

GEM

Global Entrepreneurship Monitor

GEM AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

2015/16

AUTORES

Agustina Bartesaghi
Simara Maria de Souza Silveira Greco
Maria Virginia Lasio Morello
Rodrigo Varela Villegas
Leonardo Veiga
Penny Kew
Mike Herrington

INSTITUCIONES FUNDADORAS Y PATROCINANTES

London
Business
School

Institución fundadora



BABSON

Institución fundadora y
principal patrocinante



Universidad del Desarrollo

Institución patrocinante



Tecnológico
de Monterrey

Institución patrocinante



Universiti
TUN ABDUL RAZAK

Institución patrocinante

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Aunque se utilizaron los datos de GEM en la preparación de este informe su uso son responsabilidad exclusiva de los autores. Se aplican las exenciones habituales de responsabilidad

Cita sugerida: Agustina Bartesaghi, Simara María de Souza Silveira Greco, María Virginia Lasio Morella, Rodrigo Varela Villegas, Leonardo Veiga, Penny Kew y Mike Herrington. GEM América Latina y el Caribe 2015. Global Entrepreneurship Research Association, 2016. www.gemconsortium.org

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan su agradecimiento a todos los equipos nacionales que participaron en el ciclo investigativo 2015 del GEM por su papel crucial en la realización del estudio GEM en sus respectivos países.

Los autores quisieran extender su agradecimiento al equipo de procesamiento de datos de GERA por su contribución en los procesos de recolección y análisis de los datos.

Agradecen asimismo a Rothko International por el diseño y diagramación de este informe.

SOBRE LOS AUTORES



Rodrigo Varela Villegas es PhD en Ingeniería Química y Refinación de Petróleo de la Escuela de Minas de Colorado. Es fundador y director del Centro de Desarrollo Empresarial de la Universidad Icesi. Forma parte del equipo colombiano de GEM desde 2006 y fue coordinador del proyecto GEM Caribe, desarrollado entre 2011 y 2014 con el apoyo del IDRC. Es miembro del Comité Asesor de Innovación en Investigación del GEM, profesor distinguido de la Universidad Icesi y de la Universidad del Valle, autor de varios libros y numerosos trabajos, consultor internacional en procesos de creación de empresa y educación empresarial.



Las calificaciones y realizaciones de **Leonardo Veiga** incluyen PhD de la Universidad de Navarra, España; MBA de IEEM Business School, Universidad de Montevideo, Uruguay; Master en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de la República, Montevideo, Uruguay; Contador Público también por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay; y Coloquio para el Aprendizaje Centrado en el Participante (CPCL), Harvard Business School, Boston, USA. Es profesor a tiempo completo de Gestión de la Innovación, Economía Política y Emprendimiento en la IEEM Business School de la Universidad de Montevideo. Además, es coordinador uruguayo para el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), investigador principal del Centro de Emprendimiento IEEM Deloitte, investigador senior del Programa Xcala creado por el Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo (IEEM) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Profesor de Instrumentos Multilaterales de Defensa Comercial en la Escuela de Comercio Exterior y Aduanas. Ha sido miembro de la Junta del GERA (2012-2013); Director del Máster Ejecutivo en Negocios y Administración de la IEEM Business School de la Universidad de Montevideo (2004-2007); consultor bajo la órbita de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto del Plan para la Desregulación del Comercio Exterior y las Inversiones, (PLADES, 1991-1995) y del Programa Nacional de Desburocratización (PRONADE, 1990-1991).



Simara Greco es Licenciada en Ciencias Sociales de la Universidad Católica de Paraná, en Estadística de la Universidad Federal de Paraná, y tiene una titulación de postgrado en Administración con énfasis en Ingeniería Económica (FAE Business School). Desde el año 2000 ha estado a cargo de las actividades de investigación del Instituto Brasileño de Calidad y Productividad, organización que también coordina el proyecto GEM en Brasil. Durante 2009 y 2010, Simara actuó como miembro electo de la Junta del GERA. Antes de trabajar para el IBQP y el GEM, la experiencia profesional de Simara abarcó 25 años, la mayor parte relacionada con la gestión de programas y actividades de investigación dirigidas al sector productivo. Durante un período de 10 años, coordinó áreas relacionadas con la Planificación Estratégica y Calidad del Servicio Social de la Industria del Estado de Paraná, una organización que forma parte de la Confederación Nacional de la Industria.



Virginia Lasio es Ingeniera Mecánica de la ESPOL y PhD en Administración de la Universidad de Tulane. Es Decana de ESPAE Graduate School of Management de la ESPOL desde noviembre de 2002, y profesora de Comportamiento Organizacional en los programas part time y ejecutivo del MBA. Es profesora visitante de la Universidad ESAN, en Lima – Perú. En el 2003 fundó el Centro de Emprendimiento de la ESPOL. Virginia lidera el Global Entrepreneurship Monitor en Ecuador desde el 2004. Fue miembro del Consejo de la Red de Ecuador del Pacto Global, y del Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible Capítulo Ecuador (CEMDES). Actualmente es miembro del Consejo Consultivo para Latinoamérica y el Caribe de AACSB Internacional, y del Consejo Consultivo para la revista Biz ED.



Agustina Bartesaghi es estudiante de cuarto año de la carrera de Contador Público de la Universidad de Montevideo, Uruguay, y ha participado del programa de intercambio ERASMUS + KA 107 en Varsovia, Polonia. Es investigadora asistente en el Centro de Emprendimiento IEEM Deloitte e investigadora asistente en el Programa Xcala, creado por el Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo (IEEM) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).



El Dr. **Mike Herrington** es el Director Ejecutivo de la Asociación Global de Investigación para el Emprendimiento (GERA), y actualmente tiene su base en la Unidad de Desarrollo para Nuevas Empresas (DUNE), Facultad de Comercio, Universidad de Ciudad del Cabo, Sudáfrica. Ha estado implicado con GEM Sudáfrica desde 2001. Mike estuvo involucrado en la creación y desarrollo de un conjunto de compañías en el sur de África antes de trasladarse a Nueva Zelanda, donde comenzó su propia compañía cosmética, que vendió más adelante. Regresó a Sudáfrica en 1989 y fundó una compañía de calcetería para damas que él y un socio construyeron, comenzando con un empleando y culminando con varios miles de personas, con una participación de más del 85% del mercado sudafricano. Finalmente vendieron la firma a la compañía estadounidense Sara-Lee Corporation, después de lo cual Mike permaneció con la compañía durante varios años antes de “retirarse” en 1999. Se le pidió que se uniera a la Escuela de Negocios de Graduados en 2001, donde comenzó el Centro para la Innovación y el Emprendimiento. Mike obtuvo un MBA de la Universidad de Ciudad del Cabo y un doctorado de Londres. Participa en varias iniciativas vinculadas a Pymes y ha realizado investigaciones sobre las Pymes en Sudáfrica y el África subsahariana, así como en otras economías en desarrollo, tales como Sudamérica y el Sudeste Asiático.



Penny Kew tiene una Maestría en Educación Comparada e Internacional de la Universidad de Oxford. Ella ha estado implicada en el área de educación y entrenamiento desde 1997. Penny ha colaborado en la elaboración en muchos de los informes más recientes de GEM, y fue investigador principal y autor en los informes sudafricanos 2008, 2009 y 2010. Penny también ha sido coautora de varios Informes Temáticos Especiales del GEM, incluyendo el Informe 2015 para el Sudeste Asiático, el Futuro Potencial 2015: una perspectiva del GEM sobre Emprendimiento Juvenil, el Informe 2015 sobre Emprendimiento Femenino, el Informe 2016 sobre Emprendimiento Social y el Informe 2016 sobre Finanzas Emprendedoras.

CONTENIDOS

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD Y AGRADECIMIENTOS	1
SOBRE LOS AUTORES	2
RESUMEN EJECUTIVO	6
CAPÍTULO 1: LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	10
1.1 Características generales	11
1.2 La evolución de la situación económica	11
1.3 La evolución de la situación social	14
1.4 El desempeño de la región de acuerdo a los índices socio-económicos claves	16
1.5 Panorama económico de la región de ALC	18
CAPÍTULO 2: EL MODELO Y LA METODOLOGÍA DEL GEM	22
2.1 Introducción	23
2.2 El modelo conceptual del GEM	23
2.3 La metodología del GEM	25
CAPÍTULO 3: LA TUBERÍA EMPRENDEDORA DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	26
3.1 El concepto de la tubería emprendedora	27
3.2 La actividad emprendedora en la región de ALC - hallazgos clave	28
3.2.1 La aceptación socio-cultural	28
3.2.2 Los emprendedores potenciales	29
3.2.3 Los emprendedores intencionales	30
3.2.4 La actividad emprendedora de etapa temprana	31
3.2.5 Los emprendedores establecidos	33
3.2.6 La tubería emprendedora	34
3.2.7 Discontinuación de empresas	37
HISTORIAS DE EMPRENDEDORES	38
CAPÍTULO 4: CARACTERÍSTICAS Y MOTIVACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES DE FASE TEMPRANA EN LA REGIÓN DE ALC	42
4.1 Motivación para iniciar una empresa	43
4.2 Perfil de los emprendedores de ALC	44
4.2.1 Género	44
4.2.2 Distribución por edades	46
4.3 Características del impacto del emprendimiento	47
4.3.1 Participación por sector de actividad	47
4.3.2 Expectativas de creación de empleos	48
4.3.3 Innovación	49
4.3.4 Internacionalización	50
CAPÍTULO 5: EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	52
5.1 Introducción	53
5.2 Desempeño de la región en términos de las condiciones marco para el emprendimiento	54
5.3 Un resumen de la evaluación de los expertos sobre el ecosistema emprendedor	57
5.4 Factores que favorecen y restringen el emprendimiento	59
5.5 Recomendaciones para la mejora del ecosistema emprendedor	61
CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	62

REFERENCIAS	65
APÉNDICE 1: TABLAS DE DATOS	66
APÉNDICE 2: CUESTIONARIO A EXPERTOS NACIONALES (PREGUNTAS CERRADAS)	68

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.1: Evolución del precio de los productos primarios en la región de ALC	13
Figura 1.2: Crecimiento de la tasa de crecimiento del PBI per cápita en el período 2000-2015 (como %) en la región de ALC	14
Figura 1.3: Evolución de la pobreza y la indigencia en la región de ALC, 1980-2015	14
Figura 1.4: Variación anual del coeficiente de Gini (en %) en 16 países de América Latina, 2002-2010 y 2010-2014	15
Figura 1.5: Logros educativos (en %) del quintil de los más pobres con relación al quintil de los más ricos, por nivel de educación, 1997-2013, para 18 países de América Latina	16
Figura 1.6: Proyecciones de crecimiento en la región de ALC, 2016	19
Figura 2.1: El marco conceptual del GEM	24
Figura 3.1: El concepto de tubería	27
Figura 3.2: Las fases de la tubería emprendedora	27
Figura 3.3: Las actitudes socio-culturales hacia el emprendimiento en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015	29
Figura 3.4: Porcentaje de emprendedores potenciales en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015	29
Figura 3.5: Porcentaje de emprendedores intencionales en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015	30
Figura 3.6: Porcentaje de emprendedores nacientes en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015	31
Figura 3.7: Porcentaje de emprendedores establecidos en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015	32
Figura 3.8: Ratio de emprendedores nacientes a nuevos emprendedores en ALC, con comparaciones globales, GEM 2015	32
Figura 3.9: Actividad emprendedora total en fase temprana (TEA) en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015	33
Figura 3.10: Porcentaje de emprendedores establecidos en países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015	33
Figura 3.11: Las tuberías emprendedoras para los países de América Latina y el Caribe, GEM 2015	34
Figura 3.12: La tubería emprendedora en la región de ALC, GEM 2015	35
Figura 3.13: Las tuberías emprendedoras por región geográfica, GEM 2015	36
Figura 3.14: Las tuberías emprendedoras, por fase de desarrollo económico, GEM 2015	36
Figura 3.15: Porcentaje de discontinuación de empresas en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015	37
Figura 5.1: Clima emprendedor en la región de ALC, GEM 2015	56
Figura 5.2: Los diez factores principales que favorecen y restringen el ecosistema emprendedor de la región de ALC, GEM 2015	59

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.1: Indicadores seleccionados para los países de ALC	11
Tabla 1.2: Desempeño de los países de ALC a partir de indicadores socio-económicos claves, 2015/16	16
Tabla 1.3: Posición relativa de los países de ALC a partir de índices socio-económicos claves, 2015	18
Tabla 1.4: Porcentaje de cambio en el crecimiento del PBI real para la región de ALC	21
Tabla 4.1: Razones para iniciar una empresa en los países de ALC, GEM 2015	43
Tabla 4.2: Tasa de la TEA por género en los países de ALC, GEM 2015 (% de la población adulta para cada género comprendido en la TEA)	44
Tabla 4.3: Emprendedores impulsados por la necesidad como % de la TEA, por género, para los países de ALC, GEM 2015	45
Tabla 4.4: Tasas de la TEA por grupo de edad en países de ALC, GEM 2015 (% de la población adulta en cada categoría de edad comprendida en la TEA)	46
Tabla 4.5: Sector de actividad económica (% de la TEA) para los países de ALC, GEM 2015	47
Tabla 4.6: Expectativas de creación de empleo (% de la TEA) para los próximos 5 años en los países de ALC, GEM 2015	48
Tabla 4.7: Niveles de innovación (% de la TEA) para los países de ALC, GEM 2015	49
Tabla 4.8: Niveles de internacionalización (% de la TEA) para los países de ALC, GEM 2015	51
Tabla 5.1: Las condiciones marco para el emprendimiento	53
Tabla 5.2: Perfil demográfico de los expertos nacionales para la región de ALC, GEM 2015	54
Tabla 5.3: Evaluación de los expertos de las condiciones marco del GEM para el emprendimiento, para la región de ALC (puntajes promedio), por país y por fase de desarrollo económico, GEM 2015	55

RESUMEN EJECUTIVO



En los últimos 15 años, América Latina y el Caribe ha experimentado cambios significativos, fundamentalmente para bien. Muchos países de la región han adoptado políticas macroeconómicas prudentes y ahora están mejor preparados para enfrentar choques externos. La clase media ha crecido mientras que las tasas de pobreza son menos de la mitad de lo que eran hace 15 años. Ha habido importantes inversiones en infraestructura, educación y en el fortalecimiento de la capacidad productiva de las empresas. Desde 2003, América Latina y el Caribe (LAC) han registrado un nivel de desempeño económico que sólo ha sido superado por Asia y ha sido muy similar al de África. Sin embargo, en los últimos cinco años la región de América Latina ha enfrentado un continuo declive en su ritmo de crecimiento, como resultado de un entorno externo particularmente adverso a exportadores de productos básicos.

La caída del precio de las materias primas se ha añadido al reto persistente de bajos niveles de comercio, inversión y ahorro, y poco crecimiento de la productividad. Para crear un crecimiento sostenible e inclusivo, a largo plazo, y para continuar por la senda del desarrollo, la región debe adoptar estrategias dirigidas a aumentar la prevalencia de empresas dinámicas basadas en la innovación. Por lo tanto es imperativo que los responsables de la formulación de políticas en la región se centren en establecer un entorno propicio en el que los emprendedores puedan emerger, competir e innovar.

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Doce países en América Latina y el Caribe – a saber, Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Perú, Puerto Rico y Uruguay - participaron en el estudio del Global Entrepreneurship Monitor de 2015, lo que da una cobertura del 82% en términos de población y del 88% del PIB de la región. Las principales conclusiones en cuanto a la actividad emprendedora incluyen:

- ▶ En promedio, poco menos de dos tercios de personas en la región de ALC reportan actitudes sociales positivas hacia el emprendimiento. Guatemala (79%) y Brasil (76%) son los países que presentan la mayor proporción de la población adulta con una percepción socio-cultural positiva sobre el emprendimiento mientras que Puerto Rico (44%) y México (47%) reportan la más baja aceptación socio-cultural. Puerto Rico tiene el puntaje más bajo para este indicador de todos los países que participaron en el estudio de GEM de 2015.
- ▶ La región muestra un nivel alentador de emprendedores potenciales de 59%. Sólo África y las economías basadas en factores (ambos en 62%) presentan niveles marginalmente

más altos en cuanto a este indicador. El bajo porcentaje de emprendedores potenciales (51%) de Brasil es motivo de preocupación, dadas las actitudes sociales fuertemente positivas de los brasileños con relación al emprendimiento (el segundo nivel más alto de la región).

- ▶ El porcentaje de emprendedores intencionales en la región de América Latina y el Caribe es menor que en África y que en las economías basadas en factores, pero se encuentran por encima de otros grupos geográficos y económicos. Sin embargo, la fuga de 26% que se produce en el pasaje entre emprendedores potenciales (59%) y emprendedores intencionales (33%) en la región significa que hay muchas personas que dejan la tubería emprendedora, incluso antes de toma cualquier acción básica para convertirse en un emprendedor. Un hallazgo más positivo es que Chile y Colombia reportan tasas de intención emprendedora de más de un 50%, y se ubican entre los cinco países del mundo con los mejores valores en este indicador.
- ▶ La región de ALC tiene un mayor porcentaje de emprendedores nacientes (13%) que el resto de los grupos geográficos o económicos. Sin embargo, todavía hay una marcada caída en la transición de emprendedores intencionales y emprendedores activos - la proporción de emprendedores nacientes es 60% menor que el número de emprendedores intencionales. En cuanto a las tasas de nuevos emprendedores, la región de LAC es similar a Asia y Oceanía y sólo está por debajo a las tasas de África. Brasil tiene la tasa más alta de nuevos negocios - casi el doble del promedio regional.
- ▶ La región de América Latina reporta una tasa de emprendedores nacientes inferior a la de América del Norte, pero más alta que la de los otros grupos geográficos y económicos, lo que indica que existen deficiencias en los sistemas de apoyo para los emprendedores de la región. Con la excepción de Brasil y Panamá, la mayoría de los países experimenta una caída en el pasaje de emprendedores nacientes a nuevos. La introducción de mejoras en los sistemas de apoyo - incluyendo financiación, mentoría, marketing y ventas, cuestiones jurídicas y cuestiones de gestión, entre otros- son elementos que son críticos para lograr una mayor tasa de conversión.
- ▶ Una quinta parte de la población adulta en la región de LAC está comprometida en actividad emprendedora de fase temprana – a la par con África y mayor que las otros grupos geográficos. Sin embargo, como se señaló anteriormente, la mayoría de esta actividad está en la fase naciente, y muchos de ellos no llegan a la fase de empresas establecidas.

RESUMEN EJECUTIVO

- ▶ La tasa de emprendedores establecidos en la región de LAC es inferior a la de África, y Asia y Oceanía, pero se encuentra a la par con la América del Norte. Cinco países (Brasil, México, Panamá, Ecuador y Argentina) muestran un aumento en el porcentaje de emprendedores establecidos en relación con el porcentaje de nuevos emprendedores. Brasil (18%) reporta una tasa de empresas establecidas que es más del doble del promedio regional, así como uno de los índices más altos en todo el mundo.
- ▶ En cuanto a la tubería emprendedora, entonces, las fugas más grandes se producen en el pasaje de emprendedores potenciales a emprendedores intencionales, y entre emprendedores intencionales y nacientes. Las diferencias entre los países con respecto a las tasas de emprendimiento intencional son más amplias que las que se dan en las de emprendimiento potencial. Entre los emprendedores intencionales y nacientes, la caída en la mayoría de los países es considerable (más del 20 por ciento). Las diferencias que se dan entre los países pueden estar influenciadas por el grado en que existen sistemas de apoyo que faciliten los primeros pasos del emprendedor.
- ▶ La región de América Latina y el Caribe muestra la segunda tasa más alta de discontinuación de empresas. La región tiene, sin embargo, una relación positiva de la TEA con relación a la discontinuación - por cada persona que descontinuo en 2015, tres estaban comprometidas en actividad emprendedora de fase temprana.

PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES

- ▶ A nivel regional, el emprendimiento impulsado por necesidad es mayor en África, América Latina y el Caribe, con 30% de los emprendedores, en promedio, citando a este motivo. En nueve de los 12 países de ALC, la proporción de emprendedores impulsado por la necesidad es más 25%. Guatemala, Panamá y Brasil tienen la mayor proporción de emprendedores impulsados por la necesidad. En estos tres países, las probabilidades de que los emprendedores sean motivados por una oportunidad sólo son marginalmente más altas que aquellos motivados por la necesidad.
- ▶ Barbados, Uruguay y México tienen las tasas más altas de emprendimiento por oportunidad en la región – en línea con el promedio de economías basadas en la innovación. Esto es particularmente alentador en Barbados y México, dados sus elevados niveles de actividad emprendedora temprana.
- ▶ La región de América Latina, así como Asia y Oceanía, muestran niveles de paridad de género alentadores en lo que se refiere al involucramiento en actividad emprendedora de fase temprana – en ambas regiones en el año 2015, ocho mujeres se encontraban comprometidas en actividad emprendedora de fase temprana por cada diez emprendedores varones.
- ▶ Perú es el único país de la región de América Latina donde las mujeres reportan tasas de emprendimiento en fase temprana más altas que los hombres; sin embargo, Ecuador, Brasil y Panamá muestran un alentador nivel de paridad de género en términos de actividad emprendedora de fase temprana. Uruguay tiene la mayor brecha de género en términos de actividad emprendedora incipiente, con menos de cinco mujeres por cada diez emprendedores varones.
- ▶ Con la excepción de Colombia y Panamá, las mujeres en todos los países de América Latina y el Caribe tienen probabilidades significativamente más altas de ser impulsadas por la necesidad.

EL IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO

- ▶ En nueve de los doce países de América Latina y el Caribe más del 60% de los emprendedores operan negocios de venta tanto al por mayor como al por menor, principalmente orientados al consumidor. Colombia, Uruguay y Chile tienen los perfiles más equilibrados en términos de participación del sector de la industria en su actividad emprendedora de fase temprana. Alrededor del 50% de la actividad emprendedora de fase temprana es en el sector de servicios, pero los sectores de transformación y de servicios a empresas presentan altos niveles de actividad.
- ▶ En Brasil, 30% de los emprendedores inició su empresa en el sector de industria de la transformación, la mayor proporción de esta actividad entre este grupo de países. Tres países tienen más del 5% de emprendedores que operan en el sector extractivo: Perú, Barbados y Ecuador. Sólo cuatro países informan que más de 18% de sus empresas están en el sector de servicios orientados a emprendedores: Colombia, Argentina, Chile y Uruguay.
- ▶ Entre todos los países de América Latina y el Caribe, más del 43% de los emprendedores esperan generar al menos un puesto de trabajo adicional dentro de los próximos cinco años. En cuatro países este porcentaje es más de 72%.
- ▶ En la mayoría de la región, las expectativas de crecimiento medio o alto se encuentran por debajo del promedio mundial del ciclo 2015 del GEM para las economías basadas en la eficiencia (21%). Colombia (54,3%) y Chile (33,6%) tienen la mayor

proporción de emprendedores que esperan generar 6 o más empleos en los próximos cinco años.

- ▶ El promedio en términos de nivel de innovación para la región de América Latina y el Caribe (26,5%) es ligeramente superior al promedio de todas las economías orientadas a la eficiencia y superior a los promedios para África y Asia y Oceanía. Los mayores niveles de innovación entre los países de América Latina y el Caribe se observan en Chile, donde más de la mitad de los emprendedores afirman tener productos o servicios innovadores, seguido por Guatemala con más de un tercio de los emprendedores con esta característica.
- ▶ La orientación internacional no es una característica de las empresas de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. En nueve de los doce países, más del 60% de los emprendedores no tenían clientes en los mercados externos. En cuatro economías – Argentina, Brasil, Guatemala y México – los emprendedores están casi totalmente orientados a sus mercados internos. Más del 85% de los emprendedores de estos países no tienen clientes de otros países. Panamá reporta el más alto nivel de internacionalización entre los países ALC, con 42% de los emprendedores afirmando que más del 25% de sus clientes son de otros países.

EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

- ▶ Desde una perspectiva regional la media de puntuación para cada una de las Condiciones del Marco Emprendedor cae en la categoría de nivel de desempeño bajo. La condición más débil del marco (con una calificación promedio de 2.5) es Educación emprendedora a nivel escolar.
- ▶ Por otra parte, los expertos dieron una calificación media alta (6,2) a infraestructura física y una puntuación media a la educación emprendedora en el nivel postsecundario, así como a las normas sociales y culturales. Estos tres factores han demostrado mejoras constantes para todos los países en la región de América Latina y el Caribe en los últimos cinco años.
- ▶ El promedio regional de acceso a financiación para emprendimientos (3,4) es relativamente débil, debajo de la media del GEM que es 4.2. Existe consenso entre los expertos de la región en que la mayoría de los emprendedores financian sus emprendimientos a través de familiares y amigos u otros inversionistas informales que no se vuelven socios, ni adquieren participación en la empresa. En general, con la excepción de Chile y en menor medida Uruguay, las subvenciones públicas o de gobierno no existen.
- ▶ Las políticas gubernamentales son un factor que presenta un bajo rendimiento para un número considerable de economías en la región de ALC. Las excepciones son Chile, México y Ecuador, cuyos expertos clasificaron el apoyo del gobierno en sus países como moderado.
- ▶ Todos los países de la región presentaron niveles muy bajos en sus calificaciones en cuanto a la suficiencia y calidad de la educación emprendedora en la etapa escolar, con expertos sintiendo que el sistema educativo no estimula la creatividad, la búsqueda de la eficacia o la iniciativa. Sin embargo, la educación emprendedora en la etapa posterior a la escuela recibió calificaciones más positivas.
- ▶ Todos los países de la región, independientemente de su etapa de desarrollo económico, presentan bajo nivel de desempeño en materia de transferencia de I&D. México y Uruguay son los únicos países donde los expertos creen que la base de ciencia y tecnología permiten moderadamente el desarrollo de empresas competitivas basadas en tecnología.
- ▶ Con respecto a la disponibilidad y acceso a servicios profesionales para emprendedores, Uruguay obtuvo la mejor valoración (aunque calificado como ligeramente suficiente) y Perú lo peor. El principal problema identificado por los expertos fue que si bien cada país dispone de servicios y soportes, los nuevos emprendedores no pueden pagarlos.
- ▶ La región de América Latina y el Caribe obtuvo un puntaje promedio para el factor dinamismo del mercado, mostrando una relativa estabilidad en el factor mercados de bienes y servicios. Argentina, Brasil, México y Uruguay anotaron un poco por encima de la media y han estado mejorando constantemente a lo largo de los años. Con respecto a las barreras de entrada y competencia agresiva para las empresas nuevas y en crecimiento, casi todos los países de América Latina obtuvieron puntajes bajos.
- ▶ En lo que refiere al factor de infraestructura física y servicios, es uno de los factores del marco mejor clasificados en la región. Chile, Ecuador y Panamá tienen las calificaciones más altas con puntajes sobre 7 para los tres países. El promedio regional se deteriora por puntuaciones bajas para este factor en Brasil (4,7) y Puerto Rico (5,5).
- ▶ Las áreas claves que los expertos nacionales han identificado como necesitadas de políticas de apoyo al emprendimiento fundadas en evidencia son: financiamiento de emprendedores; políticas del gobierno; educación; contexto político y social; y acceso a la información.

CAPÍTULO 1

LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



1.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES

América Latina y el Caribe (ALC) se compone de 45 países, territorios dependientes y departamentos de ultramar, de los cuales 24 se encuentran en el Caribe¹, 7 en América Central², 13 en América del Sur³ y uno en América del Norte⁴. La mayoría de los países son economías de ingresos medios, con un PIB (PPA) per cápita promedio en la región de 10.300 dólares. La región cuenta con más de 20 millones de kilómetros cuadrados y todos los climas del mundo están presentes en él. Los tres idiomas predominantes son el español, el portugués y el francés. Viven en la región 595 millones de personas y la población ocupada representa el 67.2% de la población total. La esperanza media de vida es de 74,7 años y el nivel de escolaridad promedio es de 13 años y medio. En la **Tabla 1.1** se presenta un resumen de las principales características de cada país.

- 1 Anguila (GB), Antigua y Barbuda, Antillas Holandesas (Países Bajos), Bahamas, Barbados, Cuba, Dominica, Granada, Guadalupe (Francia), Haití, Islas Caymán, Islas Turcos y Caicos (GB), Islas Vírgenes (EEUU), Islas Vírgenes Británicas (GB), Jamaica, Martinica (Francia), Montserrat (GB), Puerto Rico, República Dominicana, San Bartolomé, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tobago
- 2 Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua and Panamá.
- 3 Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Guyana Francesa (Francia), Paraguay, Perú, Suriname (Países Bajos), Uruguay y Venezuela.
- 4 México.

1.2 LA EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA

En los últimos 15 años, América Latina y el Caribe ha experimentado cambios significativos, principalmente para bien. Muchos países de la región han adoptado políticas macroeconómicas prudentes y ahora están mejor preparados para enfrentar choques externos. La clase media ha crecido mientras que las tasas de pobreza son menos de la mitad de lo que eran hace 15 años. Ha habido importantes inversiones en infraestructura, educación y en la capacidad productiva de las empresas (de la Torre et al., 2016). Desde 2003, América Latina y el Caribe (LAC) han registrado un nivel de desempeño económico superado sólo por Asia y muy similar al de África.

Según Powell (2015), el incremento en los precios de las materias primas (ver **Figura 1.1**) estuvo asociado con el período de la Gran Moderación en los países de la OCDE y los años de la gran expansión de China (2003-2008). Esto hizo que América Latina y el Caribe se volvieran más dependiente de la exportación de materias primas, lo que tuvo impacto en todos los aspectos de su economía y en particular en lo fiscal y el empleo.

Tabla 1.1: Indicadores claves seleccionados para los países de ALC

País	Superficie (km ²)	Población	PBI (2015) (US\$ millones)	PBI per cápita (2015) (PPP)	Grupo de Ingresos	Crecimiento PBI total (2015)(%)	Crecimiento PBI per cápita (2015) (%)	Desigualdad en la distribución del ingreso (Coef. De Gini)	Educación	Salud
Anguila	102	13 477	104	8.600	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Antigua y Barbuda	443	92 436	2.060	23.071	Ingreso alto	3,7	2,6	N.D	N.D	N.D
Antillas Holandesas	960	227 049	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Argentina	2 780 400	43 132 000	953.029	22.459	Ingreso mediano alto	0,5	-0,6	42,3	0,816	0,866
Bahamas	13940	377 374	9.394	17.502	Ingreso alto	1,2	-0,1	N.D	N.D	N.D

CAPÍTULO 1

Pais	Superficie (km ²)	Población	PBI (2015) (US\$ millones)	PBI per cápita (2015) (PPP)	Grupo de ingresos	Crecimiento PBI total (2015)(%)	Crecimiento PBI per cápita (2015) (%)	Desigualdad en la distribución del Ingreso (Coef. De Gini)	Educación	Salud
Barbados	431	279 912	4.621	16.500	Ingreso alto	1	0,7	N.D	N.D	N.D
Belice	22 966	369 000	3.034	8.338	Ingreso mediano alto	1,9	-0,2	53,3	N.D	N.D
Bolivia	1 098 581	10 520 000	74.836	6.530	Ingreso mediano bajo	4	2,4	46,6	0,733	0,727
Brasil	8 514 877	204 519 000	3.259.000	15.941	Ingreso mediano alto	-3,8	-4,7	52,7	0,844	0,83
Chile	756 102	18 006 000	431.802	24.170	Ingreso alto	2,1	1	50,8	0,839	0,922
Colombia	1 141 748	49 987 000	682.977	14.164	Ingreso mediano alto	3,1	2,1	53,5	0,733	0,831
Costa Rica	51 100	4 851 000	75.138	15.534	Ingreso mediano alto	2,8	1,7	48,6	0,75	0,922
Cuba	109 884	11 252 000	N.D	N.D	Ingreso mediano alto	2,7	2,5	N.D	0,876	0,912
Dominica	754	72 000	780	11.029	Ingreso mediano alto	2,8	2,3	N.D	N.D	N.D
Ecuador	283 560	16 279 000	192.728	11.839	Ingreso mediano alto	0,3	-1,2	46,6	0,682	0,869
El Salvador	21 041	6 514 000	52.776	8.777	Ingreso mediano bajo	2,5	2,1	41,8	0,672	0,809
Granada	344	109 590	1.286	12.091	Ingreso mediano alto	3,4	3	N.D	N.D	N.D
Guadalupe	1628	405 000	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Guatemala	108 889	16 176 000	125.318	7.704	Ingreso mediano bajo	4,1	2,1	52,4	0,594	0,802
Guyana	214 970	801 194	5.814	7.279	Ingreso mediano alto	3	2,6	44,6	N.D	N.D
Guyana Francesa	83 534	262 000	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Haití	27 750	10 994 000	19.576	1.846	Ingreso bajo	1,7	0,3	59,2	0,422	0,663
Honduras	112 492	8 950 000	40.895	4.849	Ingreso mediano bajo	3,6	2,2	57,4	0,644	0,828
Islas Caimán	260	69 000	N.D	N.D	Ingreso alto	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Islas Turcas y Caicos	417	33 098	N.D	N.D	Ingreso alto	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Islas Vírgenes (EE.UU)	346	109 750	N.D	N.D	Ingreso alto	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Islas Vírgenes Británicas	153	25 098	N.D	N.D	Ingreso alto	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Jamaica	10 991	2 889 187	25.162	8.941	Ingreso mediano alto	0,9	0,7	45,5	N.D	N.D
Martinica	1 128	383 000	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
México	1 973 000	121 006 000	2.224.000	18.370	Ingreso mediano alto	2,5	1,2	48,1	0,711	0,885
Montserrat	102	5 879	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Nicaragua	130 375	6 459 000	31.618	5.018	Ingreso mediano bajo	4,9	3,8	40,5	0,583	0,844
Panamá	74 177	3 764 000	83.421	21.634	Ingreso mediano alto	5,8	4,1	51,9	0,689	0,885
Paraguay	406 752	7 003 000	61.587	8.776	Ingreso mediano alto	3	1,7	48	0,661	0,804
Perú	1 285 000	31 153 000	550.226	12.638	Ingreso mediano alto	3,3	1,9	45,3	0,728	0,843
Puerto Rico	9 104	3 508 000	86.300	24.030	Ingreso alto	-0,6	0,6	N.D	N.D	N.D

Pais	Superficie (km ²)	Población	PBI (2015) (US\$ millones)	PBI per cápita (2015) (PPP)	Grupo de ingresos	Crecimiento PBI total (2015)(%)	Crecimiento PBI per cápita (2015) (%)	Desigualdad en la distribución del Ingreso (Coef. De Gini)	Educación	Salud
República Dominicana	48 442	9 980 000	144.052	13.347	Ingreso mediano alto	7	5,7	45,7	0,683	0,822
San Bartolomé	24	10 000	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
San Cristóbal y Nieves	261	51 538	1.282	21.073	Ingreso alto	4,6	3,4	N.D	N.D	N.D
San Vicente y las Granadinas	389	102 918	1.252	11.380	Ingreso mediano alto	1,5	1,4	N.D	N.D	N.D
Santa Lucía	616	173 907	1.955	11.432	Ingreso mediano alto	1,8	1	42,6	N.D	N.D
Surinam	163 820	551 000	9.766	17.502	Ingreso mediano alto	1,5	0,6	57,6	N.D	N.D
Trinidad y Tobago	5 128	1 341 953	43.914	32.346	Ingreso alto	1	0,6	N.D	N.D	N.D
Uruguay	176 215	3 310 000	73.056	21.387	Ingreso alto	1	0,6	41,3	0,861	0,88
Venezuela	916 445	30 620 000	403.322	12.638	Ingreso mediano alto	-5,7	-7	44,8	0,789	0,841

Fuentes: Banco Mundial, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), CEPAL.

Figura 1.1: Evolución del precio de productos primarios, región de ALC



Fuente: Índice de precios de materias primas, Fondo Monetario Internacional

■ Precio de alimentos ■ Precio de metals ■ Precio del petróleo

Desde el comienzo de la crisis económica que comenzó en 2008, la demanda de la OECD se ha estancado mientras que la tasa de crecimiento de China ha disminuido. Esto tuvo impacto sobre el precio de las materias primas, afectando en primer lugar los precios de los metales. La disminución de los precios de las materias primas (desde 30% hasta 50% en comparación con su valor máximo, dependiendo del país) ha llevado a una marcada reducción en los ingresos de exportación. Combinado con los

desequilibrios macroeconómicos y microeconómicos, se han presentado distorsiones en algunas economías de la región, y esto ha provocado fuertes descensos en la inversión privada. En la **Figura 1. 2** se puede observar que en 2015 se cumple el quinto año consecutivo en que la región de América Latina ha enfrentado un continuo declive en el crecimiento, como resultado de un entorno externo particularmente adverso a exportaciones de productos básicos.

CAPÍTULO 1

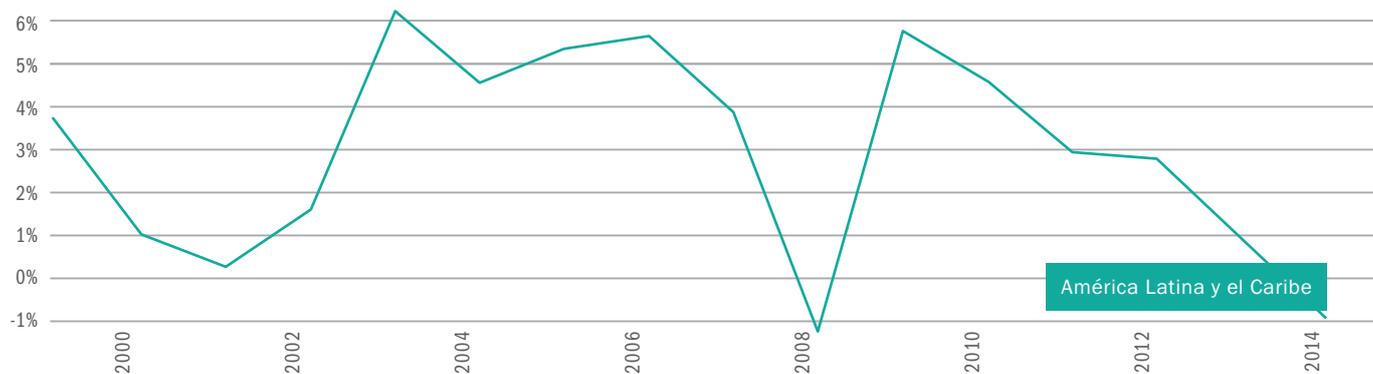
1.3 LA EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN SOCIAL

En las últimas dos décadas, la región de América Latina y el Caribe ha experimentado una profunda transformación social. Como puede verse en la **Figura 1.3**, la pobreza en América Latina se redujo de 48,4% a 29,2% entre principios de los noventa y el año 2015, mientras que la pobreza extrema disminuyó de 22,6% a 12,4% en el mismo período (CEPAL, 2015). Ese progreso es atribuible a un fuerte crecimiento económico complementado con programas sociales. Las políticas sociales implementadas fueron responsables de la reducción de un tercio en el número de personas pobres, mientras que los restantes dos tercios eran el resultado del aumento de los ingresos de los trabajadores durante los años

del boom. Sin embargo, mientras que el número de pobres se ha reducido en casi 70 millones de personas en la última década, en 2015 todavía hay 175 millones de pobres y 75 millones de personas sin hogar en la región.

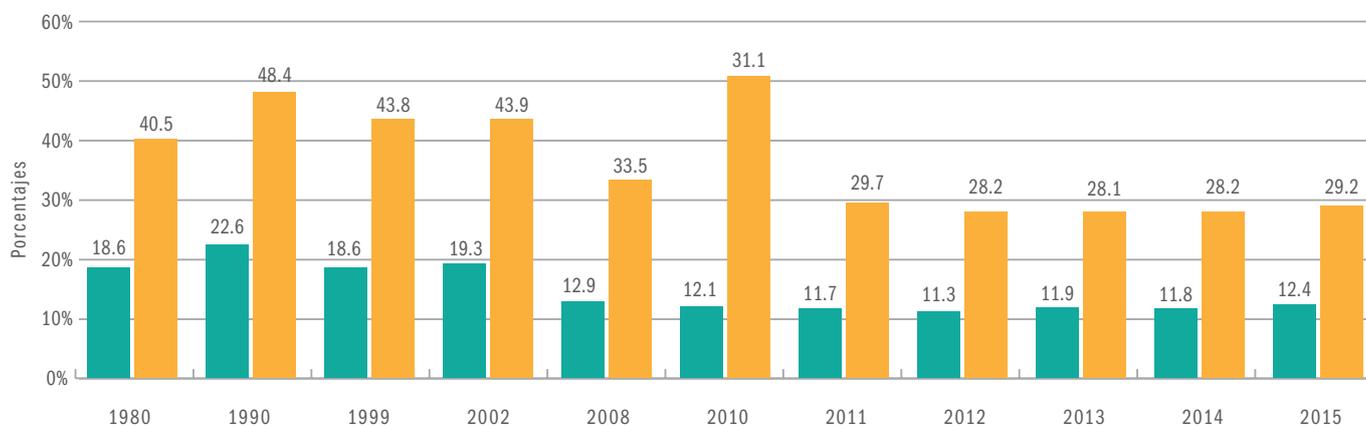
Adicionalmente, la clase media aumentó en unos 50 millones de personas entre 2003 y 2009 (Ferreira et al., 2013). También hubo avances sustanciales en la distribución del ingreso. En la **Figura 1.4** se puede observar que en el período 2002-2014 ha habido una reducción en la concentración de ingresos en todos los países de la región de América Latina. Preocupa, sin embargo, que la desaceleración en el crecimiento económico en la región pudiera poner en peligro estos logros sociales.

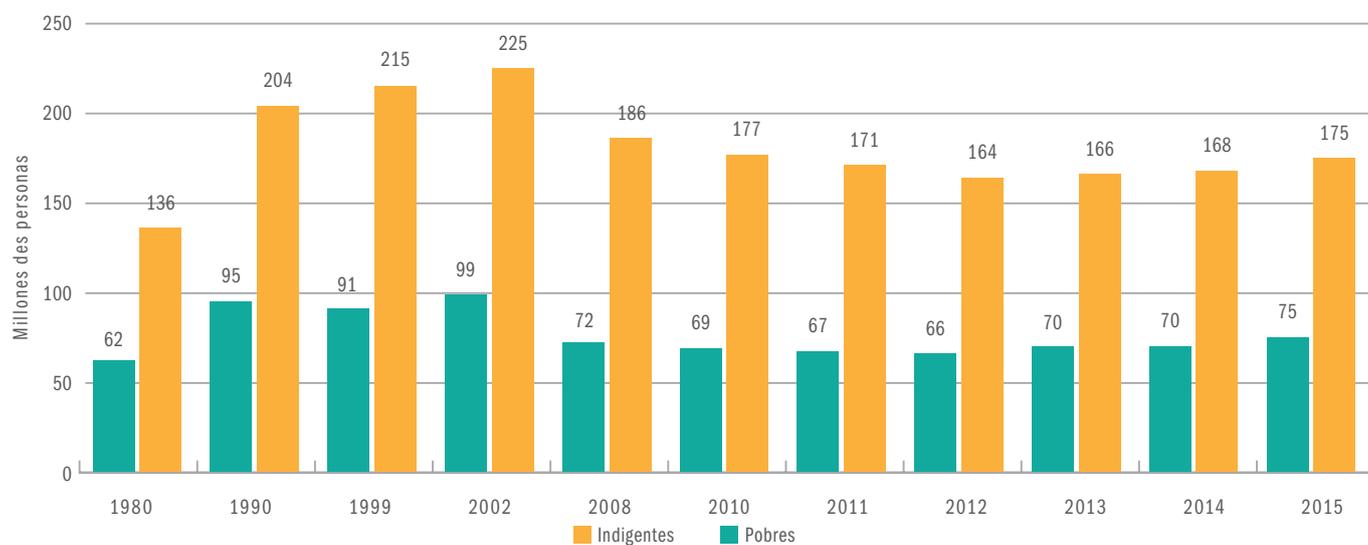
Figura 1.2: Tasa de crecimiento del PIB per cápita en el período 2000-2015 (como %), región de América Latina y el Caribe



Fuente: Banco Mundial, datos propios y Cuentas Nacionales de la OCDE

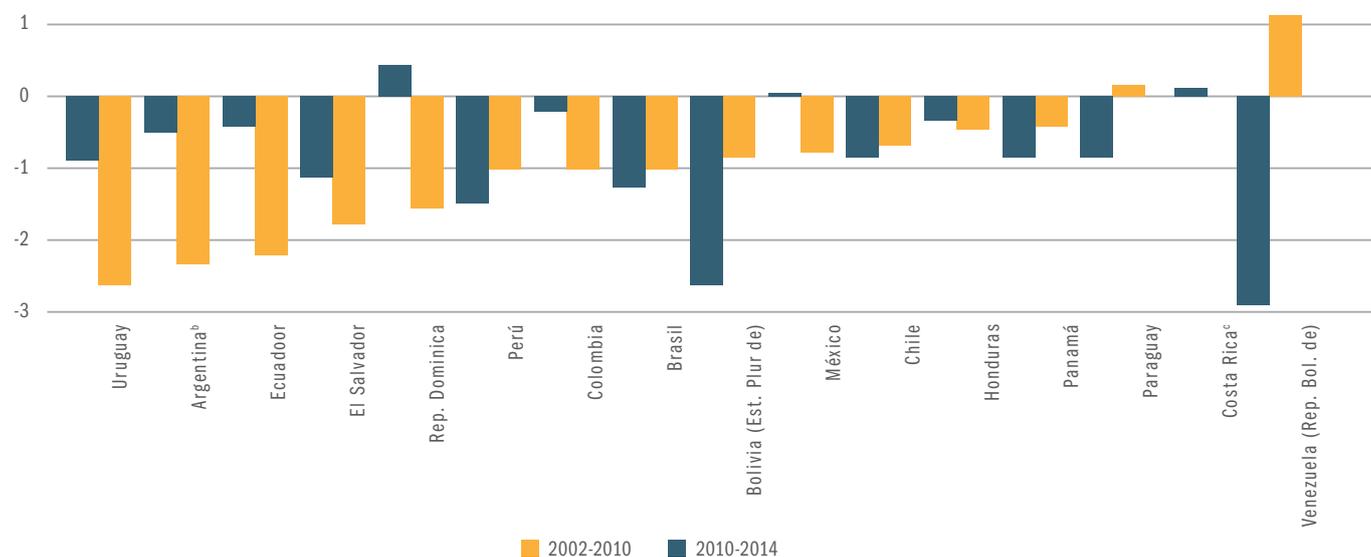
Figura 1.3: Evolución de la pobreza y la indigencia en la región de ALC, 1980-2015*





Fuente: Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), basado en tabulaciones de encuestas a los hogares de los respectivos países.
 *Estimación para 19 países de la región, excluida Haití. Cuba no está incluida. Los datos de 2015 son proyecciones.

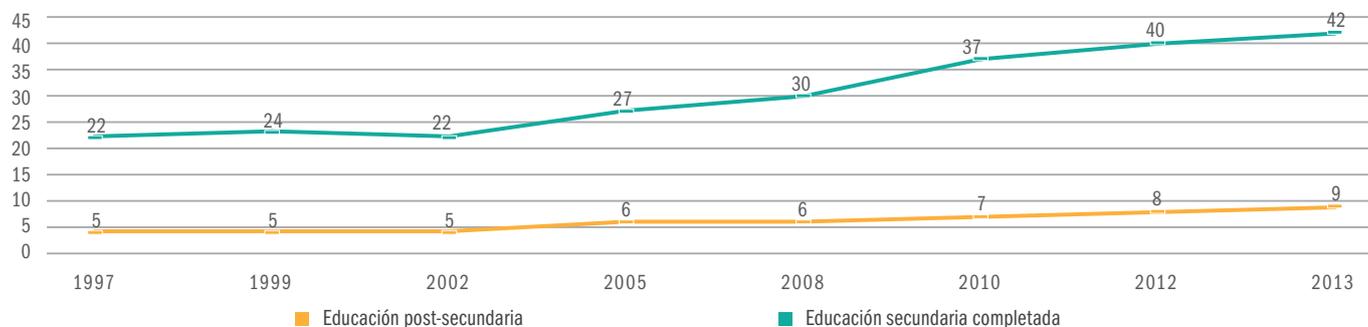
Figura 1.4: Variación anual del coeficiente de Gini (%) en 16 países de América Latina, 2002-2010 y 2010-2014^a



Fuente: Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), basado en tabulaciones de encuestas a los hogares de los respectivos países.

- a Se tomaron los años indicados, a excepción de los casos de Argentina (2002, 2009 and 2012), Bolivia (Estado Plurinacional de) (2001, 2009 and 2013), Brazil (2001, 2009 and 2014), Chile (2001, 2009 and 2013), El Salvador (2001, 2009 and 2014), Honduras (2002, 2010 and 2013), México (2002, 2008 and 2014) y Venezuela (República Bolivariana de) (2002, 2010 and 2013).
- Áreas urbanas.
- c La información del período 2002-2014 no está incluida debido a que los datos no son estrictamente comparables.

Figura 1.5: Logros educativos (en %) del quintil de los más pobres en relación al quintil de los más ricos, por nivel de educación, 1997-2013, para 18 países de América Latina



Fuente: Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), basado en tabulaciones de encuestas a los hogares de los respectivos países.

También se ha producido un progreso educativo en la región. En 2013, el 92% de la población de 15 a 19 años había completado la educación primaria (CEPAL, 2015) mientras que el porcentaje de la población con educación secundaria aumentó de 37% en 1997 al 58% en 2013. En 2013, el 80% de los jóvenes entre 20 y 24 años en el quintil más rico había completado la escuela secundaria, mientras que la tasa fue del 34% para el quintil más pobre. Expresando estas tasas en términos relativos, todos los jóvenes del quintil más pobre que completaron la educación secundaria son equivalentes al 42% de los jóvenes en el quintil más rico que alcanzó un nivel educativo similar. En 1997 esta relación era sólo el 22%, lo que indica que ha ocurrido un progreso significativo en términos de paridad educativa (**Figura 1.5**). La brecha en términos de educación pos-secundaria es mucho mayor. En 2013, 46% en el quintil más rico alcanzó este nivel de educación en comparación con 4% en el quintil más pobre, resultando en una tasa relativa de 9%. Aunque este espacio es motivo de preocupación, la **Figura 1.5** indica que ha habido un progreso en esta área con el tiempo (de 5% en 1997 a 9% en 2013).

1.4 EL DESEMPEÑO DE LA REGIÓN EN ÍNDICES SOCIO-ECONÓMICOS CLAVES

La **Tabla 1.2** muestra la clasificación de cada país de ALC en cada uno de los principales índices que miden el desarrollo humano, la facilidad para hacer negocios, la libertad económica y la innovación, a saber:

- ▶ El Índice de Desarrollo Humano (del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo).
- ▶ El Índice de Competitividad Global (del Foro Económico Global)
- ▶ El Índice de Facilidad para Hacer Negocios (del Banco Mundial)
- ▶ El Índice de Libertad Económica (de la Fundación Heritage y The Wall Street Journal)
- ▶ El Índice Global de Innovación (de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual)

Tabla 1.2: Desempeño de los países de ALC a partir de indicadores socio-económicos claves, 2015/16

País	Índice de Desarrollo Humano		Índice de Competitividad		Facilidad para Hacer Negocios	Índice de Libertad Económica		Índice Mundial de Innovación	
	Índice	Ranking (188 países)	Índice	Ranking (160 países)	Ranking (189 países)	Índice	Ranking (178 países)	Índice	Ranking (141 países)
Anguila	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Antigua y Barbuda	0,783	58	N.D	N.D	104	N.D	N.D	N.D	N.D
Antillas Holandesas	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Argentina	0.836	40	3,8	106	121	43,80	169	34,30	72
Bahamas	0,789	55	N.D	N.D	106	N.D	N.D	N.D	N.D
Barbados	0,785	57	N.D	N.D	119	68,30	45	42,47	37
Belice	0,715	101	N.D	N.D	120	57,40	118	N.D	N.D
Bolivia	0,662	119	3,6	117	157	47,40	160	28,58	104

País	Índice de Desarrollo Humano		Índice de Competitividad		Facilidad para Hacer Negocios	Índice de Libertad Económica		Índice Mundial de Innovación	
	Índice	Ranking (188 países)	Índice	Ranking (160 países)	Ranking (189 países)	Índice	Ranking (178 países)	Índice	Ranking (141 países)
Brasil	0,755	75	4,1	75	116	56,50	122	34,95	70
Chile	0,832	42	4,6	35	48	77,70	7	41,20	42
Colombia	0,72	97	4,3	61	54	70,80	33	36,41	67
Costa Rica	0,766	69	4,3	52	58	67,40	50	38,59	51
Cuba	0,769	67	N.D	N.D	N.D	29,80	177	N.D	N.D
Dominica	0,724	94	N.D	N.D	91	67,00	53	N.D	N.D
Ecuador	0,732	88	4,1	76	117	48,60	159	26,87	119
El Salvador	0,666	116	3,9	95	86	65,10	63	29,31	99
Granada	0,75	79	N.D	N.D	135	N.D	N.D	N.D	N.D
Guadalupe	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Guatemala	0,627	128	4,1	78	81	61,80	82	28,84	101
Guyana	0,636	124	3,6	121	137	55,40	127	30,75	86
Guyana Francesa	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Haití	0,483	163	3,2	134	182	51,30	150	N.D	N.D
Honduras	0,606	131	4	88	110	57,70	113	27,48	113
Islas Caimán	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Islas Turcas y Caicos	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Islas Vírgenes (EE.UU)	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Islas Vírgenes Británicas	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Jamaica	0,719	99	4	86	64	67,50	48	29,95	96
Martinica	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
México	0,756	74	4,3	57	38	65,20	62	38,03	57
Montserrat	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Nicaragua	0,631	125	3,8	108	125	58,60	109	23,47	130
Panamá	0,78	60	4,4	50	69	64,80	66	36,80	62
Paraguay	0,679	112	3,6	118	100	61,50	83	30,69	88
Perú	0,734	84	4,2	69	50	67,40	49	34,87	71
Puerto Rico	N.D	N.D	N.D	N.D	57	N.D	N.D	N.D	N.D
República Dominicana	0,715	101	3,9	98	93	61,00	88	30,60	89
San Bartolomé	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
San Cristóbal y Nieves	0,752	77	N.D	N.D	124	N.D	N.D	N.D	N.D
San Vicente y las Granadinas	0,72	97	N.D	N.D	111	68,80	40	N.D	N.D
Santa Lucía	0,729	89	N.D	N.D	77	70,00	38	N.D	N.D
Surinam	0,714	103	N.D	N.D	156	53,80	134	N.D	N.D
Trinidad y Tobago	0,772	64	3,9	89	88	62,90	73	32,18	80
Uruguay	0,793	52	4,1	73	92	68,80	41	35,76	68
Venezuela	0,762	71	3,3	132	186	33,70	176	22,77	132

Fuentes: <http://hdr.undp.org/es/data>, <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>, <http://www.doingbusiness.org/>, <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2015-report#> <http://www.heritage.org/index/ranking>, consultadas el 03/08/2016.

Tabla 1.3: Posición relativa de los países de ALC con relación a índices socio-económicos claves, 2015

Distribución	Desarrollo Humano		Competitividad		Facilidad para Hacer Negocios		Libertad económica		Innovación	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
1er. 25%	2	6%	1	5%	1	3%	5	17%	0	0%
2do. 25%	17	53%	9	41%	14	42%	12	41%	9	39%
3er. 25%	12	38%	9	41%	14	42%	5	17%	10	43%
4to. 25%	1	3%	3	14%	4	12%	7	24%	4	17%
	32	100%	22	100%	33	100%	29	100%	23	100%

La **Tabla 1.3** se preparó con el fin de evaluar el desempeño de la región de América Latina en relación con el rendimiento global en términos de cada uno de los índices anteriores. Para cada índice se crearon cuatro grupos, cada uno con una cuarta parte de los países clasificados. La **Tabla 3** indica el número y porcentaje de países LAC colocado dentro de cada uno de los grupos.

La **Tabla 1.3** indica que la mayoría de los países de la región de América Latina y el Caribe caen en los grupos centrales para los cinco índices, es decir, aquellos que exhiben un rendimiento cerca de la media. El rendimiento global de la región puede evaluarse observando la representación relativa de los países LAC en el 25% superior e inferior para cada índice. El índice donde la región tiene el peor desempeño es la innovación, pues ningún país de América Latina y el Caribe se ubicó dentro del 25% superior de los países clasificados y hubo cuatro dentro del grupo de los peores. El mejor desempeño de la región se da en el Índice de Libertad Económica, con cinco países en el grupo superior; sin embargo, la región también tiene su mayor representación en el 25% de aquellos países que presentan el peor desempeño en cuanto a este índice, con una cuarta parte de los países de ALC en este grupo. En términos globales, el mejor rendimiento de la región de ALC está en el Índice de Desarrollo Humano, con un único país (Haití) en el grupo inferior, dos países (Argentina y Chile en el grupo superior) y más de la mitad en el segundo 25%.

1.5 PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DE LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Como se ha mencionado anteriormente, la situación económica en la América Latina es altamente dependiente del contexto internacional. En ese sentido las débiles perspectivas de crecimiento en las economías avanzadas y la situación económica de China es probable que conduzcan a un escenario donde los precios de las materias primas se mantendrán bajos. Si bien las tasas de interés se mantendrán en niveles bajos (lo cual es favorable para la región), la volatilidad de la región ha aumentado, por lo que la situación puede revertirse en un futuro no muy lejano. Debido a la combinación de estos factores, el escenario más probable para el 2016 es que se contraiga la actividad económica en la América Latina por segundo año consecutivo-la primera vez que esto sucede desde la crisis de deuda de 1982 – 1983. Sin embargo, esto no refleja una realidad homogénea a nivel de cada país, pues como puede verse en la **Figura 1. 6**, mientras algunos países han logrado adaptarse con éxito a shocks externos gracias a políticas económicas estables, otros han experimentado una significativa caída en sus niveles de actividad económica. También hay diferencias a nivel subregional. Mientras que en el caso de América del Sur, la caída de los precios de las materias primas ha tenido un impacto muy negativo, México, Centroamérica y el Caribe se han beneficiado de la recuperación de la economía de Estados Unidos y - en muchos casos - de los precios más bajos del petróleo.

Figura 1.6: Proyecciones de crecimiento en la región de ALC, 2015



AMÉRICA DEL SUR

Dentro de esta región hay varios países donde los cimientos para el crecimiento siguen siendo firmes, lo que los habilita para evitar una contracción económica. Estos incluyen algunos países de la costa del Pacífico (Chile, Perú y Colombia), dos países en el centro del continente (Bolivia y Paraguay) y Uruguay. En el caso de Chile y Perú, las sólidas políticas fiscales han hecho posible aplicar políticas anti cíclicas durante el período 2014-2015. En Bolivia, por el contrario, el crecimiento del déficit público de deuda y la cuenta corriente son señales de advertencia.

El crecimiento promedio de la región de ALC está influenciado negativamente por la desaceleración en importantes economías como Brasil y Venezuela. Dado su tamaño, Brasil constituye casi una sub-región. El país ha pasado a través de una combinación explosiva de problemas en su sistema político, agravada por fragilidades económicas significativas. El informe de Competitividad Global 2015/16 señala que Brasil ha experimentado un descenso dramático en su ranking (del lugar 57 al 75) con un gran déficit fiscal, presiones inflacionarias crecientes y escándalos de corrupción que han impactado negativamente en su competitividad. El resultado ha sido una contracción del 3,8% en 2015 y un pronóstico de disminuciones adicionales en 2016 del 3,5%.

En el caso de Venezuela y el Ecuador, la disminución de los precios del petróleo ha tenido un impacto importante en la economía. En el caso de Venezuela, el problema ha empeorado por los problemas políticos y los desequilibrios fiscales. Según el FMI (FMI, 2016), el PIB de Venezuela se contrajo un 5,7% en 2015 y se proyecta una contracción adicional de un

8% en 2016 y 4,5% en 2017. En el año 2015, la inflación anual se situó en 720%. En el caso de Ecuador, los ajustes internos requeridos en respuesta al escenario externo adverso se han vuelto de difícil aplicación debido a la dolarización de la economía, lo que probablemente conducirá a un escenario de recesión durante el 2016.

En Argentina, un nuevo gobierno ha asumido recientemente y ha comenzado el proceso de ajuste de la economía, que sufrió serias distorsiones causadas por las políticas económicas del gobierno anterior. Es probable que estos ajustes provoquen, en el corto plazo, una disminución en la actividad económica.

MÉXICO, AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE

Los países de ALC que presentan mejores perspectivas se encuentran en el norte de la región: México, Centroamérica y el Caribe, todas economías vinculadas a los Estados Unidos. La economía mexicana está muy ligada a la economía estadounidense y su desempeño económico está acompañando las mejorías en la economía de Estados Unidos. Como el segundo mayor país de la región, México tiene un gran mercado y el fortalecimiento de la demanda interna es otra razón por la cual las perspectivas son favorables para esta economía.

Hay varios países en América Central y el Caribe (Guatemala, Honduras, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Guyana) que se están beneficiando de una serie de factores. Muchos de estos países son importadores de petróleo, por lo que la disminución en el precio internacional del mismo ha sido una buena noticia para ellos. Por otra parte, se han beneficiado de la mejoría de la economía de Estados Unidos, ya sea por los vínculos comerciales existentes como por su impacto en el turismo.

Tabla 1.4: Cambio porcentual en el crecimiento¹ del PBI real para la región de ALC

	Previsiones		
	2015	2016	2017
América Latina y el Caribe	-0,1	-0,5	1,5
América del Sur ²	-1,4	-2	0,8
Excl. Argentina, Brasil, Ecuador, Venezuela	2,9	2,6	3
América Central	4,1	4,3	4,3
El Caribe	4	3,5	3,6
América Latina			
Argentina	1,2	-1	2,8
Brasil	-3,8	-3,8	0
Chile	2,1	1,5	2,1
Colombia	3,1	2,5	3
México	2,5	2,4	2,6
Perú	3,3	3,7	4,1
Venezuela	-5,7	-8	-4,5

Elaborado por Alejandro Werner, del FMI, a partir de la base de datos del reporte Fuente: Elaborado por Alejandro Werner, del FMI, a partir de la base de datos del reporte del panorama económico del FMI y cálculos del personal del FMI. <http://blog-dialogoafondo.org/?p=6495>

- 1 Los agregados regionales están ponderados por el PBI medido en términos de paridad de poder de compra.
- 2 Incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

La **Tabla 1.4** detalla las proyecciones de crecimiento para la región, en base a datos del FMI. Se aprecia que la región en su conjunto se prevé que muestre algún grado de recuperación en el año 2017, con proyecciones de crecimiento para ese año. Sin embargo, hay considerables divergencias en las perspectivas de crecimiento de las diferentes subregiones y países, destacándose la heterogeneidad y diferencias de competitividad entre los países de la región.

De cara al futuro, con el fin de lograr un crecimiento sostenible a largo plazo y continuar por la senda del desarrollo, la región tendrá que adoptar estrategias diferentes a las que uso en el pasado. Éstas deberían incluir un énfasis mucho mayor en el aumento de la prevalencia de empresas dinámicas basadas en la innovación. Un informe del Banco Mundial en emprendimiento en América Latina y el Caribe (Lederman et al., 2014) señala lo siguiente:

“Por lo tanto, con una reducción de los vientos de cola que favorecieron a ALC durante los últimos años, la región tendrá que recurrir a sus propios medios para estimular el crecimiento. Por otra parte, estos medios son realmente uno: productividad. En un contexto donde los ahorros internos son bajos y disminuyen las entradas de capital extranjero, sólo las ganancias de productividad pueden sostener el crecimiento del ingreso.”

“Los líderes de la región son conscientes de lo importante que es estimular la productividad, pero ¿qué implica ello realmente? Este informe sostiene que consiste en establecer un entorno en el que los emprendedores puedan emerger, competir e innovar. Es sobre la construcción de una clase emprendedora e innovadora de forma tal que las mejores empresas (aquellos que exportan bienes, servicios e inclusive capital) no palidezcan en comparación con los principales emprendedores de otras regiones.”

Mientras que los beneficios potenciales del mayor nivel de actividad emprendedora son ampliamente reconocidos, se necesita mejores evidencias para identificar las políticas más eficaces para la promoción del emprendimiento en la región de ALC. La comprensión de la realidad de la actividad empresarial en la región es clave para la formulación de políticas públicas que estimulen el emprendimiento y favorezcan el desarrollo de las PYMES, tanto en sus propios países y como en la región como un todo.

CAPÍTULO 2

EL MODELO DEL GEM Y SU METODOLOGÍA¹



¹ Este capítulo es un trabajo ecléctico que surge de extraer ideas y frases de varios documentos de GEM, principalmente el Reporte Global 2015, El Reporte de El Caribe 2014 e “Innovación Empresarial: Arte y Ciencia en la creación de Empresas”; comunicaciones personales entre Rodrigo Varela Villegas y Leonardo Veiga; y numerosos documentos del Comité Asesor en Investigación e Innovación del GEM.

2.1 INTRODUCCIÓN

El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es una evaluación anual de la actividad, las aspiraciones y las actitudes emprendedoras de individuos adultos a través de una amplia gama de países. Iniciado en 1999 como una asociación entre la London Business School y Babson College, el primer estudio cubrió 10 países. Desde entonces casi 100 equipos nacionales de todos los rincones del mundo han participado en el proyecto, que continúa creciendo anualmente. El GEM agrupa estas economías en diferentes regiones geográficas: África subsahariana, el Oriente Medio y el Norte de África (OMNA), América Latina y el Caribe (ALC), Asia Pacífico / Asia del sur, Europa (distinguiendo las economías que forman parte de la Unión Europea y los que están fuera de ella) y América del Norte. En 2015 60 países participaron en el estudio, que colectivamente representan 72% de la población mundial y el 90% del PIB total del mundo. Por ello, el GEM es el estudio en marcha más ambicioso de emprendimiento y de dinámica emprendedora en el mundo.

GEM es único porque, a diferencia de otras bases de datos que miden las empresas nuevas y pequeñas, el GEM estudia el comportamiento de los individuos con respecto a iniciar y administrar una empresa. Este enfoque proporciona un cuadro más detallado de la actividad empresarial que el que se encuentran en bases de datos basadas en registros oficiales nacionales.

El GEM se concentra en cuatro objetivos principales:

- ▶ permitir comparaciones en los niveles y características de la actividad emprendedora entre diferentes economías, regiones geográficas y niveles de desarrollo económico;
- ▶ descubrir factores que estimulan o dificultan la actividad emprendedora, especialmente relacionadas con valores sociales, atributos personales y el ecosistema de emprendedor;
- ▶ proporcionar una plataforma para evaluar la medida en que la actividad emprendedora influye en el crecimiento económico en cada economía individual;
- ▶ guiar la formulación de políticas efectivas y específicas para estimular las capacidades emprendedoras en una economía.

2.2 EL MODELO CONCEPTUAL DEL GEM

Desde sus inicios, la encuesta del GEM fue concebida para explorar la interdependencia entre el emprendimiento y el desarrollo económico. El marco conceptual del GEM se deriva de la suposición básica que el crecimiento económico nacional es el resultado de las capacidades personales de los individuos para identificar y aprovechar oportunidades, y que este proceso se ve afectado por factores ambientales que influyen en las decisiones de individuos para perseguir iniciativas emprendedoras. La Figura 7 muestra los principales componentes y relaciones en que el GEM divide el proceso emprendedor y cómo clasifica a los emprendedores según el nivel de su desarrollo organizacional. Este modelo conceptual muestra la naturaleza polifacética del emprendimiento, reconociendo el comportamiento proactivo, innovador y sensible al riesgo de los individuos, siempre en interacción con el medio ambiente. El contexto social, cultural, político y económico está representado a través de las Condiciones Nacionales de Marco (CNM) y las Condiciones Emprendedoras de Marco (CEM).

Las Condiciones Nacionales de Marco toman en cuenta el progreso de cada sociedad a través de las fases del desarrollo económico. Los países participantes en el GEM se clasifican como economías basadas en factores, economías basadas en la eficiencia o economías basadas en la innovación, en consonancia con las categorías utilizadas por el Foro Económico Mundial en su Informe Anual de Competitividad Global. Esta clasificación en fases de desarrollo económico se basa en el nivel de PIB per cápita y el grado en que es una economía basada en factores, es decir, basada en su dotación de factores, principalmente mano de obra no calificada y recursos naturales (Schwab K., et al., 2013).

En economías basadas en factores, las empresas compiten sobre la base de precio y venden productos básicos o materias primas, con una baja productividad que se refleja en bajos salarios. Mantener la competitividad en esta etapa de desarrollo depende principalmente de que las instituciones públicas y privadas funcionen bien, una infraestructura bien desarrollada, un entorno macroeconómico estable y una fuerza de trabajo saludable que ha recibido al menos una educación básica.

A medida que un país se vuelve más competitivo, aumentará la productividad y los salarios aumentarán con el avance del desarrollo. Los países entonces se moverán a la etapa de desarrollo basada en la eficiencia, donde deben empezar a desarrollar procesos de producción más eficientes y aumentar la calidad del producto porque los salarios han aumentado y no pueden aumentar los precios. En este punto, la competitividad es impulsada cada

CAPÍTULO 2

vez más por educación superior y entrenamiento, mercados de productos eficientes, mercados de trabajo que funcionan adecuadamente, mercados financieros desarrollados, la capacidad de aprovechar los beneficios de las tecnologías existentes y un gran mercado nacional o extranjero.

Finalmente, los países se trasladarán a la etapa impulsada por la innovación, donde los salarios habrán aumentado tanto que sólo serán capaces de sostener los salarios más altos y el nivel de vida asociado si sus empresas son capaces de competir a través de nuevos y únicos productos. En esta etapa, las empresas deben competir mediante la producción de productos nuevos y diferentes, utilizando los más sofisticados procesos de producción e innovando permanentemente.

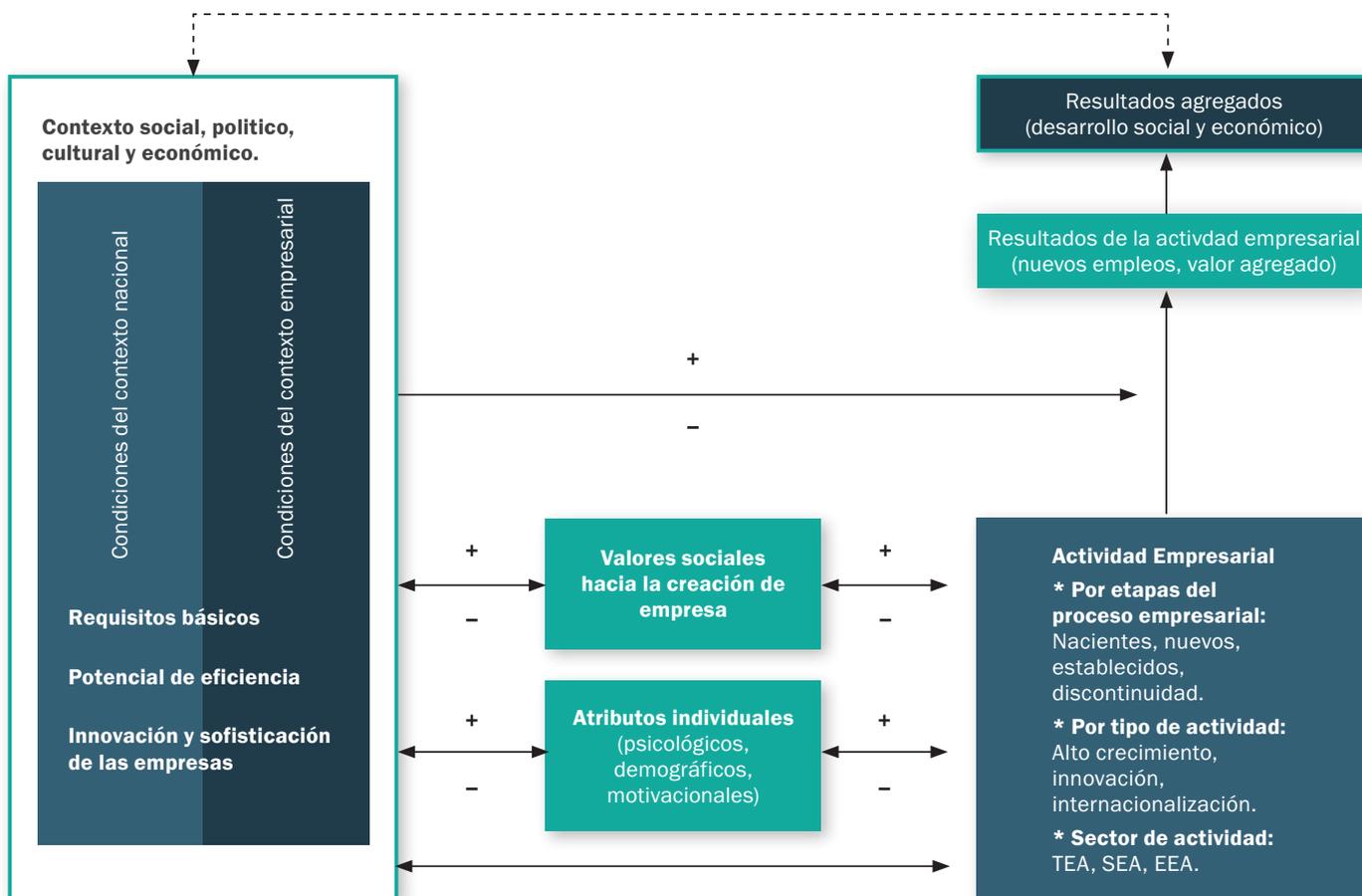
Las Condiciones Emprendedoras de Marco se refieren más específicamente a la calidad del ecosistema de apoyo al emprendimiento e incluyen: financiamiento para emprendimientos,

políticas gubernamentales, programas de gobierno para promoción y asistencia al emprendimiento, educación emprendedora, transferencia de investigación y desarrollo, infraestructura comercial y legal, dinámica del mercado interno, regulaciones de ingreso, infraestructura física y normas sociales y culturales.

Es importante para el GEM no sólo conocer la cantidad de la población adulta (definida como aquellos de edades comprendidas entre 18 y 64 años de edad) en cualquier fase de la tubería emprendedora en un año dado, sino también comprender los perfiles emprendedores y las características de los individuos que se encuentran en cada una de las etapas. Por esta razón, la investigación toma en cuenta variables asociadas a la industria y su impacto, además de elementos demográficos.

Como se indica en la **Figura 2.1**, el modelo del GEM reconoce que el emprendimiento es parte de un sistema con complejas retroalimentaciones y hace explícitas las relaciones entre

Figura 2.1: El modelo conceptual del GEM



Fuente: Reporte Global del GEM Global 2015/16

los valores sociales, los atributos personales y las diversas formas de la actividad emprendedora. También reconoce que el emprendimiento puede mediar el efecto de las Condiciones Nacionales de Marco en la creación de nuevos empleos como en la creación de valor económico o social. La actividad emprendedora es así el resultado de la interacción de la percepción del individuo de la existencia de una oportunidad y la capacidad (motivación y habilidades) para actuar sobre esta, y de las distintas condiciones del respectivo medio ambiente en que el individuo se encuentra. Además, mientras que la actividad emprendedora está influenciada por las condiciones del marco del entorno particular en que se lleva a cabo, esta actividad beneficia en última instancia este ambiente, a través del cambio de los valores sociales y el desarrollo económico.

Es por lo tanto importante ser conscientes de que todos los componentes del medio ambiente en el que hombres y mujeres actúan emprendedoramente (o en el que no pueden actuar de forma proactiva e innovadora) son mutuamente dependientes. Esta dependencia exige un enfoque holístico no sólo en la investigación, sino también en el diseño de políticas apropiadas para la construcción de un entorno propicio en el que pueda florecer el comportamiento emprendedor.

Valores sociales favorables al emprendimiento

Esto incluye aspectos tales como el grado en que la sociedad valora al emprendimiento como una buena opción de carrera; si los emprendedores tienen un estatus social alto; y el grado en que la atención prestada por los medios de comunicación al emprendimiento está contribuyendo al desarrollo de una cultura emprendedora positiva.

Atributos individuales

Esto incluye diferentes factores demográficos (tales como género, edad, ubicación geográfica); factores psicológicos (incluyendo capacidades percibidas, oportunidades percibidas, miedo al fracaso); y aspectos motivacionales (emprendimiento por necesidad versus emprendimiento por oportunidad, emprendimientos impulsados por el deseo de mejora).

Actividad emprendedora

Esto se define según las fases del ciclo de vida del proyecto emprendedor (naciente, nueva empresa, empresa establecida, discontinuidación); según el tipo de actividad (alto crecimiento, innovación, internacionalización); y el sector de actividad (Actividad Emprendedora Total de Fase Temprana (TEA por su sigla en inglés), Actividad Emprendedora Social (SEA por su sigla en inglés) y Actividad Emprendedora de Empleados (EEA por su sigla en inglés).

2.3 LA METODOLOGÍA GEM

Dado que GEM pretende proporcionar una visión integral del emprendimiento en todo el mundo, su objetivo es medir las actitudes de la población y las actividades y características de los individuos involucrados en diferentes fases y tipos de la actividad emprendedora.

La población adulta es el objeto del estudio y para ello se entrevista a una muestra representativa para conocer sus actitudes, actividades y aspiraciones con relación a diversos aspectos de emprender: sus intenciones, los emprendimientos creados, su crecimiento y cierre. Los equipos de investigación en cada economía participante administran anualmente una encuesta de población adulta (APS) al menos a dos mil (2000) adultos.

Como complemento de la APS se administra una Encuesta Nacional de Expertos (NES por su sigla en inglés), que reúne opiniones en profundidad de expertos nacionales seleccionados acerca de los factores que inciden en la naturaleza y el nivel de emprendimiento en cada economía. Se recaba la opinión de al menos cuatro expertos por cada una de las categorías de las Condiciones Emprendedoras de Marco, lo que implica un mínimo de un total de 36 expertos por país. Para construir una muestra representativa y equilibrada, los expertos proceden del sector empresarial, del gobierno, la academia y de sectores profesionales de cada país.

Además de la APS y la NES, GEM utiliza fuentes secundarias relacionadas con variables socio-económicas de los países, que ofrecen una serie de datos sobre cada país participante, tales como: tasas de población, nivel de ingresos, empleo y desempleo, inversión en investigación y desarrollo, infraestructura física y comercial, competitividad, indicadores de riesgo, niveles de corrupción, producto bruto per cápita y facilidad de hacer negocios dentro del país. Estos datos se obtienen por parte del personal del GEM de fuentes como el Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Foro Económico Mundial, OCDE, Naciones Unidas, Censos de Estados Unidos, Unión Europea, UNESCO, Reporte de Facilidad para Hacer Negocios del Banco Mundial y la Heritage Foundation, así como de muchas otras fuentes secundarias de información.

Todos los datos son analizados y armonizados por el equipo central de coordinación central del GEM y su equipo especializado en datos. Después se hace el procesamiento estadístico de los datos para asegurar su calidad, luego se elaboran los indicadores para cada uno de los países y regiones y finalmente se produce el informe global. Cada país tiene la responsabilidad de producir su propio informe, mientras que los informes regionales son desarrollados por los investigadores de cada región con el apoyo del consorcio GEM.

CAPÍTULO 3

LA TUBERÍA EMPRENDEDORA DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



Doce países en América Latina y el Caribe – a saber, Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Perú, Puerto Rico y Uruguay - participaron en el estudio de GEM de 2015, lo que implica una cobertura del 82% en términos de población y el 88% del PIB de la región. Estos países son clasificados como economías basadas en la eficiencia, con la excepción de Puerto Rico, que se clasifica como impulsada por la innovación. El resto de este informe se centrará en estos doce países, proporcionando impresiones a nivel macro de la región, así como apreciaciones a nivel nacional sobre la gente que está involucrada en diferentes fases de la actividad emprendedora.

3.1 EL CONCEPTO DE TUBERÍA EMPRENDEDORA

Para analizar el proceso de desarrollo de nuevas empresas dentro de una comunidad (ciudad, región, país, grupo de países), es esencial identificar todas las etapas del proceso emprendedor y cuantificar lo que sucede en cada una de ellas. Sólo de esa manera es posible formular políticas que pueden solucionar con eficacia el imperativo que cada economía tiene: generar nuevas empresas con potencial para sobrevivir, crecer y expandirse y en paralelo con esto, crear un grupo de líderes emprendedores, entrenados para repetir el proceso muchas veces.

El concepto de “tubería”, desarrollado hace muchos años en ingeniería, permite el análisis de procesos con varias etapas. El concepto de tubería es un modelo físico basado en mecánica

de fluidos, que utiliza el principio fundamental de la ecuación de balance de masa para cada etapa, formulado como:

$$\text{Salidas}_j = \text{Entradas}_j - \text{Pérdidas}_j$$

Las entradas para la etapa “j + 1” son las salidas de la etapa “j”. La posterior comparación de entradas y salidas de cada etapa permiten identificar el monto de las pérdidas (fugas, discontinuidades, muertes, etc.) y de estos datos, es posible proponer soluciones y mejoras que deben aplicarse en cada etapa del proceso. La etapa final es un tanque que acumula todos los flujos netos que llegan a esa etapa.

Varela y Soler (2013) aplicaron esta idea al análisis de todos los resultados del estudio del GEM. Integraron el concepto de tubería (**Figura 3.1**) con el modelo general del GEM, haciendo algunos ajustes con el fin de desarrollar el modelo de la tubería emprendedora, la cual como se describe en la **Figura 3.2**, consta de seis etapas. Todas estas etapas están influenciadas por el Marco de Condiciones Emprendedoras (EFCs por su sigla en inglés), que son “el oxígeno necesario de recursos, incentivos, mercados e instituciones de apoyo al crecimiento de nuevas empresas” (Bosma et al. 2008).

La tubería emprendedora captura, en cifras, el complejo sistema de cultura, economía, sistemas de apoyo e instituciones que recibirán y canalizarán a la gente a través del emprendimiento, identificando en cuales etapas hay personas que se salen del proceso (fugas) y cuáles son los que finalizan el proceso como empresarios establecidos.

Figura 3.1: El concepto de la tubería

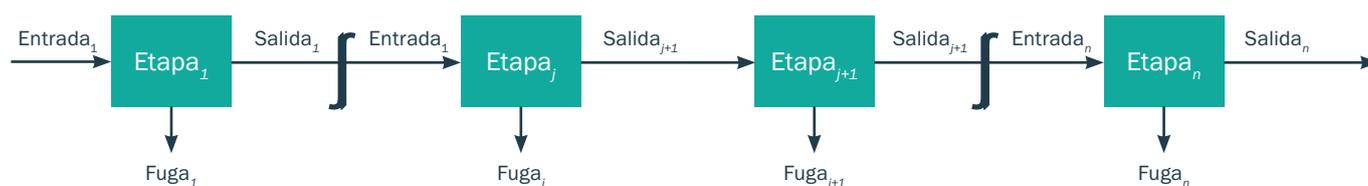
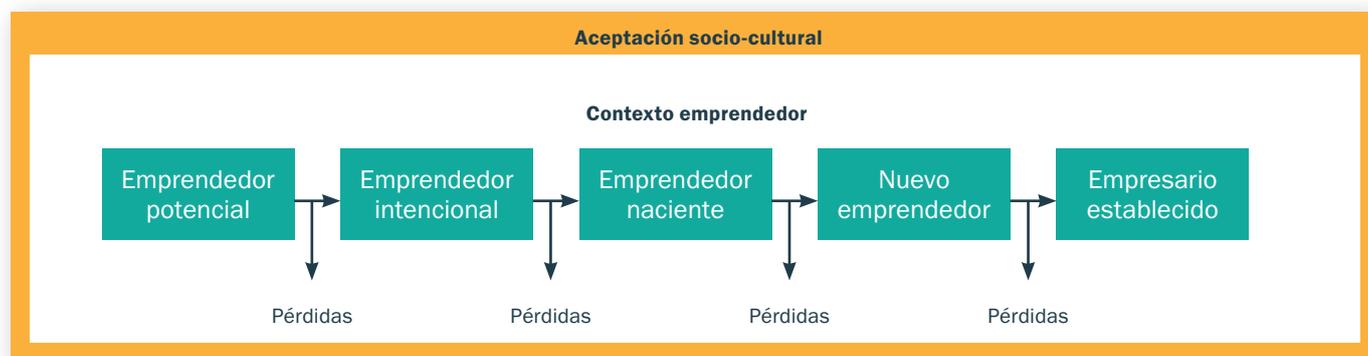


Figura 3.2: Las etapas de la tubería emprendedora



CAPÍTULO 3

Las definiciones y consideraciones para cada una de las seis etapas de la tubería emprendedora son las siguientes:

Aceptación socio-cultural: El proceso emprendedor es un proceso social ejecutado por personas que viven en un entorno cultural y social específico. Por esa razón, la primera etapa mide el porcentaje de la población que tiene una percepción positiva sobre el emprendimiento. En la encuesta del GEM, se pregunta a la gente si:

- ▶ consideran que comenzar una nueva empresa es una buena opción de carrera;
- ▶ si asocian a los emprendedores como personas con un estatus social alto; y
- ▶ si creen que hay mucha atención positiva de los medios a los emprendedores dentro de su país.

Una percepción positiva de los tres aspectos mencionados, fomentará la motivación, orientación profesional, compromiso y resiliencia en las personas, lo que aumenta la proporción de adultos dispuestos a intentar poner en marcha nuevas empresas y el número de emprendedores activos dispuestos a mantener el crecimiento de sus empresas. El indicador agregado para esta etapa de la tubería empresarial será la media aritmética de las tres percepciones, medida como porcentaje.

Emprendedores potenciales: La segunda etapa en la tubería emprendedora determina el porcentaje de la población que tiene el potencial para convertirse en un empresario en el futuro. Emprendedores potenciales son aquellos que perciben oportunidades para iniciar una empresa en el área donde viven; o perciben que tienen los conocimientos necesarios y las habilidades para crear y administrar una nueva empresa; o aquellos que no permitirían que el miedo al fracaso les impida iniciar su actividad empresarial. Hay dos maneras de obtener un indicador agregado: el primero es por medio de un promedio aritmético simple de los porcentajes de los tres indicadores globales, y el segundo consiste en obtener a partir del micro-dato el porcentaje de personas que consideran que tienen los tres atributos al mismo tiempo. Para el concepto de tubería se adoptó el primer acercamiento porque es más fácil obtener los datos necesarios para todos los países, además de ofrecer una interpretación más amplia del concepto.

Emprendedores intencionales: La tercera etapa en la tubería emprendedora es cuando las personas expresan su intención de iniciar una nueva actividad empresarial, solo o con otros, dentro de los próximos tres años.

Emprendedores nacientes: La cuarta etapa de la tubería emprendedora incluye a las personas que han comenzado a ejecutar

acciones concretas para establecer una nueva empresa, pero no han pagado sueldos, salarios o cualquier otra remuneración a empleados y/o propietarios durante más de tres meses.

Nuevos emprendedores: La quinta etapa de la tubería emprendedora incluye emprendedores que han sido el dueño y el gestor de una empresa que ha pagado los sueldos, salarios o cualquier otra remuneración a empleados y propietarios por más de 3 meses pero por menos de 42 meses.

Empresarios establecidos: La sexta y última etapa en la tubería emprendedora incluye las personas que son propietarios y gestores de empresas maduras, en operación por más de 42 meses.

3.2 ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LA REGIÓN DE ALC – PRINCIPALES HALLAZGOS

Las tablas de datos sobre los indicadores utilizados para el análisis y las conclusiones formuladas en este capítulo, por región geográfica, se incluyen en el Apéndice 1.

3.2.1 Aceptación socio-cultural

La **Figura 3.3** muestra los resultados agregados para la primera etapa de la tubería emprendedora, a saber, las actitudes socio-culturales hacia el emprendimiento. Es interesante notar que desde una perspectiva global, las actitudes sociales son generalmente bastante positivas hacia el emprendimiento, la puntuación media de este indicador, a través de diversas regiones geográficas, así como en países en distintas fases de desarrollo económico, cae en un estrecho rango de 60-70%. En promedio, poco menos de dos tercios de personas en la región de ALC reportan actitudes sociales positivas hacia el emprendimiento – por debajo de los puntajes para África y Asia y Oceanía pero en línea con el promedio para todas las economías basadas en eficiencia.

A nivel de países, Guatemala (79%), Brasil (76%), Colombia (71%) y Perú (70%) presentan la mayor proporción de la población adulta con una percepción positiva de la socio-cultural sobre el emprendimiento. Puerto Rico (44%) y México (47%) son los países con la aceptación socio-cultural más baja. Lo que es particularmente preocupante es que para este indicador, Puerto Rico tiene el resultado más bajo de los países que participaron en la encuesta del GEM del 2015 y México el tercero más bajo.

La actividad emprendedora no tiene lugar en el vacío y aunque no es un paso directo en el proceso emprendedor, las actitudes sociales desempeñan un papel importante en la creación de una cultura emprendedora. Para aumentar la aceptación social positiva de las actividades emprendedoras entre diferentes

países, comunidades y los grupos especiales, es imprescindible promover el emprendimiento a través de programas educativos en todos los niveles de la educación, así como utilizar los medios de comunicación para destacar historias emprendedoras positivas y modelos a seguir y difundir información sobre emprendimiento.

3.2.2 Emprendedores potenciales

La **Figura 3.4** muestra los resultados agregados para la segunda etapa de la tubería emprendedora, a saber, los emprendedores potenciales. Se trata de adultos que ven oportunidades para iniciar un negocio en el área donde viven; o perciben que tienen los

conocimientos necesarios y habilidades para crear y administrar esa nueva empresa; y no permitirían que el miedo al fracaso les impidiera iniciar su actividad empresarial.

Desde una perspectiva regional, los países de América Latina y el Caribe informan niveles alentadores de emprendedores potenciales de 59%. Sólo África y las economías basadas en factores (ambas en 62%) lograron niveles marginalmente más altos en cuanto a este indicador. Hasta esta segunda etapa, la región de ALC retiene un porcentaje bastante alto de la población en su tubería emprendedora, con una pérdida de sólo el 5% entre el puntaje regional de aceptación socio-cultural (64%) y el de emprendedores

Figura 3.3: Actitudes socio-culturales hacia el emprendimiento en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015

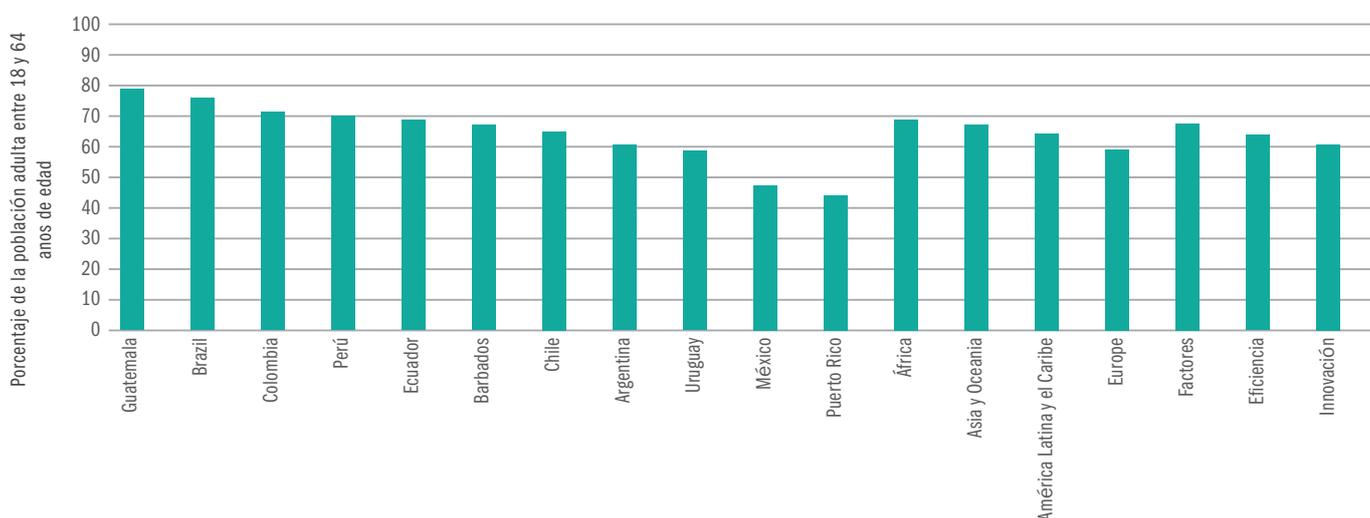
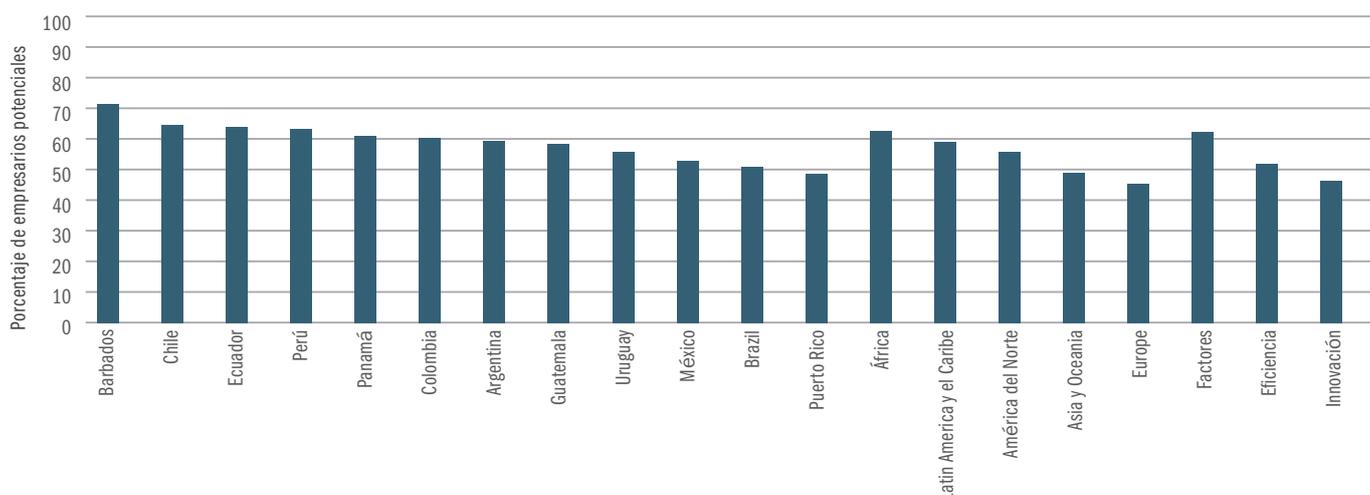


Figura 3.4: Porcentaje de emprendedores potenciales en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015



CAPÍTULO 3

potenciales (59%).

A nivel de cada país, los países de ALC muestran resultados divergentes. Barbados (71%), Chile (64%), Ecuador (64%), Perú (63%) y Panamá (61%) informan la mayor proporción de adultos que podrían incluirse en la categoría de emprendedores potenciales. México (53%), Brasil (51%) y Puerto Rico (48%) son los únicos países que están por debajo del nivel de 55%. Esto no es sorprendente para los casos de Puerto Rico y México, dado que ambos países presentan puntuaciones bajas en el índice de aceptación socio-cultural. El bajo porcentaje de Brasil en cuanto a emprendedores potenciales es motivo de preocupación especialmente por las actitudes socio culturales fuertemente positivas de los brasileños hacia el emprendimiento (76%, la segunda más alta de la región).

3.2.3 Emprendedores intencionales

Los emprendedores potenciales ven buenas oportunidades para iniciar una nueva iniciativa empresarial y creen que tienen las habilidades, los conocimientos y la experiencia requerida para hacerlo. Sin embargo, percibir una buena oportunidad de percibir y creer tener las habilidades para aprovecharla no necesariamente conducirá a la intención de iniciar una nueva empresa. Las personas evaluarán los costos de oportunidad, riesgos y beneficios de iniciarla frente a otras opciones y preferencias de empleo. Además, el medio ambiente en el cual

los emprendedores potenciales, intencionales y activos operan debe ser lo suficientemente favorable y alentador.

La **Figura 3.5** resume los resultados de la tercera fase de la tubería emprendedora, que se corresponde a los emprendedores intencionales. Las intenciones emprendedoras han sido un importante foco de investigación en materia de emprendimiento, comenzando con Ajzen en 1987, y el consenso es que existe una fuerte asociación entre intención emprendedora y comportamiento emprendedor real. Tener bajos niveles de intenciones emprendedoras, por lo tanto, dificulta el desarrollo de una importante población emprendedora (Varela et al., 2009).

El porcentaje de emprendedores intencionales en la región de ALC es menor que en África y las economías basadas en factores, pero está por encima de los niveles de otros grupos geográficos y económicos. Sin embargo, la pérdida de 26% entre los emprendedores potenciales (59%) y los emprendedores intencionales (33%) en la región significa que hay muchas personas abandonando la tubería emprendedora, incluso antes de tomar cualquier acción básica para convertirse en emprendedor.

Desde la perspectiva de cada país, los países de ALC nuevamente presentan resultados ampliamente divergentes. Chile y Colombia tienen puntuaciones superiores al 50%, entre las cinco más altas del mundo, mientras que México, Panamá y Puerto Rico son inferiores al 20%. Los bajos niveles de intenciones emprendedoras

Figura 3.5: Porcentaje de emprendedores intencionales en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015

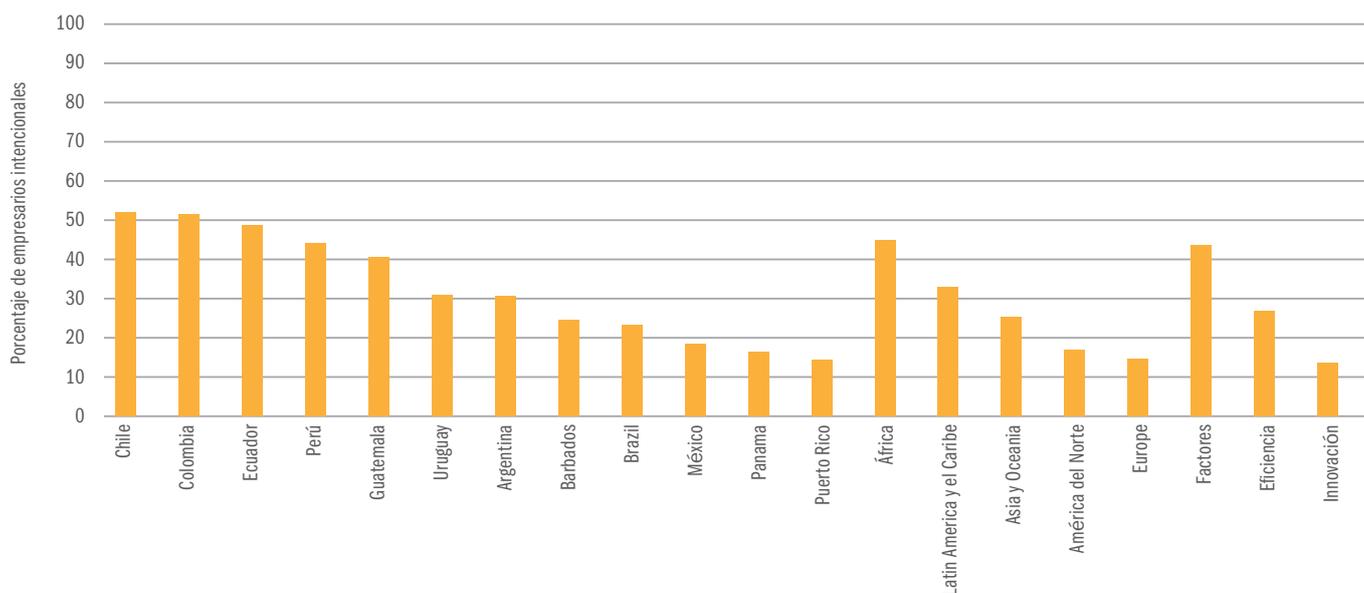
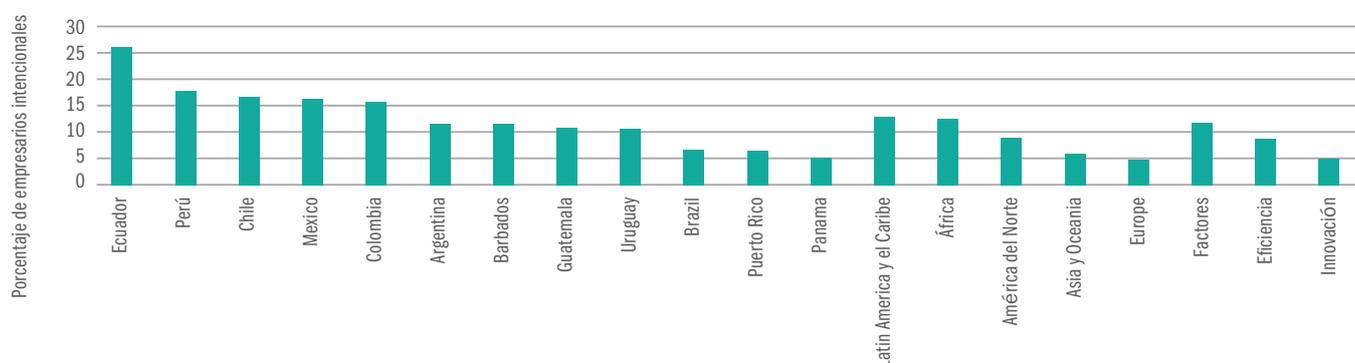


Figura 3.6: Porcentaje de emprendedores nacientes de los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015

en México (19%), Panamá (17%) y Puerto Rico (15%) requieren una urgente revisión de su política emprendedora nacional, dado que más del 80% de su población adulta no consideran en absoluto la carrera de emprender como una opción de desarrollo.

3.2.4 Actividad emprendedora de fase temprana

Aunque las personas manifiesten percepciones favorables hacia el emprendimiento y exhiban intenciones emprendedoras, ello no indica necesariamente, que ellas vayan a iniciar una nueva iniciativa empresarial. Es útil para los responsables de la generación de políticas determinar los factores que contribuyen a la reducción de los niveles de emprendedores intencionales a emprendedores activos. La **Figura 3.6** indica el porcentaje de la población adulta que podría considerarse emprendedores nacientes - los de la cuarta etapa de la tubería emprendedora-, o sea aquellos que han tomado medidas para iniciar su nueva actividad empresarial pero que todavía no han pagado sueldos o salarios por más de tres meses.

Un hallazgo alentador es que la región tiene un mayor porcentaje de emprendedores nacientes (13%) que el resto de los grupos geográficos o económicos. Sin embargo, hay una caída marcada entre emprendedores intencionales y activos. La región tiene actitudes sociales positivas hacia el emprendimiento, que se traduce en una reserva saludable de emprendedores intencionales y potenciales. La proporción de emprendedores nacientes, es 60% menor que el número de emprendedores con aceptación socio cultural positiva sobre el emprendimiento.

Ecuador, Perú, Chile, México y Colombia tenían más de 15% de su población adulta en esta etapa de la tubería emprendedora. La situación mexicana es interesante. Con respecto a otros países de la región, México reporta un bajo nivel de emprendedores intencionales; sin embargo, esta intención emprendedora se

traduce fuertemente en actividad emprendedora real. Colombia y Chile, por otra parte, muestran una caída considerable del nivel de los emprendedores intencionales de cerca de 50% a sólo 15% de emprendedores nacientes.

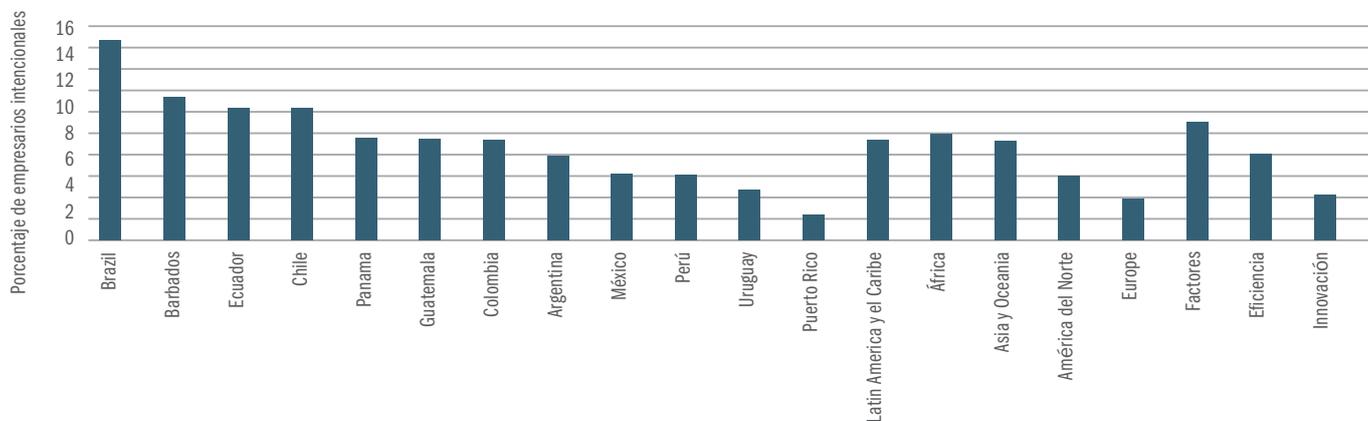
Las bajas cifras de emprendimiento naciente de Puerto Rico (7%), Brasil (7%) y Panamá (5%) son signos de problemas potenciales en el ecosistema de apoyo al emprendimiento. En Panamá el bajo nivel podría explicarse por la buena situación económica actual y las importantes oportunidades que se abren para la población adulta, pero este no es el caso de Brasil o Puerto Rico, que se enfrentan a difíciles condiciones económicas.

Está claro que aun si el rendimiento esperado del emprendimiento pudiese ser considerablemente más alto que las otras alternativas (empleo, etc.), los riesgos percibidos pueden ser demasiado altos para muchas personas en ALC que están pensando en comenzar una empresa. Una variedad de características nacionales podría contribuir a esta evaluación del riesgo, por ejemplo, exigencias burocráticas que podrían presentar cargas administrativas desfavorables o altos costos para aquellos que están pensando en iniciar una empresa; acceso a recursos y asistencia técnica; niveles de corrupción y delincuencia; el atractivo del mercado y el entorno competitivo.

La **Figura 3.7** indica el porcentaje de la población adulta que está en la quinta etapa de la tubería emprendedora, es decir, los que se llaman nuevos emprendedores (aquellos que están a cargo de empresas que han estado en operación por entre 3 y 42 meses).

En cuanto a este indicador, la región de ALC, con un nivel del 7.5%, es similar a Asia y Oceanía y segunda sólo con relación a África. Brasil es el líder de esta categoría en América Latina y el Caribe, con 15% de su población en esta etapa de la tubería. La decepcionantemente baja tasa de emprendimiento naciente de Brasil es así compensada

Figura 3.7: Porcentaje de nuevos emprendedores en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015



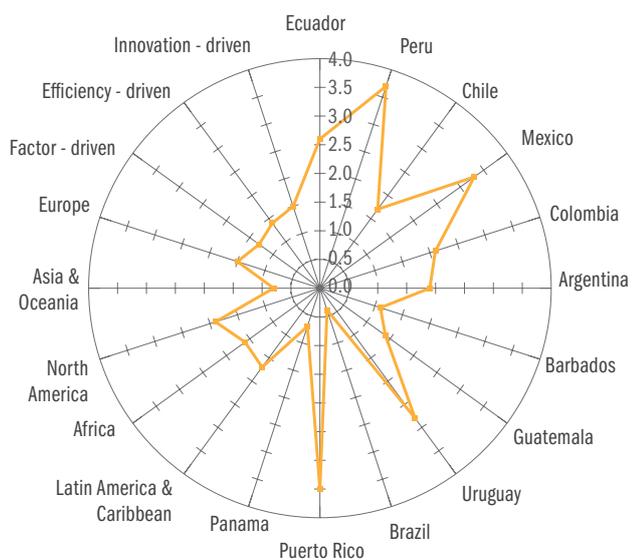
por un nivel en la etapa subsiguiente que es casi el doble del promedio regional – un hallazgo alentador. Barbados, Ecuador y Chile tiene un sólido nivel cercano al 10%, pero México, Perú, Uruguay y Puerto Rico están todos por debajo de 6%.

Con el fin de analizar mejor la cuarta y quinta etapas de la tubería emprendedora, es útil calcular el cociente entre emprendedores nacientes y nuevos emprendedores. La **Figura 3.8** presenta, para todos los países de América Latina y el Caribe así como para los grupos geográficos y de desarrollo económico, esta relación, que podrían considerarse como la «tasa de conversión». La región de

ALC reporta una proporción más baja que América del Norte, pero más alta que los otros grupos geográficos y económicos, lo que indica que existen deficiencias en los sistemas de apoyo para emprendedores en la región.

Brasil, Panamá y Asia y Oceanía presentan comportamientos anómalos, en que el porcentaje de emprendedores nacientes es menor que el porcentaje de nuevos emprendedores. Por esta razón, el cociente es menor que uno. Esta situación puede reflejar el efecto de una tendencia anterior, donde muchas empresas estaban en la etapa inicial y muchos de ellos pasaron a la nueva etapa, mientras que en el actual momento económico pocos individuos están desarrollando nuevas iniciativas empresariales. Otra posible explicación podría ser el efecto de diferencias en tiempos entre las dos etapas (una situación de retardos de tiempos).

Figura 3.8: Relación del porcentaje de emprendedores nacientes a nuevos emprendedores en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015



En la mayoría de los países de ALC el porcentaje de emprendedores nacientes es mayor que el porcentaje de nuevos emprendedores, siendo el cociente una aproximación a la tasa de conversión (definida como el número de emprendedores nacientes por cada nuevo emprendedor). Esta proporción es bastante alta en Perú (3.7), México (3.3) y Puerto Rico (3.5).

La pobre sostenibilidad de las nuevas empresas en la región de ALC, resalta la necesidad de intervenciones de política para prestar apoyo y asesoramiento a emprendedores a través del difícil proceso del nacimiento de la empresa. Genera asimismo la necesidad de cuestionarse con relación a la calidad de los emprendimientos de fase temprana en la región, particularmente con respecto a las habilidades de gestión personales y de empresa de los emprendedores.

La **Figura 3.9** muestra el indicador más tradicional del estudio GEM: la TEA (Actividad Emprendedora Total de Fase Temprana).

Figura 3.9: Actividad emprendedora total en fase temprana (TEA) en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015

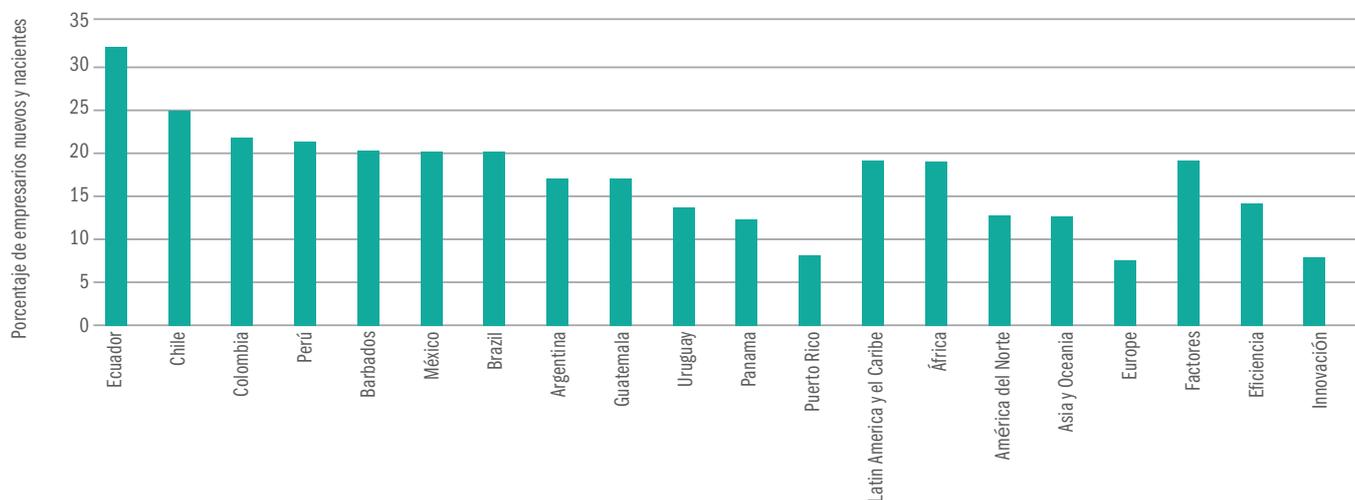
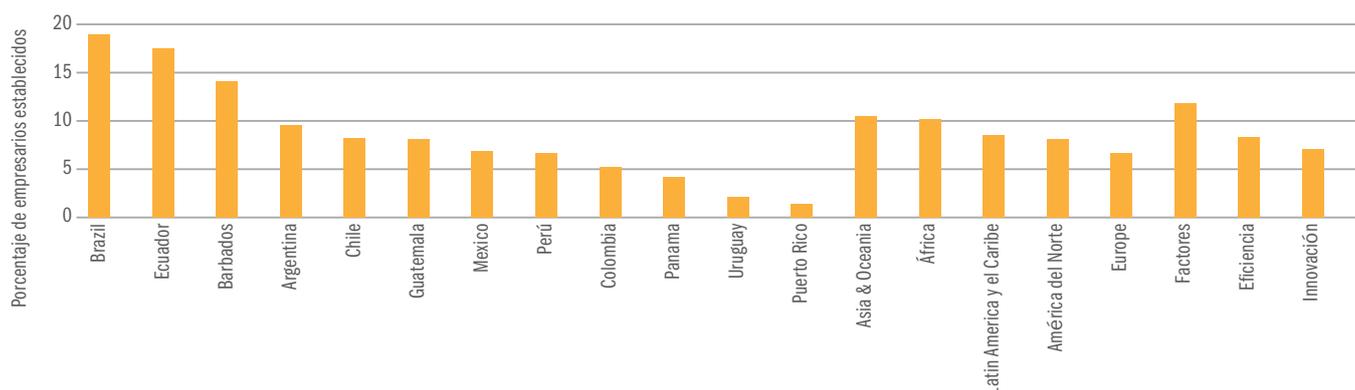


Figura 3.10: Porcentaje de empresarios establecidos en ALC, con comparaciones globales, GEM 2015



Este indicador mide el porcentaje de adultos que participan en cualquiera de las dos etapas iniciales del proceso empresarial: emprendedores naciente y nuevos emprendedores. La región de ALC muestra un buen nivel de actividad emprendedora incipiente, a la par con África y las economías basadas en factores y más alto que los otros grupos geográficos y económicos. Una quinta parte de la población adulta en la región de ALC está comprometida en actividad emprendedora incipiente. Sin embargo, como se señaló anteriormente, la mayoría de esta actividad es en la fase naciente más que en la fase de nuevas empresas.

A nivel de cada país, los países de ALC presentan resultados ampliamente divergentes. Ecuador (33,6%) tiene la mayor tasa de TEA en la región y la segunda más alta en todo el mundo. Chile (25,9%), Colombia (22,7%), Perú (22,2%), Barbados (21,1%),

México (21%) y Brasil (21%) están todos por encima de la cifra de 20%, con un buen posicionamiento a nivel mundial (entre los mejores 12). Panamá, Uruguay y Puerto Rico están por debajo del nivel del 15%.

3.2.5 Empresarios establecidos

La **Figura 3.10** muestra el porcentaje de la población adulta que podría incluirse en la categoría de empresarios establecidos (los dueños/gerentes de empresas que han estado en operación por más de 42 meses). La información sobre el nivel de los empresarios establecidos es importante ya que proporciona cierta indicación de la sostenibilidad de los emprendimientos en una economía. Estos empresarios han ido más allá de las fases de las fases de emprendimientos nacientes o nuevos, y son capaces de contribuir a la economía de un país a través de la introducción permanente de

nuevos productos y procesos y una base más estable de empleo.

La proporción de empresarios establecidos en la región de ALC es inferior a la de África, Asia y Oceanía, pero se encuentra a la par con América del Norte y a la tasa global de las economías basadas en eficiencia. Brasil (18%) reporta una tasa de empresarios establecidos de más del doble del promedio regional, así como uno de los índices más altos en todo el mundo. Se trata de una tendencia positiva de Brasil, que considerada en conjunto con su alta tasa de nuevos emprendedores, sugiere que la transición de emprendimientos a negocios establecidos exitosos plantea desafíos mínimos. Ecuador y Barbados están por encima del nivel del 14%, pero todos los demás países de América Latina están por debajo del nivel de 10%. Colombia, Panamá, Uruguay y Puerto Rico presentan un nivel muy bajo de empresas establecidas. El caso colombiano es bastante sorprendente en tanto en muchas de las etapas anteriores del ciclo emprendedor las puntuaciones colombianas habían resultado alentadoramente altas.

3.2.6 Las tuberías emprendedoras

Utilizando las mediciones previas para las diferentes etapas del proceso emprendedor, se puede desarrollar la tubería emprendedora para cada uno de los países de América Latina y el Caribe (Figura

3.11), así como para la región de ALC en su conjunto (Figura 3.12).

La tendencia general entre los países de ALC es una pequeña caída entre las dos primeras etapas de la tubería emprendedora, es decir, de la aceptación sociocultural al emprendedor potencial. Barbados, México y Puerto Rico, sin embargo, muestran un comportamiento diferente en el sentido de que estos países tienen tasas de emprendedores potenciales que exceden su aceptación sociocultural del emprendimiento.

En todos los países se da una caída de emprendedores potenciales a emprendedores intencionales, en muchos casos por un número significativo de puntos porcentuales. Es importante observar que las diferencias entre los países con respecto a las tasas de emprendedores intencionales son más amplias que las tasas de emprendedores potenciales. El papel del sistema educativo y la generación de una percepción positiva sobre el papel de los emprendedores y las empresas en el desarrollo del país son elementos cruciales para explicar estos hallazgos.

Entre emprendedores intencionales y nacientes la caída en la mayoría de los países es considerable (más de 20 puntos porcentuales). Las diferencias entre los países se ven influidas por la medida en que existen sistemas de apoyo para facilitar los pasos iniciales del emprendedor: desarrollo de ideas de empresa,

Figura 3.11: Las tuberías emprendedoras para los países de América Latina y el Caribe, GEM 2015

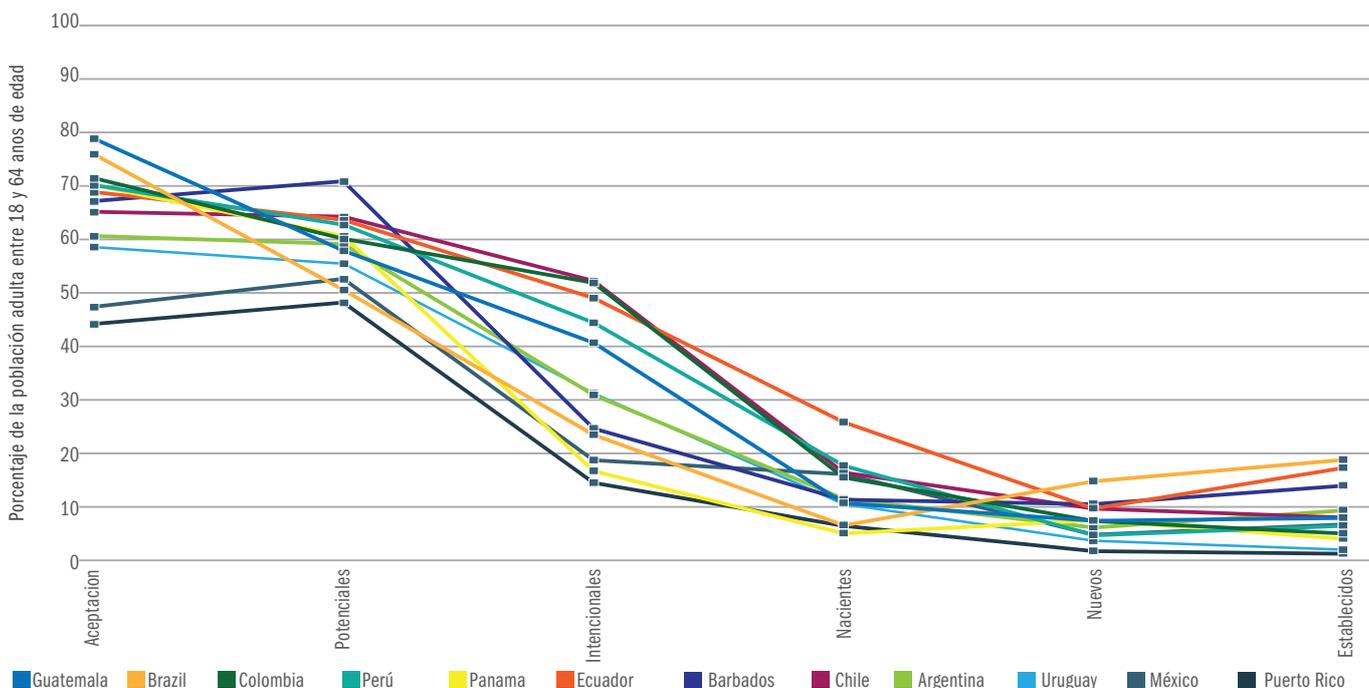


Figura 3.12: La tubería emprendedora en la región de ALC, GEM 2015



evaluación de ideas, desarrollo y evaluación de oportunidades de empresa, desarrollo de un plan de carrera emprendedora, conocer el entorno emprendedor y aprender sobre gestión de empresas, entre otros.

Con la excepción de Brasil y Panamá, la mayoría de los países experimentan una caída entre las tasas de los emprendedores nacientes y los nuevos emprendedores. Las mejoras en el sistema de apoyo -incluyendo la financiación, el coaching, el marketing y las ventas, los asuntos legales y los problemas de gestión, entre otros- son elementos críticos para lograr un mayor índice de conversión.

Cinco países (Brasil, México, Panamá, Ecuador y Argentina) muestran un aumento en el porcentaje de empresarios establecidos en relación con el porcentaje de nuevos emprendedores, marcando una tendencia diferente de la etapa anterior. El hecho de que en la etapa de emprendedores nuevos haya emprendedores que han estado pagando salarios de alrededor de 3,5 años y en la etapa de empresarios establecidos hayan empresarios con una vida empresarial larga, indica que muchos de los emprendedores nuevos están pasando a la nueva

etapa y que muy pocos de los existentes están teniendo que clausurar sus empresas. La situación en otros países es muy diferente porque el porcentaje de empresarios establecidos es igual o menor que el porcentaje de nuevos emprendedores, lo cual es una señal de que los emprendedores nuevos no están logrando sobrevivir para pasar a la siguiente etapa, o que los existentes se están clausurando sus empresas. Esta situación no es buena en absoluto para el sistema económico, porque si esta tendencia continua, el resultado final será que una muy pequeña proporción de emprendedores y empresas en la categoría de los establecidos. Los sistemas de apoyo que se enfocan en promover la sustentabilidad y crecimiento de las empresas es fundamental para evitar esta situación.

La **Figura 3.12** muestra las tuberías emprendedoras para las diferentes regiones geográficas. Las tuberías para África y la región de ALC son paralelas en gran medida, con la única gran discrepancia en la transición entre emprendedores potenciales e intencionales.

Para todas las regiones, las fugas principales, en términos

CAPÍTULO 3

Figura 3.13: Las tuberías emprendedoras por región geográfica, GEM 2015

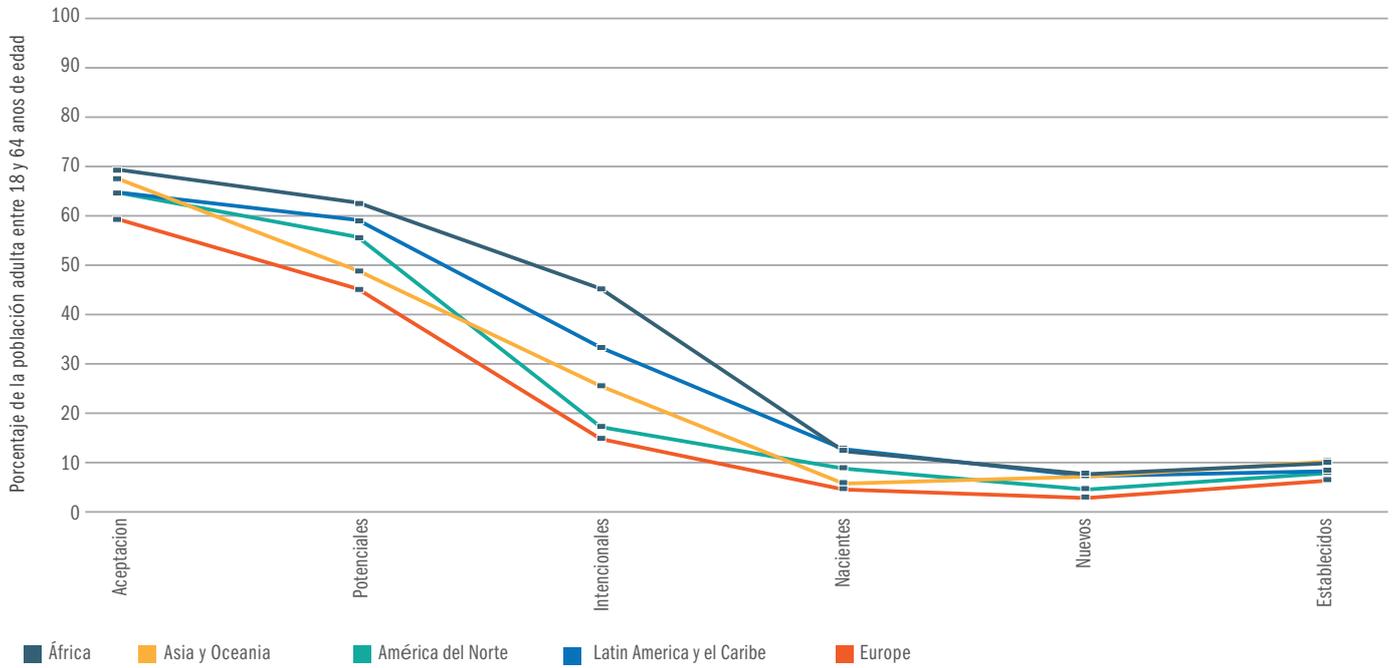
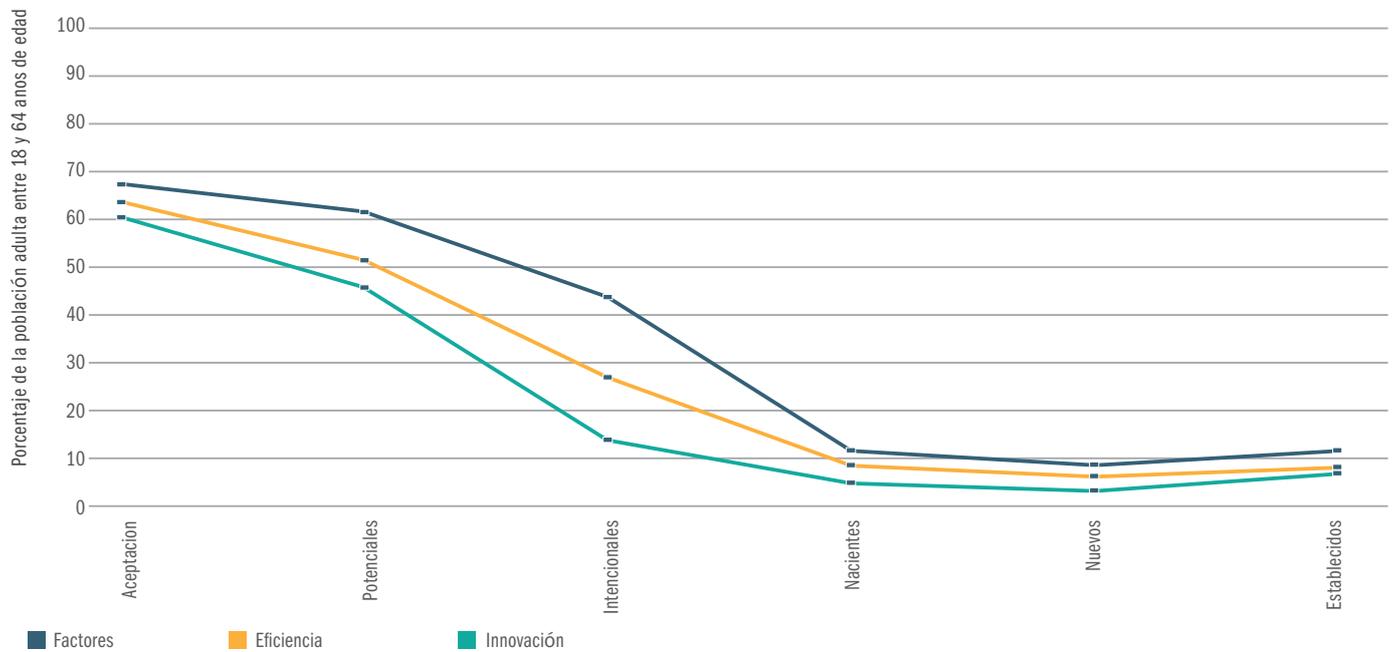


Figura 3.14: Las tuberías emprendedoras, por fase de desarrollo económico, GEM 2015



de valores absolutos, se encuentran en la transición de emprendedores potenciales a intencionales y de emprendedores intencionales a nacientes. Si se consideran los valores relativos, también se podría considerar que las fugas que se dan en el pasaje de emprendedores nacientes a nuevos emprendedores son bastante importante. Las mayores discrepancias entre las regiones son evidentes durante las tres primeras etapas, reduciéndose mucho durante las etapas finales.

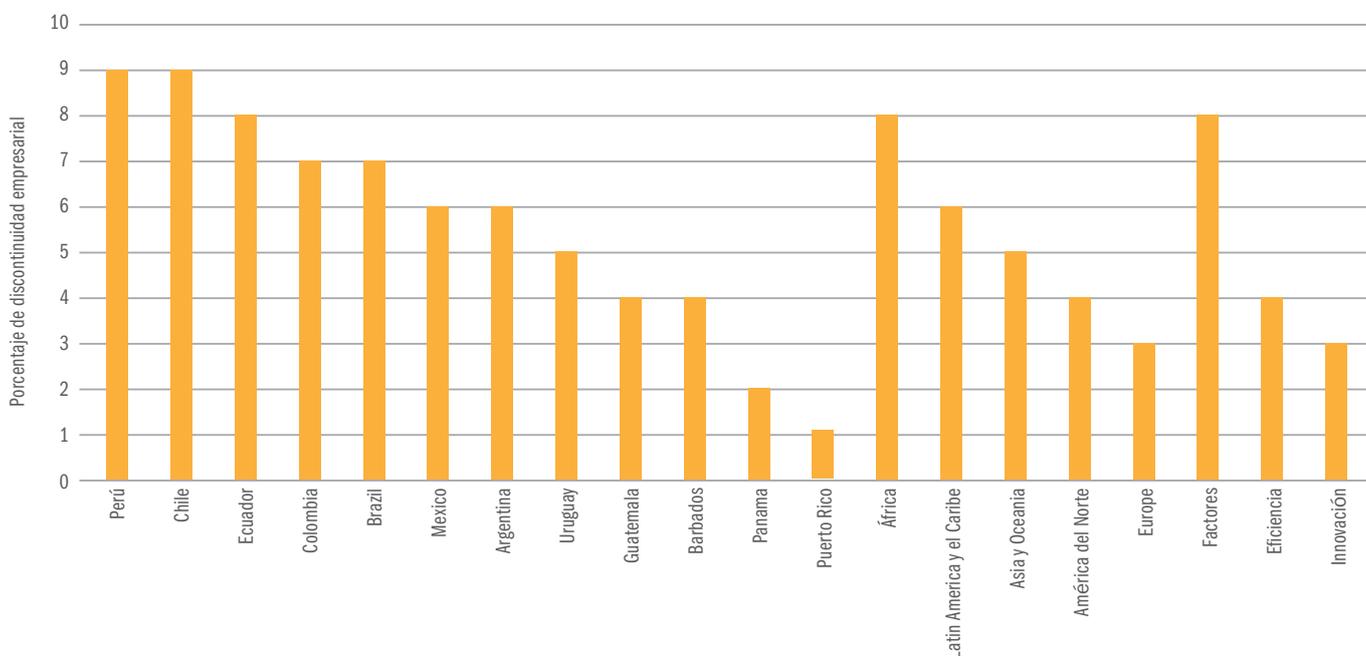
La **Figura 3.14** muestra las tuberías emprendedoras para cada una de las tres fases del desarrollo económico: las economías impulsadas por factores, eficiencia e innovación. Las pérdidas, expresadas en términos porcentuales, se encuentran entre las mismas etapas que se identificaron en los países de América Latina y el Caribe: de emprendedores potenciales a intencionales y de intencionales a nuevos. Es interesante observar que las economías impulsadas por la innovación muestran los porcentajes más bajos para todas las etapas, mientras que las economías impulsadas por factores muestran los valores más altos para todas las etapas.

3.2.7 La discontinuación de empresas

La **Figura 3.15** muestra las tasas de discontinuación de empresas, definida como el porcentaje de adultos que por cualquier motivo (personal, venta, financiero, mercado, salud, fracaso empresarial, fallecimiento, etc.) en los últimos 12 meses decidieron salir de una o más actividades empresariales en la que estuvieron involucrados. La información sobre la tasa de discontinuación de empresas es otro indicador potencial de la sostenibilidad empresarial en una economía. África y las economías basas en factores muestran las mayores tasas de discontinuación. La región de ALC muestra la segunda tasa de discontinuación más alta con relación a las demás agrupaciones geográficas y económicas. La región muestra, sin embargo, una relación favorable entre la TEA (medidor de nacimientos) y la tasa de discontinuación de empresas (medidor de muertes), pues por cada persona que descontinuo una empresa en 2015, tres se dedicaron a la actividad emprendedora de fase temprana. Al nivel individual de cada país, Perú, Chile y Ecuador reportaron las tasas más altas de discontinuación de empresas (8%), mientras que Puerto Rico y Panamá reportaron el menor nivel (menos del 3%).

Desafortunadamente, los datos del GEM no permiten identificar dónde se produjo la discontinuidad, en términos de las etapas de la investigación en este sentido.

Figura 3.15: Porcentaje de discontinuación de empresas en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015



HISTORIAS DE EMPRENDEDORES



ILE MIRANDA – ECUADOR

Ile Miranda, diseñadora de calzado ecuatoriana, es ahora un nombre reconocido en la industria de la moda en la región. Ella lleva sus diseños a múltiples eventos de moda en Ecuador, México, Panamá, Perú y Miss Universo, entre otros. Estudió diseño de interiores en la Universidad Católica de Guayaquil hasta el año 2000. Ella compensó la falta de educación gerencial a través de cursos cortos, consejos de amigos y sobre todo intuición.

“Creo en la importancia de tener una visión del futuro, mientras alineas todas tus acciones, y te aseguras de tener un equipo de apoyo”, dice. “Al principio trabajé sola; pensaba que podía hacer todo y conquistar el mundo. Sin embargo, fue frustrante enfrentarse a varios problemas que no pude resolver por mí misma, ver afectadas la salud, las relaciones familiares y descubrir que todo se vuelve difícil y que afectas el balance de tu vida.

En el año 2000, decidió invertir US \$ 3,000 de sus ahorros para seguir su sueño. Nadie estaba preparado para financiar a una joven desconocida en ese momento. Su padre confirmó el apoyo de su familia prestándole otros US \$ 1,500. Inicialmente, subcontrató la manufactura en Perú, antes de aprender las técnicas necesarias para producir localmente.

Al principio, su crecimiento fue muy lento; ella tuvo que vender un par de zapatos para hacer los próximos dos y así sucesivamente. En 2003, el mercado comenzó a reconocer la marca de Ile. Obtuvo



su primer crédito de US \$ 6,000 y abrió su primera tienda en el Centro Comercial Aventura Plaza. Algunos inversores se ofrecieron a asociarse con ella para desarrollar la marca, pero Ile no estaba dispuesta a sacrificar su participación en la empresa, en ese momento. Ile desarrolló dos líneas: una marca Premium con su propio nombre, y una marca minorista que denominó “*Ella me quiso*”.

Diez años más tarde, Ile abrió una tienda en uno de los centros comerciales de gama alta en Guayaquil, San Marino. La renta subió de US \$ 200 a US \$ 2,000, pero esperaba que aumentara las ventas de US \$ 80,000 a US \$ 450,000. A fines del año, había generado US \$ 650,000 en ventas, pero sin ganancias. Ile también vendía en Estados Unidos, Holanda y Alemania. Localmente ella estaba suministrando a uno de los principales almacenes, DePrati, que estaba colocando órdenes de compra cada vez más grandes. A continuación, cambió la estructura de la empresa para satisfacer al minorista. Para vender volumen, Ile tenía que almacenar materiales, comprar maquinaria nueva y contratar más mano de obra. Ella pudo cubrir sus costos hasta 2012, cuando el gobierno introdujo medidas de restricción de importaciones para favorecer a la industria nacional. La mayoría de los artesanos dejaron la compañía de Ile para iniciar sus propios negocios.

“Perdimos personal, no pudimos cumplir órdenes, y la compañía estaba endeudada. La quiebra estaba cerca en 2012”, señala.

Ile reestructuró la empresa, cerró dos tiendas en Quito y terminó la distribución internacional y los contratos de DePrati. Sólo tenía dos tiendas en Guayaquil: una en San Marino con su marca Premium y una en Rio Centro Ceibos con su marca *prêt à porter*. El crecimiento de las ventas pronto aumentó, junto con su margen de beneficio.

La compañía ahora tiene cuatro socios y 22 empleados: el 50% en la producción, el 40% es personal administrativo, y el 10% de ventas. También externaliza la producción a cinco fábricas locales. Las mujeres representan el 20% del personal en el área de producción.

Ile se prepara para su regreso a los mercados internacionales, formando a sus propios técnicos para la industria del calzado en colaboración con la Fundación Barrios de Paz. Esta ONG trabaja en los barrios más pobres de Guayaquil para prevenir la violencia entre pandillas, capacitando a jóvenes y ayudándolos a ingresar al mercado de trabajo.

“Como mujeres, tenemos que alcanzar nuestros objetivos en nuestros propios términos”, concluye Ile. “No tenemos que imitar a los hombres para tener éxito”.

JUAN RAVECCA, CARLOS RAVECCA Y NICOLAS TORRES – URUGUAY



Kinko es una red de tiendas de conveniencia fundada en 2013 por Juan Ravecca (Facultad de Derecho, Universidad de Montevideo, 2006) y Nicolás Torres (Facultad de Administración y Economía de Empresas, Universidad de Montevideo, 2010).

La idea original vino de Juan Ravecca, quien en 2012 vivía en Chile, donde trabajaba en finanzas corporativas. La idea vino de analizar una tienda de conveniencia cerca de donde él vivía entonces. Esa tienda tenía muchas ventajas en comparación con la tienda tradicional que era típica en Uruguay: más horas de apertura, moderna, ordenada y con una mayor variedad de productos. Pero también tenía ventajas sobre supermercados: proximidad, servicio personalizado y velocidad.

En enero de 2013, Juan dejó su trabajo. En abril regresó a Montevideo con su esposa y su hija pequeña. En agosto, junto con

su amigo Nicolás Torres, abrió la primera tienda Kinko. Entonces su hermano, Carlos Ravecca, se unió a ellos. Rápidamente formaron un directorio con personas con amplia experiencia en el sector. Sus tiendas tienen colores brillantes, un horario de 8 am a medianoche, un servicio de entrega que no depende del valor de la compra, una amplia variedad de productos (pan, productos lácteos, bebidas frías, aperitivos, fruta, comidas, juguetes e incluso una pequeña bodega) y pago rápido.

Kinko ya cuenta con 15 tiendas en Montevideo y cerca de 200 empleados y espera agregar 30 nuevos puntos de venta para 2020. El éxito del modelo de negocios ha llevado a las grandes cadenas de supermercados a abrir sus propias tiendas de este tipo. Aunque el formato es similar, los propietarios de Kinko creen que sus clientes seguirán siendo leales debido a su cercanía a sus tiendas. “Hay espacio para todos”, dice Juan Ravecca.



JUAN IGNACIO OJEDA – CHILE

Juan Ignacio Ojeda es estudiante de ingeniería en la Universidad Técnica Federico Santa María en Viña del Mar, Chile. Es director ejecutivo y cofundador de VaCuCh, una empresa dedicada a la creación de productos y servicios innovadores y eficientes a través del desarrollo de soluciones tecnológicas relacionadas con las propiedades antibacterianas del cobre y sus beneficios en la industria alimentaria.

La familia de Juan Ignacio cría ganado para la actividad lechera en el sur de Chile. En 2013, 10 vacas murieron debido a la presencia de agentes bacterianos en los contenedores de agua, que se convirtió en el evento desencadenante que llevó a la creación de VaCuCh. “Mientras estaba en la universidad, empecé a sentir la necesidad de trabajar en mi propio negocio”, dice Juan. “Empecé a buscar oportunidades en todas partes y a tomar decisiones de una manera más analítica”. Una noche, mientras conversaba con su amigo Nicolás sobre la tragedia de la empresa familiar, nació la idea de crear contenedores de agua impregnados con partículas de cobre bactericidas que limpian el agua del contenedor.

Hoy uno de sus principales productos es Pezanbac, un forro antibacteriano cuya función principal es la disminución de las colonias bacterianas en los procesos productivos de la industria lechera. Esta tecnología ha ayudado a salvar a la industria lechera más de MM \$ 30 000, y también se utiliza para minimizar las pérdidas en otros procesos de producción en la agroindustria.

El mayor obstáculo que enfrenta Juan Ignacio como joven empresario es la credibilidad. “Hay que estar demostrando constantemente a quien está frente a uno que tienes un compromiso personal del 100% con la empresa”, dice. También cree que los jóvenes emprendedores fracasan a menudo porque no son capaces de tomar las decisiones correctas, una situación que él piensa está relacionada con los bajos niveles de educación en innovación y emprendimiento en Chile.

Juan Ignacio reconoce que los programas y políticas del gobierno chileno se enfocan en mejorar el emprendimiento juvenil, con el fin de disminuir la edad promedio de inicio. “El apoyo del gobierno existe”, señala. Sólo tenemos que buscarlo.

CAPÍTULO 4

CARACTERÍSTICAS Y MOTIVACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES DE FASE TEMPRANA EN LA REGIÓN DE ALC



El enfoque de GEM en la participación a nivel individual permite que esta investigación revele una serie de características demográficas y otras características de los emprendedores. La investigación también hace posible una evaluación del nivel de inclusión en una economía -en otras palabras, la medida en que varios grupos (por ejemplo, por edad, género o nivel de educación) participan en la actividad emprendedora. Esta información puede ayudar a los responsables de la formulación de políticas a diseñar intervenciones eficaces encaminadas a aumentar la participación, así como la productividad en la economía.

4.1 MOTIVACIÓN PARA INICIAR UNA EMPRESA

La prevalencia relativa de la actividad emprendedora motivada por las oportunidades frente a la motivada por la necesidad proporciona una visión útil de la calidad de la actividad emprendedora de fase temprana en un país determinado. La motivación que impulsa a los emprendedores a iniciar negocios es tan importante como el nivel de actividad emprendedora en los países. Es mucho más deseable que estén impulsados por la oportunidad que por la necesidad, ya que los emprendedores impulsados por oportunidades suelen prosperar en un entorno más propicio caracterizado por condiciones favorables del marco emprendedor.

Actividad emprendedora de fase temprana basada en la necesidad: Se define como el porcentaje de aquellos que participan en la actividad emprendedora de fase temprana que dicen estar impulsados por la necesidad (no tener mejor opción para el trabajo) en lugar de oportunidades. Esto también se describe como motivación impulsada por la supervivencia.

Actividad emprendedora de fase temprana basada en oportunidades: Este es el porcentaje de los que participan en

actividad emprendedora de fase temprana impulsados pura o parcialmente por la oportunidad, a diferencia de aquellos que no encuentran ninguna otra opción de trabajo. Esto incluye tomar ventaja de una oportunidad de negocio o tener un trabajo pero buscando una mejor oportunidad.

De acuerdo con el Reporte Global del GEM 2015, la mayoría de los emprendedores en todo el mundo están motivados por las oportunidades. Incluso en las economías impulsadas por los factores y por la eficiencia, el 69% de los emprendedores declararon que sus motivaciones emprendedoras estuvieron basadas en oportunidades, en vez de partir de necesidades derivadas de no contar con mejores opciones de trabajo. Las economías impulsadas por la innovación muestran una mayor proporción de emprendedores motivados por oportunidades, con un 78%. A nivel de regiones, el emprendimiento impulsado por la necesidad fue más alto en África, América Latina y el Caribe, con un 30% de los emprendedores, en promedio, citando este motivo.

La **Tabla 4.1** muestra los altos niveles de actividad emprendedora impulsada por la necesidad entre los países de América Latina y el Caribe: en nueve de los 12 países, la proporción de emprendedores impulsados por la necesidad

Tabla 4.1: Razones para iniciar un negocio en los países de ALC, GEM 2015

Países	TEA ¹	Motivación			Oportunidad (como % de la TEA)	Necesidad (como % de la TEA)
		Basados en la oportunidad ²	Basados en la necesidad ³	Ratio Oportunidad/ Necesidad ⁴		
Argentina	17,7	12,0	5,3	2,3	67,4	29,8
Barbados	21,1	17,0	3,2	5,3	80,8	15,2
Brasil	21,0	11,9	9,0	1,3	56,5	42,9
Chile	25,9	17,5	6,6	2,7	67,4	25,3
Colombia	22,7	14,9	7,5	2,0	65,6	33,3
Ecuador	33,6	23,1	10,3	2,3	68,8	30,5
Guatemala	17,7	9,5	8,1	1,2	53,5	45,8
México	21,0	16,6	4,0	4,2	78,8	18,9
Panamá	12,8	6,7	5,8	1,2	52,0	45,3
Perú	22,2	16,2	5,6	2,9	73,0	25,3
Puerto Rico	8,5	6,3	2,1	2,9	73,7	25,1
Uruguay	14,3	11,5	2,6	4,4	80,6	18,2

Fuente: GEM 2015

¹ Porcentaje de emprendedores en la población adulta (18 a 64 años)

² Porcentaje de los emprendedores por oportunidad en la población adulta (18 – 64 años)

³ Porcentaje de emprendedores por necesidad en la población adulta (18 – 64 años)

⁴ Número de emprendedores por oportunidad por cada emprendedor por necesidad

CAPÍTULO 4

supera el 25%. Guatemala, Panamá y Brasil tienen la mayor proporción de emprendedores impulsados por la necesidad. En estos tres países, los emprendedores son sólo marginalmente más propensos a estar motivados por la oportunidad que por la necesidad. El escaso crecimiento económico de la región de ALC en los últimos años está comenzando a cobrar su peaje. La alta competencia por las escasas oportunidades de empleo en el sector formal significa que las personas, especialmente en las comunidades más pobres, se verán obligadas a emprender debido a la falta de otras opciones para lograr sustento. Dado que GEM ha demostrado que las empresas iniciadas por emprendedores impulsados por oportunidades son mucho más propensas a sobrevivir y emplear a personas que las iniciadas por emprendedores impulsados por la necesidad, estas cifras son desalentadoras en términos de la sustentabilidad de los progresos que se han dado en cuestiones sociales tales como el alivio de la pobreza en la región.

Barbados, Uruguay y México tienen las tasas más altas de motivación basada en la oportunidad en la región – en línea con el promedio de economías basadas en la innovación. Esto es particularmente alentador en Barbados y México, con sus saludables niveles de actividad emprendedora de acuerdo a la TEA.

La **Tabla 4.3** muestra que, con la excepción de Colombia y Panamá, las mujeres en todos los países de América Latina y el Caribe tienen una probabilidad significativamente mayor de ser emprendedores impulsados por la necesidad. Esto significa que, comparado con los hombres, una proporción más alta de mujeres comienzan negocios porque necesitan una fuente de ingresos y, muy probablemente, no tienen mejores opciones de trabajo. Una explicación de esto se presenta en el Informe Global GEM 2015: “En muchas áreas con bajo PIB per cápita, las mujeres deben encontrar maneras de ganar dinero extra para complementar el ingreso del hogar y pagar las necesidades como los gastos escolares, la ropa y los alimentos para alimentar a la familia. Demasiado a menudo están a cargo de apoyar a sus familias sin un socio. “

4.2 PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES DE ALC

4.2.1 Género

Muchos estudios sostienen que las mujeres enfrentan mayores dificultades para ser emprendedoras que los hombres. Estos obstáculos incluyen: mayores niveles de responsabilidad en el hogar; niveles más bajos de educación (especialmente en los

Tabla 4.2: Tasas de TEA por género en los países de ALC, GEM 2015 (% de la población adulta por cada género comprendido en la TEA)

País	Tasa de TEA femenina (% de la población femenina adulta)	Tasa de TEA masculina (% de la población adulta masculina)	Tasa TEA global	Relación mujeres a hombres
Argentina	15,8	19,9	17,7	0,79
Barbados	19,8	22,4	21,1	0,88
Brasil	20,3	21,7	21,0	0,94
Chile	22,1	29,7	25,9	0,74
Colombia	18,5	27,1	22,7	0,68
Ecuador	32,8	34,3	33,6	0,96
Guatemala	13,9	21,9	17,7	0,63
México	19,2	23,0	21,0	0,83
Panamá	12,1	13,5	12,8	0,9
Perú	22,5	21,9	22,2	1,03
Puerto Rico	7,1	10,0	8,5	0,71
Uruguay	9,1	20,1	14,3	0,45
Región de ALC (promedio)	17,8	22,1	19,9	0,8

*Debe leerse como: en 2015 el 15% de las mujeres dentro de la población de Argentina estaban involucrada en actividad emprendedora de fase temprana.

Tabla 4.3: Emprendedores basados en necesidades como % de la TEA, por género, para los países de ALC, GEM 2015

País	Hombres		Mujeres	
	TEA	% Basados en necesidades	TEA	% Basados en necesidades
Argentina	19,9	23,3	15,8	37,3
Barbados	22,4	11,2	19,8	19,5
Brasil	21,7	32,0	20,3	54,2
Chile	29,7	18,8	22,1	34,0
Colombia	27,1	32,0	18,5	34,9
Ecuador	34,3	27,7	32,8	33,5
Guatemala	21,9	38,7	13,9	56,0
México	23,0	15,6	19,2	22,5
Panamá	13,5	44,4	12,1	46,3
Perú	21,9	20,7	22,5	29,6
Puerto Rico	10,0	23,2	7,1	27,7
Uruguay	20,1	15,8	9,1	22,9
Región de ALC (promedio)	22,1	25,3	17,8	34,9

países en desarrollo); falta de modelos femeninos en el sector empresarial; menos redes orientadas a los negocios en sus comunidades; falta de capital y activos; menor estatus en la sociedad, una falta de asertividad culturalmente inducida y falta de confianza en su capacidad para tener éxito en los negocios. Estos factores pueden impedir que las mujeres perciban y actúen sobre oportunidades empresariales.

El Informe Global GEM 2015 muestra que si bien la proporción de participación masculina con relación a la femenina en la actividad emprendedora de fase temprana varía considerablemente entre la muestra total de países del GEM, lo que refleja las diferencias en cultura y costumbres con respecto a la participación femenina en la economía, un hallazgo consistente es que los hombres son más propensos a participar en la actividad empresarial, independientemente del nivel de desarrollo económico. La **Tabla 4.2** muestra que los países de América Latina y el Caribe siguen este patrón; en 11 de los 12 países la propensión al emprendimiento, medida por la TEA, es mayor en los hombres que en las mujeres. Un hallazgo alentador es que, desde una perspectiva regional, la paridad de género es relativamente positiva. Las regiones de América Latina y el Caribe y Asia y Oceanía son los líderes a este respecto. En 2015, en estas dos regiones,

ocho mujeres participaban en emprendimientos de fase temprana por para cada diez hombres que emprendieron.

Perú es el único país de la región de América Latina y el Caribe donde las mujeres reportan tasas más altas de TEA que los hombres; sin embargo, Ecuador, Brasil y Panamá muestran un nivel alentador de paridad de género en cuanto a actividad emprendedora en etapas tempranas. Uruguay tiene la brecha de género más amplia en términos de actividad emprendedora en etapa inicial, con menos de cinco mujeres involucradas en TEA por cada diez emprendedores varones.

Las tasas más elevadas de emprendimiento para ambos sexos se observan en Ecuador, donde el 32,8% de las mujeres y el 34,3% de los hombres, en edad de trabajar, están iniciando o manejando nuevos negocios. Las tasas altas entre ambos sexos por lo tanto explican la alta tasa de TEA en este país. Por otro lado, en Puerto Rico se observan las tasas de TEA más bajas para ambos sexos, donde el 7,1% de las mujeres y el 10% de los hombres, en edad de trabajar, están iniciando o manejando nuevos negocios. Las bajas tasas en ambos sexos explican por lo tanto la baja tasa de TEA en este país, pero en este caso, la tasa entre las mujeres tiene una mayor influencia en la menor tasa de TEA.

4.2.2. Distribución por edades

En la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, el patrón general de edad para el emprendimiento muestra las tasas de participación más altas entre el grupo de edad de 25 a 34 años, seguido por los de 35 a 44 años (Tabla 4.4). El primer grupo, que está iniciando su vida profesional, es probable que esté motivado por la escasez de empleos en el país o porque en esta fase de sus vidas tienen menos obligaciones y pueden probar diferentes opciones de trabajo y de obtener ingresos. El segundo grupo, en la mitad de su carrera, podría haber perdido su empleo y estar buscando una fuente alternativa de ingresos. Desde una perspectiva más positiva, estas personas han tenido tiempo para desarrollar sus habilidades y conocimientos a través de la educación, así como a través de la experiencia laboral, construyendo así confianza en sus propias capacidades. Un factor crítico es que pueden haber acumulado otros recursos como redes, ahorros personales y acceso a otros recursos financieros. Estos factores pueden animarlos a seguir el sueño de poseer sus propias empresas.

Las terceras tasas más altas se encuentran en el segmento 45 y 55 años para la mayoría de los países, excepto Barbados, Brasil y Perú. En estos tres países se pueden observar tasas altas entre la cohorte de edad más joven (18-24 años de edad). Por lo general, estando todavía estudiando, estos individuos suelen iniciar un negocio con el fin de ayudar a sus familias, así como para generar sus propios ingresos, incluyendo el pago de los costos universitarios. Una pequeña proporción de este grupo de edad está motivado por una oportunidad de empresa percibida. Los emprendedores de más edad pueden verse reducidos en su número por factores que incluyen la jubilación o la mala salud. Por otro lado, la falta de opciones de trabajo o lo bajo de sus pensiones y la necesidad de ingresos podrían impulsar el espíritu emprendedor entre la población de más edad, pero también se puede dar que personas mayores con amplia experiencia empresarial, con recursos y redes se lancen a crear nuevas empresas. Para la mayoría de los países de ALC, el grupo de edad más avanzada, 55-64 años, muestra las tasas más bajas. Las excepciones son Chile y México, donde esta categoría de edad tiene mayores tasas de TEA que la cohorte de 18-24 años.

Tabla 4.4: Tasas de la TEA por grupo de edad en los países de ALC, GEM 2015 (% de la población adulta en cada grupo de edad componente de la TEA)

Países	18 a 24 años	25 a 34 años	35 a 44 años	45 a 54 años	55 a 64 años	TEA
Argentina	14,6	23,3	20,9	17,1	9,2	17,7
Barbados	21,9	27,5	24,3	19,1	9,9	21,1
Brasil	20,8	26,2	22,7	17,3	13,2	21,0
Chile	17,2	30,8	30,7	26,2	21,0	25,9
Colombia	20,3	24,0	27,5	23,2	15,5	22,7
Ecuador	27,9	38,9	35,5	35,1	25,8	33,6
Guatemala	16,4	21,0	18,1	16,3	11,9	17,7
México	12,7	26,8	25,6	20,2	14,7	21,0
Panamá	10,0	14,2	14,5	13,6	9,8	12,8
Perú	23,9	25,7	22,1	18,5	15,2	22,2
Puerto Rico	6,7	11,4	10,6	8,6	4,3	8,5
Uruguay	11,6	18,4	19,2	13,1	6,2	14,3
Región de ALC (promedio)	17,0	24,0	22,6	19,0	13,1	19,9

4.3 IMPACTO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO

Al estudiar el impacto de los emprendedores, GEM reconoce que, si bien todos los emprendedores son importantes, tienen diferentes impactos en sus sociedades. La clave para el desarrollo económico y el crecimiento son la creación de empleo, la combinación de industrias y el nivel de innovación. Esta sección se enfoca en estos factores con respecto a la región de ALC.

4.3.1 Participación por sector industrial

La **Tabla 4.5** muestra la distribución de la actividad emprendedora de fase temprana de acuerdo a su participación en los distintos sectores productivos. El sector extractivo se basa en los recursos naturales e incluye la agricultura, la silvicultura, la pesca y la minería; el sector de transformación involucra la fabricación de bienes y es generalmente intensivo en capital, pero también puede ser intensivo en mano de obra, incluyendo la construcción, la manufactura, el transporte, la comunicación, los servicios públicos y la distribución al por mayor; los servicios empresariales se dirigen al cliente de negocios y generalmente dependen de una mayor intensidad de conocimiento, que incluye finanzas, seguros y bienes raíces; y el sector de consumo sirve a los clientes directamente a través de productos y servicios que incluyen ventas al por menor, vehículos de motor, alojamiento y restaurantes, servicios personales, educación y servicios recreativos.

En nueve de los 12 países latinoamericanos y caribeños, más del 60% de los emprendedores operan como mayoristas o minoristas, principalmente orientados al sector del consumo. De acuerdo con el Informe *Global GEM 2015*, este tipo de empresas generalmente requieren menores niveles de habilidad y presentan menos barreras de entrada, lo que explica al menos parcialmente su prevalencia en economías en etapas tempranas de desarrollo. Sin embargo, esto tiende a ser un sector saturado por empresas con márgenes de beneficio bajo. El alto nivel de competencia por mercados limitados puede amenazar la sostenibilidad de ellas. Otro factor a tener en cuenta es que el sector de los servicios al consumidor tiende a ser particularmente vulnerable en períodos de desaceleración económica. Colombia, Uruguay y Chile tienen los perfiles más equilibrados en términos de participación de los distintos sectores productivos: alrededor de la mitad de su actividad empresarial en etapa inicial se encuentra en el sector de servicios al consumidor, con los sectores de transformación y servicios empresariales presentando un alto nivel de actividad.

Tabla 4.5: Sectores de actividad económica (% de la TEA) por país de ALC, GEM 2015

País	Sector extractivo	Sector de transformación	Servicios orientados a negocios	Servicios orientados a consumidores	Total
Argentina	1.5	16.4	18.9	63.2	100.0
Barbados	6.8	20.1	10.7	62.4	100.0
Brasil	1.4	30.2	5.9	62.5	100.0
Chile	2.6	23.3	18.8	55.3	100.0
Colombia	4.9	25.9	20.7	48.5	100.0
Ecuador	5.7	12.8	5.9	75.6	100.0
Guatemala	1.9	17.3	6.9	73.9	100.0
México	1.6	16.4	4.1	77.9	100.0
Panamá	2.0	22.4	5.1	70.5	100.0
Perú	7.6	17.2	6.9	68.4	100.0
Puerto Rico	2.7	15.9	5.9	75.5	100.0
Uruguay	2.6	27.3	18.4	51.7	100.0

En Brasil, el 30% de los emprendedores iniciaron empresas en el sector de la industria transformadora, la mayor proporción de esta actividad entre este grupo de países. Tres países tienen más del 5% de emprendedores que operan en el sector extractivo: Perú, Barbados y Ecuador. Sólo cuatro países reportan más del 18% de emprendedores orientados a servicios empresariales: Colombia, Argentina, Chile y Uruguay. Por lo tanto, es importante el desarrollo ulterior del sector de los servicios -especialmente servicios modernos sofisticados y de alta productividad, como las finanzas, las TIC y los servicios empresariales-, especialmente para permitir que la región de ALC participe en cadenas de valor mundiales.

4.3.2. Expectativas de creación de empleo

Un enfoque clave en las estrategias de desarrollo de las economías emergentes es facilitar el crecimiento inclusivo y sostenible para generar empleo generalizado y reducir la pobreza. Así, el potencial del sector Pyme para crear oportunidades de empleo es un factor crucial. Un hallazgo interesante del informe mundial GEM 2015 es que las economías basadas en la innovación tienen, en promedio, una mayor proporción de emprendedores sin expectativas de contratación futura de empleados que las economías basadas en factores o en la eficiencia. Este porcentaje es 40% para las economías basadas en factores, 39% para economías basadas en la eficiencia y 45% para economías basadas en la innovación. Según el informe, la explicación puede ser que la sofisticada tecnología y las comunicaciones pueden permitir a emprendedores en las economías desarrolladas seguir siendo pequeños, en cuanto al número de empleados, quizás como parte de una red de valor más amplia. En las economías menos desarrolladas, por otra parte, puede ser más fácil contratar a personas que tienen pocas alternativas de trabajo.

La **Tabla 4.6** indica el porcentaje de emprendedores en etapa inicial en la región de ALC que esperan crear empleos en los próximos 5 años. Entre todos los países de América Latina y el Caribe, más del 43% de los emprendedores esperan agregar al menos un trabajo en cinco años. En cuatro países, este porcentaje supera el 72%. En diez de los doce países, más del 9% de los emprendedores esperan agregar 6 o más puestos de trabajo. En la mayoría de la región, sin embargo, las expectativas de crecimiento, entre mediano y alto, caen por debajo del promedio GEM 2015 para todas las economías impulsadas por la eficiencia (21%). Colombia (54,3%) y Chile (33,6%) tienen la mayor proporción de emprendedores que esperan generar 6 empleos o más en los próximos cinco años.

Tabla 4.6: Expectativas de creación de empleo (% de la TEA) para los próximos cinco años en los países de ALC, GEM 2015

Países	Al menos un puesto de trabajo en los próximos cinco años (% TEA)	Espera crear 6 o más puestos en los próximos 5 años(% de la TEA)
Argentina	63.0	18.8
Barbados	54.4	11.8
Brasil	43.0	6.8
Chile	78.8	33.6
Colombia	88.6	54.3
Ecuador	74.0	9.3
Guatemala	80.8	11.9
México	49.7	10.1
Panamá	52.0	2.0
Perú	68.9	16.0
Puerto Rico	66.9	9.8
Uruguay	64.3	25.9

Las intervenciones que alienten y estimulen a las empresas del sector de las Pyme a crecer son esenciales para contribuir de manera significativa al desarrollo socioeconómico de la región. Es importante identificar a aquellos emprendedores con aspiraciones realistas de medio a alto crecimiento e instaurar políticas dirigidas específicamente a apoyarlos para optimizar su impacto en el crecimiento económico y la creación de empleo. Las investigaciones han demostrado que estas empresas son extremadamente móviles y se trasladarán de áreas en las que sienten que su potencial de crecimiento está siendo restringido. Las pequeñas empresas y las empresas de alto crecimiento tienen necesidades financieras diferentes, con las pequeñas empresas necesitando un mejor acceso a subvenciones, subsidios y préstamos blandos, mientras que para la promoción de emprendimientos de alto potencial de crecimiento son más beneficiosas las políticas que promueven préstamos de I + D y subvenciones a la innovación así como financiamiento de inversores ángeles y capital de riesgo. Aliviar las cargas regulatorias, así como ofrecer apoyo financiero específico es importante para desarrollar un entorno que permita que las empresas de alto crecimiento florezcan.

4.3.3 Innovación

La innovación representa la novedad en un mercado y dentro de un sector productivo. Así, GEM evalúa el grado en que los emprendedores están introduciendo productos o servicios nuevos para algunos o todos los clientes y que son ofrecidos por pocos o ningún competidor. Según el Informe *Global GEM 2015*, los niveles medios de innovación aumentan con el nivel de desarrollo (21% para los impulsados por factores, 24% para los impulsados por eficiencia y 31% para las economías impulsadas por la innovación). El promedio de la región de ALC (26,5%) es ligeramente superior al promedio de todas las economías orientadas a la eficiencia, y superior a los promedios para África y Asia y Oceanía.

Desde la perspectiva de un país individual, Argentina, Barbados, Brasil, México y Perú tienen el nivel más bajo de innovación (**Tabla 4.7**). El porcentaje de emprendedores en estos países que consideran sus productos o servicios como innovadores varía entre el 13,4% en Barbados y el 22,2% en Argentina. Los mayores niveles de innovación se observan en Chile, donde más de la mitad de los emprendedores afirman tener productos o servicios innovadores, seguido por Guatemala con más de un tercio de los emprendedores con esta característica. Chile tiene, de hecho, uno de los niveles más altos de innovación en todo el mundo. Junto con la relativamente alta tasa de TEA de Chile y el perfil sectorial equilibrado del sector, este es un hallazgo alentador.

Tabla 4.7: Niveles de innovación* (% de la TEA) por país de ALC, GEM 2015

Countries	Nivel de innovación
Argentina	22.2
Barbados	13.7
Brasil	19.7
Chile	54.4
Colombia	29.7
Ecuador	27.8
Guatemala	37.1
México	18.3
Panamá	28.1
Perú	15.9
Puerto Rico	24.3
Uruguay	27.0
Región de ALC (promedio)	26.5

*El producto es Nuevo para todos o algunos de los clientes y pocos o ningún negocio ofrece el mismo producto.

4.4.4 Internacionalización

Para muchos emprendedores, la internacionalización es un medio para acceder a mercados más grandes y diversos. En las economías con mercados internos grandes y relativamente ricos, puede haber menos incentivos para los emprendedores en etapa temprana para llegar a los mercados internacionales. La capacidad de vender a nivel internacional está influenciada por una serie de factores: por ejemplo, la capacidad de realizar actividades de suministro y distribución a través de Internet, en particular en la medida en que esto facilite el comercio internacional. El GEM considera que los emprendedores que pretenden tener más del 25 por ciento de sus clientes procedentes de los mercados internacionales tienen una fuerte orientación internacional.

.La orientación internacional no es una característica de la mayoría de las empresas de América Latina y el Caribe (**Tabla 4.8**). En nueve de los doce países, más del 60% de los emprendedores no tienen clientes en mercados externos. En cuatro economías - Argentina, Brasil, Guatemala y México - los emprendedores están casi totalmente orientados a sus mercados internos. Más del 85% de los emprendedores de estos países no tienen clientes de otros países.

Chile y Colombia muestran niveles relativamente razonables de fuerte orientación internacional, con el 13% de sus emprendedores informando que el 25% o más de sus ingresos provienen de las ventas internacionales. Esto está en línea con el promedio de las economías impulsadas por la eficiencia (13%). Panamá reporta el nivel más alto de internacionalización entre los países de ALC, con el 42% de los emprendedores en este país con más del 25% de clientes de otros países.

Tabla 4.8: Niveles de internacionalización (% de la TEA) por país de ALC, GEM 2015

Países	75-100% de ingresos provenientes de otros países	25-75% de ingresos provenientes de otros países	1-25% de ingresos provenientes de otros países	Sin ingresos provenientes de otros países	Total
Argentina	0.6	0.6	9.2	89.6	100.0
Barbados	4.5	4.7	48.1	42.7	100.0
Brasil	0.0	0.0	7.6	92.4	100.0
Chile	2.2	11.0	27.8	59.0	100.0
Colombia	4.7	11.5	59.7	24.1	100.0
Ecuador	2.4	5.7	8.2	83.8	100.0
Guatemala	0.0	0.3	2.1	97.7	100.0
México	0.8	0.6	12.9	85.6	100.0
Panamá	5.0	37.2	14.9	43.0	100.0
Perú	1.8	3.9	22.2	72.1	100.0
Puerto Rico	2.3	5.7	21.6	70.4	100.0
Uruguay	6.2	7.7	20.1	66.0	100.0

CAPÍTULO 5

EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



5.1 INTRODUCCIÓN

En el Capítulo 2 se presentó el marco conceptual del GEM, que incluye el modelo general del GEM con todas sus variables, así como las herramientas específicas que utiliza, que son la Encuesta de Población Adulta (APS por sus siglas en inglés) y la Encuesta Nacional a Expertos (NES por sus siglas en inglés). La NES se enfoca en las características del entorno que se espera tengan un impacto significativo en el emprendimiento, capturadas en nueve Condiciones Marco Emprendedoras (EFC por sus siglas en inglés), en lugar de factores económicos generales. La Tabla 5.1 describe estas condiciones marco y en algunos casos los subfactores para cada EFC.

La encuesta NES se administra a un mínimo de 36 expertos en cada país, para evaluar las condiciones marco emprendedoras de cada economía. La NES se estructura de la siguiente manera: el primer bloque del cuestionario representa cada una de las nueve condiciones. Para cada EFC hay un conjunto de ítems medidos en una escala de Likert de nueve puntos, desde completamente falso (1) a completamente cierto (9). Ejemplos de las preguntas, en este caso para Apoyo Financiero, son: “*En mi país los emprendedores disponen de suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento...*” o “*En mi país hay suficientes medios de financiamiento procedentes de entidades financieras privadas para las empresas nuevas y en crecimiento.*” En la segunda sección, utilizando un formato de preguntas abiertas, se pide a

Tabla 5.1 Condiciones Marco Emprendedoras

	Condiciones Marco Emprendedoras	Definición
1	Apoyo Financiero	Disponibilidad de recursos financieros, patrimonio y deuda para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo donaciones y subsidios.
2	Políticas gubernamentales	El grado en que las políticas gubernamentales apoyan el emprendimiento. Este factor consta de dos componentes: 2a. Emprendimiento como un tema económico relevante. 2b. Los impuestos o regulaciones son o bien neutrales o bien fomentan nuevas, pequeñas y medianas empresas (PYMES).
3	Programas gubernamentales	La presencia de programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno – nacional, regional y municipal.
4	Educación y entrenamiento	El grado en que la capacitación en crear o administrar pequeñas y medianas empresas se incorpora dentro del sistema de educación y entrenamiento en todos los niveles. Este factor consta de dos componentes: 4a. Educación en emprendimiento en educación básica (primaria y secundaria). 4b. Educación en emprendimiento en niveles post-secundarios (educación superior en diferentes niveles tales como: vocacionales, universidades, escuelas de negocio, etc.).
5	Transferencia de I+D	El grado en que la investigación y desarrollo (I & D) del país conduce a nuevas oportunidades comerciales, y si está disponible o no la investigación y desarrollo para los pequeños, nuevos o negocios en crecimiento.
6	Infraestructura comercial y profesional	La influencia de servicios comerciales, contables y legales y la existencia de instituciones que apoyan o promueven pequeños y medianas empresas.
7	Apertura de mercados / barreras de entrada	El grado en que se evita que los arreglos comerciales sufran cambios constantes, previniendo que firmas nuevas y en crecimiento compitan y reemplacen a los proveedores, subcontratistas y consultores existentes. Este factor consta de dos componentes: 7a. Dinámica del mercado: El nivel de cambio en mercados de un año a otro, y 7b. Apertura del mercado: El grado en el cual nuevas empresas son libres de entrar en mercados existentes
8	Acceso a infraestructura física	Acceso a recursos físicos – comunicación, electricidad, agua potable, transporte, tierra o espacio – en un precio que no discrimine a los negocios pequeños, nuevos o en crecimiento.
9	Normas sociales y culturales	El grado en que las normas culturales y sociales existentes impulsan o previenen acciones individuales que pueden conducir a nuevas formas de hacer negocios o actividades económicas logrando una mayor dispersión en riqueza e ingreso.

Fuente: GEM 2015

los expertos que identifiquen aquellos factores que fomentan o restringen el emprendimiento, y se les pide recomendaciones para mejorar el ecosistema emprendedor. Por lo tanto, la evaluación de la preferencia de las EFCs por el conjunto de expertos nacionales proporciona una imagen del clima emprendedor para cada país.

Los expertos son profesionales con conocimientos sustantivos y experiencia en los campos de cada EFC, obtenidos a través de la práctica privada, puestos directivos, servicios gubernamentales, participación en ONG y emprendimientos a nivel regional. Las políticas emprendedoras, las finanzas, la educación emprendedora y el apoyo en negocios son algunas de las principales áreas de especialización de los expertos nacionales. El cuadro demográfico de los expertos latinoamericanos y caribeños se resume en el **Tabla 5.2**.

Tabla 5.2 Perfil demográfico de los expertos nacionales para América Latina y el Caribe, GEM 2015

Sexo	Masculino	69.5%
	Femenino	30.5%
Edad (años)		43.1
Máximo nivel de educación alcanzado	Colegio	0.9%
	Universidad	27.3%
	Maestría / PhD	70.9%
	Profesional	0.9%
Experiencia en áreas relacionadas con el emprendimiento (años)		12.3
Mejor descripción de los expertos	Proveedor de servicios profesionales y de apoyo a empresas	23.6%
	Educador, profesor, investigador	19.2%
	Emprendedor	27.3%
	Inversionista, banquero, financista	10.4%
	Creador de políticas	13.4%
	Otro	6.1%

5.2 DESEMPEÑO REGIONAL EN TÉRMINOS DE LAS CONDICIONES MARCO EMPRENDEDORAS

La **Tabla 5.3** muestra las calificaciones promedio de cómo los expertos valoran cada componente del ecosistema emprendedor. Considerando que '9' denota una calificación muy positiva mientras que '1' denota una valoración muy negativa de los EFC, está claro que a nivel regional la calificación promedio de cada EFC cae en la categoría de bajo nivel de desempeño. La condición marco más débil (con una valoración media de 2.5) es la educación a nivel primario. Por otra parte, los expertos otorgaron una calificación media-alta (6,2) a la infraestructura física, y una calificación promedio a la educación empresarial a nivel post-secundario, así como a las normas sociales y culturales. Estos tres factores han mostrado mejoras constantes en todos los países de la región de ALC en los últimos cinco años.

En el Reporte *Global GEM 2015* se menciona que las calificaciones del ecosistema emprendedor tienden a variar en función de la etapa de desarrollo económico de un país. El ecosistema emprendedor es más fuerte en general en las economías impulsadas por la innovación, mientras que las economías impulsadas por factores luchan con las condiciones más desfavorables.

A pesar de que existen diferencias en las etapas de desarrollo entre los países de la región (cuatro son economías basadas en la eficiencia, siete se encuentran en transición entre eficiencia e innovación y una es impulsada por la innovación) no se observan grandes diferencias en términos de las condiciones del marco emprendedor. Los países con economías basadas en la eficiencia muestran relativamente mejores calificaciones de educación post-secundaria, infraestructura física y normas sociales y culturales; las economías en transición hacia innovación obtuvieron mejores calificaciones en infraestructura comercial y profesional, y dinámica de mercados internos. Puerto Rico es la única economía de la región en la etapa de innovación, sin embargo la mayoría de sus EFCs presentan calificaciones bajas.

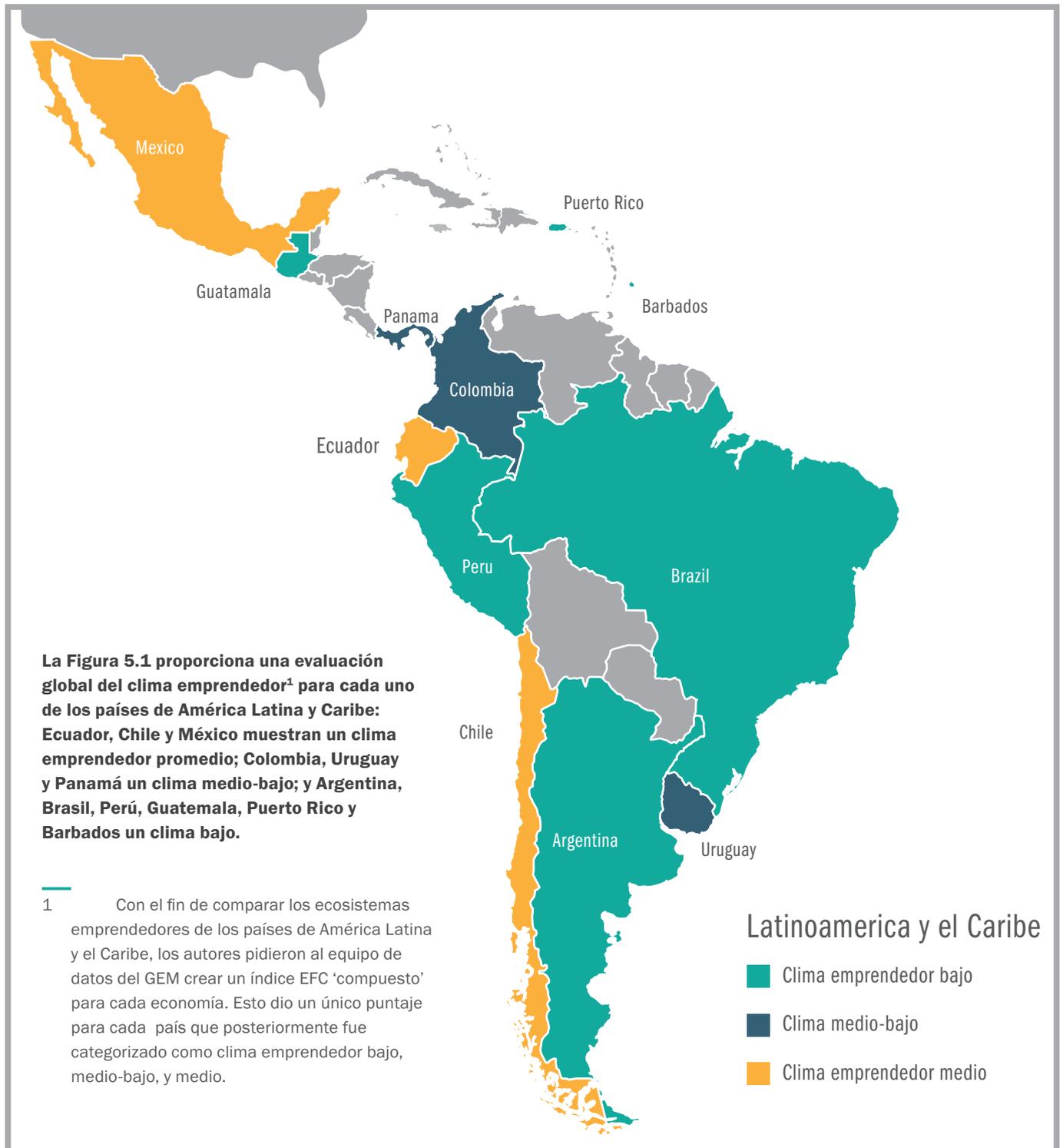
Los países de América Latina y el Caribe también pueden clasificarse según su nivel de actividad emprendedora temprana (TEA). Ecuador, Colombia y Chile se encuentran en el grupo de países con una TEA alta; Perú, Barbados, Brasil, México y Guatemala tienen una TEA promedio; y, Uruguay, Panamá y Puerto Rico poseen una TEA baja. No hay una clara relación entre el nivel de la TEA y las condiciones marco, aunque las calificaciones de las EFCs en los países de TEA alta tienden a ser superiores que las de los otros grupos de TEAs.

Tabla 5.3: Valoración de los expertos de las condiciones marco emprendedoras para América Latina y el Caribe (calificaciones promedio) por país y fase de desarrollo económico, GEM 2015.

Etapa de desarrollo económico	País	1	2a	2b	3	4a	4b	5	6	7a	7b	8	9
Economías de Eficiencia	Colombia	3.2	3.8	3.4	4.3	2.9	5.3	3.5	4.1	4.1	4.2	6.2	5.2
	Ecuador	3.4	4.7	3.2	4.4	3.7	6.2	3.7	4.9	3.7	4.2	7.6	5.8
	Guatemala	2.8	2.6	3.2	3.3	2.1	4.6	2.8	3.2	3.2	3.3	6.1	4.3
	Perú	3.0	3.1	3.0	3.7	3.0	5.0	3.0	3.7	3.8	3.8	5.6	5.0
Total economías de eficiencia		3.9	3.9	3.6	3.8	2.9	4.6	3.5	4.8	5.0	3.9	6.3	4.5
En transición entre eficiencia e innovación	Argentina	3.1	3.0	1.9	3.7	3.0	4.8	3.7	4.7	5.6	3.8	5.8	4.9
	Barbados	3.1	3.7	2.5	3.5	2.6	4.5	2.9	4.8	4.4	3.6	6.1	4.3
	Brazil	3.9	3.7	2.2	3.4	2.1	3.8	2.9	4.2	5.0	3.5	4.7	3.9
	Chile	3.5	4.6	5.4	5.4	2.4	4.9	3.5	4.7	3.4	3.8	7.5	5.1
	México	4.0	4.8	3.7	5.1	2.6	5.4	4.1	4.7	5.4	3.6	6.3	5.0
	Panamá	3.3	2.7	5.5	3.7	1.9	3.7	3.2	4.4	4.2	4.4	7.1	5.2
	Uruguay	3.7	3.4	3.7	5.1	2.0	4.6	4.2	5.1	3.2	4.1	6.2	3.6
Total economías en transición		4.0	3.8	3.5	4.2	2.7	4.6	3.7	4.9	5.0	4.0	6.3	4.6
Economías de innovación	Puerto Rico	3.3	4.1	2.2	3.3	2.0	4.2	2.9	4.6	4.3	3.7	5.5	3.8
Total de economías de innovación		4.5	4.5	4.1	4.6	3.5	4.6	4.3	5.2	4.9	4.5	6.6	4.8
Latinoamérica y el Caribe		3.4	3.7	3.3	4.1	2.5	4.8	3.4	4.5	4.2	3.8	6.2	4.7

* Las categorías del 1 al 9 se definen en la Tabla 5.1

Figura 5.1: Clima emprendedor en la región de AIC, GEM 2015



5.3 PANORAMA DE LA VALORACIÓN DE LOS EXPERTOS DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

La **Tabla 5.3** muestra las puntuaciones de cada EFC, clasificadas por etapa de desarrollo económico y país. Es importante señalar que el análisis que se realiza a continuación de cada EFC toma en cuenta características que no están representadas en esta tabla debido a restricciones de tamaño. Este análisis se basa en el cuestionario detallado de expertos. A fin de evaluar las condiciones nacionales que influyen en la actividad empresarial en cada país, se pidió a los expertos que completaran un cuestionario cerrado consistente en una serie de declaraciones relativas a cada una de las categorías del EFC (véase el APÉNDICE 2).

Apoyo financiero

Obtener financiación suficiente es un recurso importante para todas las empresas especialmente para aquellas nuevas y en crecimiento. El promedio de la región para este EFC (3.4) es relativamente débil, debajo de la media de 4.2 del GEM. Existe un consenso entre los expertos de la región en que los emprendedores en general carecen de capital propio suficiente para financiar sus negocios, la mayoría financia sus empresas a través de familiares y amigos, u otros inversionistas informales que no se asocian o toman alguna participación en la empresa. El mercado de valores no parece ser una opción como fuente de financiamiento para emprendedores, mientras que los inversionistas ángeles, el capital de riesgo y el *crowdfunding* son escasos. En general, con la excepción de Chile y, en menor medida Uruguay, no existen subvenciones públicas o gubernamentales. Teniendo en cuenta que la financiación inicial para las pequeñas empresas en la región a menudo proviene de familiares o inversores informales es probable que jóvenes, mujeres y habitantes de zonas rurales no se vean particularmente desfavorecidos en sus intentos de iniciar pequeñas empresas.

Políticas gubernamentales

La transición entre la intención de emprender hasta crear una empresa es compleja, y muchos emprendedores no pasan de la intención por una variedad de razones. La importancia de las políticas gubernamentales para potenciar las actividades emprendedoras es reconocida en todo el mundo. A pesar de no ser responsabilidad del gobierno empezar nuevas empresas y generar empleo, es su responsabilidad proveer un ambiente que sea propicio para el inicio y sostenibilidad de una nueva empresa, a través de reformas y regulaciones que aumenten la facilidad de hacer empresas y disminuyan las cargas burocráticas innecesarias.

Las políticas gubernamentales son un EFC con bajo desempeño en varias economías en América Latina y el Caribe. Las excepciones son Chile, México y Ecuador, donde los expertos calificaron el apoyo del gobierno en sus países como moderado. La falta de prioridad para fomentar el apoyo al emprendimiento a través de políticas públicas a nivel de gobierno central, local o autónomo, así como la prevalencia de burocracia e impuestos que no favorecen la creación de nuevas empresas, son preocupaciones comunes en la región. En algunos países, sin embargo, las cargas burocráticas son menos onerosas. En Chile y Panamá, los permisos de funcionamiento se pueden obtener en aproximadamente una semana y sin mayores dificultades; en Chile, Panamá y Uruguay, las leyes, regulaciones y los impuestos son bastante predecibles y aplicadas de una manera consistente.

Programas gubernamentales

Los programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento son insuficientes en la región. Los expertos dan calificaciones bajas al papel de los parques tecnológicos o científicos e incubadoras, a la calidad profesional del personal de apoyo, al número de programas y su eficacia. Chile es el único país donde los expertos dieron una calificación moderadamente positiva a estos factores. Expertos en países como Uruguay, Panamá y Ecuador dieron calificaciones positivas a las contribuciones de las incubadoras y la calidad de los profesionales y parques de ciencia y tecnología; estos últimos también recibieron calificaciones positivas entre los expertos de México.

Educación en emprendimiento

El GEM ha demostrado que existe una correlación directa entre el nivel de capacidad percibida y el nivel de la TEA en un país. La educación está íntimamente ligada a las intenciones y el crecimiento de emprendimientos ya que influye en la confianza de los emprendedores de tener las habilidades y conocimientos necesarios para iniciar una empresa. La baja puntuación de la región en educación emprendedora no es inusual, pero es parte de un problema más amplio que trasciende la geografía, así como la etapa de desarrollo económico. Sin embargo, este EFC es la condición emprendedora más débil en la región, y por lo tanto una preocupación.

Todos los países de la región dieron puntuaciones muy bajas a la suficiencia y la calidad de la educación emprendedora a nivel primario, los expertos tienen la percepción de que el sistema educativo no fomenta la creatividad, auto-eficacia e iniciativa

personal. El entrenamiento profesional en emprendimiento recibe calificaciones más favorables. Argentina, Chile, Perú, Uruguay, Guatemala y Barbados tienen calificaciones promedio para la educación profesional y su impacto sobre el espíritu emprendedor y el desarrollo empresarial; México, Colombia y Ecuador muestran puntuaciones más altas para este componente. Brasil, Panamá y Puerto Rico, por el contrario, tienen puntuaciones bajas para todos los componentes de la educación emprendedora. Sin embargo, todos los países de la región han mostrado una cierta mejora en este EFC en los últimos cinco años.

Transferencia de I+D

La capacidad de innovación -importante para que las economías puedan ser competitivas, particularmente en los sectores de mayor productividad- depende en gran medida de la transferencia de investigación y desarrollo. La capacidad para innovar eficazmente requiere un entorno que facilite el espíritu empresarial y proporcione el acceso a la financiación necesaria para la creación y crecimiento de empresas innovadoras. Dicho entorno debe ser apoyado por una universidad efectiva e instituciones de investigación con fuertes vínculos con la industria.

Todos los países en la región, independientemente de su nivel de desarrollo económico, tienen un desempeño bajo en términos de Transferencia de I+D. México y Uruguay son los únicos países donde los expertos consideran que su base científica permite moderadamente el desarrollo de empresas tecnológicas competitivas.

Infraestructura comercial y profesional

En cuanto a la disponibilidad de un acceso a servicios profesionales para los emprendedores, Uruguay obtuvo la mejor calificación (aunque calificado como ligeramente suficiente) y Perú la peor. El principal problema identificado por los expertos fue que, aunque el apoyo y los servicios están disponibles en todos los países, las empresas recién creadas no pueden acceder a los mismos. Todos los países tienen un desempeño promedio en términos de acceso a asesoría legal, laboral y fiscal, así como la banca, y han estado en constante mejoría con el tiempo; sin embargo, Perú y Argentina se encuentran con la puntuación más baja en cuanto a servicios bancarios.

Apertura de mercados y barreras de entrada

Las características del mercado interno, tales como la oferta y demanda, exportación e importación, monopolios o barreras de

entrada existentes pueden limitar la actividad emprendedora. La región recibe una puntuación media para este EFC, presentando una estabilidad relativa de los mercados de bienes y servicios. La puntuación de Argentina, Brasil y México se encuentra ligeramente por encima del promedio y ha ido mejorando constantemente en los últimos años, un indicador potencial de mercados más ágiles. En cuanto a las barreras de entrada y la agresividad de la competencia para empresas nuevas y en crecimiento, casi todos los países de ALC obtuvieron puntuaciones bajas. En particular, los expertos mencionan el elevado costo de ingreso al mercado. Todos los países valoran como media o baja la efectividad de sus respectivas regulaciones antimonopolio. Sorprendentemente, Chile obtuvo puntuaciones bajas en todos los indicadores del mercado.

Infraestructura física y de servicios

Este es uno de los EFCs mejor valorados en la región, con un promedio de 6.2. Chile, Ecuador y Panamá poseen las puntuaciones más altas, con una calificación sobre 7.0 en los tres países. El promedio regional se ve afectado por puntuaciones bajas para esta EFC en Brasil (4.7) y Puerto Rico (5.5). Los principales componentes evaluados incluyen:

- A. Apoyo para empresas nuevas y en crecimiento proporcionado por las carreteras, autopistas, telecomunicaciones, etc.; en este sentido, Perú, Argentina, Colombia, Guatemala y Uruguay poseen puntajes bajos.
- B. Facilidad de acceso y costo por el uso de servicios públicos (electricidad, gas, agua, alcantarillado); Argentina, Chile y Ecuador poseen tasas superiores a la media, mientras que Perú, Brasil y Puerto Rico tienen puntuaciones muy bajas.
- C. Facilidad de acceso a servicios TIC (teléfono, Internet); Ecuador y Panamá muestran las tasas más altas y Brasil la más baja.

Normas sociales y culturales

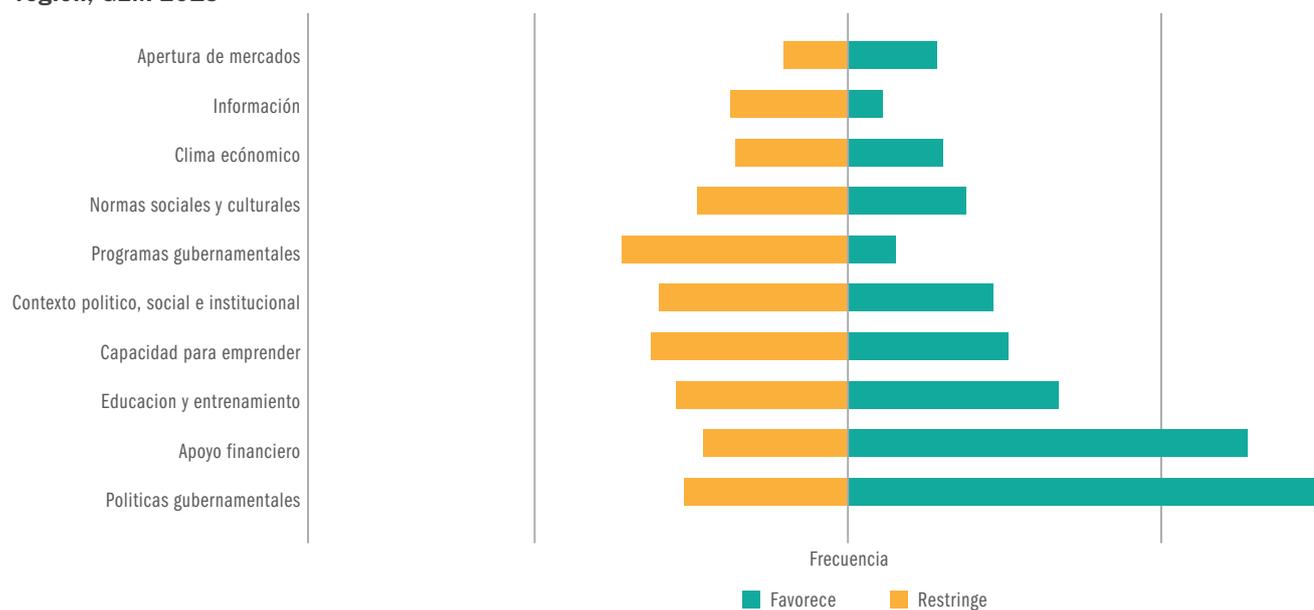
Los países de la región tienen, en general, puntuaciones medias y ligeramente por encima del promedio global para esta EFC. Ecuador es el más destacado de la región y se encuentra en el top 10 a nivel mundial. Brasil, Puerto Rico y Uruguay obtienen las puntuaciones más bajas. La mayoría de expertos está de acuerdo con el hecho de que las normas sociales y culturales en América Latina y el Caribe, aunque favorecen a los emprendedores, no fomentan la toma de riesgos para emprender.

5.4 FACTORES QUE FAVORECEN Y RESTRINGEN EL EMPRENDIMIENTO

Además del cuestionario cerrado, se pidió a los expertos identificar y comentar sobre los factores que favorecen o restringen el emprendimiento en sus países y hacer recomendaciones sobre cómo mejorar el contexto en que

se desarrolla la actividad emprendedora en sus respectivas economías. La siguiente sección describe los EFCs que pueden, según la opinión del experto, mejorar o perjudicar el ecosistema emprendedor regional. La **Figura 5.2** muestra la frecuencia de las referencias hechas por los expertos a los factores clave, para crear una visión general de las fortalezas y debilidades en el contexto regional.

Figura 5.2: Los diez factores más mencionados por expertos que favorecen y restringen el ecosistema emprendedor en la región, GEM 2015



CAPÍTULO 5

Apoyo financiero - En general los expertos consideran este factor como una restricción a la iniciativa emprendedora; sin embargo, emerge como un factor de fomento en Chile, Ecuador, Panamá, Perú y Uruguay.

Políticas gubernamentales - Para Argentina, Brasil, Ecuador, Perú, Puerto Rico y Uruguay, las políticas gubernamentales son consideradas principalmente como una restricción. El mismo caso, en menor grado, para México, Chile y Colombia, países en los que el mismo factor también desempeña un papel en el fomento de la iniciativa emprendedora.

Programas gubernamentales - Para la mayoría de los países, ésta es una de las principales condiciones de apoyo a los emprendedores; para Panamá, sin embargo, es al mismo tiempo una restricción.

Educación y entrenamiento - Sigue siendo una limitación en Brasil, Panamá y Guatemala; para el resto de países, y en particular para México, Puerto Rico, Barbados, Ecuador y Colombia, la educación es un factor que favorece el emprendimiento.

Transferencia de I+D - Aunque no fue resaltado suficientemente por los expertos, ésta es principalmente una restricción en Brasil, y un factor de apoyo en Uruguay, México y Ecuador.

Infraestructura comercial y profesional - Es una restricción principalmente en Chile, México y Barbados; en cambio para Ecuador, Brasil y Perú, es un factor que favorece el espíritu emprendedor.

Apertura de mercados / barreras de entrada - Para la mayoría de los países, este EFC funciona como una restricción, a excepción de Brasil y Ecuador y parcialmente en Colombia, Guatemala y Perú.

Acceso a infraestructura física - Este es uno de los principales factores que apoyan la iniciativa empresarial, con excepción de Brasil y Puerto Rico y en menor medida en Guatemala, países en los que actúa como una restricción.

Normas sociales y culturales - En general, este factor fomenta el espíritu empresarial en la región, excepto en Uruguay, Barbados y Chile.

Capacidad para emprender - Relacionado con el grado de experiencia de los emprendedores, su conocimiento y comprensión de lo que significa emprender y sus habilidades para iniciar una empresa, este factor fomenta el espíritu emprendedor en Brasil, Argentina y Barbados, y en menor medida en el resto de países, con excepción de Colombia y Puerto Rico.

Clima económico - Está relacionado con la situación económica, competitividad, crisis y recesiones, entre otros factores. El clima económico es un facilitador del espíritu emprendedor en Perú, Panamá, Colombia, Barbados y Uruguay; por el contrario, en Brasil, Chile, y México constituye una restricción. Para Argentina y Ecuador, el clima económico actúa en ambos roles.

Características de la fuerza laboral - Este factor tiene en cuenta todos los aspectos relacionados con el mercado de trabajo, pleno empleo y desempleo, directamente relacionados con las motivaciones de los emprendedores. Es un factor principalmente de fomento, excepto para Argentina, Brasil, Perú, Ecuador y Uruguay.

Composición percibida de la población - Incluye todos los aspectos relacionados con la composición de la población, migración, etnias, demografía, etc., y fue identificado por los expertos como un factor que favorece al emprendimiento.

Contexto político, institucional y social - Se refiere al entorno político y social, la fortaleza de las instituciones, la política exterior, etc. y favorece la iniciativa emprendedora en Colombia y Puerto Rico. Para Argentina, Chile, México y Guatemala, este factor funciona en ambos sentidos; para Ecuador actúa principalmente como una limitación.

Corrupción - Existe un consenso entre los expertos de que la corrupción obstaculiza el emprendimiento.

Diferencias en el desempeño de grandes compañías y de pequeñas y medianas empresas - Este factor se refiere a la necesidad de diferenciar, según el tamaño y la naturaleza de la empresa, las regulaciones, impuestos y otros factores. Es un EFC que propicia la actividad emprendedora en Brasil, y la dificulta en México.

Internacionalización - Esto incluye aspectos tales como tratados comerciales, relaciones internacionales, aranceles, negocios y emprendimientos internacionales. A pesar de haber recibido pocas menciones, para la mayoría de la región este EFC actúa como un factor de fomento, particularmente en Uruguay; en Brasil, Colombia, Guatemala, Panamá y Puerto Rico actúa en menor medida como una limitación.

Acceso, regulación y costos laborales - Este es un subconjunto de características de la fuerza laboral y se centra en los costos, contratos, competencias, gestión del recurso humano, etc. Este factor dificulta la capacidad emprendedora para todos los países excepto Guatemala. Brasil y Ecuador son los países donde constituye la principal limitación.

Información - Este factor ha aparecido en los últimos años, actuando como un factor de fomento principalmente para Argentina y Brasil, y como una restricción relativamente importante para México.

5.5 RECOMENDACIONES PARA MEJORAR EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

Al ser consultados por recomendaciones para mejorar el contexto en que se desarrolla la actividad emprendedora, los expertos en la región mencionaron principalmente el desarrollo de políticas de apoyo financiero, políticas gubernamentales que favorezcan el emprendimiento, mejoras en la educación, fortalecer contexto político, social e institucional, y mejorar los sistemas de información.

Del análisis de los resultados de la Encuesta Nacional a Expertos se desprende claramente que América Latina y el Caribe no se caracteriza por una acelerada dinámica emprendedora. En cada país se destacan unos cuantos factores positivos, así como una mezcla de fortalezas y debilidades que interactúan de manera caótica. La encuesta NES no es específica respecto al tipo de políticas; sin embargo, se reconoce que las políticas de apoyo a la iniciativa emprendedora a menudo no son buenas políticas (Shane, 2009), o entran en conflicto con políticas industriales, o que el desarrollo emprendedor puede convertirse en una víctima de los efectos secundarios de otras políticas. La heterogeneidad en la región, e incluso en ocasiones dentro de los países, exige políticas de desarrollo productivo más integrales y articuladas (IDB, 2014), donde el espíritu emprendedor y la innovación son fundamentales para la competitividad.

A pesar de lo anterior, el clima general de la región, como se muestra en la **Figura 5.1**, proporciona un punto de partida que debe ser complementado por el análisis de los factores específicos y otros índices relacionados para la región (ICSED, por ejemplo) (Kantis, Federico, y Ibarra, 2016), dependiendo de la etapa de desarrollo económico del país o el grado de desarrollo del ecosistema emprendedor.

CAPÍTULO 6

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



Durante los últimos 15 años, la mayoría de las economías de América Latina y el Caribe se han beneficiado de un rápido crecimiento económico, debido a un contexto externo favorable caracterizado por el alto precio de sus principales productos de exportación - commodities - y una baja tasa de interés. Las perspectivas en el presente son muy diferentes y se necesitarán nuevas orientaciones empresariales. Muchos países aprovecharon esta bonanza para invertir, sobre todo en educación e infraestructura, lo que les ayudará en los años futuros donde la caída de los precios de los productos básicos va a afectar las economías de los países de ALC. La contrapartida de estas circunstancias fue una versión atenuada de la “enfermedad holandesa”: el aumento de las exportaciones de productos primarios y el ingreso masivo de capital condujeron a una disminución del tipo de cambio real, lo que provocó una disminución sustancial de las exportaciones de productos industrializados.

La disminución en el precio de los productos básicos y el aumento previsible de la tasa de interés dentro de un tiempo relativamente corto no son la única mala noticia para la región de ALC. La actitud favorable a la globalización en todo el mundo ha disminuido y en algunos casos se ha revertido, siendo sustituida por un mayor énfasis en los acuerdos regionales. Esta tendencia también afectará a la región de ALC, que necesita nuevos mercados para mejorar sus opciones para el desarrollo.

Al igual que el resto del mundo, la región enfrenta desafíos tales como el persistente crecimiento sin empleo, el cambio climático y una creciente dependencia de la tecnología en el entorno empresarial actual. El desempleo y el subempleo son un factor crítico, especialmente entre los jóvenes, que ahora forman una gran parte de la población. Dado el hecho de que la proporción de jóvenes a adultos es cada vez mayor y sus altos niveles de desempleo los países de ALC podrían presentar una crisis en un futuro próximo. Los gobiernos se enfrentan a un desafío con respecto a sus poblaciones juveniles donde existen dos posibles escenarios, dependiendo de las intervenciones adoptadas. La juventud podría ser una “mina de oro” si se canaliza correctamente, pero también podría ser una “bomba de tiempo potencial” si no se aborda la situación.

Otro factor muy importante es el acelerado proceso de desarrollo tecnológico, que conducirá en un tiempo relativamente corto a un cambio radical en la estructura de las actividades productivas. La automatización de los procesos, la robotización, la fabricación aditiva, los drones, los grandes datos, la Internet de las cosas, la ingeniería genética y los avances en la generación de energía sostenible (fotovoltaica, eólica y de biomasa) -entre otras tecnologías- están cambiando el alcance de la industrialización. Los países de América Latina y el Caribe necesitarán, con carácter de urgencia, abordar los procesos de capacitación en estas tecnologías y adaptar su infraestructura productiva a ellas, ya que existe el riesgo de que desaparezcan empresas basadas en tecnologías

antiguas. La estrategia debe adaptarse al nuevo sistema de producción intensivo en conocimiento para mejorar el papel del sector productivo.

En este contexto, el papel de los emprendedores dinámicos es vital. El emprendedor dinámico se basa en la innovación, que por definición es crear lo nuevo, lo que no se puede generar a través de la extrapolación de lo histórico. En cada sector productivo los emprendedores dinámicos identifican medios creativos a través de los cuales superar los obstáculos que inhiben el desarrollo, generando valor para los consumidores y empleo a través de esta actividad. Como ya se ha indicado, el desempeño en innovación de la región de ALC es particularmente bajo en relación con el resto del mundo, lo que sugiere que el trabajo será especialmente duro.

¿Cuál es el papel de los gobiernos en este proceso? Como se ha analizado en este informe, los principales objetivos en este ámbito son los siguientes:

- ▶ Levantar los obstáculos al emprendimiento dinámico y facilitar su acceso a los recursos necesarios para su desarrollo.
- ▶ Implementar acciones que faciliten el incremento de la incidencia de los emprendedores dinámicos dentro del conjunto de emprendedores e intraemprendedores -también dinámicos- dentro de las empresas establecidas.
- ▶ Generar condiciones institucionales y culturales que promuevan el valor del emprendimiento en la sociedad, llevando a un mayor número de personas a optar por la creación de empresas como modo de vida.

Este informe ilustra la naturaleza diversa de las economías de la región y los diferentes perfiles de los emprendedores en cada país. Sobre esta base sólo es posible hacer algunas recomendaciones generales ya que cada país es diferente y necesita ser tratado individualmente. Esto se abordará en los informes individuales del GEM, algunos de los cuales ya se han publicado mientras otros están en proceso.

A continuación se presentan algunas recomendaciones que pueden servir de base para una mayor consideración y discusión. Sin embargo, debe entenderse que dentro de una economía hay muchos tipos de emprendedores que se encuentran en diferentes etapas de desarrollo y las intervenciones deben orientarse en cada país hacia estas categorías específicas de emprendedores. Por ejemplo, las intervenciones para los emprendedores impulsados por la necesidad o por la supervivencia serán diferentes a las de los pequeños emprendedores impulsados por las oportunidades, que a su vez serán diferentes de los empresarios establecidos de alta tecnología y alto crecimiento.

- ▶ Desarrollar instituciones especializadas en las diferentes etapas de la tubería emprendedora. No seguir usando la idea de que una sola institución puede ser buena para todos. Hay necesidades especiales en cada etapa de la tubería emprendedora, y las personas y los recursos para atender esas necesidades deben ser los específicos y no los genéricos.
- ▶ En casi todos los países de América Latina y el Caribe, es necesario reformar el marco regulatorio para facilitar el registro y la operación de las nuevas empresas reduciendo costos y la cantidad de regulaciones. Chile ha recorrido un largo camino hacia el logro de este objetivo y podría servir de modelo para otros países de la región. Reducir las exigencias burocráticas es fundamental para que sea más rápido y más fácil iniciar una nueva empresa.
- ▶ Es muy importante que todos los procesos de desarrollo empresarial incluyan secciones sobre ética emprendedora, responsabilidad social y sostenibilidad, para iniciar en un futuro próximo un proceso de transformación que conduzca a mejores emprendedores (en todos los sentidos de la palabra). Al hacerlo, los problemas que algunas prácticas malas (corrupción, burocracia, evitación de impuestos, etc.) están creando en el ecosistema empresarial y en la sociedad podrán ser evitadas.
- ▶ Tanto el gobierno como el sector privado necesitan desarrollar capacidades de innovación en sus recursos humanos como una estrategia de mediano plazo para mejorar sus economías. Esto se puede hacer mediante la introducción de mecanismos adecuados que mejoren la colaboración entre instituciones de investigación para nuevos emprendimientos y empresas establecidas. Debe prestarse apoyo para ayudar a comercializar parte de la valiosa propiedad intelectual que emana de las instituciones de investigación.
- ▶ Los países deben revisar sus sistemas de educación, orientándolos mejor hacia el objetivo de creación de valor.
- ▶ Las escuelas y universidades deben introducir programas que fomenten una mentalidad emprendedora y preparen a los graduados para que actúen como emprendedores e intraempresariales, de manera que sean capaces de dinamizar la economía ya sea iniciando sus propias empresas o desarrollando y ampliando las existentes. Esto fomentará la prosperidad compartida aumentando el crecimiento económico y los procesos de creación de empleo más sólidos.
- ▶ Habida cuenta de que algunos sectores de la población pueden no estar en condiciones de participar en las nuevas tecnologías, es necesario ampliar y promover intervenciones que aborden las deficiencias de las competencias de base, especialmente en los jóvenes con bajos niveles educativos, en áreas donde el desempleo es un problema crucial. Esto podría incluir la introducción de centros de formación para la enseñanza de habilidades artesanales que animarán a estos jóvenes a salir y comenzar sus propias empresas.
- ▶ Revisar los mecanismos de financiamiento para facilitar el acceso de los Emprendedores al financiamiento. Introducir esquemas a través de bancos o agencias gubernamentales donde se pase de los criterios de evaluación basados en activos a uno basado en la calidad de la idea y la calidad del emprendedor. Fomentar la creación de fondos de capital semilla, mecanismos de micromecenazgo (crowdfunding), sistemas de financiación de arranque, préstamos como apoyo al desarrollo de más y mejores empresas.
- ▶ Trabajar con los medios de comunicación locales para crear conciencia y una percepción positiva del emprendimiento como una oportunidad potencial de carrera profesional. Mostrar a los emprendedores exitosos locales como modelos de referencia y promover competencias e incentivos para que las personas ingresen en el emprendimiento, como se ha hecho con tan buen resultado en Brasil.
- ▶ Maximizar el potencial sin explotar de las mujeres mediante la introducción de fondos especiales para promover a las mujeres emprendedoras. Introducir incubadoras y estructuras de apoyo a la creación y desarrollo de empresas para ayudar a las emprendedoras en particular.
- ▶ Proporcionar una sólida infraestructura de apoyo a los empresarios y a las empresas que proporcione capacitación, asesoramiento y mentoría adecuados por parte de personal

experimentado que ha dirigido empresas exitosas y que puede ayudar desde un punto de vista práctico y no sólo desde una perspectiva académica.

- ▶ Promover el emprendimiento en empresas de alta tecnología y de alto valor añadido, brindando apoyo adecuado en materia de financiación y asesoramiento.
- ▶ Ofrecer exenciones tributarias a aquellas personas y patrocinadores interesados en financiar nuevas empresas, como se ha hecho con tanto éxito en Israel.

Es necesario profundizar en el análisis de los diferentes elementos que afectan al proceso emprendedor. Por lo tanto, se deben desarrollar más proyectos de investigación en esta área y este estudio debe ser la base para que los investigadores del GEM en América Latina y el Caribe definan las nuevas líneas de investigación que deberían abordarse en el futuro, para suministrar mejores orientaciones e implicaciones políticas para los distintos países.

REFERENCIAS

Ajzen, I. 1987 "Attitudes, Traits and Actions: Dispositional predictions of Behavior in Personality and Social Psychology". En *Advances in Experiential Social Psychology* edited by L. Berkowitz, 20:1-63. New York: Academic Press

Bosma, N., et al (2008). Global Entrepreneurship Monitor, 2007 Executive Report. Wellesley, Mass., London, UK: Babson College and London Business School.

De la Torre, Augusto, Federico Filippini, and Alain Ize. *LAC Semiannual Report April 2016: The Commodity Cycle in Latin America-Mirages and Dilemmas*. World Bank Publications, 2016.

ECLAC (United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean) (2015a), Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2015 (LC/G.2645-P), Santiago.

ECLAC (United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean), *Panorama Social de América Latina*, 2015.

Erkko A, (2007) *2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. GERA, London 2007.

Ferreira, F. G., Messina, J., Rigolini, J., López-Calva, L. F., & Vakis, R. (2013). *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. World Bank.

IDB (2014). Como Repensar el Desarrollo productivo. Editado por Gustavo Crespi, Eduardo Fernandez-Arias, Ernesto Stein. <https://publications.iadb.org/handle/11319/6634?locale-attribute=es> downloaded July 14, 2016.

IMF (International Monetary Found), *Perspectivas de la economía mundial*, 12/04/2016.

Kantis, Hugo, Federico, Juan e Ibarra García, Sabrina. Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico 2016. <http://www.ungs.edu.ar/icsedprodem/index.php/descarga/> downloaded July 14, 2016.

Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small business economics*, 33

Kelly, D., Singer, S., and Herrington, M. (2016). GEM Global Report. 2015, GERA, London 2016

Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *El Emprendimiento en America Latina. Muchas Empresas Y Poca Innovacion*. World Bank Publications.

Powell, A. (2015). *El laberinto. Cómo América Latina y el Caribe puede navegar la economía global*. Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe. Inter-American Development Bank

Varela, R., Martínez, A., and Peña, A. (2009). Intención de los estudiantes de la Universidad Icesi hacia la Creación de Empresa. *Revista de Estudios Gerenciales*. 27 (119).

Varela, R., & Soler, J (2013). GEM Caribbean: Regional Report 2011. Recuperado de: <http://www.gemcaribbean.org/causes/gem-caribbean-2011-colombian-report/>

Varela R., Moreno J.A. (2014) Entrepreneurship in the Caribbean Region 2013. Recuperado de:

<http://www.gemcaribbean.org/wp-content/uploads/2014/09/Entrepreneurship-in-the-Caribbean-region.pdf>

APÉNDICE 1

TABLA DE DATOS

Variables de la tubería emprendedora, agrupadas por región geográfica, GEM 2015

	Aceptación socio-cultural	Potencial	Intencional	Naciente	Nuevo	Establecido	Discontinuación
Canadá		53,7	17,4	9,7	5,5	8,9	4,9
Estados Unidos		56,9	17,1	8,3	4,0	7,3	3,6
Norte América		55,3	17,3	9,0	4,8	8,1	4,3
Botswana	76,1	69,5	65,0	23,0	11,9	4,6	14,7
Burkina Faso	74,8	71,3	64,5	19,7	11,2	27,8	8,1
Camerún	63,5	69,3	40,6	16,5	10,0	12,9	9,0
Egipto	70,5	51,7	39,5	4,0	3,4	2,9	6,2
Marruecos	59,1	47,8	30,5	1,3	3,2	5,2	2,2
Senegal		81,1	73,0	24,9	15,0	18,8	13,3
Sudáfrica	74,1	51,1	13,0	5,5	3,8	3,4	4,9
Túnez	63,9	55,7	33,7	5,4	4,9	5,0	7,0
África	68,9	62,2	45,0	12,5	7,9	10,1	8,2
Australia	66,3	51,1	17,0	7,3	5,8	8,7	4,5
China	73,6	40,5	23,8	6,8	6,3	3,1	2,7
India	41,8	48,3	13,4	7,7	3,2	5,5	2,3
Indonesia	78,4	54,6	30,9	6,1	12,1	17,2	3,7
Irán	65,6	54,0	37,8	7,9	5,3	14,0	6,7
Israel	68,5	47,7	26,3	8,4	3,7	3,9	4,5
Kazajistán	80,3	50,0	23,7	8,0	3,2	2,4	3,0
Líbano		59,1	47,8	10,8	20,4	18,0	10,6
Malasia	51,4	41,5	6,6	0,8	2,3	4,8	1,1
Filipinas	77,4	62,1	45,6	7,6	10,1	7,3	12,2
Corea del Sur	51,0	34,9	9,8	5,0	4,3	7,0	2,0
Taiwán	74,1	38,2	27,5	2,5	4,8	9,6	3,8
Tailandia	71,1	45,0	20,0	4,5	9,5	24,6	3,4
Vietnam	74,2	53,9	26,2	1,0	12,7	19,6	3,7
Asia & Oceanía	67,2	48,6	25,5	6,0	7,4	10,4	4,6
Argentina	60,5	59,0	30,9	11,7	6,3	9,5	6,3
Barbados	67,0	70,7	24,7	11,5	10,7	14,1	3,8
Brasil	75,8	50,5	23,5	6,7	14,9	18,9	6,7
Chile	65,0	64,1	52,2	16,5	9,8	8,2	8,5
Colombia	71,3	60,0	51,8	15,6	7,5	5,2	7,2
Ecuador	68,7	63,5	49,0	25,9	9,8	17,4	8,4

	Aceptación socio-cultural	Potencial	Intencional	Naciente	Nuevo	Establecido	Discontinuación
Guatemala	78,7	57,8	40,7	10,8	7,6	8,1	4,0
México	47,3	52,5	18,8	16,2	5,0	6,9	6,3
Panamá		60,5	16,8	5,2	7,7	4,2	2,2
Perú	70,0	62,6	44,4	17,8	4,9	6,6	8,8
Puerto Rico	44,1	48,1	14,6	6,6	1,9	1,4	0,9
Uruguay	58,5	55,4	31,2	10,6	3,8	2,1	4,8
América Latina & Caribe	64,3	58,7	33,2	12,9	7,5	8,5	5,6
Bélgica	54,5	40,7	12,7	4,5	2,0	3,8	1,9
Bulgaria	59,4	36,1	6,4	2,0	1,5	5,4	1,4
Croacia	50,4	41,7	20,9	5,1	2,6	2,8	2,9
Estonia	55,0	49,5	19,0	8,7	4,7	7,7	2,0
Finlandia	62,1	48,6	13,4	4,0	2,8	10,2	2,7
Alemania	58,8	42,6	9,2	2,8	1,9	4,8	1,9
Grecia	55,6	32,3	10,7	3,9	2,8	13,1	3,4
Holanda	67,1	50,2	11,1	4,3	3,0	9,9	2,1
Hungría	50,0	39,9	17,1	5,3	2,7	6,5	2,8
Irlanda	66,8	47,8	18,5	6,5	3,0	5,6	3,1
Italia	59,5	31,4	9,6	3,2	1,7	4,5	1,9
Letonia	56,8	47,0	23,5	8,6	6,0	9,6	3,4
Luxemburgo	52,3	48,2	19,1	7,1	3,2	3,3	4,2
Macedonia	65,1	49,4	24,4	3,0	3,1	5,9	2,3
Noruega		56,1	6,1	2,3	3,3	6,5	1,6
Polonia	55,9	43,7	22,4	5,7	3,5	5,9	2,7
Portugal	66,0	44,0	18,7	5,6	4,0	7,0	3,2
Rumania	71,6	43,7	31,1	6,1	5,1	7,5	3,3
Eslovaquia	56,3	45,8	18,8	6,5	3,4	5,7	5,4
Eslovenia	61,3	43,0	10,0	3,2	2,8	4,2	1,8
España	49,5	42,7	6,1	2,1	3,6	7,7	1,6
Suecia	61,3	55,1	10,1	4,8	2,6	5,2	2,7
Suiza	55,3	49,6	9,5	4,6	2,8	11,3	1,7
Reino Unido	66,1	49,3	9,4	4,0	2,9	5,3	2,3
Europa	59,0	44,9	14,9	4,8	3,1	6,6	2,6

Fuente: GEM 2015

APENDICE 2

EL CUESTIONARIO NES (PREGUNTAS CERRADAS)

Los siguientes ítems sirven para evaluar las **condiciones nacionales** que configuran el ecosistema emprendedor de **su país** y que influyen en su resultado final en términos de actividad emprendedora. Marque la opción que, en cada ítem, le parece que mejor refleja la situación actual, en una escala que va de **1 = completamente falso (CF)** a **9 = completamente cierto (CC)**, pasando por **5 = ni cierto ni falso (NC/NF)**, siendo **97 = No sabe** y **98 = no aplicable (NA)**. Las evaluaciones se refieren siempre a su país en conjunto.

TÓPICO A: Apoyo financiero		CF				NC/NF				CC	NS	NA
En mi país...												
A01	Los emprendedores disponen de suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
A02	Hay suficientes medios de financiación procedentes de entidades financieras privadas para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
A03	Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
A04	Es bastante común el obtener financiación proporcionada por inversores informales (familiares, amigos, compañeros de trabajo y similares) personas privadas (que no poseen parte de las empresas en que invierten) para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
A05	Hay suficiente oferta de financiación procedente de Asociaciones profesionales de Ángeles inversionistas para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
A06	Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
A07	La salida a bolsa es un recurso habitualmente utilizado para proporcionar financiación para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
A08	Es bastante común el obtener financiación procedente de prestamistas privados tipo "crowdfunding" para las empresas nuevas y en crecimiento.											
TÓPICO B: Políticas gubernamentales		CF				NC/NF				CC	NS	NA
En mi país...												
B01	Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
B02	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política del gobierno estatal.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
B03	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política de las administraciones autonómicas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98

B04	Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
B05	Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
B06	Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
B07	Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento NO representa una especial dificultad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
TÓPICO C: Programas gubernamentales En mi país...		CF				NC/ NF				CC	NS	NA
C01	Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un solo organismo público. (Ventanilla única).	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
C02	Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
C03	Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
C04	Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
C05	Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
C06	Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98

APÉNDICE 2

TÓPICO D: Educación y formación emprendedora		CF				NC/ NF				CC	NS	NA
En mi país...												
D01	En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
D02	En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
D03	En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
D04	Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
D05	La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
D06	Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
TÓPICO E: Transferencia de I+D		CF				NC/ NF				CC	NS	NA
En mi país...												
E01	Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
E02	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
E03	Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
E04	Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
E05	La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98

E06	Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
TÓPICO F: Infraestructura comercial y profesional En mi país...		CF				NC/ NF				CC	NS	NA
F01	Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
F02	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
F03	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
F04	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
F05	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
TÓPICO G: Apertura del Mercado interno En mi país...		CF				NC/ NF				CC	NS	NA
G01	Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
G02	Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
G03	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
G04	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98

APÉNDICE 2

G05	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
G06	La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
TÓPICO H: Infraestructura física y de servicios En mi país...		CF				NC/ NF				CC	NS	NA
H01	Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
H02	No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
H03	Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
H04	Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc.).	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
H05	Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
TÓPICO I: Normas sociales y culturales En mi país...		CF				NC/ NF				CC	NS	NA
I01	Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
I02	Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
I03	Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
I04	Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98

I05	Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
TÓPICO S: Emprendimiento social En los siguientes ítems las organizaciones sociales civiles incluyen ONGs, sindicatos, organizaciones religiosas, movimientos de apoyo a inmigrantes, fundaciones y similares En mi país...		CF				NC/NF				CC	NS	NA
S01	La gente en situación de pobreza no puede confiar en el gobierno o en las organizaciones sociales civiles	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
S02	Se pueden identificar muchas empresas que cubren necesidades básicas de la población necesitada que, generalmente, son cubiertas por el gobierno y las organizaciones sociales civiles en otros países	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
S03	Generalmente, las empresas tienden a resolver de manera más efectiva los problemas sociales, medioambientales y comunitarios, comparando con la gestión del gobierno y de las organizaciones sociales civiles sobre los mismos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
S04	Las asociaciones y grupos de Emprendedores suelen ir contra las regulaciones (leyes) existentes que perjudican a determinados grupos de la población o al medioambiente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
S05	El gobierno muestra una buena capacidad para reunir a emprendedores potenciales, emprendedores y organizaciones sociales civiles en torno a proyectos específicos de índole social, ambiental o comunitario	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
S06	Los consumidores presionan a las empresas para que hagan frente a las necesidades sociales y medioambientales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
S07	Hay suficiente financiación pública y privada para empresas nuevas y en crecimiento que se implican en la resolución de problemas sociales y medioambientales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98
S08	Los medios de comunicación prestan mucha atención a las empresas nuevas y en crecimiento que combinan la consecución de beneficios con la producción de impactos positivos en temas sociales y medioambientales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	97	98



ISBN 978-1-93924-218-1



9 781939 242181

Todos los derechos de esta publicación están reservados, no pudiendo por lo tanto ser reproducida en su totalidad o en parte, grabada o transmitida de ninguna manera por cualquier sistema de recuperación de información, por cualquier medio mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, digital, fotocopiado o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de los autores.