



Global Entrepreneurship Monitor GEM 2013

Informe Nacional de Puerto Rico



UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO
UPR



 **BANCO
POPULAR®**

**ECHAR
PA'LANTE**



Global Entrepreneurship Monitor 2013: Informe Nacional de Puerto Rico

Autoras: Marinés Aponte
Universidad de Puerto Rico

Marta Álvarez
Universidad de Puerto Rico

Este informe es parte del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Los Informes Globales y Nacionales, así como los artículos científicos basados en datos del GEM están publicados en el portal en www.GEMconsortium.org. El presente informe y toda la información sobre el proyecto en Puerto Rico están también disponibles en <http://empresarismo.uprrp.edu/Gem.html>.

La interpretación de los resultados de este informe es responsabilidad única de las autoras, no del consorcio GEM.

Las autoras reconocen la pertinencia social y lingüística al nombrar la diferenciación de sexo, y su correlato en el género gramatical. Sin embargo, a fines de evitar la repetición constante en la redacción de este documento se optó por utilizar el género masculino en forma genérica al referirse a personas del género femenino y masculino.

Publicado por GEM Puerto Rico
PO Box 23332
San Juan, Puerto Rico 00931-3332

© Universidad de Puerto Rico

ISBN-13: 978-1503098060

ISBN-10: 1503098060

Fotos cortesía de Sergio H. Acuña García, www.sacuna.com



Equipo Nacional de Puerto Rico:

1. **Marinés Aponte, Ph.D., Investigadora Principal y Líder del equipo**
Catedrática
Departamento de Finanzas
Facultad de Administración de Empresas
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Río Piedras
marines.aponte@upr.edu

2. **Marta Álvarez, Ph.D., Co-investigadora Principal**
Catedrática
Instituto de Estadística y Sistemas Computadorizados de Información
Facultad de Administración de Empresas
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Río Piedras
marta.alvarez1@upr.edu

3. **Aida Lozada, CPA, ABD, Gerente de proyecto**
Directora
Programa de Desarrollo Empresarial
Facultad de Administración de Empresas
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Río Piedras
aida.lozada@upr.edu



Agradecimientos

El equipo GEM 2013 y el Programa de Desarrollo Empresarial de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, agradecemos a todas las personas que de una manera u otra hicieron posible la realización de este trabajo de investigación.

Valoramos el apoyo recibido del Dr. Paul Latortue, Decano de la Facultad de Empresas cuando se sometió la propuesta para realizar esta investigación, quien reconoció la importancia de la participación de Puerto Rico en el proyecto, y asignó los recursos necesarios para realizar el mismo. Agradecemos al Dr. Carlos Colón de Armas, Decano Interino actual, quien le dio continuidad al apoyo institucional. Agradecemos de manera especial a la Sra. Gloria Viscasillas, líder de la iniciativa Echar Pa'lante por reconocer el valor de este estudio para la discusión informada del emprendimiento en Puerto Rico. También le agradecemos la gestión de promover la aportación económica de Banco Popular de Puerto Rico para sufragar parte de los costos de la investigación. Reconocemos la participación de la Sra. Patricia Rodríguez, del Banco Popular de Puerto Rico, quién se interesó en el proyecto desde sus inicios, gestionó las primeras reuniones con la

Sra. Viscasillas, y tuvo una colaboración directa con Gaither International, compañía que efectuó la Encuesta a la Población Adulta.

Reconocemos y agradecemos además la valiosa aportación de los expertos en emprendimientos tradicionales y cooperativos encuestados, quienes aportaron su tiempo y conocimiento en torno al tema de la actividad emprendedora en Puerto Rico.

Agradecemos al Dr. Manuel Lobato su excelente y minuciosa revisión de este texto y el montaje del informe para su publicación final. Agradecemos también a Sergio Acuña por las fotos que ilustran este informe.

El deseo del Equipo GEM 2013 es que la abundante y valiosa información generada a través de este trabajo de investigación sirva de insumo a los investigadores de la actividad emprendedora en nuestras universidades. Asimismo, esperamos que sea de utilidad a aquellos que esbozan la política pública, en la búsqueda de respuestas y soluciones que propendan al desarrollo económico de Puerto Rico.





ÍNDICE

Resumen Ejecutivo	11
1. Introducción	15
2. Modelo GEM	17
3. Metodología	19
3.1 Encuesta a la Población Adulta	19
3.2 Encuesta a los Expertos Nacionales	20
4. Resultados de la Encuesta a la Población Adulta (APS)	23
4.1 Actitudes de la población adulta en torno a la actividad emprendedora	23
4.2 Actividad emprendedora	27
4.2.1 Actividad emprendedora temprana	27
4.2.2 Actividad emprendedora consolidada y cierre de emprendimientos	38
4.3 Aspiraciones de los emprendedores	41
4.3.1 Uso de la Tecnología	41
4.3.2 Crecimiento	42
4.3.3 Innovación	43
4.3.4 Internacionalización	44
4.4 Comparación de la actividad emprendedora: años 2007 y 2013	46
5. Resultados de la Encuesta a los Expertos Nacionales	49
5.1 Factores vinculados a emprendimientos	50
5.2 Emprendimientos cooperativos	53
5.3 Preguntas por factor	54
6. Actividad Emprendedora y Bienestar	71
6.1 Población Adulta	71
6.2 Expertos Nacionales	75
7. Conclusiones y recomendaciones	79

Lista de Gráficas y Figuras

Figura 1.	Modelo teórico GEM	17
Figura 2.	El Proceso Emprendedor	20
Gráfica 1.	Percepción de buenas oportunidades para emprender, capacidad para emprender y miedo al fracaso en América Latina y el Caribe, América del Norte y Puerto Rico	24
Gráfica 2.	Intención de la población (18-64 años) de emprender en los próximos tres años América Latina y el Caribe, América del Norte y Puerto Rico	25
Gráfica 3.	Percepción de ser emprendedor como buena selección de carrera, prestigio de empresario exitoso, y atención de los medios a la actividad emprendedora en América Latina y el Caribe, América del Norte y Puerto Rico	25
Gráfica 4.	Actividad Emprendedora Temprana (índice TEA) para todos los países participantes en GEM 2013	28
Gráfica 5.	Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para América Latina y el Caribe, América del Norte y Puerto Rico en el año 2013	29
Gráfica 6.	Actividad emprendedora naciente versus actividad emprendedora nueva en Puerto Rico, América Latina y el Caribe, y América del Norte	30
Gráfica 7.	Actividad Emprendedora Temprana (TEA): Necesidad versus Oportunidad para Puerto Rico, América Latina y el Caribe, América del Norte	32
Gráfica 8.	Porcentaje de cada género que forma parte del TEA	34
Gráfica 9.	Porcentaje de cada grupo de edad que forma parte del TEA	34
Gráfica 10.	Porcentaje de cada nivel educativo que forma parte del TEA, por región geográfica	35
Gráfica 11.	Porcentaje de cada nivel de ingreso anual que forma parte del TEA, por región geográfica	37
Gráfica 12.	Razones para el cierre de emprendimientos (%)	40
Gráfica 13.	Expectativa de generación de empleos en los próximos cinco años según los emprendedores del TEA	42
Gráfica 14.	Innovación y competencia según los emprendedores del TEA	44
Gráfica 15.	Internacionalización (exportación) de los emprendimientos del TEA	41
Gráfica 16.	Comparación de la valoración media de los expertos encuestados en Puerto Rico entre los años 2005, 2007 y 2013	45
Gráfica 17.	Puntuación media para las preguntas de bienestar en la población empleada y auto-empleada de Puerto Rico	72
Gráfica 18.	Puntuación media para las preguntas de satisfacción con el empleo en la población empleada y auto-empleada de Puerto Rico	72
Gráfica 19.	Puntuación media estandarizada de la “Escala de Satisfacción con la Vida” de la población empleada y auto-empleada de Puerto Rico	73
Gráfica 20.	Puntuación media estandarizada de la “Escala de Satisfacción con la Vida” de los emprendedores por género y motivación	74
Gráfica 21.	Bienestar: comparación de la valoración media entre los expertos en emprendimientos tradicionales y cooperativos por pregunta	75

Lista de Cuadros

Cuadro 1. Actitudes y percepciones de la población adulta hacia la actividad emprendedora y el emprendedor en Puerto Rico para los años 2007 y 2013	27
Cuadro 2. Actividad emprendedora naciente versus actividad emprendedora nueva, por región geográfica	30
Cuadro 3. Actividad emprendedora naciente como proporción de la actividad emprendedora nueva	31
Cuadro 4. Actividad Emprendedora Temprana (TEA): Necesidad versus Oportunidad	32
Cuadro 5. Porcentaje de cada género que pertenece al TEA	33
Cuadro 6. Porcentaje de la población activa en actividad emprendedora temprana (TEA) que tiene por lo menos grado de Escuela Superior	36
Cuadro 7. Tipo de emprendimiento en el índice TEA en Puerto Rico	37
Cuadro 8. Tasa de empresas consolidadas y cierre de emprendimientos por región geográfica	38
Cuadro 9. Tipo de emprendimiento en actividad emprendedora consolidada en Puerto Rico	39
Cuadro 10. Uso de la tecnología en emprendimientos del TEA y empresas consolidadas	41
Cuadro 11. Nivel de innovación de los productos de los emprendimientos en Puerto Rico	43
Cuadro 12. Nivel de competencia de los emprendimientos en Puerto Rico	43
Cuadro 13. Internacionalización de los emprendimientos en Puerto Rico	45
Cuadro 14. Comparación de la actividad emprendedora en Puerto Rico para los años 2007 y 2013	46
Cuadro 15. Descripción de los Factores Condicionantes del Entorno	49
Cuadro 16. Valoración media de los expertos nacionales en Puerto Rico, América Latina y el Caribe y América del Norte	50
Cuadro 17. Comparación de la valoración media de los expertos encuestados en Puerto Rico entre los años 2005, 2007 y 2013	51
Cuadro 18. Comparación de la valoración media entre los expertos en factores condicionantes del entorno empresarial y cooperativo	53
Cuadro 19. Disponibilidad de financiamiento: comparación de la valoración media entre los expertos en por pregunta	54
Cuadro 20. Políticas gubernamentales - prioridad y apoyo: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	55
Cuadro 21. Políticas gubernamentales - burocracia, impuestos y regulaciones: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	56
Cuadro 22. Educación para el emprendimiento: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	57

Cuadro 23. Investigación, desarrollo y comercialización: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	58
Cuadro 24. Infraestructura comercial y legal: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	59
Cuadro 25. Apertura del mercado interno: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	60
Cuadro 26. Acceso a infraestructura física: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	61
Cuadro 27. Normas sociales y culturales: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	62
Cuadro 28. Percepción de oportunidades: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	62
Cuadro 29. Habilidades para emprender: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	63
Cuadro 30. Motivación para emprender: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	64
Cuadro 31. Legislación de propiedad intelectual: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	64
Cuadro 32. Apoyo a la mujer emprendedora: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	65
Cuadro 33. Apoyo para emprendimientos de rápido crecimiento: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	66
Cuadro 34. Innovación: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	67
Cuadro 35. Recomendaciones de los expertos para impulsar el emprendimiento en el país	81
Cuadro 36. Recomendaciones de los expertos para impulsar el emprendimiento cooperativo en el país	82

Resumen Ejecutivo

El *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) es el estudio longitudinal más importante a nivel mundial sobre actividad emprendedora. Este proyecto académico internacional comenzó en 1999 y quince años después cuenta con la participación de 70 países. Puerto Rico participó en 2005 y 2007, pero esta es la primera vez que se realiza el estudio de forma completa y se publica un informe nacional. En el informe se presenta una gran cantidad de datos que permiten analizar la actividad emprendedora de Puerto Rico en el 2013 y hacer comparaciones con otras regiones geográficas.

GEM define lo que constituye la actividad emprendedora de manera amplia. Incluye los emprendimientos formales, los informales y los que están en una etapa de actividad temprana así como los nuevos y los consolidados. Cada año se analizan los factores del entorno que tienen influencia sobre la actividad emprendedora, a través de una encuesta a expertos, y se recoge información sobre las experiencias y percepciones de la población del país en torno a las actividades emprendedoras, a través de una encuesta a la población adulta. En 2013 se encuestó a una muestra de 2,000 adultos de Puerto Rico, en encuestas casa por casa, y a 36 expertos en factores vinculados a emprendimiento. Además se realizó un proyecto piloto de estudiar la actividad emprendedora cooperativa, a propuesta del propio equipo de Puerto Rico, extendiendo la encuesta a 27 expertos adicionales en emprendimiento cooperativo.

El 53 por ciento de la población encuestada en Puerto Rico entiende que tiene la habilidad y el conocimiento necesario para emprender, pero sólo el 28.3 por ciento considera que existen buenas oportunidades para hacerlo. Esta proporción es reducida, en América Latina y el Caribe y en América del Norte más de la mitad de la población encuestada indica que hay buenas oportunidades para emprender. En cualquier caso, el 13.1 por ciento de los encuestados en Puerto Rico expresó que tiene intención de emprender en los próximos tres años.

Emprender sólo es considerado como una buena selección de carrera profesional por el 17.9 por ciento de los encuestados, el porcentaje más bajo de todos los países participantes en GEM 2013. No obstante, el 50.1 por ciento opina que el empresario exitoso goza de prestigio en la sociedad puertorriqueña.

GEM presta particular atención a la actividad emprendedora temprana, que incluye tanto a emprendedores nacientes (aquellos que han realizado alguna gestión para crear una empresa o que tienen una empresa nueva que todavía no paga salarios) como a emprendedores nuevos, definidos como los que tienen empresas con menos de tres años y medio de vida. El 6.6 por ciento de la población encuestada en Puerto Rico cualifican como emprendedores nacientes, y el 1.8 por ciento tienen una actividad emprendedora nueva. En conjunto, componen una tasa de actividad emprendedora temprana (TEA, por sus siglas en inglés) del 8.3 por ciento. Esta tasa es relativamente baja en el contexto internacional, y sitúa a Puerto Rico en la posición número 15 de los 16 países americanos que participan en GEM 2013. Lo más preocupante es que la relación entre la proporción de población con actividad emprendedora naciente y la actividad emprendedora nueva es muy dispar, mucho más que en otros países, lo que significa que el número de empresas que se consolidan a partir de los emprendimientos nacientes es muy reducido.

El 42.9 por ciento de los encuestados con actividades emprendedoras tempranas dicen haber iniciado esta actividad para aprovechar una buena oportunidad que identificaron. El 21.5 por ciento la comenzaron por necesidad. Las actividades emprendedoras tempranas son más frecuentes entre los hombres (11%) que entre las mujeres (6%). Por otro lado, los emprendedores en Puerto Rico se concentran en los grupos de edad por debajo de 45 años, siendo el grupo de 35 a 44 años el que más proporción de emprendedores tiene (12.3%). En cuanto a

su nivel educativo, el grupo de encuestados con experiencia graduada tienen la mayor proporción de personas con actividades emprendedoras tempranas (10.2%). Aunque en casi todos los grupos de edad, niveles educativos y niveles de ingreso la actividad emprendedora temprana es menor en Puerto Rico que en América Latina y el Caribe o América del Norte, entre los jóvenes de 18 a 24 años y los graduados de universidad se observan proporciones parecidas a las de los países de América del Norte.

Por su parte, la actividad emprendedora consolidada, que se refiere a las iniciativas empresariales que llevan más de tres años y medio, es también reducida en Puerto Rico. El 2.0 por ciento de los encuestados indicaron ser dueños de una empresa con al menos esa trayectoria de tiempo, frente al 7.7 por ciento en América Latina y el Caribe y el 8.0 por ciento en América del Norte. Además, el 1.8 por ciento de los encuestados en Puerto Rico indicaron que habían cerrado su empresa en los doce meses previos a la encuesta, en la mayoría de los casos por razones personales o porque el negocio no era rentable.

El perfil de las empresas en Puerto Rico, según se refleja de la encuesta a la población realizada, es el de entidades con escaso uso de nuevas tecnologías (82 por ciento de las empresas consolidadas y 76 por ciento de las nuevas no las usan), con una expectativa modesta de creación de empleos (el 84.7 por ciento de las empresas nuevas no esperan crear más de 5 empleos en los próximos cinco años), y con cierto acceso a los mercados de exportación (el 46.9 por ciento de las empresas nuevas exportan, aunque sólo el 10 por ciento tiene más de la cuarta parte de sus clientes fuera de Puerto Rico). El 40.8 por ciento de los emprendedores nuevos indican que pocas o ninguna empresa ofrecen el mismo producto que ellos, y el 34.8 por ciento considera que sus productos introducen algún grado de innovación. Estos indicadores están por debajo de los observados en América Latina y el Caribe, y sobre todo en América del Norte.

Los expertos consultados parecen considerar, en términos generales, que los factores del entorno no contribuyen al

desarrollo de las iniciativas empresariales. La carga de los impuestos en Puerto Rico y la reglamentación relacionada con el emprendimiento constituyen el factor peor valorado por los expertos, junto al de la educación para el emprendimiento en la escuela primaria y secundaria. También preocupa a los expertos la disponibilidad de financiamiento. Aunque en América Latina y el Caribe y en América del Norte también se llama la atención sobre estos factores, la valoración en Puerto Rico es significativamente más baja, y se ha reducido en relación a los resultados de 2005 y 2007. El único factor valorado positivamente por los expertos es el de facilidad de acceso a los recursos físicos y de comunicaciones, que también es el que recibe máximas puntuaciones en otros países.

En cuanto a los emprendimientos cooperativos, los expertos valoran mejor el acceso a recursos físicos y de comunicaciones, y son menos pesimistas en relación a la disponibilidad de financiamiento y a los impuestos y reglamentaciones.

Como tema especial GEM abordó en 2013 la actividad emprendedora y el bienestar, en términos de la satisfacción de la población con su vida y empleo. En este aspecto particular, Puerto Rico ofreció las respuestas más altas entre todos los países participantes. En una escala de 1 a 5, siendo 5 el máximo, la población encuestada en Puerto Rico puntuó en promedio 4.21 su contestación a la pregunta “Estoy satisfecho con mi vida”. Tanto en Puerto Rico como a nivel internacional los dueños de negocios consolidados dicen estar más satisfechos con su vida que los que tienen actividades emprendedoras tempranas, y sobre todo que la población empleada en general.

Los resultados expuestos en este informe aportan a la identificación de áreas que es necesario atender en Puerto Rico para promover la actividad emprendedora. En el momento que atraviesa el país es crítico provocar un cambio de paradigma y dar prioridad a la actividad emprendedora local.



1. Introducción

El proyecto de investigación Global Entrepreneurship Monitor (GEM) fue conceptualizado en el año 1997 por los académicos Michael Hay del London Business School y Bill Bygrave de Babson College. El primer estudio se llevó a cabo en el 1999 con la participación de diez (10) países: Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido, Estados Unidos, Dinamarca, Finlandia e Israel. Desde entonces, el estudio se ha realizado anualmente integrando en cada período un mayor número de países participantes. A lo largo de quince años GEM ha medido la actividad emprendedora en 104 economías de distintos niveles de desarrollo y es ampliamente reconocido como el estudio longitudinal más importante a nivel mundial en actividad emprendedora.¹

GEM fue diseñado para realizar una evaluación amplia de la actividad emprendedora a nivel internacional, de una manera rigurosa con metodología armonizada. El enfoque al tema es uno holístico que integra no solo la actividad emprendedora en cada país participante, sino las actitudes, aspiraciones y perfiles de aquellos que llevan a cabo los emprendimientos, así como los factores del entorno macroeconómico que ejercen influencia sobre éstos. El estudio longitudinal provee información y medidas armonizadas de:

- actitudes de la población hacia la actividad emprendedora y el emprendedor
- actividad emprendedora en distintas fases
- características de los individuos que participan en las distintas fases de la actividad emprendedora
- características de los emprendimientos
- aspiraciones que los emprendedores tienen para sus emprendimientos en términos de crecimiento, exportación, innovación, etc.
- factores del entorno que promueven u obstaculizan la actividad emprendedora.

Esta información permite hacer comparaciones entre países, regiones y niveles de desarrollo económico, lo que

viabiliza y promueve la formulación de políticas públicas efectivas para el estímulo de la actividad emprendedora. Previo al desarrollo de GEM, el estudio en torno a la actividad emprendedora enfrentaba la gran limitación empírica de no poder integrar al análisis observaciones comparadas entre países, debido a que no existía una base de datos armonizada internacionalmente. Dado el alto interés de los gobiernos en desarrollar e implantar política pública cónsona con la actividad emprendedora y el desarrollo económico, esa limitación representaba un obstáculo significativo que ha sido superado por GEM.

Para realizar este complejo proyecto de investigación de manera coordinada se requiere que cada país participante tenga: (1) un equipo de investigadores pertenecientes a una institución académica y (2) una empresa (*“vendor”*) reconocida que lleve a cabo la encuesta a la población. Además, un equipo internacional se encarga de supervisar y aprobar el diseño muestral, ofrecer apoyo técnico y armonizar los datos de los equipos nacionales. GEM produce cada año un informe internacional y el equipo de cada país produce el informe nacional correspondiente. Estos documentos están disponibles al público en la página <http://www.gemconsortium.org>.

Puerto Rico ha participado en el GEM en los años 2005, 2007 y 2013. En el año 2005 se convirtió en el primer país caribeño en entrar al proyecto. Ese año la participación fue parcial, debido a limitaciones de financiamiento, y se produjo el Informe Especial sobre Política Pública, Puerto Rico 2005². En los años 2007 y 2013 la participación fue completa, aunque según el mejor conocimiento del equipo GEM 2013, en 2007 no se publicó un informe nacional de Puerto Rico³. Este es, por tanto, el primer Informe Nacional de Puerto Rico en GEM que presenta los resultados de la investigación completa. Este año además, consciente de la importancia del rol de las cooperativas en la creación de puestos de trabajo dignos, la reducción de la pobreza y la inclusión social, el equipo de Puerto Rico le propuso al consorcio GEM ampliar una de las partes del estudio para incluir la actividad emprendedora cooperativa, un enfoque



novel. La propuesta fue aceptada con gran interés. El proyecto piloto se llevó a cabo este año 2013, con la participación de expertos en emprendimientos cooperativos en Puerto Rico. Este informe incluye los resultados comparados del emprendimiento tradicional con el cooperativo.

El informe está estructurado en siete secciones o capítulos. Después de la introducción, el capítulo dos presenta el modelo conceptual del GEM. En la sección tres se expone la

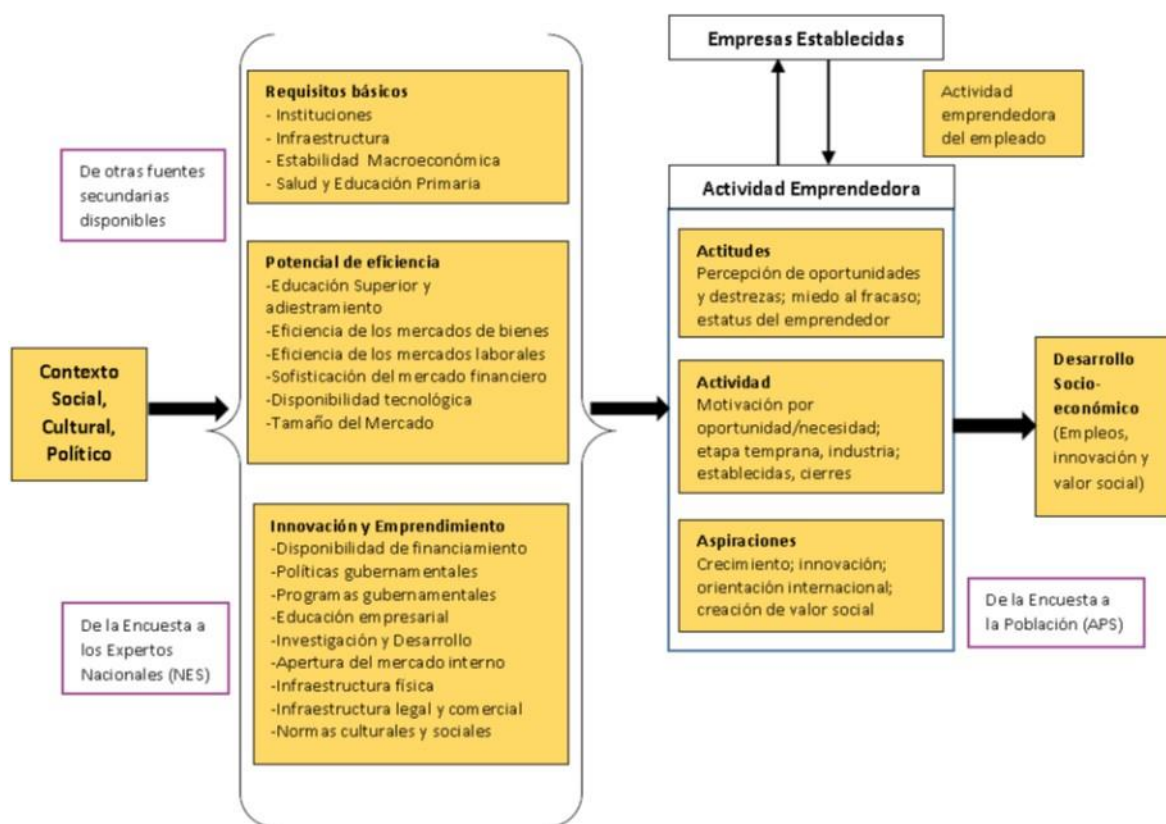
metodología del estudio, donde se explican las dos partes principales del proyecto de investigación: la encuesta a la población adulta y la encuesta a los expertos nacionales. La sección cuatro presenta los resultados de la encuesta a la población adulta y en la cinco se exponen los resultados de la encuesta a los expertos nacionales. La sección seis expone el tema especial del 2013: Emprendimiento y Bienestar. El informe termina con el capítulo de conclusiones.

2. Modelo GEM

GEM define lo que constituye la actividad emprendedora de manera amplia. En la misma se incluyen las iniciativas de emprendimientos formales e informales. Estos emprendimientos pueden encontrarse en la etapa de actividad temprana, según se define en la sección 3.1 de este informe, o tratarse de emprendimientos establecidos.

Se consideran tanto los emprendimientos que generan empleo propio como los que se desarrollan bajo la diversidad de estructuras organizacionales. La expansión de un negocio establecido ya bien sea por un individuo, un grupo o por una empresa también es considerada actividad emprendedora para efectos del GEM.

Figura 1. Modelo teórico GEM



Fuente: Informe Global GEM 2013

El modelo conceptual en el cual se basa el estudio GEM está fundamentado en la amplia literatura disponible sobre el tema. Según ilustra la Figura 1, el punto de partida para el análisis de la actividad emprendedora de una economía es su contexto socio cultural y político. Este contexto ejerce influencia favorable o limitante hacia la actividad emprendedora. Según se observa en la figura en la parte izquierda inferior, el modelo GEM identifica nueve (9) factores condicionantes de la actividad emprendedora en cada entorno, que se valoran a base de una encuesta que se realiza a expertos en la actividad emprendedora de cada país. Otros aspectos del entorno que se identifican en la parte superior izquierda del diagrama, tales como su contexto institucional e infraestructura, se toman en consideración en el estudio utilizando fuentes de datos secundarios.

El contexto influencia el perfil de la actividad emprendedora de la economía bajo consideración. Este perfil lo constituyen: 1) las actitudes de la población (percepción de

buenas oportunidades y destrezas para emprender, miedo al fracaso, prestigio del emprendedor en esa sociedad), 2) la actividad emprendedora temprana y 3) las aspiraciones de los emprendedores con respecto a sus emprendimientos en aspectos como crecimiento esperado, creación de empleos, innovación, entre otros.

En la parte derecha superior de la figura se puede apreciar que el contexto también afecta la actividad emprendedora establecida. Los datos que cuantifican dichas experiencias y percepciones se obtienen de la encuesta a la población adulta del estudio. La combinación de estos factores incide en el desarrollo socioeconómico del país. Este modelo permite realizar un análisis amplio e integrado del nivel de actividad emprendedora de un país, tomando en consideración la diversidad de factores que ejercen influencia sobre ésta. La clasificación de los países participantes por región geográfica y nivel de desarrollo económico, enriquece la posibilidad de establecer comparaciones dirigidas a la creación de políticas públicas.

3. Metodología

En el estudio GEM cada país lleva a cabo dos encuestas. La primera es la Encuesta a la Población Adulta (APS por sus siglas en inglés: Adult Population Survey), que se realiza a una muestra probabilística representativa de un mínimo de 2,000 adultos de entre 18 y 64 años de edad. En Puerto Rico, esta encuesta la llevó a cabo la corporación Gaither International Inc. entre los meses de mayo y septiembre de 2013. GEM requiere que esta encuesta la realice una compañía reconocida dedicada a este tipo de estudio en el país. Los datos se recopilaron casa por casa (“face to face”) en toda la Isla, utilizando un diseño muestral aprobado por GEM, que incluyó la consideración de la distribución geográfica, de género y edad de nuestra población.

La segunda encuesta que compone el estudio se realiza a los expertos en factores vinculados a la actividad emprendedora en cada país (NES por sus siglas en inglés: National Experts Survey). Esta encuesta se realiza a una muestra no probabilística de al menos 36 expertos nacionales distribuidos entre los 9 factores condicionantes de la actividad emprendedora. A través de esta encuesta se obtienen opiniones comprehensivas en torno a los factores que impactan positiva y negativamente el emprendimiento en cada economía. Según se expuso en la introducción de este informe, esta encuesta también se realizó a expertos en emprendimientos cooperativos en Puerto Rico.

3.1 Encuesta a la Población Adulta (APS)

De la encuesta a la población adulta se calcula el índice de actividad emprendedora temprana (TEA por sus siglas en inglés), una de las medidas más citadas del GEM. La Figura 2 describe el proceso de emprendimiento de acuerdo al GEM. Se observa que la población de un país se compone de emprendedores potenciales con percepciones particulares

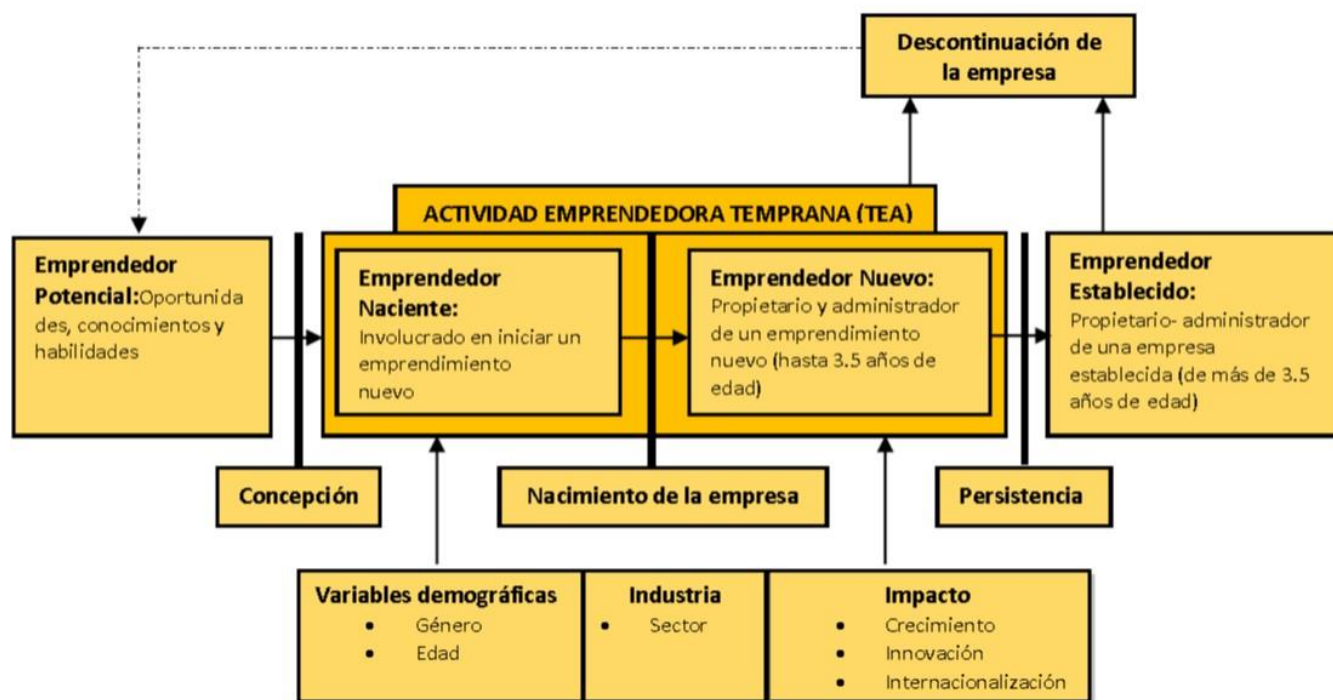
de las oportunidades, capacidades y prestigio en torno al proceso de emprender. De estos emprendedores potenciales, sólo algunos inician actividad emprendedora. El TEA representa el porcentaje de la población adulta, según la encuesta realizada, que está llevando a cabo actividad emprendedora temprana. Ésta está distribuida entre los emprendimientos nacientes y los nuevos. Los emprendedores nacientes son aquellos que realizan alguna gestión para la creación de un emprendimiento nuevo, o que tienen una empresa nueva que no ha pagado salarios por más de tres meses.

Considerando la complejidad del inicio o creación de una empresa, los emprendedores nacientes no necesariamente llegan a la próxima fase. Los emprendedores nuevos son los dueños-gerentes de empresas nuevas, definidas por GEM como las que pagan salarios y tienen entre tres meses y tres años y medio de vida⁴.

El TEA se distingue entre el TEA de necesidad y el TEA de oportunidad. En el primero se incluye a los emprendedores que comienzan una empresa porque no tienen otras opciones de trabajo y necesitan una fuente de ingreso. El TEA de oportunidad incluye a aquellas personas que inician una actividad emprendedora porque identifican una buena oportunidad.

El GEM también explora la actividad emprendedora consolidada. Este es el porcentaje, según la encuesta realizada, de personas que indicaron que son dueños de empresas que tienen más de tres años y medio de vida. Según se observa en la figura, esta actividad emprendedora no es parte del TEA. En la parte superior derecha de la figura se observa la discontinuación de los negocios. Este es el porcentaje de la población, según la encuesta realizada, que ha tenido que cerrar la operación de sus empresas en los 12 meses previos a la encuesta. Éstos vuelven a ser emprendedores potenciales.

Figura 2. El Proceso Emprendedor



Fuente: Informe Global GEM 2013

3.2 Encuesta a los Expertos Nacionales

Los expertos nacionales en factores vinculados a emprendimientos, tanto tradicionales como cooperativos, se seleccionaron en función de su reputación y experiencia. Las muestras consisten de dos grupos con trasfondos diversos. Para el grupo de expertos en emprendimientos tradicionales, se seleccionaron cuatro personas de cada uno de los factores condicionantes del entorno, para un total de treinta y seis expertos. Debido a que el sector cooperativo es más reducido, la muestra de este grupo consiste en tres expertos de cada factor condicionante para un total de

veintisiete expertos. Por lo menos el 25 por ciento de cada muestra son emprendedores. Para cada uno de los nueve factores, el cuestionario tiene entre 5 y 7 afirmaciones que los expertos debían valorar utilizando una escala Likert de cinco valores. Los nueve factores se detallan en la sección 5.1. Estos factores condicionantes ejercen influencia sobre el nivel de actividad empresarial en el país ya sea favorablemente o negativamente.



4. Resultados de la Encuesta a la Población Adulta (APS)

En las próximas secciones se presentan los resultados de la encuesta a la población adulta (18-64 años) a una muestra de residentes de Puerto Rico. La mayor parte de los resultados son comparados con los resultados del APS de los países participantes en GEM 2013 de dos regiones geográficas: 1) América Latina y el Caribe, y 2) América del Norte. Los siguientes catorce países de América Latina y el Caribe participaron en GEM 2013: Argentina, Brasil, Barbados, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Jamaica, México, Panamá, Perú, Surinam, Uruguay y Trinidad y Tobago. De América del Norte participaron Estados Unidos y Canadá.

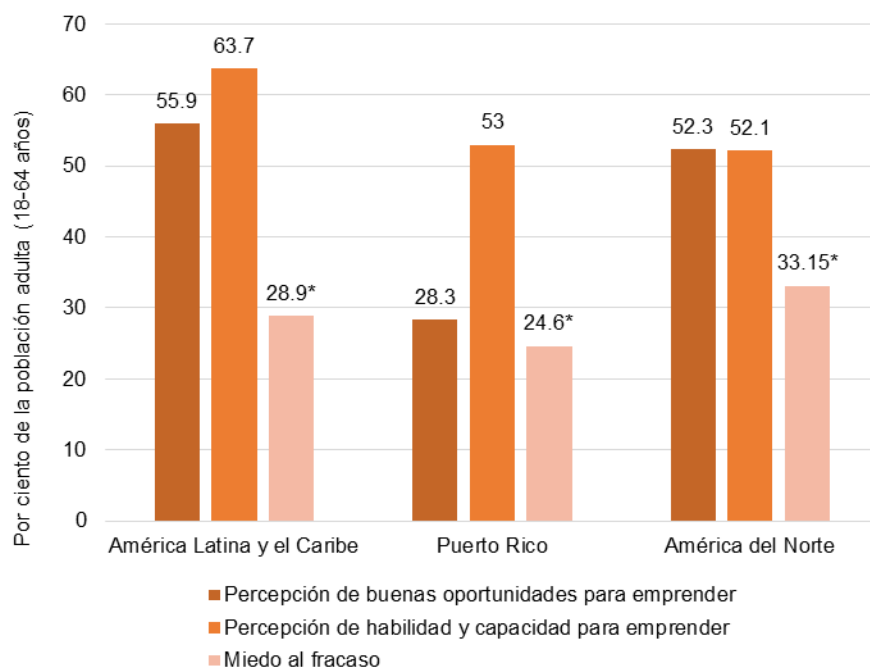
En el Informe Global GEM 2013, Puerto Rico fue incluido en la región geográfica de América del Norte. En el informe se reconoce que Puerto Rico comparte muchas características de países latinoamericanos y caribeños. No obstante, se incluyó en la región norteamericana por su relación política con Estados Unidos. Esta decisión no fue consultada o avalada por el equipo de Puerto Rico. Para propósitos del análisis en este informe, se segregó la información de Puerto Rico y se presentan sus resultados individualmente. Por tanto, los promedios de la región norteamericana presentados en este informe se calculan con los datos sólo de Estados Unidos y Canadá. En el Informe Global GEM 2013, estos promedios se calculan utilizando los datos de Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico. Esto implica que los resultados de la región norteamericana presentados en este informe son distintos a los presentados en el Informe Global GEM 2013.

4.1 Actitudes de la población adulta en torno a la actividad emprendedora

La Gráfica 1 a continuación presenta los resultados de la encuesta a la población adulta en torno a su percepción de la existencia de buenas oportunidades para emprender, habilidad para emprender y miedo al fracaso. Las primeras dos preguntas se formularon al total de la muestra encuestada, ya que según se explicó anteriormente, todos los residentes de un país son sus emprendedores potenciales. La pregunta en torno al miedo a fracasar en la actividad emprendedora se realizó sólo al grupo que percibe que hay buenas oportunidades para emprender.

En la gráfica se observa que en Puerto Rico el 53 por ciento de los encuestados respondió que tienen la habilidad y el conocimiento necesario para emprender. Este porcentaje está muy cercano a la media de la región de América del Norte (52.1%), aunque es menor que el de la media de la región de América Latina y Caribe (63.7%). La percepción de capacidad para emprender relativamente positiva de nuestra población contrasta con la percepción en torno a las buenas oportunidades disponibles para emprender. Solo el 28.3 por ciento de la población puertorriqueña encuestada indicó que existen buenas oportunidades para emprender. A diferencia nuestra, en el caso de la región de América del Norte, la percepción de existencia de buenas oportunidades (52.3%) es casi igual a la percepción de capacidad. En América Latina y Caribe, la percepción de buenas oportunidades es ligeramente más alta en promedio (55.9%) que en América del Norte, aunque menor que su percepción de capacidad (63.7%). Resulta interesante que en la variable de percepción de buenas oportunidades para emprender, el resultado de Puerto Rico es aproximadamente la mitad de la media de las otras dos regiones, por lo que se resalta como variable a la que hay que prestar atención.

Gráfica 1. Percepción de buenas oportunidades para emprender, capacidad para emprender y miedo al fracaso en América Latina y el Caribe, América del Norte y Puerto Rico.

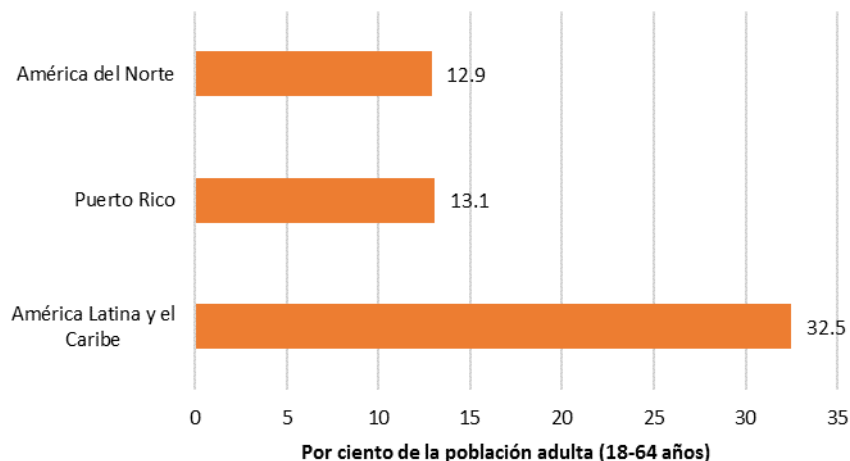


* Sobre el total de personas que perciben buenas oportunidades para emprender

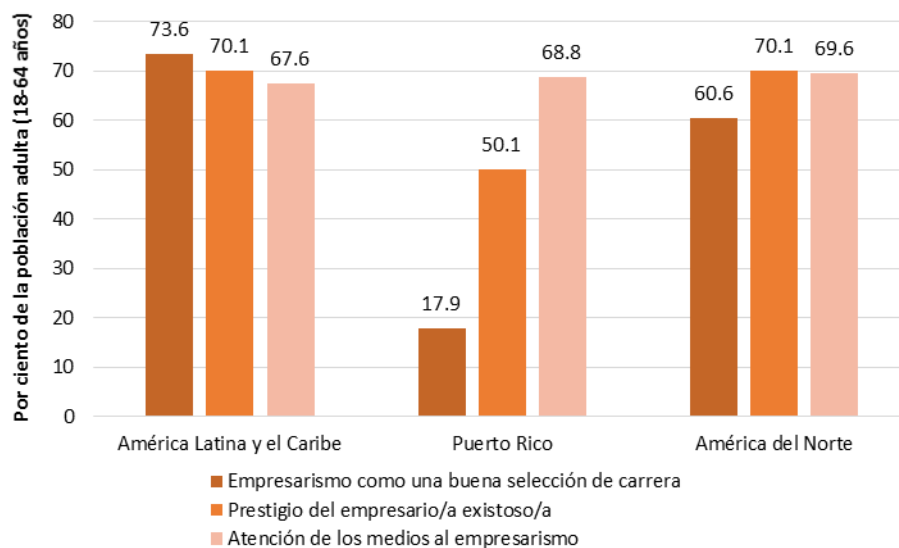
Con respecto al miedo al fracaso, se observa que de las personas que perciben que hay buenas oportunidades para emprender, el miedo a fracasar en el emprendimiento es menor en Puerto Rico (24.6%) que los promedios de las regiones de América del Norte (33.15%) y América Latina y Caribe (28.9%). Por tanto, de acuerdo a los resultados presentados en esta gráfica, para la población puertorriqueña la variable que más limita la actividad emprendedora es la percepción modesta con respecto a la existencia en nuestro entorno de buenas oportunidades para emprender. La Gráfica 2 presenta los resultados de la encuesta a la población adulta (APS) en torno a la intención de emprender en los próximos tres años. El 13.1 por ciento de la población puertorriqueña encuestada expresó que tiene la intención de emprender en los próximos tres años. Este porcentaje es casi el mismo que el porcentaje

promedio de la región de América del Norte. Este resultado es interesante ya que según se observó en la gráfica anterior, la percepción de habilidad de la población en ambas regiones es muy similar pero la percepción de buenas oportunidades empresariales en América del Norte casi duplica la de Puerto Rico. Ello crearía la expectativa de que la intención de emprender en los próximos tres años en América del Norte fuese mayor que en Puerto Rico. En el caso de América Latina y el Caribe, el porcentaje promedio que expresó intención de emprender es mucho más alto (32.5%) que en Puerto Rico y América del Norte. Ello resulta coherente con los resultados anteriores ya que en esta región tanto la percepción de capacidad como la de buenas oportunidades son más altas que en Puerto Rico y en América del Norte.

Gráfica 2. Intención de la población (18-64 años) de emprender en los próximos tres años América Latina y el Caribe, América del Norte y Puerto Rico



Gráfica 3. Percepción de ser emprendedor como buena selección de carrera, prestigio del empresario exitoso, y atención de los medios a la actividad emprendedora en América Latina y el Caribe, América del Norte y Puerto Rico



La Gráfica 3 presenta los resultados de la percepción de la población adulta encuestada en torno a ser emprendedor como buena selección de carrera, el prestigio del cual goza el emprendedor exitoso en la sociedad, y la atención de los medios a la actividad emprendedora en la sociedad.

La percepción de la comunidad en torno al proceso de emprender cobra relevancia en la medida en que ejerce influencia sobre la predisposición de un determinado grupo por asumir la conducta emprendedora. Las personas estarán más motivadas y se sentirán más capaces de

comenzar una actividad emprendedora nueva en la medida en que el entorno social valore dicha actividad y tengan suficientes conocimientos y aptitudes para iniciar y dirigir su emprendimiento. De forma similar, actitudes negativas del entorno social pueden desalentar la conducta emprendedora en una sociedad. Existe una amplia literatura en torno a cómo estos aspectos inciden en la actividad emprendedora que asuma la población.

La gráfica demuestra que el 17.9 por ciento de la población adulta encuestada en Puerto Rico considera que ser emprendedor es una buena selección de carrera. Este porcentaje contrasta marcadamente con el promedio obtenido en las regiones de América del Norte (60.6%) y América Latina y Caribe (73.6%). Aunque no se refleja en esta gráfica, se destaca que el porcentaje de Puerto Rico fue el valor más bajo obtenido entre los 67 países participantes del estudio en este año. Ello hace de este dato uno sumamente relevante al que se le debe dar particular atención⁵.

Por otro lado, el 50.1 por ciento de la muestra encuestada en Puerto Rico opina que el emprendedor exitoso goza de prestigio en la sociedad, comparado a un promedio de 70.1 por ciento en cada una de las dos regiones presentadas en la gráfica. La percepción de la población adulta de que los medios dan atención a la actividad emprendedora obtuvo en Puerto Rico un porcentaje de 68.8. Según se observa, este es prácticamente el mismo resultado que el obtenido en las otras dos regiones: 69.6 por ciento en América del Norte y 67.6 en América Latina y el Caribe. Por ende, de las actitudes de la población plasmadas en esta gráfica, en el caso de Puerto Rico, la percepción negativa hacia ser emprendedor como alternativa profesional limita el que la población inicie y desarrolle actividad emprendedora. Ello va de la mano con la percepción de prestigio del emprendedor exitoso. Ambos aspectos podrían atenderse a través del sistema educativo, entre otros medios.

El Cuadro 1 muestra la comparación de los resultados de las actitudes y percepciones de la población adulta hacia la actividad emprendedora y el emprendedor en Puerto Rico en los años 2007 y 2013.

Varios puntos se destacan de este cuadro. Uno de los cambios positivos entre el año 2007 y el 2013 fue el aumento porcentual en la percepción de la población a la atención que le prestan los medios a la actividad emprendedora en el País (+11%). En el año 2013 el 68.8 por ciento de los encuestados opina que los medios destacan dicha actividad. La percepción de la población con respecto a su capacidad para emprender también observó un aumento entre los dos años, aunque sólo de 2 por ciento. Sin embargo, la percepción de buenas oportunidades para emprender en Puerto Rico disminuyó un 7 por ciento entre los dos años, de 35 a 28 por ciento. Una de las variables que pudo haber influenciado este resultado es el hecho de que al realizar la encuesta de 2013, Puerto Rico llevaba siete años en una recesión.

El miedo a fracasar entre la población que considera que existen buenas oportunidades en el país para emprender prácticamente no cambió (+0.6%) entre el 2007 y 2013. De forma similar, la intención de emprender en la población adulta que no compone el TEA sólo se redujo 0.5 por ciento. La reducción mayor entre los dos años se encuentra en la percepción de la población con respecto al ser emprendedor como buena selección de carrera: de 73 por ciento en el año 2007 disminuyó a sólo 17.9 por ciento en el 2013, una diferencia de 55 por ciento⁶. Relacionada a esta percepción negativa, la segunda disminución mayor es la de la percepción del prestigio que tiene el emprendedor exitoso en nuestra sociedad. Ésta disminuyó de 67 por ciento en el 2007 a 50.1 por ciento en el 2013. Como se ha discutido anteriormente, la percepción de que no hay buenas oportunidades para emprender en nuestro entorno, junto a la percepción negativa hacia ser emprendedor como alternativa profesional y el prestigio limitado del que goza el emprendedor exitoso, influyen negativamente la actividad emprendedora en Puerto Rico.

Cuadro 1. Actitudes y percepciones de la población adulta hacia la actividad emprendedora y el emprendedor en Puerto Rico para los años 2007 y 2013

Actitudes y Percepciones	2007 (%)	2013 (%)	Diferencia (%)
Percepción de habilidad y conocimiento para emprender	51	53.0	+2
Percepción de buenas oportunidades para emprender	35	28.3	-7
Miedo al fracaso	24	24.6	+0.6
Intención de emprender en los próximos tres años	13.6	13.1	-0.5
Ser emprendedor como una buena selección de carrera	73	17.9	-55
Prestigio del emprendedor exitoso	67	50.1	-17
Atención de los medios a la actividad emprendedora	58	68.8	+11

4.2 Actividad Emprendedora

Esta sección presenta los resultados de la actividad emprendedora en sus diversas fases: actividad emprendedora temprana (TEA), actividad emprendedora consolidada y los cierres de emprendimientos. La actividad emprendedora temprana está constituida por los emprendimientos nacientes y los nuevos. Ésta también se clasifica por necesidad y oportunidad. Los resultados se obtuvieron de la encuesta realizada a una muestra de la población adulta en Puerto Rico

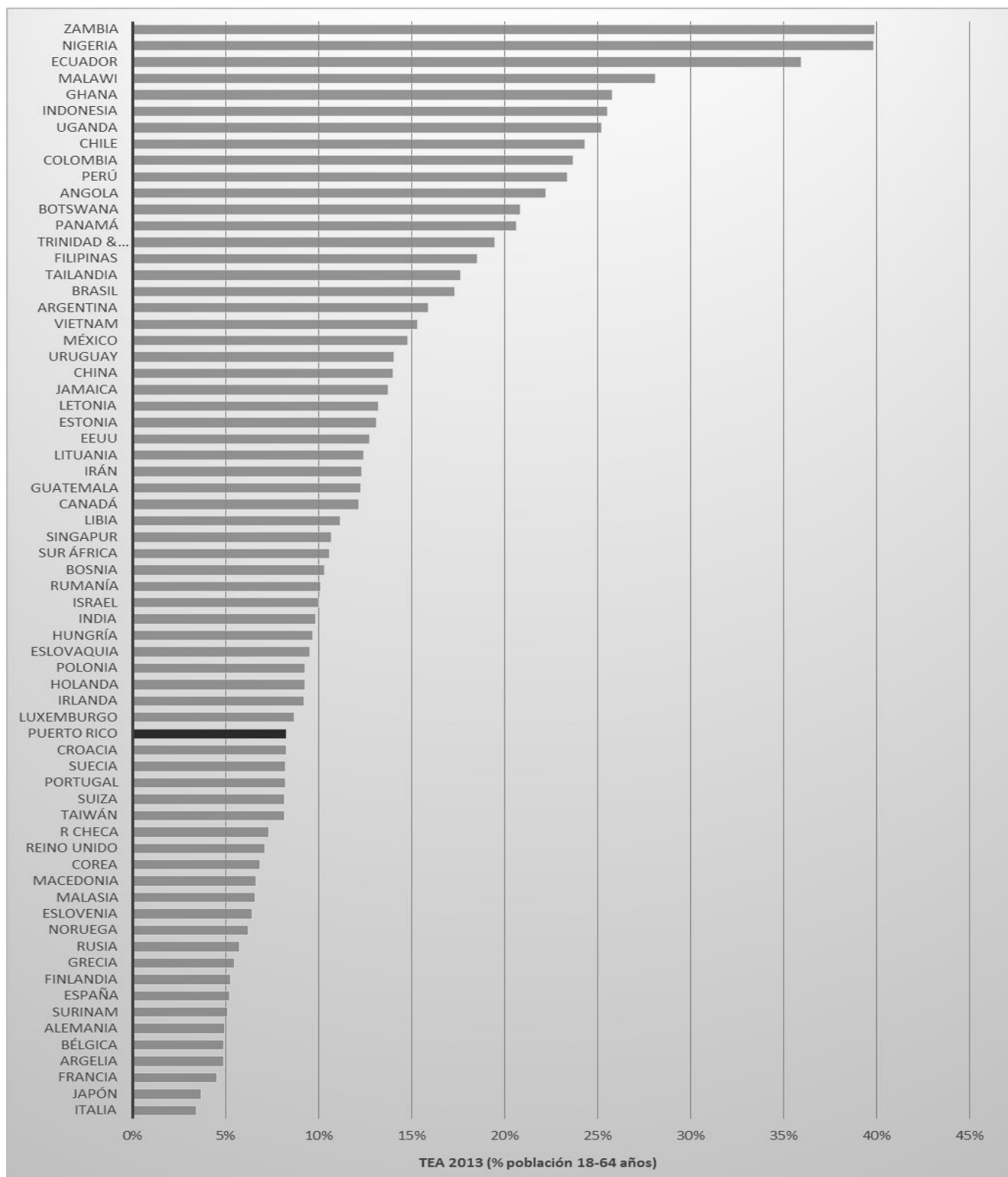
4.2.1 Actividad emprendedora temprana (TEA)

La Gráfica 4 presenta el indicador de actividad emprendedora temprana (TEA) en orden descendente para los 67 países participantes en el GEM 2013. Se observa que

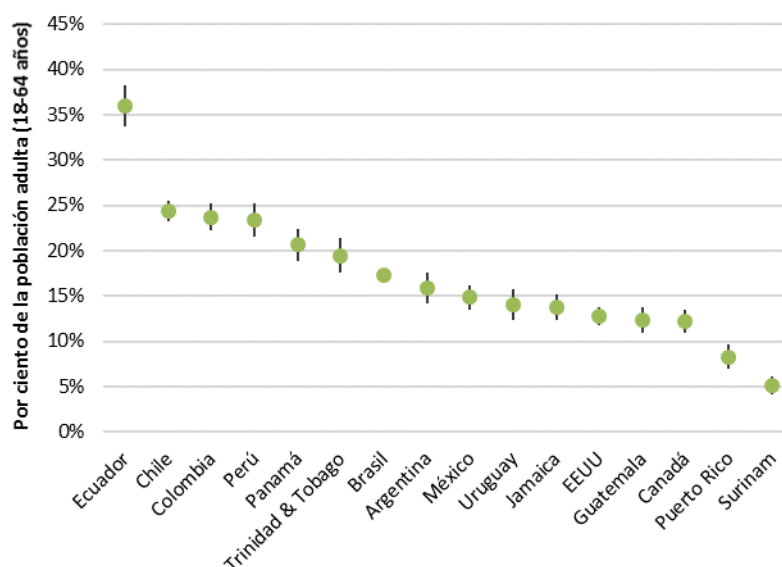
el primer lugar lo ocupa Zambia, donde el 39.9 por ciento de la población adulta encuestada está llevando acabo actividad emprendedora temprana. En el otro extremo se ubica Italia con un TEA de 3.4 por ciento, el TEA menor entre los países participantes.

Puerto Rico ocupa la posición 44 con un TEA de 8.3 por ciento, un poco menor a la media del TEA de todos los países que es 13.2 por ciento. En general los países de África tienen los índices más altos, con una media del TEA de 26.6 por ciento, seguidos por los países de la región latinoamericana y caribeña con un TEA promedio de 18.5 por ciento. Los países de la región europea tienen las medias del TEA más bajas: 8.0 por ciento para los países pertenecientes a la Unión Europea y 7.4 por ciento para los países no miembros de la Unión Europea.

Gráfica 4. Actividad Emprendedora Temprana (índice TEA) para todos los países participantes en GEM 2013



Gráfica 5. Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para América Latina y el Caribe, América del Norte y Puerto Rico en el año 2013



En la Gráfica 5 se compara el TEA de Puerto Rico con el de los países participantes de las regiones de América del Norte y América Latina y Caribe. La línea vertical representa el intervalo de 95 por ciento de confiabilidad para el estimado del TEA de cada país. Se observa que Puerto Rico obtuvo el segundo porcentaje más bajo, posicionándose 15 de los 16 países de ambas regiones, superando a Surinam que obtuvo un TEA de 5.1 por ciento. En la región de América Latina, Ecuador tiene el TEA más alto con un porcentaje de 36. En un segundo lugar más rezagado se encuentra Chile con un TEA de 24.3 por ciento. En la región de América del Norte, Estados Unidos y Canadá obtuvieron unos valores muy cercanos: 12.7 y 12.2 por ciento, respectivamente. Resulta interesante que a pesar de que la intención de la población puertorriqueña de emprender en los próximos tres años es muy similar a la de la región de América del Norte, según se planteó anteriormente, el

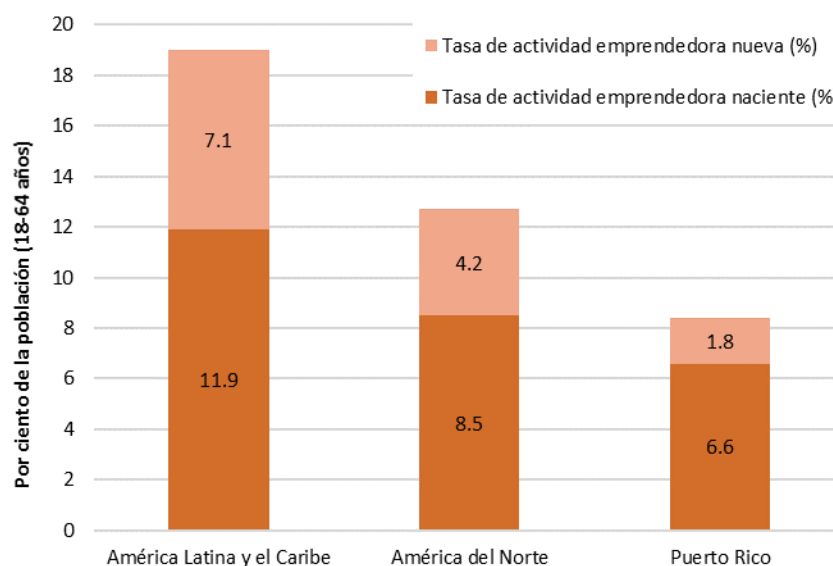
porcentaje de personas que están en proceso de o han iniciado un emprendimiento (TEA) es menor en Puerto Rico que en dicha región.

En la parte de metodología de este informe se explica que el TEA tiene dos componentes: la actividad emprendedora naciente, y la actividad emprendedora nueva. La distribución entre estos dos componentes del TEA es muy importante en la medida en que no toda la actividad naciente se convertirá en emprendimientos nuevos. Dado este hecho, sería más positivo para la economía bajo estudio que la actividad emprendedora nueva fuese mayor que la naciente.

El Cuadro 2 presenta la distribución de los componentes del TEA para las siete regiones geográficas participantes en el GEM 2013 y Puerto Rico.

Cuadro 2. Actividad emprendedora naciente versus actividad emprendedora nueva, por región geográfica

Región geográfica		Tasa de actividad emprendedora naciente (%)	Tasa de actividad emprendedora nueva (%)	Tasa de actividad emprendedora (TEA, %)
Puerto Rico		6.6	1.8	8.3
América Latina y el Caribe	Media, n=13	11.9	7.1	18.5
Medio Oriente y África del Norte	Media, n=4	5.1	4.6	9.6
África Sub-Sahara	Media, n=8	11.5	15.5	26.6
Asia del Pacífico & Sur de Asia	Media, n=11	5.1	7.6	12.4
Europa – UE	Media, n=23	4.8	3.3	8.0
Europa – No miembro UE	Media, n=5	3.9	3.6	7.4
América del Norte	Media, n=2	8.5	4.2	12.5

Gráfica 6. Actividad emprendedora naciente versus actividad emprendedora nueva en Puerto Rico, América Latina y el Caribe, y América del Norte


Del 8.3 por ciento que constituye el TEA de Puerto Rico, 6.6 por ciento es actividad emprendedora naciente y 1.8 por ciento es actividad emprendedora nueva. El cuadro muestra que el valor de 1.8 es un porcentaje inferior al observado en

cualquier región⁷. A pesar de que el TEA de Puerto Rico tiene un valor muy cercano al TEA promedio de la región de Europa, lo preocupante de nuestro resultado es esta distribución. Los casos de África Sub-Sahara y Asia (Pacífico

y Sur) llaman la atención debido a que la tasa de actividad emprendedora nueva es mayor a la de la actividad emprendedora naciente. Esta distribución se aprecia también en la Gráfica, específicamente para las regiones de América Latina y el Caribe, América del Norte y Puerto Rico. Se puede observar con claridad cómo en el caso de Puerto Rico la actividad emprendedora naciente es más del triple de la actividad emprendedora nueva. En América del Norte es aproximadamente el doble mientras que en América Latina y Caribe no alcanza el doble.

El Cuadro 3 presenta la relación entre la actividad emprendedora naciente y la actividad emprendedora nueva para Puerto Rico y las siete regiones. Mientras mayor sea la tasa de la actividad emprendedora naciente a la nueva, más frágil es el escenario en el sentido de que no toda la actividad naciente se traducirá en emprendimientos nuevos, según se explicó anteriormente. Se observa que la tasa más alta es la de Puerto Rico (3.67) seguida por la de la región de América del Norte (2.02). La región de América Latina y el Caribe tiene la tercera más alta (1.68) y la Unión Europea la cuarta (1.45). En el caso de los países no

miembros de la Unión Europea esta tasa se acerca a 1, lo que quiere decir que en esta región el nivel de actividad emprendedora naciente es muy similar al de actividad emprendedora nueva. La región Sub-Sahara de África tiene una tasa de 0.74 y Asia (Pacífico y Sur) de 0.67. Las dos regiones tienen tasas menores a 1 debido a que en ambos casos el nivel de actividad emprendedora naciente es menor al de actividad emprendedora nueva.

La actividad emprendedora temprana (TEA) distingue entre el TEA de necesidad y el de oportunidad en función de cuál es la motivación de la persona para emprender. El TEA de necesidad incluye a las personas que inician un emprendimiento para generar un ingreso porque no cuentan con otras opciones de trabajo. El TEA de oportunidad registra a aquellas personas que comienzan una actividad emprendedora para perseguir una buena oportunidad. El Cuadro 4 presenta la distribución del TEA por necesidad y oportunidad en Puerto Rico y las diferentes regiones. Los porcentajes del cuadro no suman 100 debido a que los encuestados tenían la opción de responder *otra* entre las motivaciones que los llevaron a emprender.

Cuadro 3. Actividad emprendedora naciente como proporción de la actividad emprendedora nueva

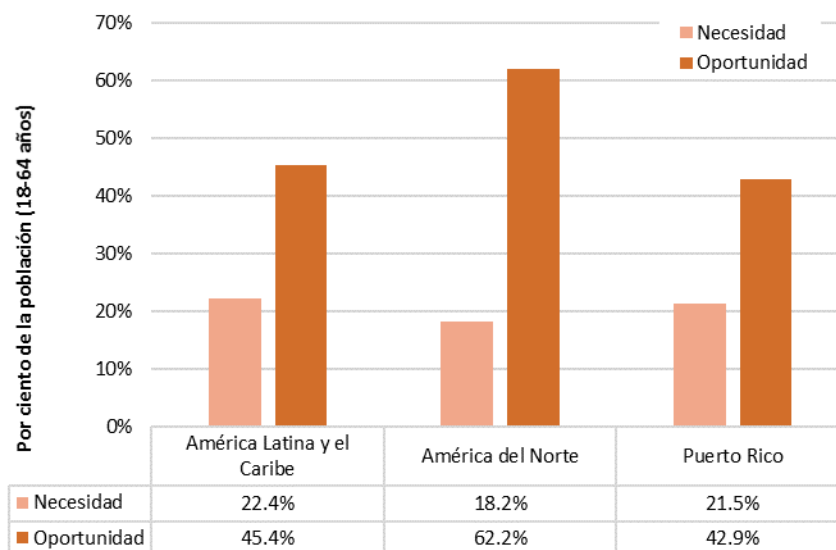
Región geográfica	Actividad emprendedora naciente/ Actividad emprendedora nueva
Puerto Rico	3.67
América Latina y el Caribe	1.68
Medio Oriente y África del Norte	1.11
África Sub-Sahara	0.74
Asia del Pacífico & Sur de Asia	0.67
Europa – UE	1.45
Europa – No miembro UE	1.08
América del Norte	2.02

Cuadro 4. Actividad Emprendedora Temprana (TEA): Necesidad versus Oportunidad

Región Geográfica	Necesidad (%)	Oportunidad (%)
Puerto Rico	21.5	42.9
América Latina y el Caribe	22.4	45.4
América del Norte	18.2	62.2
Oriente Medio y el Norte de África	21.2	51.9
África Sub-Sahara	31.1	41.8
Asia del Pacífico y el Sur de Asia	27.5	52.2
Europa – UE	22.7	47.0
Europa – No miembro de UE	33.4	43.0

En el Cuadro 4 se observa que tanto en el caso de Puerto Rico como en las siete regiones, el TEA de oportunidad supera al de necesidad de manera importante. En Puerto Rico y las regiones de América Latina y Caribe, Asia (Pacífico y Sur), Oriente Medio y África del Norte, así como Europa (UE), el TEA de oportunidad duplica al de necesidad. En la región de América del Norte el porcentaje de personas que

respondió que iniciaron el emprendimiento para perseguir una oportunidad triplica a aquellos que respondieron que comenzaron por necesidad. En las regiones de África Sub-Sahara y Europa (no miembros de la Unión Europea), el TEA de oportunidad también supera al de necesidad, aunque por un margen menor que en las otras regiones.

Gráfica 7. Actividad Emprendedora Temprana (TEA): Necesidad versus Oportunidad para Puerto Rico, América Latina y el Caribe, América del Norte


La Gráfica 7 compara el TEA de necesidad y oportunidad para Puerto Rico y las regiones de América Latina y el Caribe y América del Norte. La misma muestra que la brecha mayor entre el TEA de oportunidad y el de necesidad se encuentra en la región de América del Norte. En esta región el 62.2 por ciento de las personas que componen el índice de actividad emprendedora temprana consideran que han iniciado la actividad emprendedora en respuesta a una oportunidad. Únicamente el 18.2 por ciento considera que comenzó en respuesta a una necesidad. Los porcentajes de Puerto Rico y de la región de América Latina y Caribe son muy similares: 21.5 en Puerto Rico y 22.4 por ciento en América Latina y Caribe consideran que iniciaron la actividad emprendedora motivados por la necesidad. El 42.9 y el 45.4 por ciento respectivamente consideran que comenzaron el emprendimiento para perseguir una oportunidad.

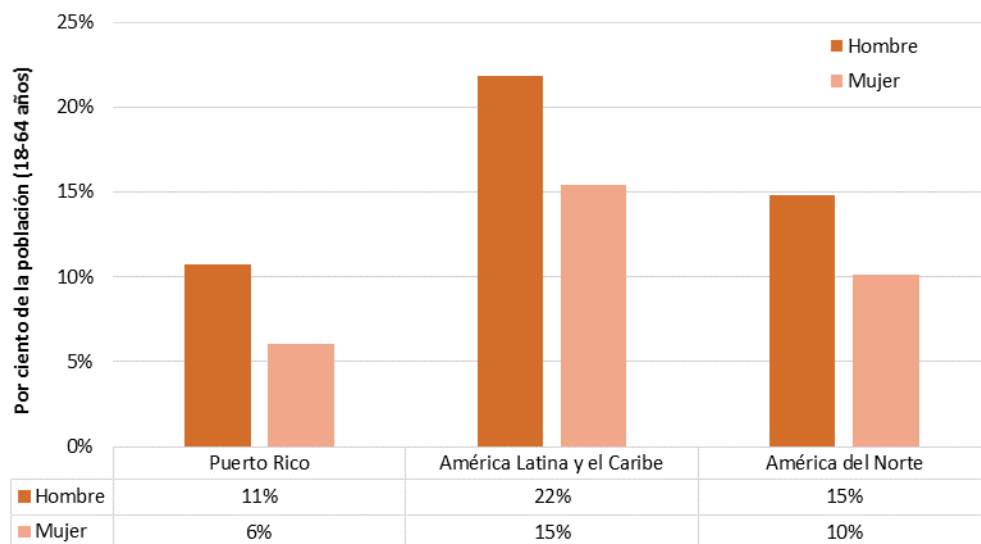
Es importante destacar que según han expresado algunos equipos de investigadores en las reuniones anuales del GEM, la percepción de lo que representa una oportunidad es amplia y diversa y se ve afectada por los contextos culturales. En este sentido, el TEA de oportunidad no hace referencia necesariamente a la definición tradicional de oportunidad, de tener un producto o servicio innovador que se traduzca en un emprendimiento de un crecimiento esperado acelerado.

El Cuadro 5 y la Gráfica 8 presentan la variable de género en relación a la actividad emprendedora temprana (TEA). En Puerto Rico, el 11 por ciento de los hombres encuestados participan en actividad emprendedora temprana, en comparación con el 6 por ciento de las mujeres de la muestra, para una tasa de 1.8 hombres por cada mujer. Según se observa, tanto en Puerto Rico como en todas las regiones con excepción de África Sub-Sahara, el porcentaje de los hombres que han iniciado actividad emprendedora supera al porcentaje de mujeres. La región en donde se registra la diferencia mayor es en Oriente Medio y el norte de África, en donde el porcentaje de hombres que inicia actividad emprendedora duplica (2.2) el de mujeres. En el otro extremo, en la región de África Sub-Sahara el porcentaje de hombres que inicia actividad emprendedora es prácticamente el mismo que el porcentaje de mujeres (1.0).

La Gráfica 8 presenta los porcentajes de cada género que forman parte del TEA para Puerto Rico y las regiones de América Latina y Caribe y América del Norte. En América del Norte el 15 por ciento de hombres y el 10 por ciento de mujeres de la muestra forman parte del TEA para una tasa de 1.5. La región de América Latina y el Caribe tiene los porcentajes más altos para ambos géneros. En esta región el 22 por ciento de hombres y el 15 por ciento de mujeres forman parte del índice de actividad emprendedora temprana.

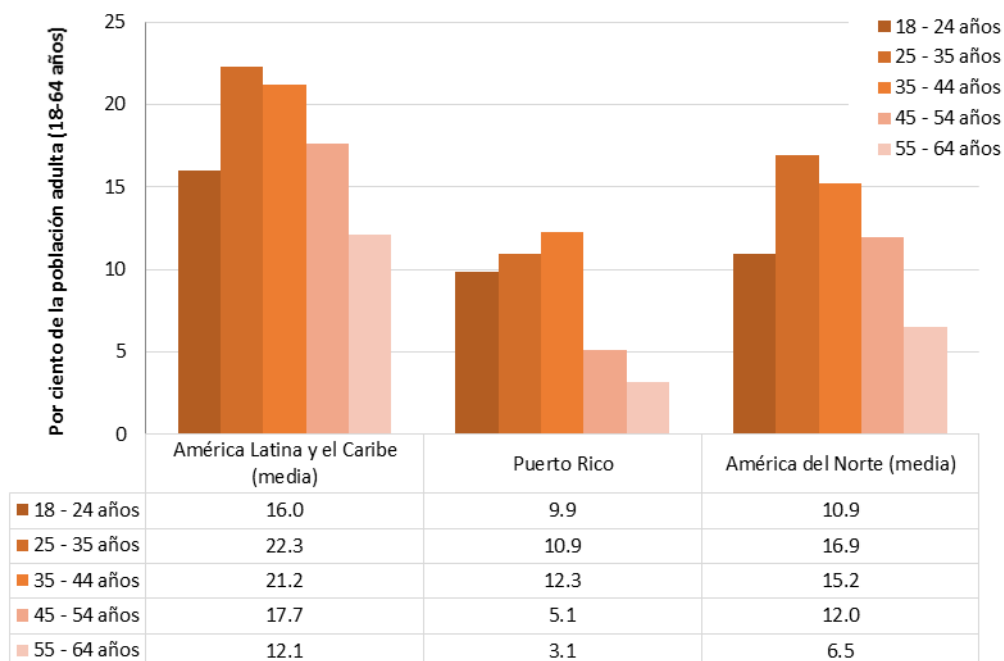
Cuadro 5. Porcentaje de cada género que pertenece al TEA

Región Geográfica	Hombre (%)	Mujer (%)	Tasa Hombre / Mujer
Puerto Rico	11%	6%	1.8
América Latina y el Caribe	22%	15%	1.5
América del Norte	15%	10%	1.5
Oriente Medio y norte de África	13%	6%	2.2
África Sub-Sahara	27%	26%	1.0
Asia del Pacífico y el sur de Asia	14%	11%	1.3
Europa – UE	10%	6%	1.7
Europa – no miembro de UE	9%	6%	1.5

Gráfica 8. Porcentaje de cada género que forma parte del TEA


A pesar de que en América Latina y el Caribe los porcentajes de ambos géneros son mayores que en América del Norte, la tasa es la misma: 1.5 hombres por cada mujer. Comparado con las dos regiones mostradas en la gráfica, en Puerto Rico los porcentajes de ambos géneros que forman parte del TEA son más bajos mientras que la tasa de hombres a mujeres es ligeramente mayor que en las otras dos regiones (1.8 versus 1.5).

La Gráfica 9 presenta los porcentajes de cada grupo de edad que forman parte del TEA, para Puerto Rico y las regiones de América Latina y el Caribe y América del Norte. Según se observa, en Puerto Rico para todos los grupos de edad, los porcentajes de las personas que han iniciado actividad emprendedora temprana son más bajos que en las otras regiones.

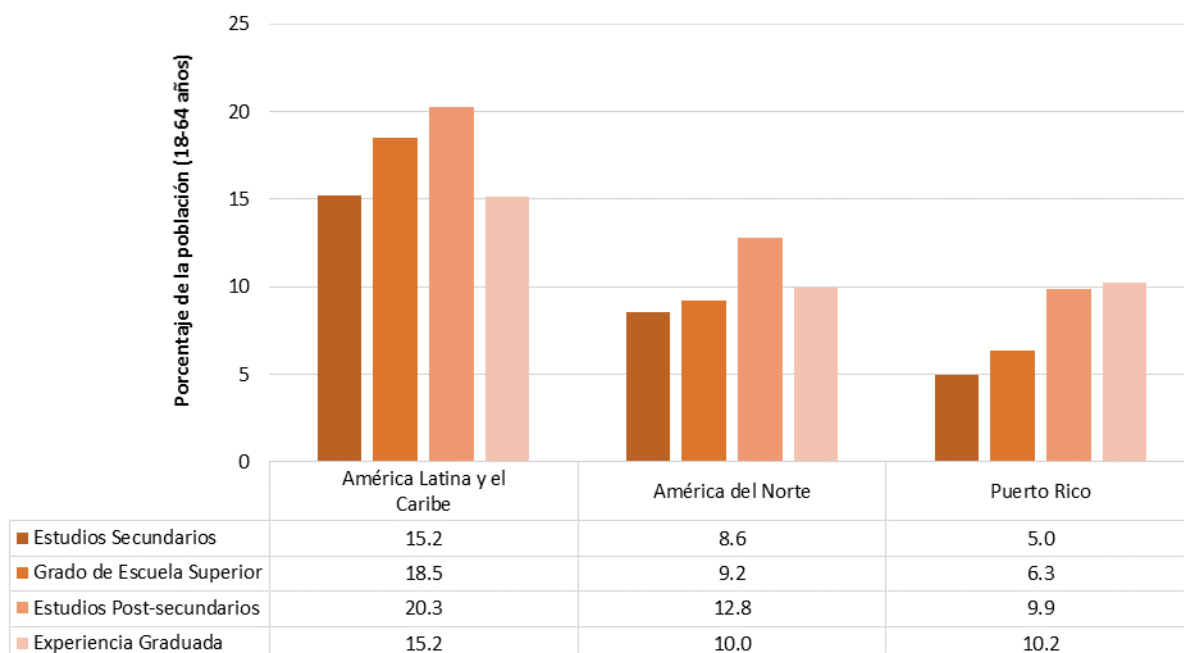
Gráfica 9. Porcentaje de cada grupo de edad que forma parte del TEA


En Puerto Rico el grupo de edad con el porcentaje más alto de personas que forman parte del TEA es el de 35 a 45 años (12.3%). Esto contrasta con las dos regiones presentadas en la gráfica en las cuales el grupo de edad con el porcentaje mayor en el TEA es el de 25 a 35 años. En América del Norte dicho porcentaje es 16.9 mientras que en América Latina y el Caribe asciende a un 22.3. En el otro extremo, el grupo de edad con el porcentaje menor en el TEA en las dos regiones y en Puerto Rico es el de 55 a 64 años. En el caso de Puerto Rico las personas de este grupo de edad que han iniciado alguna actividad emprendedora temprana es apenas un 3.1 por ciento. No obstante, se podría pensar que ante las dificultades de los sistemas de retiro y el aumento en el costo de vida, este porcentaje pudiese aumentar en los próximos años. Según es reconocido, la experiencia previa del empresario relacionada al emprendimiento que crea, es una variable importante en términos de la probabilidad de éxito de la iniciativa. En el caso de Puerto Rico, el dato de que el porcentaje mayor de las personas que forman parte del TEA está en el grupo de edad de 35 a 44 años, podría ser una información positiva si se trata en efecto de personas que están sacando provecho de sus experiencias laborales previas para emprender.

La Gráfica 10 presenta el porcentaje de personas en cada nivel educativo que está involucrado en actividad emprendedora temprana (TEA). Los resultados se presentan para Puerto Rico y las regiones de América Latina y el Caribe y América del Norte.

Según se observa, de todos los niveles educativos, los porcentajes de personas que forman parte del TEA en Puerto Rico son más bajos que en las regiones presentadas en la gráfica, excepto entre los que tienen experiencia graduada. Los porcentajes más altos en el caso de Puerto Rico son 10.2 correspondiente al grupo con experiencia graduada y 9.9 por ciento en el caso del grupo con estudios post-secundarios. El 6.3 por ciento de los graduados de escuela superior están involucrados en actividad emprendedora temprana. Del grupo con la escolaridad más baja (estudios secundarios) únicamente el 5 por ciento forma parte del índice TEA. Es decir, que en Puerto Rico los grupos de escolaridad más alta (experiencia graduada y estudios post-secundarios) tienen porcentajes más altos de población involucrada en actividad emprendedora temprana (TEA).

Gráfica 10. Porcentaje de cada nivel educativo que forma parte del TEA, por región geográfica



Cuadro 6. Porcentaje de la población activa en actividad emprendedora temprana (TEA) que tiene por lo menos grado de Escuela Superior

Región Geográfica	Porcentaje de la población activa en actividad emprendedora temprana (TEA) que tiene por lo menos grado de Escuela Superior
América Latina y el Caribe	28%
Puerto Rico	64%
América del Norte	71%

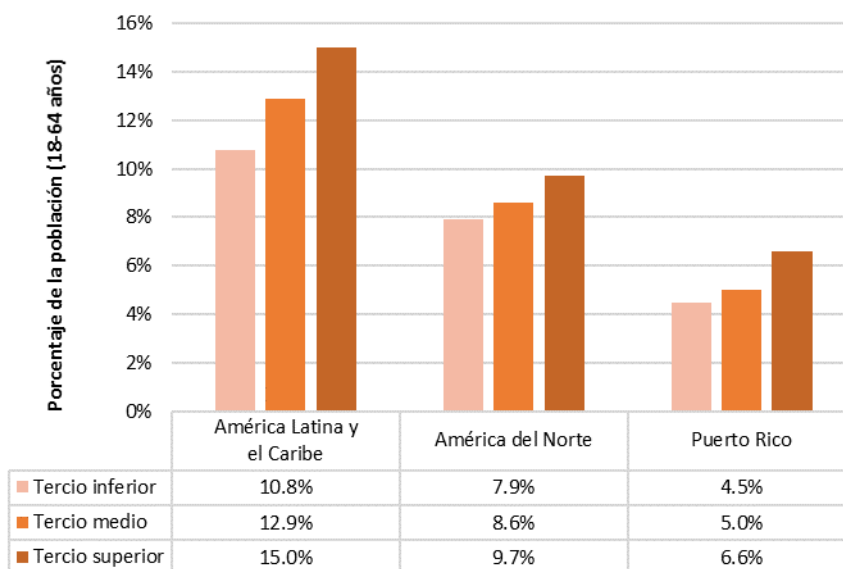
A diferencia de Puerto Rico, en las regiones de América Latina y Caribe y América del Norte el grupo con estudios post secundarios tiene el porcentaje mayor de personas activas en actividad emprendedora temprana. Este porcentaje es 12.8 para América del Norte y 20.3 en América Latina y el Caribe. El grupo con el segundo porcentaje mayor en América del Norte es el que cuenta con experiencia graduada (10%), mientras que en América Latina y el Caribe el segundo porcentaje más alto está en el grupo que tiene grado de escuela superior (18.5%). Es interesante que en América Latina y el Caribe los grupos extremos en términos de escolaridad: estudios secundarios y experiencia graduada, tienen ambos el 15.2 por ciento de personas activas en actividad emprendedora temprana. Puerto Rico se asemeja a América del Norte ya que los dos porcentajes más altos de personas que componen el TEA se encuentran en las dos categorías más altas de nivel educativo.

El Cuadro 6 presenta el porcentaje de la población involucrado en actividad emprendedora temprana (TEA) que tiene por lo menos grado de Escuela Superior. En Puerto Rico, de las personas encuestadas que están llevando a cabo actividad emprendedora temprana, el 64 por ciento tiene al menos escuela superior. La región de América del Norte tiene el porcentaje más alto con el 71 por ciento y América Latina y el Caribe el más bajo con un 28 por ciento. El nivel de escolaridad de las personas que emprenden puede ejercer influencia en el tipo de empresa que se inicia e incluso en la capacidad de crecimiento de dicha iniciativa, por lo que esto podría ser una variable positiva en el caso de Puerto Rico.

Otra de las características estudiadas en la encuesta a la población es el ingreso anual de los encuestados. La Gráfica 11 presenta el porcentaje de personas encuestadas por cada nivel de ingreso que está en la fase de actividad emprendedora temprana en Puerto Rico y las regiones de América Latina y el Caribe, y América del Norte. En Puerto Rico, el porcentaje de los encuestados de los niveles de ingreso más altos que participan en actividad emprendedora temprana es mayor que el de los de ingreso menor: un 6.6 por ciento en el tercio más alto de la distribución de ingreso anual versus un 4.5 por ciento en el tercio más bajo llevan a cabo actividad emprendedora temprana. Este resultado podría estar relacionado al hecho de que un 42.9 por ciento de los emprendedores en el índice TEA consideran que iniciaron su emprendimiento debido a una oportunidad, ante sólo un 21.5 por ciento que lo hizo por necesidad.

La tendencia de a mayor ingreso anual, mayor involucramiento en actividad emprendedora temprana se observa también en las regiones de América Latina y el Caribe y América del Norte. Sin embargo, la diferencia mayor entre los niveles de ingreso se observa en la región de América Latina y el Caribe. En este caso, un 10.8 por ciento de los encuestados en el tercio más bajo de la distribución de ingresos es parte del índice TEA, en comparación a un 15.0 por ciento en el tercio más alto de dicha distribución. Dada la dificultad de financiamiento para nuevos emprendimientos, estos resultados confirman que las personas de niveles de ingresos más altos tienen mayor probabilidad de emprender.

Gráfica 11. Porcentaje de cada nivel de ingreso anual que forma parte del TEA, por región geográfica



El Cuadro 7 presenta cinco categorías que agrupan la actividad emprendedora temprana en Puerto Rico en función de la descripción que ofrecieron los encuestados. Los dos tipos de emprendimientos que conforman más del 70 por ciento de la actividad emprendedora temprana son negocios de comida (42.2%) y servicios no profesionales (31.3%). La tercera categoría que agrupa el mayor número de emprendimientos en el índice TEA es la de ventas al detalle (15.6%). Le siguen las categorías de servicios

profesionales (7%) y artesanías (3.9%). Esta distribución de los emprendimientos nacientes y nuevos no es alentadora. La posibilidad de crecimiento de los emprendimientos en las categorías de mayor peso y el impacto de los mismos en nuestros indicadores macroeconómicos son limitados. Por otro lado, la categoría de servicios profesionales, en la cual se podría encontrar emprendimientos de mayor potencial de crecimiento, es sólo un siete por ciento.

Cuadro 7. Tipo de emprendimiento en el índice TEA en Puerto Rico

Tipo de Emprendimiento	Descripción	Porcentaje
Servicios Profesionales	Talleres y servicios educativos, estudio de música, computación, oficina de abogados, etc.	7.0
Servicios no-profesionales	Electricidad, ebanistería, contratista, construcción, mecánica, limpieza de auto, hojalatería y pintura, Salón de belleza/estilismo, barbería, servicios a domicilio, centros de cuido de niños, centro de envejecientes, etc.	31.3
Negocios de comida	Colmados, restaurantes, cafeterías, venta de almuerzos, de bebidas, panaderías, pastelería fina al detal y por mayor, comida rápida	42.2
Ventas al detalle	Venta de ropa a consignación, boutique, venta de zapatos y carteras, tienda de accesorios, electrónicos	15.6
Artesanías	Pantallas, pulseras, vino de miel artesanal	3.9

4.2.2 Actividad emprendedora consolidada y cierre de emprendimientos

Esta sección describe la actividad emprendedora consolidada y el cierre o discontinuación de emprendimientos. La tasa de empresas consolidadas es el porcentaje de personas encuestadas que son dueños de empresas que llevan más de 3.5 años operando. Por otro lado, la tasa de cierre refleja el porcentaje de personas que cerraron su empresa en los doce meses previos a la encuesta. La proporción de estas tasas es de vital importancia. No es suficiente considerar la tasa de actividad emprendedora temprana ni la de empresas consolidadas si no se tiene en cuenta la tasa a la cual se cierran los

emprendimientos en las economías.

El Cuadro 8 presenta la tasa de empresas consolidadas y de cierre de emprendimientos para Puerto Rico y las siete regiones estudiadas.

Las regiones de América del Norte y Europa muestran tasas de empresas consolidadas que duplican la tasa de cierre de negocios. En el caso de Puerto Rico la tasa de cierre de negocios es casi la misma que la de empresas consolidadas. Este dato es alarmante sobre todo si se toma en consideración, como se ha dicho anteriormente, que la tasa de empresas nuevas es también 1.8 por ciento.

Cuadro 8. Tasa de empresas consolidadas y cierre de emprendimientos por región geográfica

Región Geográfica	Tasa de empresas consolidadas (%)	Cierre o discontinuación del emprendimiento (%)
Puerto Rico	2.0	1.8
América Latina y el Caribe (media, n=13)	7.7	4.9
América del Norte (media, n=2)	8.0	4.1
Europa – UE (media, n=23)	6.4	2.9
Europa – no miembro UE (media, n=5)	6.3	3.0
Oriente Medio y el norte de África (media, n=4)	6.4	5.5
África sub-Sahara (media, n=8)	15.4	16.6
Asia del Pacífico y sur de Asia (media, n=11)	11.6	3.7

Cuadro 9. Tipo de emprendimiento en actividad emprendedora consolidada en Puerto Rico

Tipo de Emprendimiento	Descripción	Porcentaje
Servicios Profesionales	Talleres educativos, periodismo, traducción, computación, bienes raíces	17.9
Servicios no-profesionales	Electricidad, ebanistería, contratista, mecánica, limpieza de auto, pintura de auto, centros de cuidado de niños, centros de envejecientes, salón de belleza, barbería, servicios a domicilio	41.1
Negocios de comida	Colmados, cafeterías, venta de almuerzos, venta de bebidas, panaderías, pastelería fina al detal y por mayor, comida rápida	25.6
Venta al detalle	Venta de ropa y accesorios, creación y venta de carteras, venta de ropa, tienda de accesorios	7.7
Agricultura	Venta de productos agrícolas	7.7

El Cuadro 9 presenta cinco categorías que agrupan las empresas consolidadas en Puerto Rico en función de la descripción de sus negocios que ofrecieron los encuestados. Los dos porcentajes mayores que conforman más del sesenta por ciento de las empresas consolidadas se encuentran en las categorías de servicios no profesionales (41.1%) y negocios de comida (25.6%). La tercera categoría que agrupa el mayor número de empresas consolidadas es la de servicios profesionales (17.9%). Las categorías de agricultura y venta al detalle representan el 7.7 por ciento cada una. Comparando la distribución de las empresas consolidadas con la de emprendimientos nacientes y nuevos (Cuadro 7), se destaca que en ambos casos el porcentaje mayor de emprendimientos se encuentran en las categorías de comida y servicios no profesionales. La diferencia mayor entre las dos distribuciones es en la categoría de servicios profesionales: ésta ocupa el tercer lugar en las empresas consolidadas (17.9%) versus el cuarto lugar en las empresas nacientes y nuevas (7.7%). La otra diferencia importante es que las empresas consolidadas incluye la categoría agrícola que no está presente en los emprendimientos nacientes y nuevos de los encuestados.

Además del tipo de emprendimiento, las razones de por qué se cierran los negocios es una información de vital

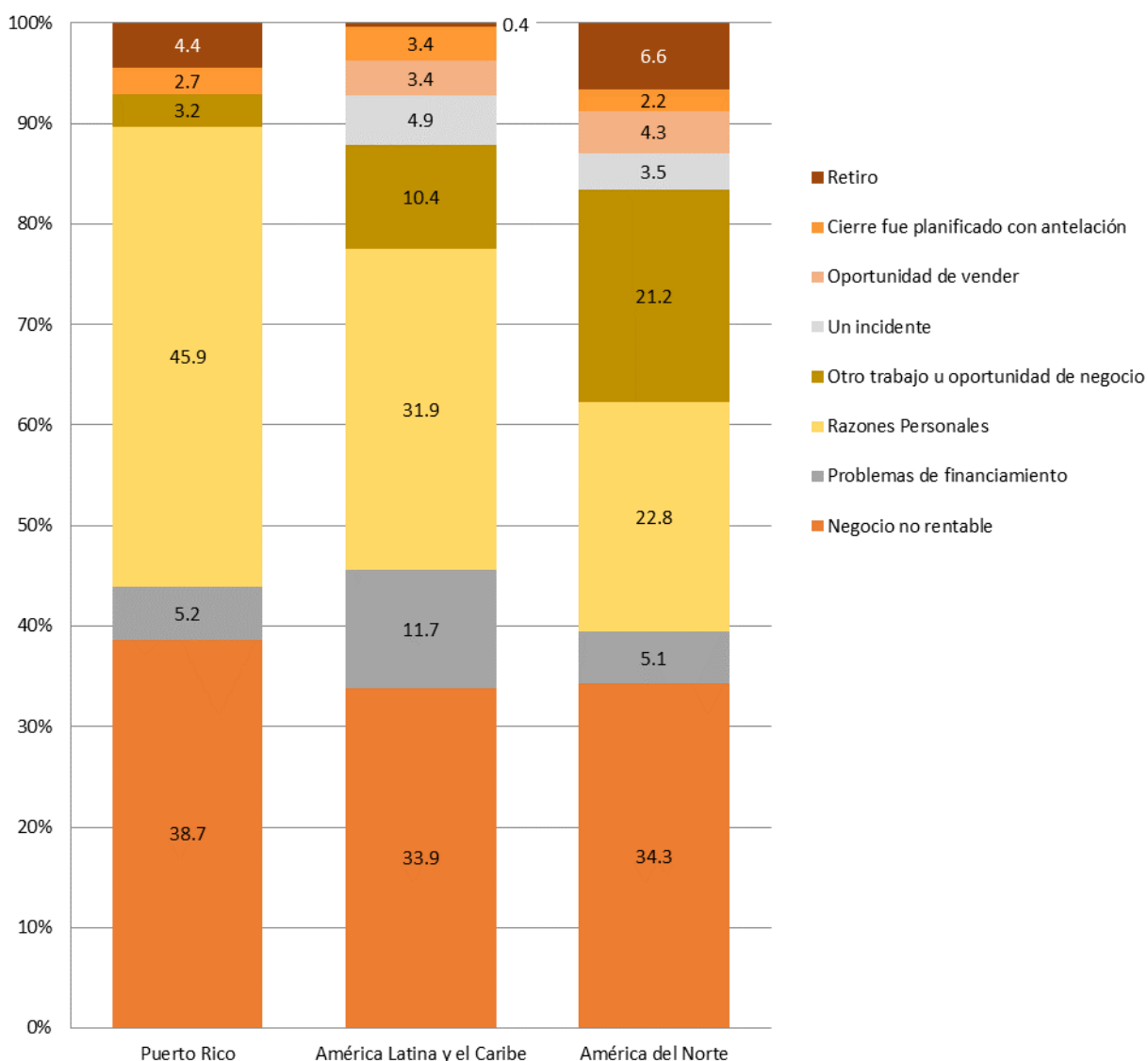
importancia en términos de política pública. La Gráfica 12 expone las razones para el cierre de emprendimientos en Puerto Rico, América Latina y el Caribe y América del Norte. Entre las razones que ofrecieron los encuestados para el cierre de sus negocios hay algunas que se pueden considerar como escenarios positivos. Entre éstas se encuentran: retiro, cierre planificado con antelación, oportunidad de vender y otro trabajo u oportunidad de negocio. De las razones negativas, negocio no rentable y problemas de financiamiento son las más preocupantes. Las razones personales y los incidentes, pueden ser de índole diversa.

Según se observa en la gráfica 12, una de las razones principales para discontinuar los negocios es la falta de rentabilidad de la actividad emprendedora. En Puerto Rico esta razón es la segunda de mayor peso después de razones personales, con un porcentaje más alto (38.7%) aunque no tan distante de América Latina y el Caribe (33.9%), y América del Norte (34.3%). La falta de rentabilidad puede obedecer a un sinnúmero de razones entre las que usualmente se destacan problemas de administración del negocio, así como dificultades que presenta el entorno o mercado para las empresas de menor tamaño.

Los problemas de financiamiento fueron señalados en Puerto Rico y las dos regiones graficadas como una causante para cerrar las empresas. En América Latina y el Caribe, el 11.7 por ciento de los encuestados identificó esta causante, mientras que en Puerto Rico y América del Norte fue el 5.2 y 5.1 por ciento, respectivamente. De las razones para discontinuar negocios que se han denominado como positivas, en América del Norte éstas suman 34.3 por ciento desglosadas de la siguiente manera: otro trabajo u oportunidad de negocio (21.2%), oportunidad de vender (4.3%), retiro (6.6%) y cierre planificado (2.2%). En la región

América Latina y el Caribe las razones positivas ascienden al 17.6 por ciento desglosadas de la siguiente manera: otro trabajo u oportunidad de negocio (10.4%), oportunidad de vender (3.4%), retiro (0.4%) y cierre planificado (3.4%). En el caso de Puerto Rico las razones positivas suman 9.8 por ciento. Entre éstas: otro trabajo u oportunidad de negocio (3.2%), oportunidad de vender (0%), retiro (4.4%) y cierre planificado (2.2%). El bajo porcentaje de las razones “otro trabajo u oportunidad de negocio” así como el que nadie haya identificado la “oportunidad de vender”, apuntan a la recesión que atraviesa el país desde el 2006.

Gráfica 12. Razones para el cierre de emprendimientos (%)



4.3 Uso de tecnología y aspiraciones de la población que compone el TEA con respecto a los emprendimientos: innovación, competencia y exportación

Esta sección presenta el uso de la tecnología en los emprendimientos que componen el TEA. También se presentan las aspiraciones de la población involucrada en la actividad emprendedora temprana en términos de crecimiento, innovación y exportación.

4.3.1 Uso de la Tecnología

El Cuadro 10 detalla el uso de la tecnología en los emprendimientos que componen el TEA en comparación con el uso de la misma en las empresas consolidadas. Según se observa en el cuadro, de los empresarios involucrados en actividad emprendedora temprana, el 76 por ciento

respondió que no utiliza tecnología nueva en su empresa. Ésta es definida como aquella disponible entre uno y cinco años atrás. Este porcentaje es un poco mayor (82%) en el caso de los emprendedores de empresas consolidadas. El porcentaje de emprendedores de empresas consolidadas que utiliza tecnología nueva es un poco más alto (14.3%) que el de los involucrados en actividad emprendedora temprana (10.8%). En el caso del uso de la última tecnología, definida como aquella disponible hace menos de un año, se encuentra la diferencia mayor entre ambos grupos. En este caso, el 13.2 por ciento de las personas involucradas en actividad emprendedora temprana afirmaron utilizar la última tecnología en sus emprendimientos. En una tendencia positiva, este porcentaje supera de manera importante al grupo de empresas consolidadas, donde únicamente el 3.2 por ciento respondió que utiliza la última tecnología.

Cuadro 10. Uso de la tecnología en emprendimientos del TEA y empresas consolidadas

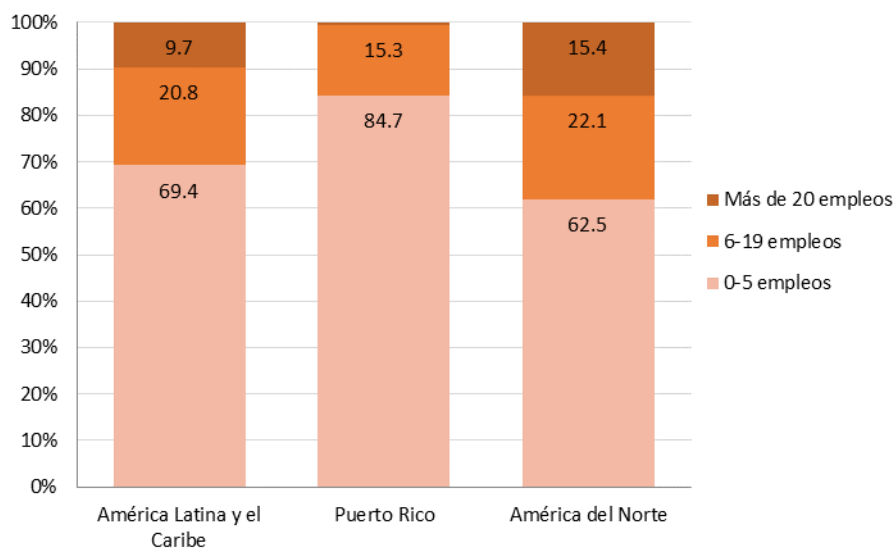
Uso de tecnología	Emprendimientos en el índice TEA	Empresas consolidadas
Usa la última tecnología (disponible hace menos de un año)	13.2%	3.7%
Usa nueva tecnología (1-5 años)	10.8%	14.3%
No usa nueva tecnología	76.1%	82.0%

4.3.2 Crecimiento

La Gráfica 13 presenta la expectativa de generación de empleos en los próximos cinco años, de acuerdo a los empresarios que están llevando a cabo la actividad emprendedora temprana. Según se aprecia, en Puerto Rico y las regiones de América Latina y el Caribe, y Norte América, el porcentaje más alto se encuentra en la expectativa de generar de cero a cinco empleos. Este porcentaje es más alto en Puerto Rico (84.7%) que en América Latina y el Caribe (69.4%) y América del Norte (62.5%). El segundo porcentaje mayor de respuestas se encuentra en la expectativa de crear entre 6 y 19 empleos. En este renglón el porcentaje de Puerto Rico es 15.3, ligeramente menor que en América Latina y el Caribe

(20.8%) y América del Norte (22.1%). Resulta interesante que en Puerto Rico ninguno de los que está llevando a cabo actividad emprendedora temprana respondió tener la expectativa de generar más de veinte empleos en los próximos cinco años. Ello apunta a que las empresas que se están creando son pequeñas y debe esperarse que permanezcan como tal. Este resultado concuerda con el tipo de emprendimiento que se está creando en Puerto Rico (TEA) según el Cuadro 7. También puede ser señal de las dificultades económicas que atraviesa el país. En la región de América Latina y el Caribe el 9.7 por ciento tiene la expectativa de crear más de veinte empleos en los próximos cinco años. En América del Norte el porcentaje en esta categoría es 15.4.

Gráfica 13. Expectativa de generación de empleos en los próximos cinco años según los emprendedores del TEA



4.3.3 Innovación

Los emprendimientos innovadores en toda economía constituyen aquellos de mayor potencial de crecimiento e impacto económico. Pueden incluso aportar a la solución de problemas sociales. La innovación en el estudio GEM se mide a base de dos factores: producto y mercado. El Cuadro 11 presenta los resultados de la percepción de los emprendedores del TEA y los consolidados en términos de la innovación de sus productos en Puerto Rico. Se observa que el 19.9 por ciento de los emprendedores que forman parte del TEA respondieron que su producto es nuevo para todos los clientes y el 14.9 por ciento que su producto es nuevo para algunos clientes. La suma de estos renglones indica que el 34.8 por ciento de los emprendedores que componen el TEA consideran que ofrecen productos con algún grado de innovación, versus sólo un 14.5 por ciento en el caso de los emprendimientos consolidados. Este resultado podría considerarse uno positivo en la posible proyección de los nuevos emprendimientos en el país.

El otro factor que mide el grado de innovación en el estudio GEM es el mercado, en términos de cuántos competidores ofrecen el mismo producto. El Cuadro 12 presenta los resultados de la percepción de los emprendedores del TEA y los consolidados en términos de la competencia en Puerto Rico. Según se observa, el 10 por ciento de los emprendedores que forman parte del TEA respondieron que ninguna otra empresa en el mercado ofrece el mismo producto que ellos. Ninguno de los emprendedores de las empresas consolidadas ofreció esta respuesta. El 34.8 por ciento de los que constituyen el TEA respondió que pocas empresas ofrecen el mismo producto, versus el 37.6 por ciento en el caso de los de emprendimientos consolidados. Estos resultados apuntan a que los emprendimientos nacientes y nuevos son más innovadores que los consolidados, según la percepción de los emprendedores.

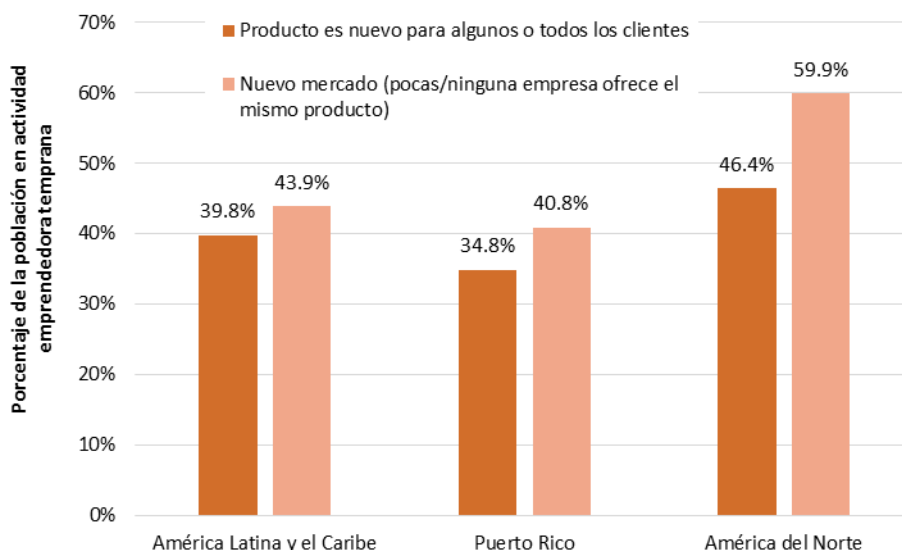
Cuadro 11. Nivel de innovación de los productos de los emprendimientos en Puerto Rico

Producto	Porcentaje de los emprendedores del TEA	Porcentaje de los emprendedores de empresas consolidadas
Producto nuevo para todos los clientes	19.9%	5.8%
Producto nuevo para algunos clientes	14.9%	8.7%
Producto nuevo para ningún cliente	65.2%	85.5%

Cuadro 12. Nivel de competencia de los emprendimientos en Puerto Rico

Mercado	Porcentaje de los emprendedores del TEA	Porcentaje de los emprendedores de empresas consolidadas
Muchas empresas ofrecen el mismo	59.2%	62.4%
Pocas empresas ofrecen el mismo	30.8%	37.6%
Ninguna empresa ofrece el mismo	10.0%	0.0%

Gráfica 14. Innovación y competencia según los emprendedores del TEA



La Gráfica 14 presenta la comparación de la innovación y competencia de los emprendimientos nacientes y nuevos de Puerto Rico con los de las regiones de América del Norte y América Latina y el Caribe. Según muestra la gráfica, el porcentaje de los emprendedores de Puerto Rico (34.8%) que afirmó que su producto es nuevo para todos o algunos clientes está muy cercano al de América Latina y Caribe (39.8%). En la región de América del Norte este porcentaje es mayor (46.4%). Asimismo, en términos del mercado, el porcentaje de Puerto Rico que afirmó que pocas o ninguna empresa ofrecen el mismo producto (40.8%) es también similar al de América Latina y el Caribe (43.9%). Sin embargo, el porcentaje de América del Norte (59.9%), supera de manera importante a ambos

4.3.4 Internacionalización

El tema de internacionalización en términos de la exportación es uno que se ha discutido ampliamente en

Puerto Rico como alternativa al tamaño reducido del mercado local. El Cuadro 13 presenta los resultados del nivel de exportación de los emprendimientos del TEA y los consolidados. Aunque se observa que en ambos grupos más de la mitad de los emprendimientos no tienen clientes en mercados internacionales, se destaca que este porcentaje es mucho menor en emprendimientos nacientes y nuevos (53.1%) que en empresas consolidadas (73.0%). De los emprendimientos con actividad internacional, el 36.5 por ciento de los emprendedores del TEA respondió que menos del 25 por ciento de sus clientes está fuera de Puerto Rico, versus el 16.7 por ciento de los de empresas consolidadas. En el caso de emprendimientos nacientes y nuevos, el 46.9 por ciento exporta en algún grado. Éste es un aspecto positivo que apunta a la concienciación de los emprendedores sobre la importancia de internacionalizar sus emprendimientos.

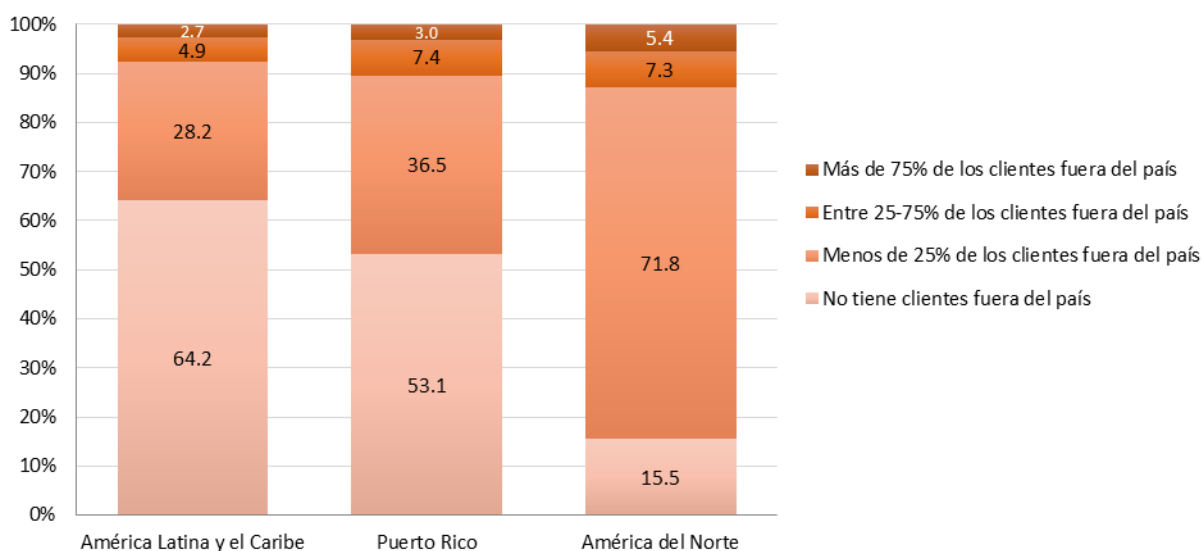
Cuadro 13. Internacionalización de los emprendimientos en Puerto Rico

Clientes	Porcentaje de los emprendedores del TEA	Porcentaje de los emprendedores de empresas consolidadas
No tiene clientes fuera de Puerto Rico	53.1%	73.0%
Menos de 25% de los clientes fuera de Puerto Rico	36.5%	16.7%
25-75% de los clientes fuera de Puerto Rico	7.4%	5.9%
Más de 75% de los clientes fuera de Puerto Rico	3.0%	4.4%

La Gráfica 15 coloca en perspectiva la orientación internacional de los emprendedores que forman parte del TEA en Puerto Rico con la de las regiones de América del Norte y América Latina y el Caribe. Según se observa, en Puerto Rico los emprendimientos que no exportan son un porcentaje significativamente más alto (53.1%) que en América del Norte (15.5%), pero más bajo que en América Latina y el Caribe (64.2%). De los emprendimientos del TEA que exportan, el por ciento de emprendimientos que tiene menos del 25 por ciento de sus clientes fuera del país es más bajo en Puerto Rico (36.5%) que en América del Norte (71.8%), pero mayor que en América Latina y el Caribe (28.2%). De manera similar, el porcentaje que tiene entre el 25 y el 75 por ciento de sus clientes fuera, es mayor en Puerto Rico (7.4%) que en América Latina y el Caribe (4.9%) y casi el mismo que en América del Norte (7.3%). Por otro lado, aunque en Puerto Rico sólo el 3 por ciento respondió

que más del 75 por ciento de sus clientes están fuera del país, este porcentaje es comparable al de las regiones de América Latina y el Caribe (2.7%) y América del Norte (5.4%).

Los datos apuntan a que Puerto Rico ocupa una posición intermedia entre las regiones de América Latina y el Caribe y América del Norte en términos de la orientación internacional de los emprendimientos del TEA. Tomando en consideración la suma de todos los emprendedores que respondieron que exportan en algún grado, Puerto Rico alcanza el porcentaje total de 46.9. En América del Norte el porcentaje total es de 84.5 mientras que en América Latina y el Caribe es de 35.8. Los datos presentan un panorama relativamente positivo para la actividad emprendedora temprana en Puerto Rico en términos de la internacionalización de la misma.

Gráfica 15. Internacionalización (exportación) de los emprendimientos del TEA


4.4. Comparación de la actividad emprendedora: años 2007 y 2013

En esta sección se compara la actividad emprendedora en Puerto Rico entre el 2007 y 2013, a base de los resultados principales de la encuesta a la población adulta (18 a 64 años) para cada año. Como expuesto en las primeras secciones de este informe, estos son los años en los que Puerto Rico ha participado en el estudio GEM y ha podido llevar a cabo la encuesta a la población adulta. El Cuadro 14 nos presenta tal comparación.

En la tabla se destaca positivamente el aumento en la actividad emprendedora temprana en Puerto Rico, de 3.1 por ciento de la población adulta activa en el índice TEA en el 2007 a un 8.3 por ciento en el 2013, para una diferencia de +5.2 por ciento. Sin embargo, de ese aumento, la mayoría lo constituyen los emprendimientos nacientes (5%). Prácticamente el porcentaje de emprendimientos nuevos no cambió entre los dos años, con una leve diferencia de +0.2 por ciento. A pesar de que este resultado

refleja que la actividad emprendedora en el país ha ido en aumento, el hecho de que casi la totalidad de estas iniciativas son emprendimientos nacientes apunta a un escenario frágil, debido a que no todas ellas se consolidarán. En términos de género, en ambos casos hubo un aumento en la actividad emprendedora temprana entre 2007 y 2013: en el caso de los hombres encuestados ese porcentaje se triplicó, mientras que en el caso de las mujeres se duplicó.

Entre los cambios que se podrían percibir como negativos en este periodo, el porcentaje de emprendedores del TEA que inició sus emprendimientos motivados por oportunidades en su entorno disminuyó de 59 a 43, una diferencia de 16 por ciento. Así mismo, el porcentaje de los motivados por la necesidad incrementó de 15 a 22, una diferencia de 7 por ciento entre los dos años. Aún con este cambio, el TEA de oportunidad sigue siendo mayor que el de necesidad, según detallado en el Cuadro 4 y la Gráfica 7 de la sección 4.2.1. Por otro lado, se observa que el porcentaje de empresas consolidadas se ha mantenido relativamente constante (-0.4%).

Cuadro 14. Comparación de la actividad emprendedora en Puerto Rico para los años 2007 y 2013

Actividad emprendedora	2007 (%)	2013 (%)	Diferencia (%)
Actividad Emprendedora Temprana Total (TEA)	3.1	8.3	+5.2
Actividad Emprendedora Naciente	1.6	6.6	+5
Actividad Emprendedora Nueva	1.6	1.8	+0.2
Empresas Consolidadas	2.4	2	-0.4
Actividad Emprendedora Temprana motivada por Necesidad	15	22	+7
Actividad Emprendedora Temprana motivada por Oportunidad	59	43	-16
Actividad Emprendedora Temprana Total en la Población de Hombres en Edad Adulta	3.2	10.7	+7.5
Actividad Emprendedora Temprana Total en la Población de Mujeres en Edad Adulta	3	6.1	+3.1



5. Resultados de la Encuesta a los Expertos Nacionales (NES)

En las próximas secciones se presentan los resultados de la encuesta a los expertos nacionales. Ésta se llevó a cabo a una muestra no probabilística de expertos de las nueve áreas o factores condicionantes del entorno considerados en el modelo GEM, según se detalla en la sección 3.2 de este informe. Participaron 36 expertos nacionales en factores vinculados a emprendimientos y 27 en emprendimientos cooperativos, para un total de 63 personas encuestadas.

Los nueve factores del entorno que ejercen influencia sobre la actividad emprendedora en cada economía son: disponibilidad de financiamiento, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación para el emprendimiento, investigación y desarrollo y su

comercialización, infraestructura comercial y legal, reglamentación de entrada al mercado, acceso a infraestructura física, y normas sociales y culturales. El Cuadro 15 describe cada factor. Estos factores afectan el nivel de actividad emprendedora en el país ya sea impulsando la misma u obstaculizándola.

Cada factor condicionante tiene entre 5 y 7 preguntas en el cuestionario. Los expertos contestaron cada pregunta en una escala Likert de cinco puntos, donde un valor de 1 significa que el experto considera la premisa totalmente falsa, un valor de 3 representa una respuesta neutral y un valor de 5 significa que el experto considera la premisa totalmente cierta.

Cuadro 15. Descripción de los Factores Condicionantes del Entorno

Factores Condicionantes del Entorno	Descripción
1. Disponibilidad de financiamiento	Disponibilidad de recursos financieros de diversos tipos para las pequeñas y medianas empresas
2. Políticas gubernamentales	La medida en que las políticas gubernamentales ofrecen apoyo a los emprendedores. Tiene dos componentes: 2a. Actividad emprendedora como un asunto económico relevante 2b. Impuestos y reglamentación neutral al tamaño de las empresas o que promuevan las nuevas pequeñas y medianas empresas.
3. Programas gubernamentales	Presencia y calidad de programas de apoyo a las PyMES (a nivel municipal, regional o nacional).
4. Educación para el emprendimiento	La medida en que la formación en la creación y administración de PyMES se incorpora en el sistema educativo y de capacitación a todos los niveles. Tiene dos componentes: 4a. Educación para el emprendimiento en la escuela primaria y secundaria 4b. Educación para el emprendimiento en la educación superior: vocacional e universitario.
5. Investigación y desarrollo y su comercialización	La medida en que las actividades nacionales de investigación y desarrollo llevan a nuevas oportunidades comerciales y está disponible para las PyMES.
6. Infraestructura comercial y legal	La presencia de servicios de asesoría contable, legal y comercial que apoyen y promuevan las PyMES; así como derechos de propiedad intelectual.
7. Reglamentación de entrada al mercado	Tiene dos componentes: 7a. Dinámica del mercado- el nivel de cambio en el mercado de un año a otro 7b. Barreras del mercado- la medida en que los nuevos emprendimientos pueden entrar a los mercados establecidos
8. Acceso a infraestructura física	La facilidad de acceso a los recursos físicos –comunicaciones, utilidades, transportación, a un precio que no discrimine contra las PyMES.
9. Normas sociales y culturales	La medida en que las normas sociales y culturales promueven las acciones que llevan a nueva actividad emprendedora que potencialmente puede aumentar el ingreso o la riqueza personal.

5.1 Factores vinculados a emprendimientos

Las respuestas de los expertos en factores vinculados con emprendimientos se comparan con las del NES de los países participantes en GEM 2013 de las regiones de América Latina y el Caribe, y América del Norte. Así mismo, se comparan los resultados de esta encuesta con los de los años 2005 y 2007 en el caso de Puerto Rico. Además, las respuestas de estos expertos se comparan con las expertos en emprendimientos cooperativos, detallando las preguntas individuales por factor.

El Cuadro 16 presenta la valoración media para cada factor, tomando en consideración todas las preguntas que lo componen, para Puerto Rico y las regiones de América Latina y el Caribe, y América del Norte. Según se observa en el cuadro, la valoración media de los expertos en Puerto

Rico y las dos regiones presentadas están por debajo de 3 para casi todos los factores. Ello implica una valoración relativamente negativa de parte de los expertos con respecto a la influencia que ejercen las condiciones del entorno sobre la actividad emprendedora.

El único factor en el que la valoración media de las respuestas para Puerto Rico y las dos regiones presentadas está sobre 3 es el de acceso a infraestructura física. En este aspecto Puerto Rico obtuvo una valoración media de 3.4, América Latina y el Caribe de 3.7 y América del Norte de 4.1. Todas las otras valoraciones medias por encima de 3 que se observan en la tabla son en la región de América del Norte: 3.2 en infraestructura comercial y legal y 3.5 en normas sociales y culturales. La región de América Latina y el Caribe obtuvo una valoración media de 3.1 en el área de educación y capacitación para el emprendimiento a nivel post secundaria.

Cuadro 16. Valoración media de los expertos nacionales en Puerto Rico, América Latina y el Caribe y América del Norte

Factores Condicionantes del Entorno	Puerto Rico	América Latina y el Caribe	América del Norte
1. Disponibilidad de Financiamiento	1.9	2.4	2.6
2a. Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2.3	2.6	2.8
2b. Políticas gubernamentales: burocracia, impuestos, reglamentación	1.5	2.3	2.3
3. Programas gubernamentales	2.5	2.6	2.7
4a. Educación y formación: primaria y secundaria	1.6	2.0	2.2
4b. Educación y formación: post secundaria (vocacional, profesional, universitaria)	3.0	3.1	2.9
5. Investigación, desarrollo y comercialización	2.1	2.2	2.5
6. Infraestructura comercial y legal	2.9	2.9	3.2
7a. Mercado interno: dinámica	3.0	2.7	3.1
7b. Mercado interno: apertura	2.2	2.4	2.7
8. Acceso a infraestructura física	3.4	3.7	4.1
9. Normas sociales y culturales	2.5	2.9	3.5

Escala Likert en la que 1 representa la valoración mínima y 5 la máxima

Los de valoración más baja en las tres regiones son las políticas gubernamentales: burocracia, impuestos, reglamentación (con 1.5 en Puerto Rico y 2.3 en las dos regiones), y la educación y formación: primaria y secundaria (con 1.6 en Puerto Rico y menos de 2.2 en las dos regiones). Por otro lado, donde mayores diferencias se observan entre Puerto Rico y América del Norte es en normas sociales y culturales, y entre Puerto Rico y América Latina es en burocracia, impuestos y reglamentación.

El Cuadro 17 y la Gráfica 16 presentan la comparación de la valoración media, para cada factor condicionante, de los expertos de Puerto Rico entre los años 2005, 2007 y 2013. Es importante señalar que, aunque podría haber expertos repetidos en alguna de las muestras, la mayoría de los expertos encuestados cambia de estudio a estudio. Al igual que en el Cuadro 16, tres de los nueve factores

condicionantes (los factores 2, 4 y 7) miden cada uno dos características diferentes del entorno, creando así 12 factores.

Se destaca que en 5 de los 12 factores condicionantes (42%), la tendencia ha sido de una disminución en la valoración media de los expertos en el periodo. Esto implica la percepción de un deterioro con respecto a la influencia de esos cinco factores en el desarrollo de emprendimientos en Puerto Rico, de acuerdo a los expertos. Estos factores son, en orden de magnitud de la diferencia promedio entre 2005 y 2013: 1) Disponibilidad de financiamiento (-1.0), 2) Educación y formación a nivel primario y secundario (-0.7), 3) Infraestructura comercial y legal (-0.7), 4) Políticas gubernamentales en términos de la burocracia, impuestos y regulaciones (-0.5), y 5) Apertura del mercado interno (-0.2).

Cuadro 17. Comparación de la valoración media de los expertos encuestados en Puerto Rico entre los años 2005, 2007 y 2013

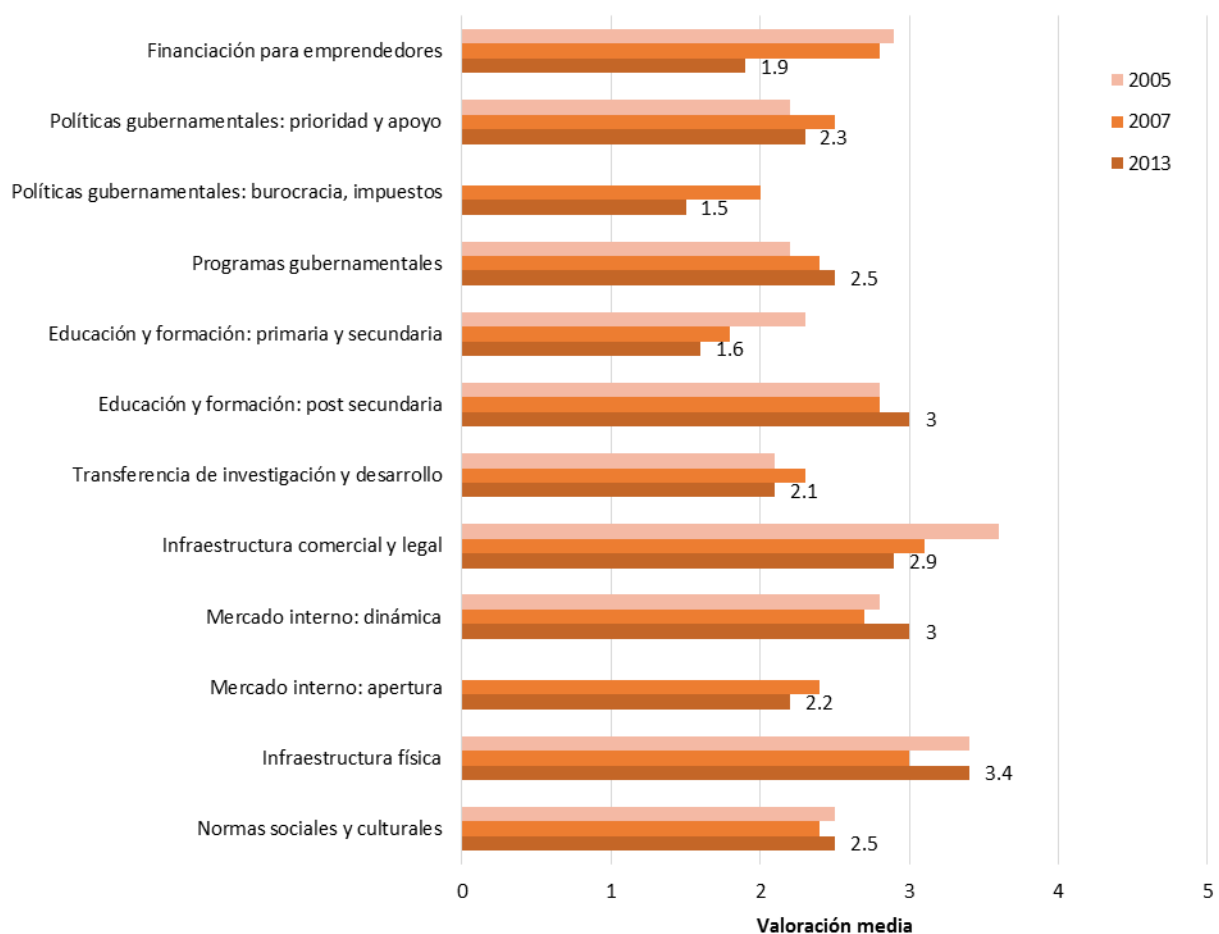
Factores Condicionantes del Entorno	2005	2007	2013
1. Disponibilidad de financiamiento	2.9	2.8	1.9
2a. Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2.2	2.5	2.3
2b. Políticas gubernamentales: burocracia, impuestos, regulaciones		2.0	1.5
3. Programas gubernamentales	2.2	2.4	2.5
4a. Educación y formación: primaria y secundaria	2.3	1.8	1.6
4b. Educación y formación: post secundaria (vocacional, profesional, universitaria)	2.8	2.8	3.0
5. Investigación, desarrollo y comercialización	2.1	2.3	2.1
6. Infraestructura comercial y legal	3.6	3.1	2.9
7a. Mercado interno: dinámica	2.8	2.7	3.0
7b. Mercado interno: apertura		2.4	2.2
8. Acceso a infraestructura física	3.4	3.0	3.4
9. Normas sociales y culturales	2.5	2.4	2.5

Escala Likert en la que 1 representa la valoración mínima y 5 la máxima

En tres de los doce factores (33%) ha habido un leve aumento al comparar su valoración media entre el 2005 y 2013. Éstos son: 1) Programas gubernamentales (+0.3), 2) Educación y formación post secundaria (+0.2), y 3) Dinámica del mercado interno (+0.2). Cabe destacar que, aunque se podría percibir como que la percepción de los expertos con

respecto a la influencia que ejercen estos tres factores en el proceso de emprender ha mejorado, la valoración media de ninguno de estos factores supera el valor neutro de 3. En los factores restantes no hubo cambios notables en su valoración media durante los tres años.

Gráfica 16. Comparación de la valoración media de los expertos encuestados en Puerto Rico entre los años 2005, 2007 y 2013



Escala Likert en la que 1 representa la valoración mínima y 5 la máxima

5.2 Emprendimientos cooperativos

En esta sección se presentan los resultados de la encuesta a los 27 expertos nacionales en emprendimientos cooperativos y se comparan con las respuestas de los expertos en emprendimientos no cooperativos.⁸

Los expertos en emprendimientos cooperativos valoraron únicamente dos factores, en promedio, sobre el valor neutro de 3. Estos son acceso a la infraestructura física (3.72) y normas sociales y culturales (3.05). La valoración media del acceso a infraestructura física es la más alta entre todos los factores, lo que coincide con el caso de los

expertos en emprendimientos tradicionales (3.38). Por otro lado, las valoraciones promedio más bajas de los expertos cooperativos están en los factores de investigación y desarrollo y su comercialización (1.83) y educación primaria (1.84). Este último factor también fue valorado en promedio negativamente (1.60) por los expertos en emprendimientos tradicionales. Resulta interesante que en el área de políticas gubernamentales- burocracia, impuestos y regulaciones- la valoración media cooperativa supera a la del sector tradicional, 2.47 versus 1.54. Es importante destacar que el cooperativismo en Puerto Rico tiene agencias y reglamentación específicas para el sector, entre lo que se destaca la exención contributiva de la que se beneficia este sector en nuestra economía.

Cuadro 18. Comparación de la valoración media entre los expertos en factores condicionantes del entorno empresarial y cooperativo

Factores condicionantes del entorno	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
1. Disponibilidad de Financiamiento	1.90	2.14
2a. Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2.34	2.37
2b. Políticas gubernamentales: burocracia, impuestos, regulaciones	1.54	2.47
3. Programas gubernamentales	2.51	2.36
4a. Educación y formación: primaria y secundaria	1.60	1.84
4b. Educación y formación: post secundaria (vocacional, profesional, universitaria)	3.00	2.91
5. Investigación y desarrollo y su comercialización	2.10	1.83
6. Infraestructura comercial y legal	2.92	2.22
7a. Mercado interno: dinámica	3.02	2.96
7b. Mercado interno: apertura	2.21	2.29
8. Acceso a infraestructura física	3.38	3.72
9. Normas sociales y culturales	2.47	3.05

Escala Likert en la que 1 representa la valoración mínima y 5 la máxima

5.3. Preguntas por factor

Hasta el momento, se han presentado las valoraciones promedio por factor. En esta sección se presentan las valoraciones promedio de los expertos para cada pregunta. Se comparan las valoraciones medias de los expertos en emprendimientos con las del grupo cooperativo.

El Cuadro 19 desglosa las preguntas del primer factor: disponibilidad de financiamiento.

Según se observa en el cuadro, ninguna de las preguntas de disponibilidad de financiamiento obtuvo valoraciones medias sobre 3. La diferencia mayor entre los dos grupos se encuentra en la pregunta en torno a la disponibilidad de subvenciones públicas. En este aspecto los expertos de

emprendimientos tradicionales tienen una percepción más negativa (1.89) que la de los de emprendimientos cooperativos (2.38). Se destaca una valoración particularmente baja en el área de oferta de capital de riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento entre los expertos de emprendimientos tradicionales (1.62). La única pregunta en la que el sector cooperativo otorgó una valoración más baja que el tradicional es en la referente a la financiación proporcionada por inversionistas informales (1.75 versus 1.91). Queda claro que la disponibilidad de financiamiento en Puerto Rico para las empresas nuevas y en crecimiento se percibe como un factor limitante a la actividad emprendedora tradicional y cooperativa. En el caso de emprendimientos tradicionales, ligeramente más negativa que en el caso cooperativo.

Cuadro 19. Disponibilidad de financiamiento: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta⁹

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
Los emprendedores disponen de suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	1.92	1.92
Hay suficientes medios de financiación procedentes de entidades financieras privadas para las empresas nuevas y en crecimiento.	2.25	2.33
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	1.89	2.38
Hay suficiente financiación para emprendedores, proporcionada por inversores informales que no tienen parte en la propiedad de las empresas nuevas y en crecimiento.	1.91	1.75
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	1.62	1.96
La salida a bolsa es un recurso que proporciona financiación para las empresas nuevas y en crecimiento.	1.80	

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Cuadro 20. Políticas gubernamentales - prioridad y apoyo: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
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).	1.97	2.15
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	3.24	2.22
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	2.40	2.26
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	2.57	2.33
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.	2.21	2.42
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	2.25	2.40

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

En el factor de prioridad y apoyo de las políticas gubernamentales, se obtuvo una valoración media relativamente positiva del grupo de expertos en emprendimientos tradicionales en la pregunta en torno al apoyo efectivo que aportan los parques científicos y las incubadoras (3.24). En el otro extremo, la valoración más baja se observa en el grupo de expertos en emprendimientos tradicionales en la pregunta relacionada a la obtención de información sobre una amplia gama de ayudas (1.97), lo que hace referencia a la confusión y falta de conocimiento que puede existir en torno a las ayudas disponibles. Esta situación se repite en el caso del grupo cooperativo (2.15).

El grupo cooperativo otorgó valoraciones medias más bajas que el tradicional en la pregunta en torno a parques

científicos e incubadoras (3.24 versus 2.22). Esto podría responder a que ciertamente hay menos programas de este tipo para los emprendimientos cooperativos. Asimismo, este sector otorgó valoraciones medias más bajas en las preguntas relacionadas con el número adecuado de programas de ayuda (2.40 versus 2.26) y la competencia y eficacia de los profesionales que trabajan en las agencias de apoyo (2.57 versus 2.33). Este punto se considera de particular importancia en la medida en que los emprendimientos cooperativos presentan ciertas complejidades adicionales a la de los emprendimientos tradicionales en el aspecto asociativo de los proyectos y en la particularidad de la legislación que les aplica.

El Cuadro 21 presenta el factor de burocracia, impuestos y regulaciones de las políticas gubernamentales del país. Se

observa una sola valoración media sobre 3. Este es el caso de la pregunta en torno a los impuestos en la que el grupo de expertos cooperativos otorgó una valoración media relativamente positiva (3.56). Se destacan en este factor las valoraciones extremadamente bajas tanto del grupo tradicional como del cooperativo (1.29 y 1.12 respectivamente) en la pregunta en torno al tiempo que toman los trámites administrativos y de obtención de

permisos. Estos valores son los más bajos de todas las preguntas del cuestionario. Relacionado a los trámites burocráticos, se observa que la última pregunta destaca este aspecto como una dificultad para el desarrollo de emprendimientos nuevos y en crecimiento, con valoraciones medias de 1.5 en el sector tradicional y 2.08 en el cooperativo. Estos resultados destacan que ésta es un área que hay que atender con prioridad.

Cuadro 21. Políticas gubernamentales - burocracia, impuestos y regulaciones: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo, subastas o suministros públicos).	1.89	2.73
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política del gobierno estatal.	2.42	2.41
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política de las administraciones municipales.	2.61	1.92
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	1.29	1.12
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	1.74	3.56
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.	1.74	2.88
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.	1.50	2.08

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

En el factor de educación y formación para el emprendimiento, presentado en el Cuadro 22, los resultados de ambos grupos coinciden en valoraciones medias muy bajas otorgadas a la atención al tema de emprendimiento que se ofrece en la enseñanza primaria y secundaria. La valoración media del sector tradicional en este aspecto es 1.39 mientras que la del sector cooperativo es ligeramente más alta (1.80). En el nivel de enseñanza superior, la valoración es más positiva en ambos grupos: 2.88 en el sector tradicional y 2.48 en el cooperativo. De forma similar, ambos grupos coinciden en otorgar las valoraciones más altas a la pregunta relacionada a la formación en administración, dirección y gestión de

empresas. En este caso el sector tradicional otorgó una valoración media de 3.09 mientras que el cooperativo asignó 3.35. Esto refleja lo que ha sido ampliamente reconocido en Puerto Rico de que la educación en administración de empresas es de alta calidad pero dirigida a la formación de directivos y no de emprendedores. Refleja además, la transición que han estado haciendo las universidades en esta dirección. Resulta interesante que en el caso cooperativo, a pesar del mandato legal¹⁰ de incorporar cooperativas juveniles escolares en las escuelas del sistema de educación pública, la valoración media de los expertos con respecto a la educación primaria y secundaria es muy baja (1.80).

Cuadro 22. Educación para el emprendimiento: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	1.75	2.16
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	1.64	1.88
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1.39	1.80
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.	2.88	2.48
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.	3.09	3.35
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.	3.00	3.00

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Cuadro 23. Investigación, desarrollo y comercialización: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
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.	2.00	2.20
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	2.09	2.32
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	1.76	1.56
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	1.79	1.65
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	3.06	2.36
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2.09	1.65

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Según se aprecia en el Cuadro 23, la investigación y desarrollo y su comercialización es un factor de nuestro entorno en el cual los expertos de ambos grupos otorgaron valoraciones relativamente bajas. En este caso la única valoración media sobre 3 es por parte del sector tradicional, en la pregunta en torno a si la ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global. Este valor es de 3.06, el cual se puede considerar como un valor neutro. El hecho de que históricamente las actividades de investigación y desarrollo de empresas extranjeras que tienen su fase de producción en el mercado local se han llevado a cabo fuera de Puerto

Rico, como la industria farmacéutica, incide en estas valoraciones.

El factor de infraestructura comercial y legal, presentado en el Cuadro 24, es uno en el que se observan tres valoraciones medias sobre 3. El área de disponibilidad de consultores para ofrecer apoyo a las empresas nuevas y en crecimiento fue evaluada positivamente por el sector tradicional (3.54) y neutral por el sector cooperativo (3.0). En el caso tradicional, esto apunta a que Puerto Rico cuenta con el conocimiento técnico y profesional de apoyo para desarrollar emprendimientos exitosamente.

Cuadro 24. Infraestructura comercial y legal: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	3.54	3.00
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2.17	1.54
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	2.83	2.08
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	2.80	2.44
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).	3.34	2.12

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

De igual manera, el sector tradicional evaluó positivamente (3.34) el fácil acceso a buenos servicios bancarios para los emprendimientos nuevos y en crecimiento. No obstante, el acceso a los servicios de consultoría en términos de su costo no fue valorado positivamente. Llama la atención la baja valoración media (1.54) que el sector cooperativo otorgó en la pregunta en torno a si las cooperativas nuevas y en crecimiento pueden asumir el costo de los consultores. Esto podría deberse a que muchas veces los grupos que se constituyen en emprendimientos cooperativos están compuestos por personas de escasos recursos económicos, cuyo objetivo es precisamente buscar solución a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales.

El Cuadro 25 presenta las valoraciones medias sobre la apertura del mercado interno. Las valoraciones medias inferiores al valor neutro de 3 otorgadas por los expertos de ambos grupos en algunas preguntas de este factor apuntan a que en Puerto Rico las empresas nuevas y en crecimiento no puedan asumir los costes de entrada, ni ingresar fácilmente a nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas. En muchos de estos casos, dichas empresas establecidas son extranjeras. Vinculado a esta situación, está la percepción en torno a la legislación antimonopolio en la isla, también por debajo de la valoración neutro, de acuerdo a los expertos de ambos grupos en la última pregunta.

Cuadro 25. Apertura del mercado interno: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro.	2.88	3.08
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un año a otro.	3.20	2.87
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2.31	2.16
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2.03	1.87
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	2.00	2.90
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	2.58	2.30

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Se destaca que las valoraciones medias en las preguntas del factor de acceso a la infraestructura física son las más altas entre todos los factores evaluados por ambos grupos de expertos. En este caso, a diferencia de los anteriores, todas las valoraciones medias se encuentran en por lo menos 3, con excepción de la pregunta que hace referencia a los costos de los servicios. En esta pregunta, según se aprecia en el Cuadro 26, la valoración media del sector tradicional

en torno a que las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costos básicos de los servicios de agua, electricidad, etc. fue de 2.34, versus 3.0 en el sector cooperativo. Es decir, que los expertos de ambos grupos consideran que la infraestructura física de nuestro mercado favorece la creación de nuevas empresas aunque el costo de acceder a la misma es oneroso.

Cuadro 26. Acceso a infraestructura física: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento.	3.47	3.83
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	3.72	3.69
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	3.77	3.96
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc.).	2.34	3.00
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.	3.74	3.88

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Como se expuso anteriormente en este informe, las normas culturales y sociales hacia los emprendimientos son de gran relevancia debido a que influyen la decisión de la población a emprender. El Cuadro 27 presenta los resultados promedios de este factor. Ambos grupos de expertos coinciden en que las normas sociales y culturales no estimulan el asumir el riesgo de emprender ni la creatividad e innovación. En el primer caso, se obtuvieron las valoraciones medias más bajas del factor: 2.14 en el

sector tradicional y 2.17 en el sector cooperativo. Se destaca que los valores altos del sector cooperativo en las preguntas relativas a la valoración del éxito individual (3.42) y en torno a que el individuo ha de ser el responsable de gestionar su propia vida (3.84), son valoraciones negativas para el emprendimiento cooperativo. Este tipo de emprendimiento es asociativo, por lo que lo colectivo debe tener prioridad sobre lo individual.

Cuadro 27. Normas sociales y culturales: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	2.83	3.42
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2.28	2.88
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2.14	2.17
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2.39	2.69
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2.78	3.84

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Los próximos cuadros presentan percepciones adicionales de los expertos en torno a oportunidades, habilidades y motivación de la población para emprender, legislación de propiedad intelectual, apoyo a la mujer emprendedora, apoyo a las empresas de alto potencial de crecimiento e innovación.

El Cuadro 28 presenta la valoración media de los expertos en torno a las oportunidades para emprender. La percepción de los expertos cooperativos es más positiva que la de los expertos del sector tradicional.

Cuadro 28. Percepción de oportunidades: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.	2.69	3.59
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.	2.92	3.41
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años.	2.77	3.44
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales.	2.11	2.26
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento.	2.25	2.80

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Llama la atención la alta valoración del sector cooperativo en torno a que hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas cooperativas (3.59), así como que las buenas oportunidades han aumentado en los últimos cinco años (3.44). Asimismo, los expertos de este sector consideran que hay más buenas oportunidades para crear nuevas cooperativas que gente preparada para explotarlas (3.41). Esta percepción positiva contrasta con las valoraciones medias de los expertos del sector tradicional mostradas en el cuadro. En este caso, ninguna alcanza la valoración neutral de 3. La aseveración con la puntuación media más baja en ambos grupos es la relacionada a la dificultad que enfrentan las personas al dedicarse a explotar oportunidades empresariales (2.11). El 30.6 por ciento de los expertos en emprendimientos tradicionales considera que hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas. Éstos son los que respondieron con un valor de 4 o 5 en la primera pregunta. Este porcentaje está muy cercano al resultado de la encuesta a la población adulta (28.3%) que respondió que en su entorno existen buenas oportunidades para emprender.¹¹

La percepción de los expertos en torno a las habilidades de la población para emprender es negativa en ambos grupos, con valoraciones medias para todas las aseveraciones por debajo de 3, según se observa en el Cuadro 29. Sin embargo, el grupo de expertos cooperativo otorgó

valoraciones más bajas que el grupo del sector tradicional en todos los casos. Aunque negativa, en el sector tradicional la capacidad para dirigir una pequeña empresa recibió la valoración más alta de todas (2.72), en contraste con la capacidad para crear y dirigir una empresa de alto crecimiento (2.14).

Se destacan las valoraciones bajas del sector cooperativo en *Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa cooperativa de alto potencial de crecimiento* (1.62) y en *Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas cooperativas* (1.96). Ello es reflejo de que la creación de empresas cooperativas tiene unas complejidades adicionales a la creación de empresas tradicionales por tratarse de un emprendimiento colectivo. Por otro lado, las experiencias de gestación de este tipo de emprendimiento en Puerto Rico son más escasas. Esta percepción negativa de los expertos de ambos grupos con respecto a las habilidades de la población para emprender contrasta con las respuestas recibidas en la encuesta a la población adulta (APS). Según se presentó en la sección 4.1 de este informe, el 53 por ciento de los encuestados considera que tienen habilidad y capacidad para emprender. Este porcentaje es significativamente más alto que el 17.1 por ciento de los expertos del sector tradicional que consideran que la población tiene la habilidad para emprender.

Cuadro 29. Habilidades para emprender: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.	2.14	1.62
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa.	2.72	2.15
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.	2.42	1.96
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.	2.56	2.15
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	2.64	2.22

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Cuadro 30. Motivación para emprender: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
La creación de nuevas empresas está considerada como una manera adecuada para hacerse rico.	2.94	3.04
La mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable.	3.14	2.52
Los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social.	3.83	3.85
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito.	3.28	2.59
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos.	3.69	2.79

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Cuadro 31. Legislación de propiedad intelectual: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa.	3.59	3.33
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	2.97	3.16
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CD y productos registrados NO está muy extendida.	2.29	2.10
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	3.21	3.75
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	3.94	4.29

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

El Cuadro 30 presenta la percepción de los expertos con respecto a la motivación de la población para emprender en términos del prestigio o reconocimiento del que goza el emprendedor en la sociedad. Éste es uno de los factores con valoraciones medias más altas, según se observa en el cuadro, particularmente entre el grupo de expertos de emprendimientos tradicionales. De acuerdo a ambos grupos, los emprendedores exitosos gozan de un gran reconocimiento y prestigio social (3.83 y 3.85). Los expertos del sector tradicional también están de acuerdo en que la mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos (3.69). Según se mencionó anteriormente, una visión positiva de la sociedad hacia la actividad emprendedora es muy importante en la medida en que motiva a los empresarios potenciales a iniciar nuevas empresas. Se observa que los expertos del sector tradicional otorgaron una valoración ligeramente sobre el valor neutral (3.14) a la deseabilidad de convertirse en empresario como opción profesional. Esta valoración de los expertos es una más positiva que la respuesta otorgada

por la población con respecto al empresarismo como buena selección de carrera. Según se presentó en la sección 4.1 de este informe, en dicha pregunta Puerto Rico obtuvo el valor más bajo (17.9%) entre los 70 países participantes en el estudio. Este porcentaje es mucho menor que el 44.4 por ciento de los expertos del sector tradicional que perciben que la mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable.

Otro factor estudiado es la legislación de propiedad intelectual vigente en cada país. Este factor recibió valoraciones altas, con promedios sobre 3 en ambos grupos de expertos, con excepción de la premisa que hace referencia a la venta ilegal de copias piratas (2.29 y 2.10). En términos generales, en este factor existe una percepción positiva de los expertos de ambos grupos con respecto a la creación y desarrollo de emprendimientos innovadores. Los expertos consideran que en nuestro entorno existe legislación de propiedad intelectual adecuada y se respetan los derechos de los inventores.

Cuadro 32. Apoyo a la mujer emprendedora: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2.82	2.92
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	3.58	3.37
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	2.92	2.85
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	3.26	3.72
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	4.36	4.35

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

El factor de género en la actividad emprendedora, particularmente la participación de la mujer en la creación y desarrollo de emprendimientos, es ampliamente estudiado en la disciplina. En este contexto, el apoyo que los entornos proveen a las mujeres emprendedoras es de particular importancia. El Cuadro 32 presenta este aspecto de acuerdo a la percepción de los expertos. Las valoraciones medias de ambos grupos son relativamente positivas. Se destacan las valoraciones altas en la premisa en torno a que las mujeres tienen el mismo conocimiento y habilidad para la creación de empresas que los hombres (4.36 y 4.35). Con valoraciones medias sobre 3, aunque no tan altas como en

el caso anterior, los expertos consideran que las mujeres tienen el mismo acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres (3.26 y 3.72). También consideran que crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer (3.58 y 3.37). El fomento del autoempleo o la creación de empresas entre las mujeres recibió las valoraciones medias más bajas del factor (2.92 y 2.85). A pesar de estas percepciones de los expertos, sólo el 6.1 por ciento de las mujeres encuestadas de la población adulta tiene emprendimientos nacientes o nuevos, versus el 10.7 por ciento de los hombres.

Cuadro 33. Apoyo para emprendimientos de rápido crecimiento: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	2.38	2.32
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	2.54	2.22
La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	2.85	2.96
El potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se usa a menudo como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial.	2.63	2.52
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas.	2.63	2.25

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Las empresas de rápido crecimiento son un tipo de emprendimiento de particular interés para los gobiernos en términos de política pública, debido a que tienen un alto impacto en términos macroeconómicos. Según se observa en el Cuadro 33, todas las respuestas del factor de apoyo a los emprendimientos de rápido crecimiento tienen valoraciones medias por debajo de 3 en ambos grupos de expertos. De éstas, las más cercanas al valor neutral de 3 en ambos grupos se encuentran en la premisa que hace referencia a que el personal que trabaja en apoyo a la creación de empresas tiene la capacidad de orientar en este tipo de emprendimiento (2.85 y 2.96).

Típicamente las empresas de rápido crecimiento son las innovadoras en términos de productos, procesos o mercados. De acuerdo a la opinión de los expertos de ambos grupos, entre los aspectos que promueven la

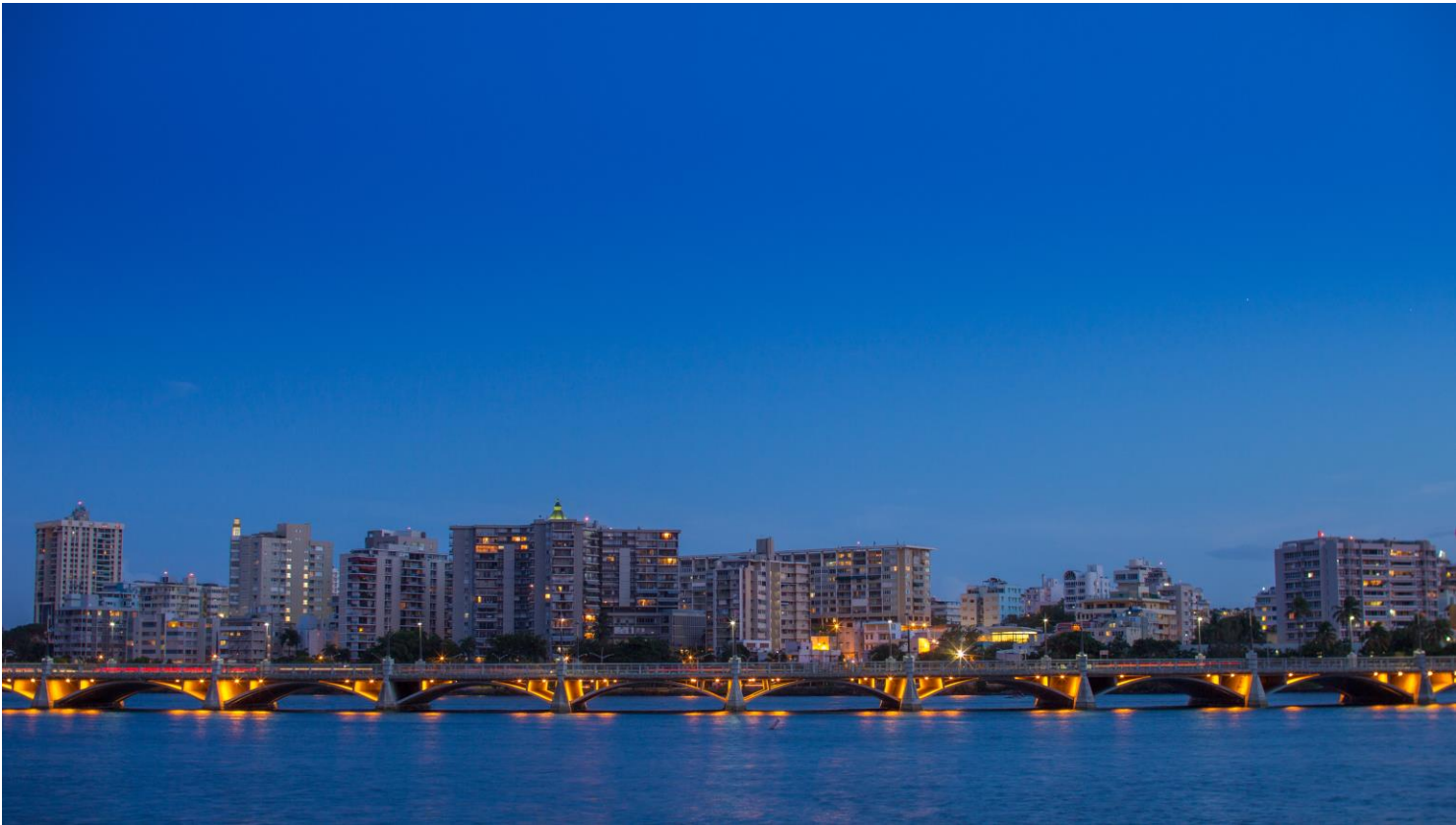
innovación, se incluye que a los consumidores les gusta probar nuevos productos y servicios (4.26 y 4.19), y que valoran la innovación (4.06 y 3.96) al igual que lo hacen las empresas (3.44 y 3.08). Por otro lado, se observa que ambos grupos tienen la percepción de que las empresas establecidas no tienen la disposición de utilizar emprendimientos nuevos como proveedores (2.73 y 2.67). Tampoco perciben que las empresas tengan un interés especial por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas (2.94 y 2.88). El 64.7 por ciento de los expertos del sector tradicional considera que no hay mucho interés en las empresas por experimentar con nuevas tecnologías, mientras que el 24 por ciento de la población adulta que forma parte del índice TEA y el 18 por ciento de los dueños de empresas consolidadas está utilizando nuevas tecnologías en sus emprendimientos.

Cuadro 34. Innovación: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	Expertos en factores vinculados a emprendimientos	Expertos en factores vinculados a emprendimientos cooperativos
En las empresas de mi país, se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas.	2.94	2.88
A los consumidores les gusta probar nuevos productos y servicios.	4.26	4.19
La innovación es altamente valorada por las empresas.	3.44	3.08
La innovación es altamente valorada por los consumidores.	4.06	3.96
En general, las empresas consolidadas de mi país están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación.	2.73	2.67
Los consumidores están abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación.	3.26	3.08

Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto





6. Actividad Emprendedora y Bienestar

GEM es un estudio que se efectúa anualmente y en cada ciclo selecciona un tema especial para incluirse tanto en la encuesta a la población adulta como en la encuesta a los expertos nacionales. En el año 2013 el tema seleccionado fue la actividad emprendedora y el bienestar, en términos de la satisfacción de la población con su vida y empleo. En los años anteriores, algunos de los temas especiales fueron la actividad emprendedora y migración (2012), actividad emprendedora de alto impacto (2011, 2007), la actividad emprendedora y la mujer (2010, 2005-2007), y actividad emprendedora social (2009), entre otros.

El tema del bienestar, y los indicadores para medirlo, han cobrado relevancia en la discusión del desarrollo económico y social. En términos generales se intenta medir cuán satisfecha está la población con su entorno personal y laboral. El pasado año la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD, por sus siglas en inglés) publicó una guía para la medición del bienestar subjetivo, la cual intenta describir cómo la gente percibe su vida. La OECD argumenta que los datos sobre el bienestar subjetivo complementan los indicadores económicos que usualmente se utilizan para caracterizar el desempeño de un país.

Hay pocos estudios en la literatura que trabajan empíricamente el tema del bienestar y la actividad emprendedora a nivel de individuo, siendo uno de ellos el GEM de 2013. Este estudio es el único que ha utilizado una muestra grande de la población para medirlo, a través de la Encuesta para Adultos (APS). El objetivo principal de GEM al seleccionar el tema de bienestar fue estudiar la relación que existe entre el bienestar o satisfacción de la población y la actividad emprendedora a nivel individual, específicamente si los emprendedores están más o menos satisfechos con su vida y empleo que la población empleada. Además de auscultar el sentir de la población adulta, el tema de bienestar también fue incluido en la encuesta a los expertos nacionales (NES).

Los resultados de bienestar se presentan en las dos secciones subsiguientes: la 6.1 presenta los resultados de la

encuesta a la población adulta y la 6.2 presenta los resultados de la encuesta a los expertos en emprendimientos tradicionales y los cooperativos.

6.1 Bienestar en la población adulta empleada y auto empleada en Puerto Rico

Existen varias pruebas o escalas para medir el bienestar. GEM decidió utilizar la escala *Satisfaction with Life Scale* (SWLS) para medir el bienestar subjetivo, la percepción de la población sobre la calidad de su vida, en la población adulta empleada y auto empleada del APS. Este instrumento (SWLS) está compuesto de cinco preguntas de satisfacción con la vida, medida en una escala Likert de cinco puntos donde el valor de 1 representa “Completamente falso” y el valor de 5 “Completamente cierto”. Un valor mayor de 3 implica una respuesta positiva o de satisfacción. Además de esas preguntas, en el APS se incluyó un módulo opcional de preguntas relacionadas a las condiciones de empleo y al balance entre la vida personal y la laboral de los encuestados que trabajan. Puerto Rico y otros 53 países incluyeron el módulo opcional en el APS.

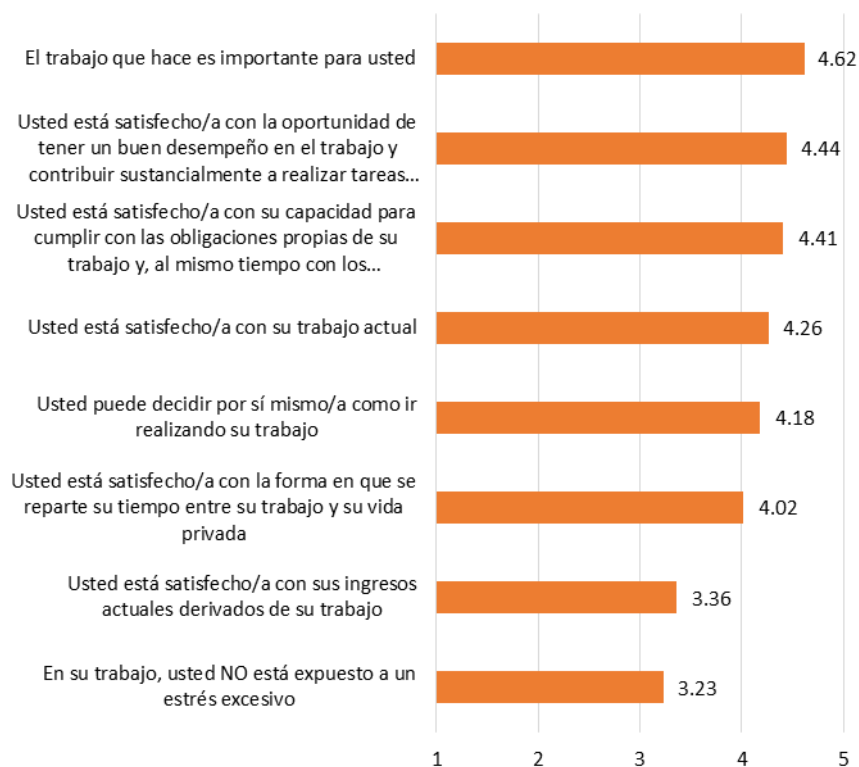
La gráfica 17 presenta el promedio de las respuestas a las preguntas de la escala SWLS en la población empleada y auto empleada en Puerto Rico. Se observa que todas las puntuaciones medias son mayores al valor neutro de 3, implicando que dicha población está en términos generales satisfecha con su vida. Estas puntuaciones son las más altas entre todos los países participantes en GEM 2013. La puntuación media más alta la obtuvo la premisa “Estoy satisfecho con mi vida” con una puntuación de 4.21 de un máximo de 5 puntos (completamente cierto) en la escala Likert. La más baja (3.7) fue en la premisa “Si pudiese vivir nuevamente mi vida, no cambiaría nada”. Estos resultados destacan el optimismo de la sociedad puertorriqueña, a pesar de la difícil situación económica que atraviesa el país.

Gráfica 17. Puntuación media para las preguntas de bienestar en la población empleada y auto-empleada de Puerto Rico



Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

Gráfica 18. Puntuación media para las preguntas de satisfacción con el empleo en la población empleada y auto-empleada de Puerto Rico



Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto

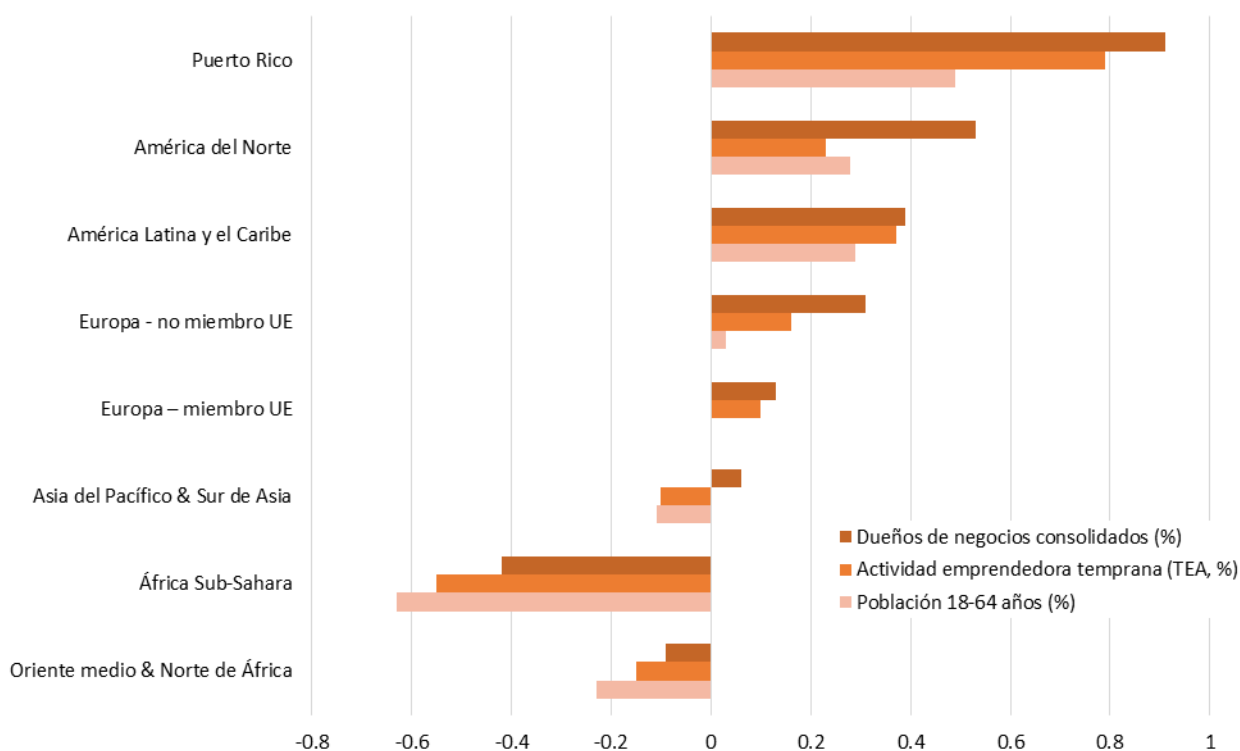
Además de las preguntas generales en torno a la satisfacción con la vida, se incluyeron preguntas sobre la satisfacción de las personas con su empleo. La gráfica 18 muestra los resultados. Las puntuaciones medias obtenidas son sumamente altas, denotando una satisfacción general de la población con su empleo actual. De ocho premisas, seis de ellas (75%) tienen una puntuación media sobre 4, siendo la más alta la premisa “El trabajo que hace es importante para usted” con un 4.62 de 5. Las dos premisas que obtuvieron una puntuación media menor a 4 fueron las relacionadas a la satisfacción con su ingreso (3.36) y la no exposición a estrés en el trabajo (3.23).

La Gráfica 19 presenta la comparación de la puntuación media estandarizada¹² en la escala SWLS entre Puerto Rico y las otras regiones. También compara la satisfacción entre la población empleada, la población activa en emprendimientos nacientes y nuevos (TEA), y los dueños de

negocios consolidados. Una media mayor de cero implica satisfacción con la vida.

Se destaca que Puerto Rico tiene la población empleada y auto empleada que indica estar más satisfecha entre todos los países participantes en GEM 2013. Le sigue la región de América del Norte y en tercer lugar América Latina y el Caribe. Uno de los resultados más impactantes es el que los emprendedores muestran, en promedio, una satisfacción mayor que la población empleada que no es emprendedora. Esta tendencia se repite en Puerto Rico y en todas las regiones estudiadas. En todos los casos los dueños de empresas consolidadas mostraron un mayor nivel de satisfacción que los emprendedores nacientes y nuevos. A su vez, en todas las regiones excepto en América del Norte, los emprendedores nacientes y nuevos mostraron mayor satisfacción que la población empleada.

Gráfica 19. Puntuación media estandarizada de la “Escala de Satisfacción con la Vida” de la población empleada y auto-empleada de Puerto Rico

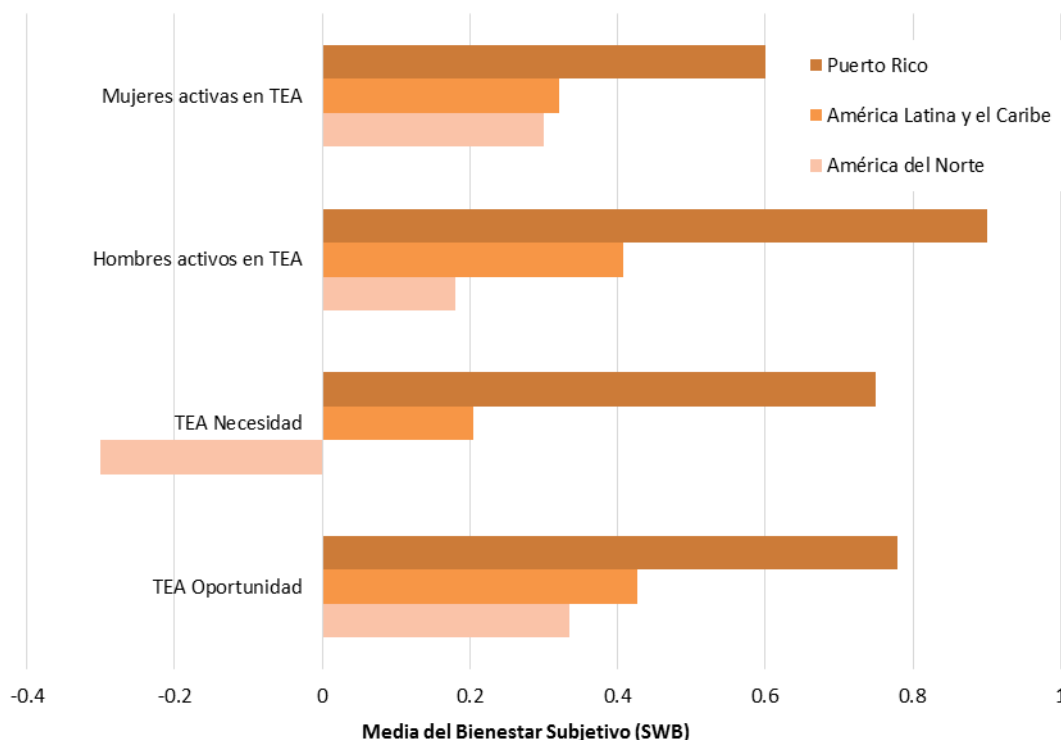


Resulta interesante analizar el aspecto de la satisfacción de los emprendedores nacientes y nuevos por género y motivación para emprender. La Gráfica 20 presenta estos resultados. Se destaca lo mencionado anteriormente: Puerto Rico supera en términos de satisfacción a las regiones de América Latina y el Caribe, y América del Norte, en todas las categorías presentadas. Asimismo, el nivel de satisfacción de los emprendedores del TEA de la región de América Latina y el Caribe supera en todas las categorías a la de América del Norte.

En términos de género, se observa que tanto en Puerto Rico como en América Latina y el Caribe, los hombres se sienten

más satisfechos con su vida que las mujeres emprendedoras del TEA, pero no así en la región de América del Norte. En términos de motivación para emprender, se destaca que en general los emprendedores nacientes y nuevos que iniciaron su emprendimiento por una oportunidad están más satisfechos con su vida, que los emprendedores que lo iniciaron por necesidad. De hecho, la única puntuación media negativa en esta gráfica la obtuvo la región de América del Norte, en la cual los emprendedores que iniciaron por necesidad no están satisfechos con su vida.

Gráfica 20. Puntuación media estandarizada de la “Escala de Satisfacción con la Vida” de los emprendedores nacientes y nuevos por género y motivación

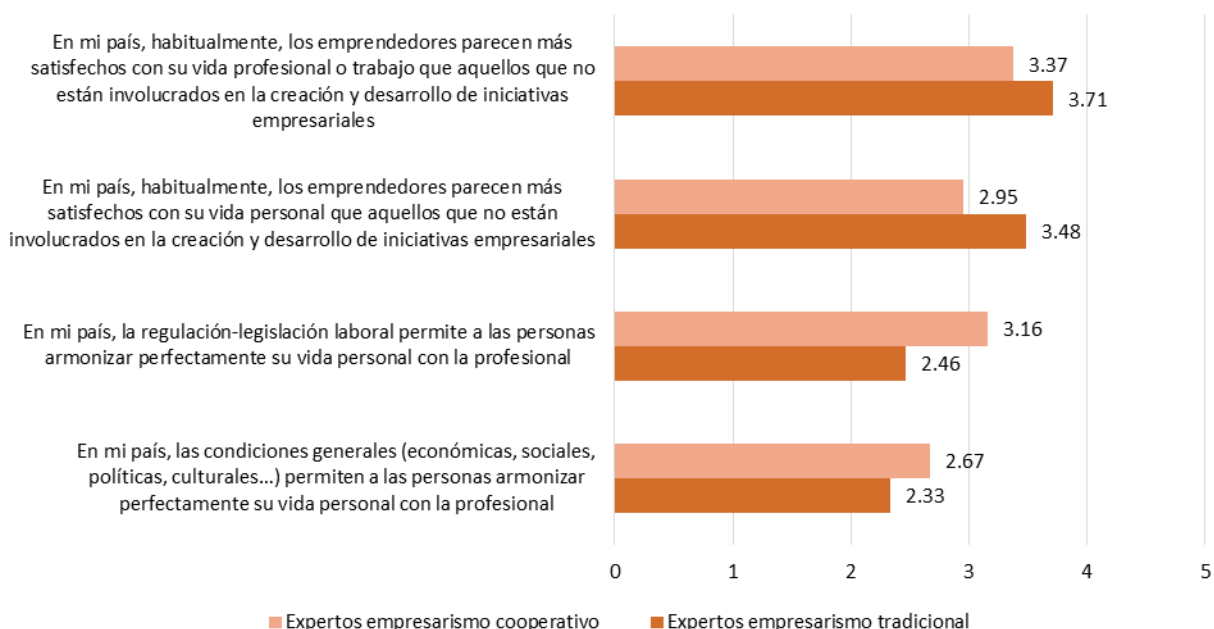


6.2 Percepción de bienestar de los expertos nacionales en emprendimientos tradicionales y cooperativos

El tema de bienestar también fue incorporado en la encuesta a los expertos nacionales a través de cuatro preguntas, medidas en una escala Likert de cinco puntos. Se ausculta la percepción de los mismos en torno al nivel de satisfacción de los emprendedores, así como si el entorno facilita armonizar la vida profesional con la personal. Un valor en esta escala mayor de 3 implica la percepción de satisfacción.

El Cuadro 35 y la Gráfica 21 presentan la comparación de la valoración media de las preguntas de bienestar entre los expertos en emprendimientos tradicionales y cooperativos. En ambos casos la puntuación media más alta se obtuvo en la premisa de que los emprendedores parecen más satisfechos con su vida profesional que los que no están involucrados en actividad emprendedora, 3.71 en el sector tradicional y 3.37 en el sector cooperativo. Otra premisa positiva (3.48) es la percepción de los expertos en emprendimientos tradicionales de que los emprendedores parecen más satisfechos con su vida personal que los no emprendedores. Estos resultados concuerdan con los resultados de la población presentados en la sección anterior.

Gráfica 21. Bienestar: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta



Escala Likert: 1=completamente falso, 2=más bien falso, 3=ni cierto ni falso, 4= más bien cierto, 5= completamente cierto





7. Conclusiones y Recomendaciones

En este informe se han presentado múltiples aspectos que inciden en la actividad emprendedora en Puerto Rico a la luz de una perspectiva internacional que nos permite compararnos con regiones similares y hacer una autoevaluación profunda y holística con respecto a donde estamos ubicados como sociedad en el tema de emprendimientos y desarrollo económico. En el momento que atraviesa el país es crítico dar prioridad a la actividad emprendedora local, viabilizando los emprendimientos de tipos diversos como plataforma de nuestro desarrollo económico y social. En esa dirección, los resultados expuestos en este informe aportan a la identificación de áreas que es necesario atender para ese cambio de paradigma.

El índice de actividad emprendedora temprana (TEA) casi se triplicó entre los años 2007 y 2013. No obstante, hay que destacar con cautela este hecho ya que la mayor parte de este aumento es en emprendimientos nacientes, que muchas veces no llegan a consolidarse. A pesar de este aumento en el TEA, Puerto Rico se posiciona 15 de los 16 países en la región de América Latina y el Caribe en términos de este índice. Por otro lado, la tasa de cierres o discontinuación de los emprendimientos tan cercana a la de empresas consolidadas, manifiesta con claridad la dificultad de los emprendimientos para persistir y continuar aportando a la economía en el largo plazo.

La población de Puerto Rico considera que en el país no existen buenas oportunidades para emprender, aunque se percibe a sí misma con las habilidades y los conocimientos necesarios para hacerlo. La escasez de oportunidades en nuestro entorno puede deberse a la recesión económica que atraviesa el país desde el año 2006 y al hecho de que, según los expertos encuestados, muchas de las empresas nuevas y en crecimiento no pueden asumir los costos de entrada, ni ingresar fácilmente a nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.

A pesar de que los medios han estado haciendo un trabajo importante destacando historias de emprendedores

exitosos en el país, la actitud de la población de Puerto Rico hacia el emprendedor y la actividad emprendedora es en general negativa. De hecho, Puerto Rico tiene el porcentaje más bajo de la población que considera que ser emprendedor es una buena alternativa profesional, entre los 67 países participantes en el estudio en el 2013. Para mejorar esta percepción es imperativo trabajar en la educación a nivel primario y secundario y fortalecer la del nivel post-secundario.

El perfil de una edad más elevada de los emprendedores del TEA en Puerto Rico en comparación con las regiones de América del Norte y América Latina y el Caribe, podría traducirse en un impacto positivo si son personas que están sacando provecho de sus experiencias laborales previas para emprender. Por otro lado, los emprendedores del TEA tienen expectativas modestas en torno al crecimiento de sus iniciativas aunque una tercera parte de ellos consideran que ofrecen productos con algún grado de innovación. En términos de internacionalización, cerca del cincuenta por ciento de ellos exportan o tienen la expectativa de exportar, lo que nos coloca en una posición intermedia entre las regiones de América Latina y el Caribe y América del Norte.

El aumento en la actividad emprendedora temprana en Puerto Rico en el periodo 2007-2013 ocurre a pesar de la percepción generalmente negativa de los expertos respecto a los factores condicionantes de nuestro entorno empresarial. La necesidad de que la política gubernamental otorgue a la actividad emprendedora local un rol protagónico en la política pública fue identificada por los expertos como prioridad. La disponibilidad de financiamiento para las empresas nuevas y en crecimiento fue reconocida como un factor limitante tanto a la actividad emprendedora tradicional como la cooperativa. En el caso de emprendimientos tradicionales, ligeramente más negativa que en el caso cooperativo. Asimismo la alta burocracia de los trámites administrativos y legales fue señalada como obstáculo por los expertos de ambos grupos, por lo que se incluye entre las áreas que hay que atender con prioridad al igual que la educación para



emprender particularmente en los grados primarios y secundarios. Otra área crítica es la de reducir las barreras de nuestro mercado a los nuevos emprendimientos y promover y facilitar las actividades de investigación y desarrollo por emprendedores locales. En este caso, es necesario fortalecer la educación para emprender a nivel post-secundario, particularmente de programas dirigidos a

emprendimientos innovadores de rápido crecimiento.

Se concluye este informe nacional con las recomendaciones principales de los expertos de emprendimientos tradicionales y cooperativos para impulsar el emprendimiento en el país, según lo expresaron en las preguntas abiertas del cuestionario. Estas recomendaciones se presentan en los próximos cuadros.

Cuadro 35. Recomendaciones de los expertos para impulsar el emprendimiento en el país

Educación y adiestramiento empresarial

- Fomentar educación empresarial a nivel primario y secundario
- Crear nuevos programas universitarios en empresarismo
- Desarrollar alianzas entre escuelas de administración de empresas y áreas técnicas
- Crear programas agresivos que fomenten la relación entre universidades y empresas
- Integrar la educación empresarial en la escuelas vocacionales
- La Universidad de Puerto Rico facilite e impulse la comercialización de innovaciones locales
- Ofrecer foros de ciencia y tecnología para las comunidades
- Ofrecer programas empresariales dirigidos a sectores específicos, como profesionales en edad de jubilación, y mujeres

Apoyo financiero y administrativo

- Agilizar el proceso de permisos
- Aumentar el acceso a financiamiento para la creación y el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas
- Ofrecer incentivos energéticos
- Reducir el costo energético
- Crear fondos de capital de riesgo
- Ofrecer subsidios en el proceso de creación de la empresa (start-up)
- Ofrecer exenciones contributivas sobre ingresos a nuevos empresarios

Política pública

- Promover modelos de empresarismo asociativos
- Desarrollar un plan de país que integre todos los sectores
- Excluir a Puerto Rico de las leyes de cabotaje
- Despolitizar los procesos
- Promover la investigación y desarrollo
- Promover la comercialización de innovaciones locales.
- Fomentar la transparencia gubernamental
- Promover que el gobierno compre bienes y servicios a empresas locales
- Apoyar la investigación

Investigación y desarrollo

- Invertir en investigación y desarrollo
- Fomentar y promover la comercialización de innovaciones locales
- Desarrollar programas de incubadoras, incluyendo incubadoras de microempresas comunitarias.

Cuadro 36a. Recomendaciones de los expertos para impulsar el emprendimiento cooperativo en el país

Educación y adiestramiento empresarial

- Promover y educar sobre la opción cooperativista
- Desarrollar un currículo de cooperativismo en el sistema educativo
- Ofrecer formación cooperativa y política a través de educación popular
- Requerir capacitación empresarial como condición para mantener la cooperativa operando
- Crear mejores y más centros de educación, dirigidos en sus dos dimensiones: asociativismo y gestión cooperativa
- Crear programas de mentoría a los emprendedores cooperativos
- Ofrecer educación cooperativa desde nivel elemental en escuelas públicas y privadas
- Fomentar el desarrollo de líderes y empresarios cooperativos
- Formar profesionales de apoyo para la formación y crecimiento de cooperativas
- Educar a los empleados de agencias y entidades de apoyo a las cooperativas en cooperativismo internacional
- Ofrecer más educación primaria, secundaria y universitaria sobre cooperativas
- Fortalecer la educación empresarial y financiera para cooperativas

Apoyo financiero y administrativo

- Estudiar la viabilidad de las cooperativas antes de incorporarlas
- Que las cooperativas financien investigaciones que puedan desarrollar el cooperativismo
- Agilizar el proceso de inscripción de una cooperativa
- Reenfocar la supervisión y reglamentación de las cooperativas
- Facilitar el capital de riesgo
- Dar seguimiento a las cooperativas después de su creación
- Que las cooperativas creen un fondo para facilitar la creación y desarrollo de incubadoras de empresas de economía solidaria
- Que las cooperativas de ahorro y crédito inviertan en cooperativas de tipos diversos
- Ampliar las oportunidades de financiamiento o capital
- Utilizar más efectivamente la estructura de las cooperativas de ahorro y crédito para promover el modelo y obtener apoyo financiero para las cooperativas de nueva creación.

Cuadro 36b. Recomendaciones de los expertos para impulsar el emprendimiento cooperativo en el país
[continuación]

Política pública	Entorno cooperativo
• Ofrecer programas de incentivos en el desarrollo de cooperativas nuevas • Presentar el modelo cooperativo como una opción real al desarrollo económico sin protagonismos • Dar continuidad a programas exitosos fuera del marco político partidista • Liberalizar las regulaciones excesivas • Formalizar los reglamentos de creación, evaluación, y apoyo de las agencias reguladoras, en especial para cooperativas que no son de ahorro crédito • Despolitizar agencias públicas de fomento y desarrollo cooperativo • Que el estado garantice el mercado de los productos que generan las empresas cooperativas	• Implantar la cooperación entre cooperativas • Desarrollar una marca cooperativa • Fomentar la integración de hecho y no de palabras, en el accionar cooperativo • Desarrollar mayor autonomía cooperativa • Distinguir la reglamentación de las cooperativas de ahorro y crédito de la reglamentación que aplica a los otros tipos de cooperativas • Limitar el tiempo en que los líderes cooperativos puedan ocupar puestos de poder para dejar espacios para los jóvenes • Requerir a los socios que tomen un curso sobre ser cooperativista • Cambiar la actitud del cooperativismo hacia el autodesarrollo • Establecer alianzas y eslabonamientos con sectores fuera del cooperativismo • Fomentar las redes entre cooperativas de modo que se utilicen sus productos y servicios para fortalecer el movimiento
Investigación y desarrollo	
• Promover investigación sobre el tema de cooperativismo • Crear incubadoras de cooperativas	



Notas

-
- ¹ En el 2013, más de 197,000 individuos fueron encuestados y aproximadamente 3,800 expertos nacionales en emprendimiento participaron en el estudio. Estuvieron distribuidos en 70 economías que representan todas las regiones del mundo y una amplia diversidad de niveles de desarrollo económico. Las muestras cubren un estimado del 75 por ciento de la población mundial y el 90 por ciento del PIB mundial. (Informe Global GEM 2013)
- ² Este informe no está disponible en la página del GEM. Se puede conseguir en la oficina del Programa de Desarrollo Empresarial de la FAE.
- ³ Ese año el equipo de investigación de Puerto Rico era uno diferente al actual.
- ⁴ El inicio de la empresa se considera a partir de que se comienzan a pagar salarios, incluyendo el salario devengado por el emprendedor.
- ⁵ Tabla 2.2, Informe Global GEM 2013
- ⁶ Este cambio se puede deber a diferencias metodológicas entre los dos años.
- ⁷ Sólo Italia, Surinam y Japón tienen una tasa de actividad emprendedora nueva más baja que la de Puerto Rico.
- ⁸ En el cuestionario a expertos cooperativos se sustituyó el término *empresas* por *empresas cooperativas*.
- ⁹ La última pregunta de este factor se eliminó en el cuestionario a expertos cooperativos ya que no aplica.
- ¹⁰ Ley número 247 del 10 de agosto de 2008: Ley Orgánica de la Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico, Artículo 18.
- ¹¹ El porcentaje de expertos cooperativos no se incluye en esta comparación debido a que el cuestionario a la población adulta no incluyó los emprendimientos cooperativos.
- ¹² La estandarización de las puntuaciones implica que su centro es 0.

