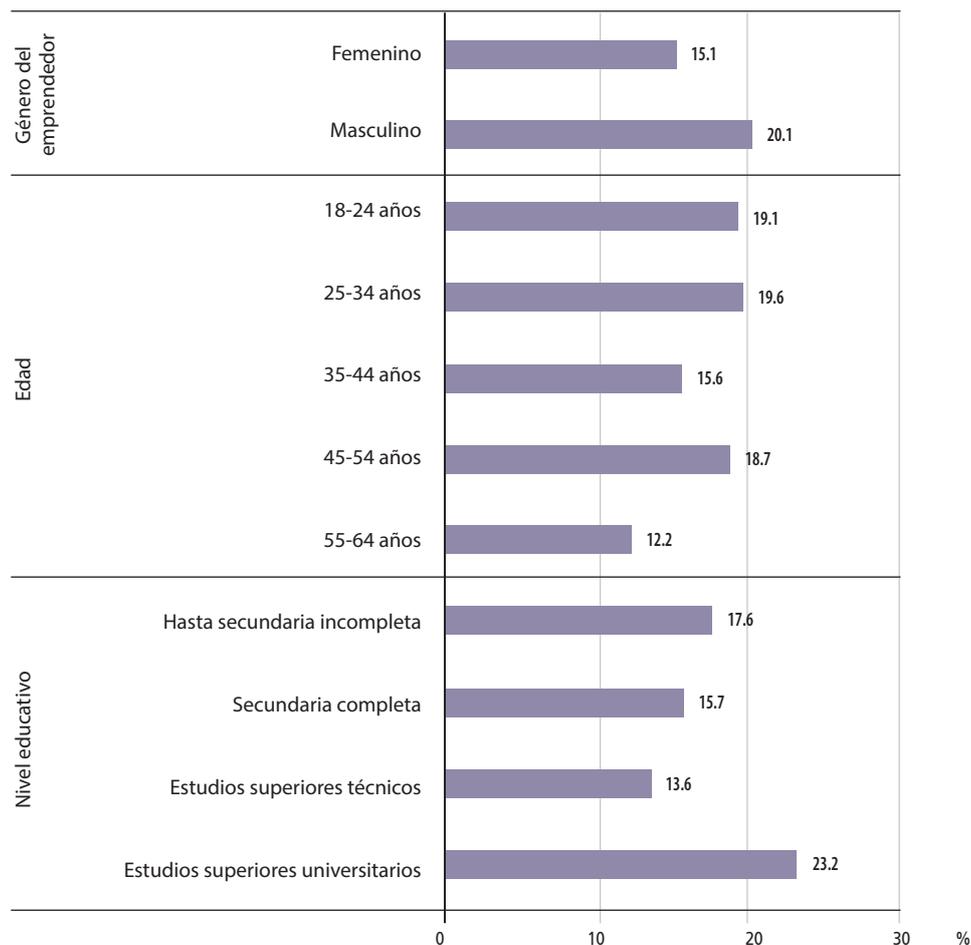
de acción donde opera la empresa). Como se aprecia en la figura 31, el valor de este índice aumenta conforme se pasa de una economía basada en recursos a una basada en innovación. Asimismo, al analizar este índice por región geográfica, se aprecia que Norteamérica cuenta con los más altos niveles de innovación (39.6%), seguido de lejos por Europa (28.7%). África y Latinoamérica y el Caribe cuentan con los más bajos valores en este índice (23.6% y 22.9% respectivamente). Cabe destacar que el índice de innovación de los emprendimientos peruanos se encontraría por debajo del promedio de la región latinoamericana y de las economías basadas en recursos.

Tal como se muestra en la figura 32, el índice de innovación es mayor en los emprendimientos liderados por hombres, lo que vuelve a resaltar cuestiones relacionadas

con la equidad de género en el desarrollo de iniciativas con alto potencial de impacto. Asimismo, el índice de innovación es mayor entre emprendedores con educación superior universitaria, destacando así la relevancia del factor educación en el desarrollo de iniciativas con alto potencial de impacto. No se observa una tendencia importante que vincule la edad del emprendedor con el nivel de innovación de la iniciativa.

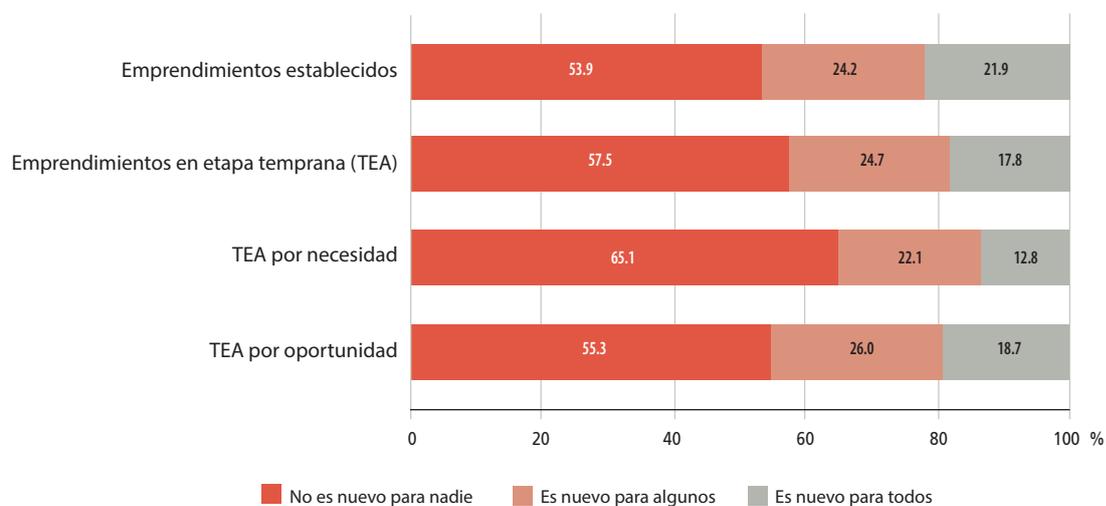
La figura 33 muestra la situación de los emprendimientos peruanos en cuanto a la novedad de sus productos. Al respecto, los emprendimientos en etapa temprana muestran un nivel de novedad similar comparado con los emprendimientos establecidos. El 42.5% de los emprendedores en etapa temprana consideran que ofrecen productos que son novedosos para todos o al menos

Figura 32. Perfil de emprendedor en etapa temprana (TEA) innovador en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 33. Innovación en términos de la novedad de los productos ofrecidos por los emprendimientos en etapa temprana (TEA) y los emprendimientos establecidos en el Perú

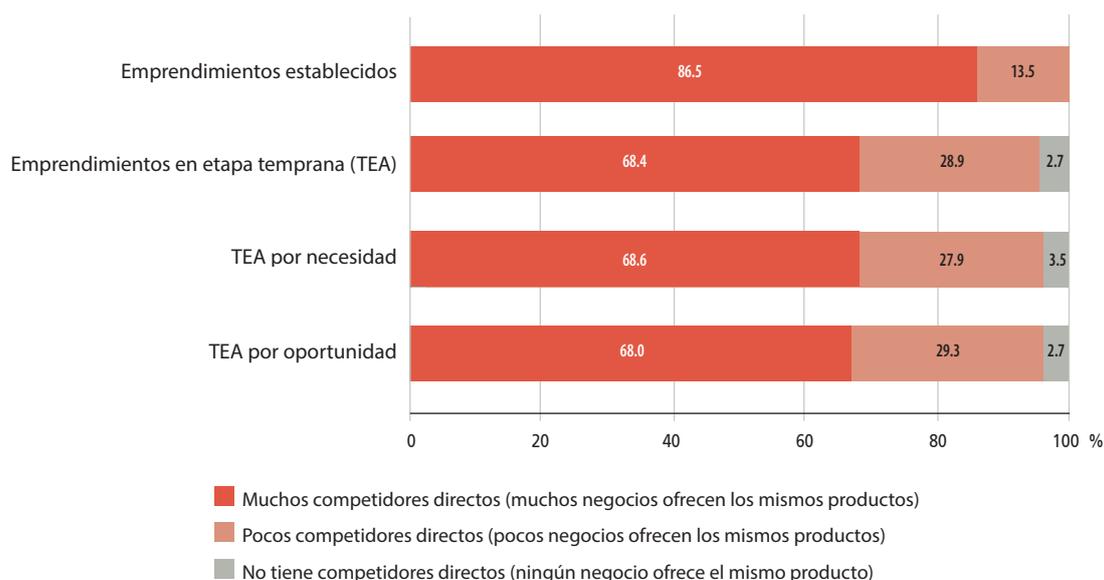


Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

para algunos de sus consumidores. Esta proporción es de 46.1% en el caso de los emprendimientos establecidos. No se encuentran diferencias relevantes entre los emprendimientos motivados por oportunidad y por necesidad.

La figura 34 muestra la situación de los emprendimientos peruanos en cuanto su capacidad para identificar y operar en espacios de mercado donde no existan competidores directos. Al respecto, una mayor proporción de emprendimientos en etapa temprana

Figura 34. Innovación en términos del número de competidores directos de los emprendimientos en etapa temprana (TEA) y los emprendimientos establecidos en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

operan en espacios sin ningún o con pocos competidores directos comparado con los emprendimientos establecidos. El 31.6% de emprendedores en etapa temprana consideran que donde operan existen pocos o ningún negocio que ofrezca lo mismo. Esta proporción es de 13.5% en el caso de los emprendimientos establecidos. No se encuentran diferencias relevantes a entre los emprendimientos motivados por oportunidad y por necesidad

1.2.6 Impacto de la actividad emprendedora a nivel del uso de tecnología actual

En la figura 35 se aprecia que la mayoría de emprendedores peruanos utilizan dentro de su proceso de producción tecnologías con una antigüedad mayor a los 5 años. Esta es la situación del 70.4% de emprendedores en etapa temprana y del 85.8% de los establecidos. Este hecho afecta a la consolidación y crecimiento de la empresa en el mercado, ya que su nivel de productividad puede ser fácilmente superado por competidores internacionales con tecnologías más avanzadas. La baja productividad está asociada con bajos márgenes de

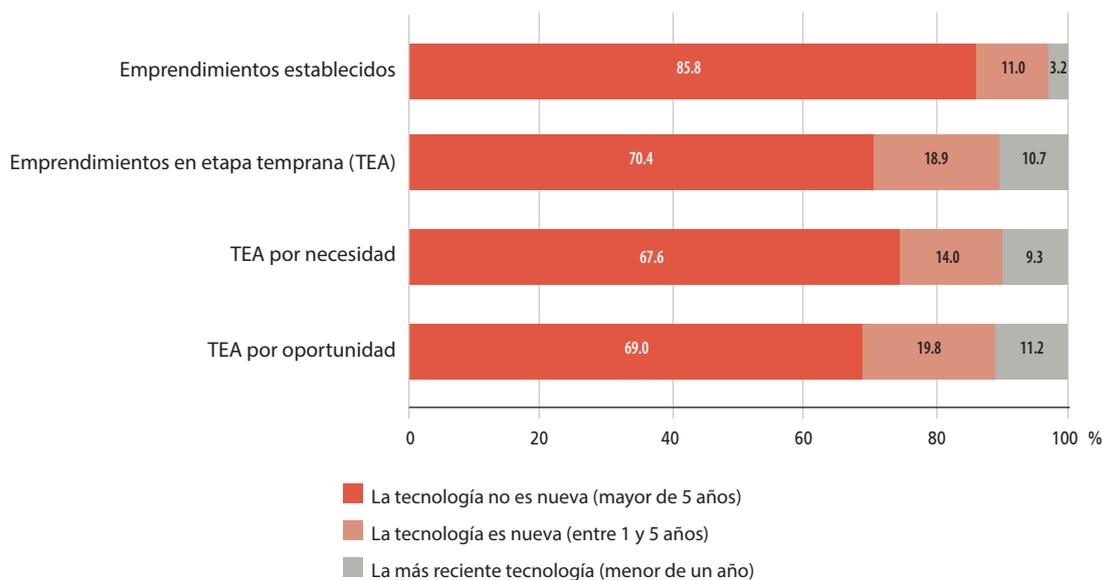
rentabilidad, uso ineficiente de recursos y tiempos de respuesta más largos.

1.2.7. Impacto de la actividad emprendedora a nivel de su orientación internacional

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

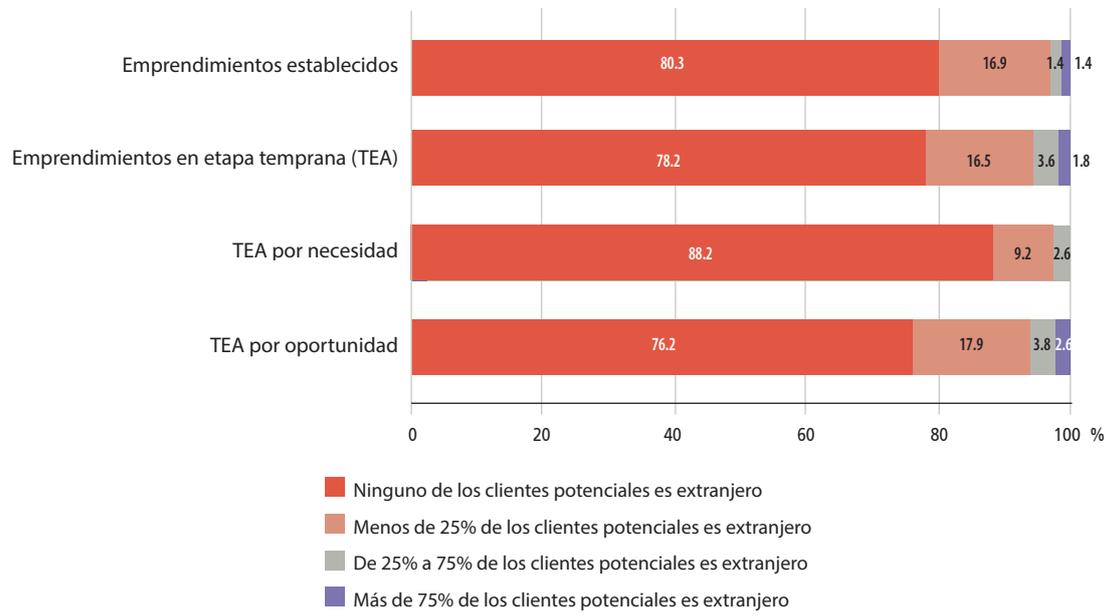
El nivel de internacionalización es similar tanto en los emprendedores en etapa temprana como en los establecidos (figura 36). Al respecto, en ambos grupos, cerca del 80% tiene un negocio orientado exclusivamente a los consumidores locales. Al analizar esta característica por tipo de motivación, se identificó que los emprendimientos en etapa temprana motivados por oportunidad muestran una orientación ligeramente mayor hacia la internacionalización, comparado con aquellos motivados por necesidad.

Figura 35. Uso de tecnología actual de los emprendimientos en etapa temprana (TEA) y los emprendimientos establecidos en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Figura 36. Orientación internacional de los emprendimientos en etapa temprana (TEA) y los emprendimientos establecidos en el Perú



Fuente: GEM Perú 2017-2018, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Capítulo 5. Radiografía del ecosistema emprendedor peruano

Un ecosistema emprendedor robusto es clave para favorecer el desarrollo sostenible de las iniciativas emprendedoras. Bajo esta idea, el modelo conceptual del estudio GEM identifica nueve condiciones marco del ecosistema emprendedor (*entrepreneurial framework conditions*, EFC) que impulsan la actividad emprendedora. Estas condiciones y su impacto en la dinámica emprendedora son analizadas en el presente capítulo.

Las nueve EFC consideradas en el estudio GEM se presentan en la tabla 5. Tres de ellas se subdividen en dos categorías, formando en total doce categorías importantes que fortalecen el ecosistema emprendedor de un país.

1.1. LA ENCUESTA NACIONAL A EXPERTOS (NES)

La Encuesta Nacional a Expertos (NES) es parte de la metodología del estudio GEM. Este instrumento, estandarizado para todos los países que forman parte del proyecto, permite analizar las diferentes EFC y su influencia en la actividad emprendedora de cada país, a la vez que posibilita la realización de comparaciones posteriores. Los expertos nacionales son actores representativos de la comunidad emprendedora, tanto del ámbito público como del privado. El equipo de expertos está conformado por autoridades, emprendedores, profesionales, funcionarios de alto nivel y académicos, quienes brindan sus opiniones sobre la situación del ecosistema emprendedor. Además, por medio de la Encuesta a la Población Adulta (APS), promueven la generación de políticas que impacten positivamente en la economía.

Tabla 5. Condiciones marco para el emprendimiento (EFC)

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

Fuente: Kelley, Bosma & Amorós (2011).

En la Encuesta Nacional a Expertos, un mínimo de 36 de ellos responden una serie de enunciados sobre las nueve EFC. Para contestar estas preguntas, a partir del año 2015, se emplea una escala de diferencial semántico de nueve puntos, dejando de lado la escala Likert de cinco puntos que se utilizó hasta el año 2014. Esta modificación asegura, de acuerdo con el equipo GEM, una mayor asertividad y diferenciación entre los resultados de cada EFC analizada.

Según la escala utilizada, una valoración muy cercana a 9 significa que los expertos nacionales consideran que la EFC en cuestión aporta positivamente a la actividad emprendedora, mientras que una muy cercana a 1 indica todo lo contrario. Además, los expertos comentan la forma en que cada EFC limita o potencia el ecosistema emprendedor; ellos también brindan algunas recomendaciones que permitirán mejorar dicho ecosistema.

Para la encuesta NES Perú del periodo 2017-2018 participaron en total 38 expertos, cuyas edades se encuentran entre los 28 y 66 años, con un promedio de 46.5 años. El 71.1% de los expertos seleccionados fueron varones; y el 28.9% restante, mujeres. El 21.1% tiene un grado universitario y el 78.9% restante cuenta adicionalmente con maestría o doctorado.

Asimismo, el 36.8% de los expertos nacionales está involucrado en la formulación de políticas públicas, el 50.0% se percibe como emprendedor, el 5.3% tiene alguna vinculación con la docencia y/o la investigación, el 60.5% provee algún tipo de servicio empresarial, y el 18.4% se considera inversor o proveedor de financiamiento.

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

Los resultados obtenidos para las condiciones marco del emprendimiento (EFC) en los países de Latinoamérica y el Caribe y en otras regiones geográficas a nivel mundial, se presentan en la tabla 6. Norteamérica, Europa y Asia y Oceanía son las regiones que cuentan con las EFC mejor valoradas a nivel mundial. Al respecto, Norteamérica obtiene la mayor puntuación en nueve de las doce categorías en las que se

Tabla 6. Valoración de los expertos nacionales sobre las condiciones marco para el emprendimiento (EFC) por país y región

	1	2a	2b
	Entorno financiero relacionado con el emprendimiento	Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos
Latinoamérica y el Caribe	3.50	3.90	3.40
África	3.70	3.80	3.50
Asia y Oceanía	4.70	4.70	4.10
Europa	4.50	4.20	4.00
Norteamérica	5.10	4.50	4.50
Valores globales	4.30	4.30	3.90

Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta Nacional a Expertos (NES).

subdividen las EFC, destacando principalmente en «el acceso a infraestructura física» (EFC 8), «el apoyo de la sociedad y normas sociales y culturales» (EFC 9) y «el acceso a infraestructura comercial y profesional» (EFC 6). Europa obtiene la mayor puntuación en dos de las doce categorías en las que se subdividen las EFC, siendo éstas «el acceso a infraestructura física» (EFC 8) y «las barreras de entrada al mercado interno» (EFC 7b). De igual forma, Asia y Oceanía obtienen la mayor puntuación en dos de las doce categorías, siendo éstas «el dinamismo del mercado interno» (EFC 7a) y «las políticas gubernamentales que tengan al emprendimiento como prioridad» (EFC 2a).

En el caso de Latinoamérica y el Caribe, las valoraciones de la mayoría de EFC se encuentran por debajo del promedio global, y cuentan con la menor puntuación en tres de las doce categorías. Para los expertos, la región presenta retos importantes en relación con

3	4a	4b	5	6	7a	7b	8	9
Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento	Educación emprendedora en el nivel primaria y secundaria	Educación emprendedora en el nivel superior, profesional y universitario	Nivel de transferencia en investigación y desarrollo	Acceso a la infraestructura comercial y profesional	Dinamismo del mercado interno	Barreras de entrada al mercado interno	Acceso a la infraestructura física	Apoyo de la sociedad y normas sociales y culturales
4.30	2.70	5.10	3.60	4.70	4.40	3.90	6.20	4.70
3.30	2.10	4.10	2.90	4.50	4.90	3.50	5.60	3.90
4.30	3.50	4.60	4.00	4.70	6.00	4.30	6.60	5.30
4.60	3.40	4.80	4.20	5.20	4.80	4.40	6.70	4.50
4.80	3.70	5.00	4.30	5.60	4.40	4.40	6.70	6.30
4.30	3.20	4.80	3.90	4.90	5.10	4.20	6.50	4.80

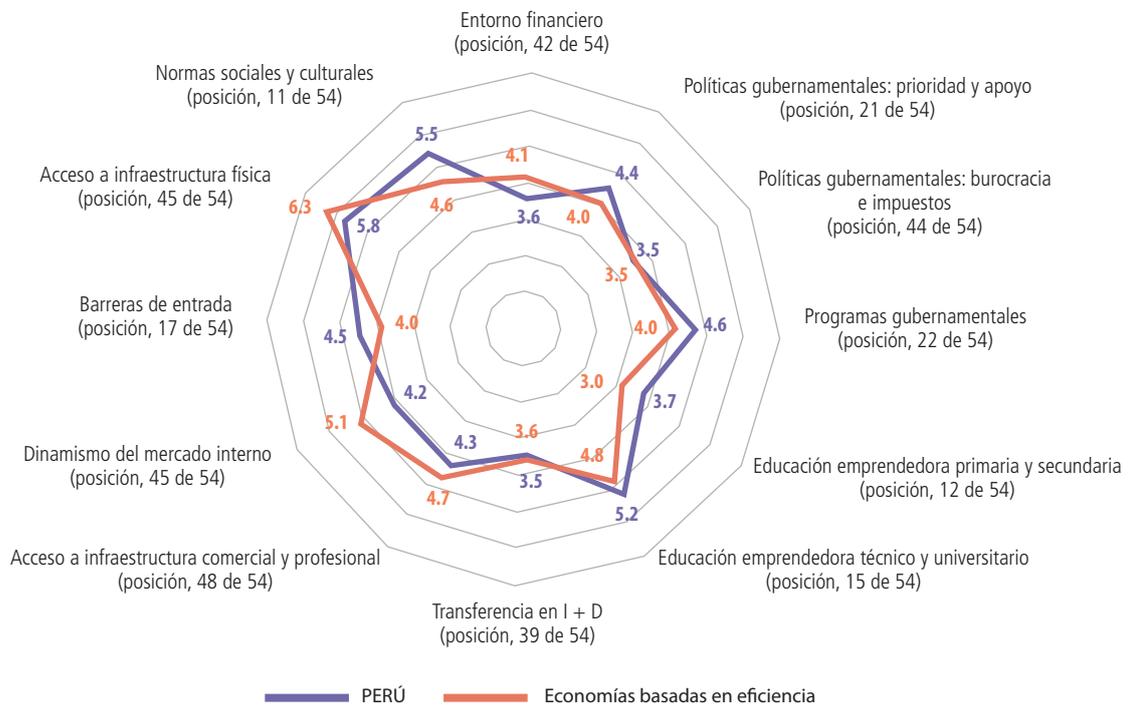
«el financiamiento para emprendedores» (EFC 1), «las políticas gubernamentales que favorecen la puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas» (EFC 2b) y «el dinamismo del mercado interno» (EFC 7a). Pese a ello, Latinoamérica y el Caribe destaca frente al resto de regiones en «la educación emprendedora en el nivel superior, profesional y universitario» (EFC 4b).

La figura 37 compara la valoración de los expertos peruanos con la valoración de sus pares provenientes del resto de economías basadas en eficiencia. Tal como se puede observar, el Perú se encuentra por debajo de la valoración promedio de las economías basadas en eficiencia en «el financiamiento para emprendedores» (EFC 1), «el acceso a la infraestructura comercial y profesional» (EFC 6) y «el acceso a la infraestructura física» (EFC 8). El país destaca respecto al promedio del grupo de economías basadas en eficiencia principalmente en «las políticas gubernamentales que

tengan al emprendimiento como prioridad» (EFC 2), «los programas gubernamentales enfocados en desarrollar el emprendimiento» (EFC 3), «la educación emprendedora en el nivel primario y secundario» (EFC 4a), «la educación emprendedora en el nivel superior, profesional y universitario» (EFC 4b), «las barreras de entrada al mercado interno» (EFC 7b) y «el apoyo de la sociedad y normas sociales y culturales» (EFC 9)

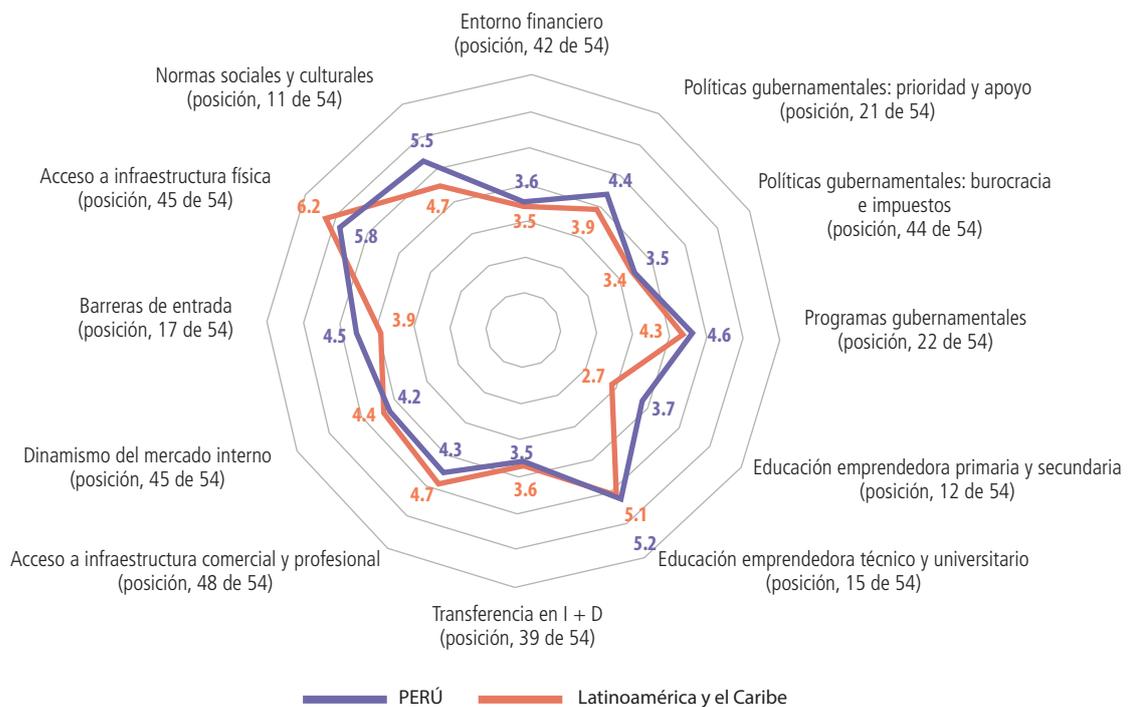
La figura 38 compara la valoración de los expertos peruanos con la valoración de sus pares en la región latinoamericana. Tal como se puede observar, el Perú se encuentra por debajo de la valoración promedio de los países de la región en «el acceso a la infraestructura comercial y profesional» (EFC 6) y «el acceso a la infraestructura física» (EFC 8). El país destaca respecto al promedio de las región principalmente en «las políticas gubernamentales que tengan al emprendimiento como prioridad» (EFC 2), «los programas gubernamentales

Figura 37. Valoración de los expertos nacionales sobre las condiciones marco para el emprendimiento (EFC) en el Perú comparado con las economías basadas en eficiencia



Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta Nacional a Expertos (NES).

Figura 38. Valoración de los expertos nacionales sobre las condiciones marco para el emprendimiento (EFC) en el Perú en comparación con Latinoamérica y el Caribe



Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta Nacional a Expertos (NES).

enfocados en desarrollar el emprendimiento» (EFC 3), «la educación emprendedora en el nivel primario y secundario» (EFC 4a), «las barreras de entrada al mercado interno» (EFC 7b) y «el apoyo de la sociedad y normas sociales y culturales» (EFC 9).

1.3. EVOLUCIÓN DE LAS CONDICIONES DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO

Los resultados de las valoraciones de los expertos peruanos para cada EFC se presentan en la tabla 7. Un análisis vertical de los datos permite observar una continuidad de los factores que son más relevantes para el fomento e inhibición del emprendimiento en el país. Este hecho refleja la necesidad de continuar trabajando en acciones que promuevan el financiamiento dirigido al sector emprendedor, promuevan una mayor transferencia en investigación y desarrollo, y desarrollen políticas gubernamentales enfocadas en la reducción

de la burocracia administrativa y la carga impositiva, especialmente para nuevos emprendimientos con alto potencial de crecimiento.

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

1.4. CONDICIONES QUE EXPLICAN LA GENERACIÓN DE EMPRENDEMIENTOS CON ALTO POTENCIAL

La tabla 8 compara la valoración de las EFC del Perú con la de aquellos países de Latinoamérica y el Caribe cuyos emprendimientos cuentan con un mayor nivel de innovación. A través de esta comparación se identificó que estos países superan al Perú principalmente en «el desarrollo de políticas gubernamentales enfocadas

Tabla 7. Evolución de la valoración de los expertos sobre las condiciones marco para el emprendimiento en el Perú (2007-2017)

Condiciones marco para el emprendimiento	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
Entorno financiero	3.6	3.8	3.0	2.2	2.3	2.4	2.3	2.5	2.5	2.3	2.2
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	4.4	3.5	3.1	2.2	2.0	2.7	2.3	2.2	2.5	2.3	2.3
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	3.5	3.1	3.0	2.1	2.1	2.4	2.5	2.3	2.2	2.0	1.9
Programas gubernamentales	4.6	4.1	3.7	2.1	2.2	2.4	2.4	2.2	2.4	2.2	2.2
Educación emprendedora primaria y secundaria	3.7	3.2	3.0	2.0	2.1	2.2	2.1	2.2	2.0	1.9	1.9
Educación emprendedora técnico y universitario	5.2	4.9	5.0	2.9	2.8	3.1	3.1	2.8	3.0	2.9	2.8
Transferencia en I + D	3.5	3.2	3.0	1.9	1.9	2.0	2.1	2.0	2.0	1.9	1.8
Acceso a infraestructura comercial y profesional	4.3	3.7	3.7	2.8	2.7	2.9	2.8	2.8	2.7	2.8	2.8
Dinamismo del mercado interno	4.2	4.3	3.8	2.4	2.6	2.6	2.7	2.6	2.3	2.8	2.5
Barreras de entrada	4.5	4.0	3.8	2.7	2.6	2.8	2.7	2.8	2.7	2.6	2.9
Acceso a infraestructura física	5.8	5.8	5.6	3.5	3.5	3.7	3.4	3.5	3.4	3.6	3.6
Normas sociales y culturales	5.5	5.0	5.0	3.1	2.9	3.2	3.2	3.1	3.2	3.0	2.7

■ EFC con valores más bajos ■ EFC con valores más elevados

Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta Nacional a Expertos (NES).

Tabla 8. Valoración de las condiciones marco para el emprendimiento de los países con mayor Índice de innovación de la región

Países cuyo índice de innovación es superior al del Perú						
	Perú	Chile	México	Guatemala	Uruguay	Puerto Rico
	17.8%	54.0%	31.7%	29.5%	26.2%	25.2%

Condiciones marco para el emprendimiento						
	Perú	Chile	México	Guatemala	Uruguay	Puerto Rico
Entorno financiero	3.60	3.62	4.33	2.64	3.51	3.53
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	4.40	4.13	5.23	2.40	3.05	3.75
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	3.50	4.55	3.92	3.29	4.49	1.83
Programas gubernamentales	4.60	5.15	5.30	2.94	5.25	2.99
Educación emprendedora primaria y secundaria	3.70	2.51	2.56	2.41	2.11	2.12
Educación emprendedora técnico y universitario	5.20	4.47	5.86	5.23	5.62	4.81
Transferencia en I+D	3.50	3.42	4.34	2.94	4.31	2.91
Acceso a infraestructura comercial y profesional	4.30	4.17	5.01	4.79	5.05	4.61
Dinamismo del mercado interno	4.20	4.14	4.65	2.94	2.91	4.94
Barreras de entrada	4.50	3.90	3.99	3.81	3.82	3.30
Acceso a infraestructura física	5.80	7.10	6.56	6.41	6.56	4.97
Normas sociales y culturales	5.50	5.00	4.91	5.06	3.20	4.19

■ Oportunidades de mejora para el Perú (10% por encima del valor obtenido por el Perú)

Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta Nacional a Expertos (NES).

en la reducción de la burocracia administrativa y la carga impositiva» (EFC 2b), «el desarrollo de programas gubernamentales enfocados en desarrollar el emprendimiento» (EFC 3), «la transferencia de I+D» (EFC 5), «el acceso a la infraestructura comercial y profesional» (EFC 6), «el dinamismo del mercado interno» (EFC 7a) y «el acceso a la infraestructura física» (EFC 8). Potenciar estas EFC en específico contribuiría en mayor medida a elevar el nivel de innovación de los emprendimientos peruanos.

La tabla 9 compara la valoración de las EFC del Perú con la de aquellos países de América Latina y el Caribe que cuentan con un mayor nivel de consolidación de los emprendimientos en etapa temprana (índice TEA / Emprendedores Establecidos). A través de esta comparación se identificó que estos países superan al Perú principalmente en «el acceso a la infraestructura comercial y profesional» (EFC 6), «el dinamismo del mercado interno» (EFC 7a) y «el acceso a la infraestructura física» (EFC 8). Potenciar estas EFC en específico contribuiría a elevar consolidación de los emprendimientos en etapa temprana.

1.5. RECOMENDACIONES PARA PROMOVER LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL PERÚ

Los resultados obtenidos a través de la Encuesta Nacional a Expertos muestran la necesidad de contar con políticas de Estado explícitas que fomenten el emprendimiento y mejoren la competitividad de las empresas.

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

En relación con las mejoras en educación, los expertos manifiestan que es necesario mejorar la educación

Tabla 9. Valoración de las condiciones marco para el emprendimiento de los países con mayor índice TEA/emprendedores establecidos de la región

Países cuyo índice TEA/emprendedores establecidos es superior al de Perú						
	Perú	Argentina	Brasil	Ecuador	Guatemala	Colombia
	0.30	1.12	0.81	0.52	0.50	0.46
Condiciones marco para el emprendimiento						
	Perú	Argentina	Brasil	Ecuador	Guatemala	Colombia
Entorno financiero	3.60	3.39	4.31	3.15	2.64	3.55
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	4.40	6.27	3.01	3.53	2.40	3.82
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	3.50	2.96	2.33	2.93	3.29	3.18
Programas gubernamentales	4.60	5.26	3.20	3.58	2.94	4.35
Educación emprendedora primaria y secundaria	3.70	2.64	2.28	3.60	2.41	3.61
Educación emprendedora técnico y universitario	5.20	5.28	4.08	5.99	5.23	5.59
Transferencia en I + D	3.50	4.29	2.97	3.52	2.94	3.74
Acceso a infraestructura comercial y profesional	4.30	4.74	4.26	5.06	4.79	4.74
Dinamismo del mercado interno	4.20	5.44	6.04	4.59	2.94	4.51
Barreras de entrada	4.50	3.90	3.65	3.93	3.81	4.17
Acceso a infraestructura física	5.80	5.45	5.17	6.99	6.41	6.19
Normas sociales y culturales	5.50	5.23	3.69	4.99	5.06	5.66

■ Oportunidades de mejora para el Perú (10% por encima del valor obtenido por el Perú)

Fuente: GEM Global Report 2017-2018, Encuesta Nacional a Expertos (NES).

básica incorporando el emprendimiento como curso transversal.

También recomiendan incentivar el espíritu emprendedor desde la infancia a través de una formación que considere el desarrollo de competencias y proporcione herramientas innovadoras para emprender de manera rápida y poco costosa.

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

Los expertos también sugieren la necesidad de trabajar en el desarrollo innovador de los emprendimientos tradicionales buscando su escalabilidad.

Otro punto importante para los expertos nacionales está relacionado con facilitar el acceso al financiamiento. Ellos han puesto énfasis en la creación de fondos concursables para financiar proyectos innovadores de mayor impacto en términos de desarrollo productivo y tecnológico, que puedan llegar a ser competitivos a nivel regional o global, promover leyes que faciliten el crowdfunding o dinamicen el ecosistema fintech que se viene desarrollando en el país.

Cabe mencionar las recomendaciones de los expertos con respecto a la red de apoyo para los emprendedores. Para ellos es crucial que se creen más centros de emprendimiento e incubación de negocios con un enfoque moderno.

El estado como siempre es visto como un organismo que ejerce un rol dinamizador e integrar, capaz de actuar a nivel agregado.

Bibliografía

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

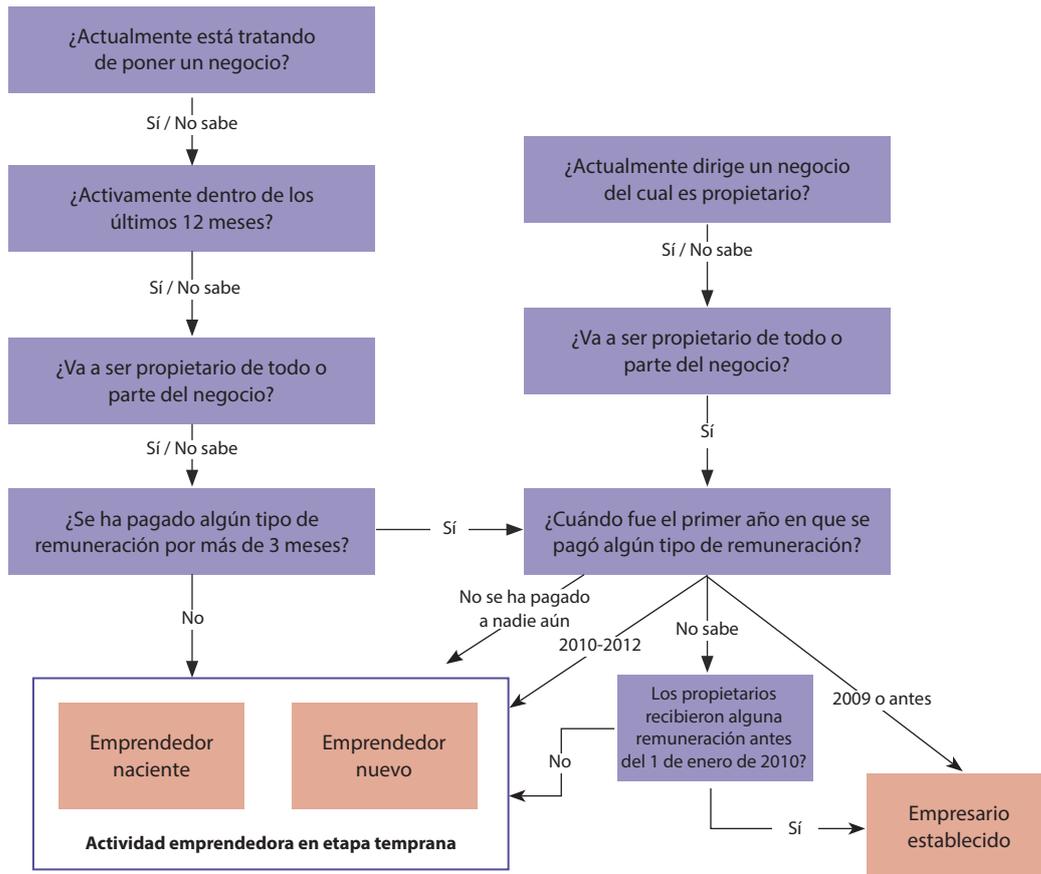
Apéndices

Foto: <http://www.istockphoto.com/es>



APÉNDICE 1.

Diagrama de flujo sobre la operacionalización de variables para obtener el índice TEA 2017-2018



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

APÉNDICE 2.

Glosario sobre los principales indicadores y terminología en el GEM 2017-2018

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



Indicadores	Descripción
Actividad emprendedora	
Atención prestada por los medios de comunicación al emprendimiento	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que coincide con la afirmación que en su país se ve con frecuencia historias sobre nuevos emprendimientos.
Emprendimiento da alto nivel de estatus y prestigio	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que coincide con la afirmación que en su país los emprendedores exitosos reciben alto nivel de estatus y prestigio por parte de la sociedad.
Actividad emprendedora en etapa temprana solitaria o con baja expectativa de crecimiento (SLEA, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que espera crear menos de 5 puestos de trabajo en los próximos 5 años .
Actividad emprendedora en etapa temprana con expectativa de medio o alto crecimiento (MHEA, por sus siglas en inglés)	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que espera crear 5 o más puestos de trabajo en los próximos 5 años.
Actividad emprendedora en etapa temprana orientada a nuevos productos o mercados: indicador relativo	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que indica que su producto o servicio es nuevo para, por lo menos, algunos de sus clientes y que no lo ofrecen muchas empresas.
Actividad emprendedora en etapa temprana con orientación internacional	Porcentaje de emprendedores en etapa temprana (de acuerdo con lo definido anteriormente) que señala que más del 25% de sus clientes son extranjeros.

APÉNDICE 3.

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

Acceso financiero para los emprendedores (EFC 1)

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

Políticas gubernamentales para el emprendimiento (EFC 2)

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

Programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento (EFC 3)

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

Educación y capacitación emprendedoras (EFC 4)

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

Transferencia de investigación y desarrollo (EFC 5)

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

Acceso a la infraestructura profesional y comercial (EFC 6)

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

Dinamismo y apertura del mercado (EFC 7)

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

Acceso a la infraestructura física (EFC 8)

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

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

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

APÉNDICE 4.

Ficha metodológica de la Encuesta a la Población Adulta

1. Universo

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

2. Método de muestreo

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

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

3. Tamaño y características de la muestra

Se efectuaron un total de 2,080 entrevistas efectivas, distribuidas de la siguiente manera:

		Cantidad	%
Sexo	Hombre	1,050	50.5
	Mujer	1,030	49.5
Edad	De 18 a 24 años	440	21.2
	De 25 a 34 años	569	27.4
	De 34 a 44 años	477	22.9
	De 45 a 54 años	356	17.1
	De 55 a 64 años	238	11.4
Zona	Lima/ Callao	416	20.0
	Norte	416	20.0
	Sur	416	20.0
	Centro	416	20.0
	Oriente	416	20.0
Área	Urbana	1,473	70.9
	Rural	605	29.1

Las zonas están delimitadas de la siguiente manera:

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

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

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

Centro: Los departamentos de Junín, Huánuco, Pasco.

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

4. Fiabilidad de la muestra

Para los resultados globales, en la hipótesis más desfavorable ($p=50$ y $q=50$) se estima un margen de error del $\pm 2.1\%$, para un nivel de confianza del 95%.

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

5. Fecha del trabajo de campo

Se realizó entre junio y julio del 2018.

