



Global Entrepreneurship Monitor GEM 2014

Informe Nacional de Puerto Rico



Global Entrepreneurship Monitor GEM 2014

Informe Nacional de Puerto Rico





Global Entrepreneurship Monitor 2014: Informe Nacional de Puerto Rico

Autores: **Marinés Aponte, Ph.D.**
Universidad de Puerto Rico

Marta Álvarez, Ph.D.
Universidad de Puerto Rico

Manuel Lobato, Ph.D.
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 www.GEMconsortium.org. El presente informe y toda la información sobre el proyecto en Puerto Rico están también disponibles en www.gempuertorico.org

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

Los autores 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: 978-1517562731



Equipo Nacional de Puerto Rico en 2014:

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., Investigadora
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. Manuel Lobato, Ph.D., Investigador
Catedrático
Departamento de Finanzas
Facultad de Administración de Empresas
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Río Piedras
manuel.lobato@upr.edu
4. 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

Es la primera vez que Puerto Rico participa en dos años consecutivos en este estudio académico internacional, el más importante y prestigioso sobre la actividad emprendedora a nivel mundial. El equipo de Puerto Rico de GEM 2014 agradece profundamente a todas las personas que han apoyado este gran esfuerzo desde diferentes instancias.

Primeramente, agradecemos a la Universidad de Puerto Rico por financiar el estudio en su totalidad, demostrando así su compromiso con proyectos de posible impacto en la política pública de nuestro país. Especialmente apreciamos la visión y el apoyo de la Dra. Gladys Escalona de Motta, Vicepresidenta Asociada de Investigación y Tecnología. Agradecemos además el apoyo institucional brindado por el Decano de la Facultad de Administración de Empresas (FAE) del Recinto de Río Piedras de la Universidad de Puerto Rico, Dr. José González Taboada, así como por el Decano de la FAE en el 2014, Dr. Carlos Colón de Armas.

Valoramos y reconocemos la gran aportación hecha por los expertos en emprendimientos en Puerto Rico, que tomaron de su tiempo para participar en la Encuesta a los Expertos Nacionales. Su insumo es apreciado y definitivamente ayuda al entendimiento del comportamiento de la actividad emprendedora en nuestro entorno.

Finalmente, le agradecemos a usted, lector, por su interés en este tema de tanta relevancia para el desarrollo económico de nuestro país. Esperamos que tanto este texto como los datos generados en este proyecto sean de utilidad para futuras investigaciones en el tema de emprendimiento, así como para desarrollar una política pública novel en torno al emprendimiento en Puerto Rico.

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo	11
Executive Summary	13
1. Introducción	15
1.1 Modelo conceptual del GEM	16
1.2 Metodología	19
2. Predisposición e iniciativa empresarial de la población	21
2.1 Valores sociales hacia la actividad emprendedora	23
2.2 Atributos individuales	24
2.3 Actividad emprendedora	27
2.3.1 Actividad emprendedora temprana (TEA)	28
2.3.2 Actividad emprendedora consolidada y cierre de emprendimientos	30
2.3.3 TEA de necesidad versus TEA de oportunidad	33
2.3.4 Datos demográficos de los emprendedores que componen el TEA	34
2.3.5 Expectativas y comportamientos en torno a la creación de empleo, la internacionalización y la innovación de los emprendedores que componen el TEA	38
3. Ecosistema empresarial	43
3.1 Influencia del ecosistema empresarial según los expertos nacionales	44
3.2 Análisis por componente del ecosistema	48
4. Conclusiones y recomendaciones	57

Lista de Gráficas y Figuras

Figura 1. Participantes en el Global Entrepreneurship Monitor 2014	15
Figura 2. Modelo conceptual inicial del GEM	16
Figura 3. Modelo conceptual vigente hasta 2013	17
Figura 4. Nuevo modelo conceptual del GEM	18
Figura 5. El proceso de emprendimiento	19
Figura 6. Predisposición e iniciativa empresarial de la población en el modelo conceptual del GEM	21
Gráfica 1. Valores sociales hacia la actividad emprendedora en las economías participantes en el GEM por nivel de desarrollo económico, 2014	23
Gráfica 2. Valores sociales hacia actividad emprendedora en las economías participantes en el GEM por región geográfica, 2014	24
Gráfica 3. Atributos individuales en las economías participantes del GEM por nivel de desarrollo económico, 2014	25
Gráfica 4. Atributos individuales en las economías participantes del GEM por región geográfica, 2014	25
Gráfica 5. Actividad Emprendedora Temprana (índice TEA) en las economías participantes en GEM por nivel de desarrollo económico, 2014	28
Gráfica 6. Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para los países de América Latina y el Caribe, 2014	28
Gráfica 7. Emprendedores en actividad temprana (TEA) y con empresas consolidadas, por región geográfica, 2014	30
Gráfica 8. Razones para el cierre de emprendimientos, por región geográfica, 2014	32
Gráfica 9. Porcentaje de emprendedores en actividad temprana motivados por necesidad y por la oportunidad de mejorar, por nivel de desarrollo económico, 2014	33
Gráfica 10. Porcentaje de emprendedores en actividad temprana motivados por necesidad y por la oportunidad de mejorar, por región geográfica, 2014	34
Gráfica 11. TEA por grupo de edad y región geográfica, 2014	35
Gráfica 12. TEA por género y región geográfica, 2014	36
Gráfica 13. TEA por nivel educativo en Puerto Rico, 2013 y 2014	36
Gráfica 14. TEA por nivel de ingreso anual en Puerto Rico, 2013 y 2014	37
Gráfica 15. Expectativa de generación de empleos en los próximos cinco años según los emprendedores del TEA, por región geográfica, 2014	38
Gráfica 16. Internacionalización de los emprendimientos en el TEA por región geográfica, 2014	39
Gráfica 17. Nivel de innovación de los emprendedores del TEA por región geográfica, 2014	40
Gráfica 18. Comparación de los factores condicionantes por nivel de desarrollo económico, 2014	45
Gráfica 19. Comparación de los factores condicionantes por región geográfica, 2014	47

Lista de Cuadros

Cuadro 1. Distribución de los países en el GEM, según criterio geográfico y perfil económico	22
Cuadro 2. Actitudes y percepciones hacia la actividad emprendedora en Puerto Rico en 2013 y 2014; porcentaje de la población adulta (18-64 años)	27
Cuadro 3. Actividad emprendedora naciente versus actividad emprendedora nueva, por región geográfica; porcentaje de la población adulta (18-64 años)	29
Cuadro 4. Actividad emprendedora por región geográfica, 2014: Tasa de empresas consolidadas y cierre de emprendimientos	31
Cuadro 5. Tipos de emprendimiento temprano en Puerto Rico, 2014	41
Cuadro 6. Descripción de los factores condicionantes del entorno	43
Cuadro 7. Comparación de la valoración media de los factores condicionantes del entorno entre los expertos encuestados en Puerto Rico para los años 2013 y 2014	44
Cuadro 8. Disponibilidad de financiamiento: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	48
Cuadro 9. Políticas gubernamentales – prioridad y apoyo; burocracia, impuestos y regulaciones: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	49
Cuadro 10. Programas gubernamentales: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	50
Cuadro 11. Educación para el emprendimiento: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	51
Cuadro 12. Investigación y Desarrollo (I+D) y su comercialización: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	52
Cuadro 13. Infraestructura comercial y legal: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	53
Cuadro 14. Apertura del mercado interno: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	54
Cuadro 15. Acceso a infraestructura física: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	55
Cuadro 16. Normas sociales y culturales: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta	56
Cuadro 17. Recomendaciones de los expertos para impulsar el emprendimiento en el país	59

Resumen Ejecutivo

Este informe presenta los resultados de Puerto Rico en el estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014. El GEM es el estudio longitudinal más importante a nivel mundial sobre actividad emprendedora. Este proyecto académico que dio inicio en el 1999, cuenta con la participación de 73 países en el ciclo 2014. Puerto Rico también participó en los años 2005, 2007 y 2013. El 2014 es el segundo año de participación consecutiva. En el informe se presenta una gran cantidad de datos que permiten analizar la actividad emprendedora de Puerto Rico en sus distintas fases así como percepciones y actitudes de la población en torno a los emprendedores y la creación y desarrollo de emprendimientos, observar la tendencia con respecto a los datos locales del 2013 y hacer comparaciones con países de diversas regiones geográficas y distintos niveles de desarrollo económico.

La metodología del estudio GEM consta de dos encuestas. La primera es la Encuesta a la Población Adulta que se realiza a una muestra probabilística representativa de un mínimo de 2,000 adultos de entre 18 y 64 años de edad. Los datos se recopilaban casa por casa en toda la Isla, dividida en seis regiones geográficas, utilizando un diseño muestral aprobado por el equipo internacional de GEM. La segunda encuesta que compone el estudio se realiza a los expertos en emprendimiento en cada país. Esta encuesta se realiza a una muestra no probabilística de al menos 36 expertos nacionales distribuidos entre nueve factores condicionantes de la actividad emprendedora. A través de esta encuesta se obtienen opiniones profundas en torno a los factores que impactan positiva y negativamente el emprendimiento en cada economía.

En Puerto Rico, el 49 por ciento de la población encuestada considera que tiene los conocimientos y habilidades necesarios para iniciar un emprendimiento. Sin embargo, solo el 25 por ciento considera que hay buenas oportunidades para emprender, porcentaje bajo si se compara con los resultados de otros países (39 por ciento en las economías basadas en innovación y 49 por ciento en la región de América Latina y el Caribe). Del grupo que percibe buenas oportunidades, sólo el 24 por ciento señalaron el miedo al fracaso como un obstáculo. Emprender es considerado como una buena selección de carrera profesional únicamente por el 19 por ciento de la población. Tanto en el 2013 como en el 2014 Puerto Rico obtuvo el porcentaje más bajo de todos los países participantes en esta pregunta. A pesar de esta percepción, el 51 por ciento de la población encuestada opinó que el empresario exitoso goza de prestigio en la sociedad puertorriqueña y el 73 por ciento opina que los medios prestan atención a las iniciativas emprendedoras.

El 12 por ciento de la población respondió que tienen la intención de crear un emprendimiento en los próximos 3 años. GEM define lo que constituye la actividad emprendedora de manera amplia. Se incluyen las iniciativas de emprendimientos formales e informales en sus distintas etapas. 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 o un grupo o por una empresa también es considerada actividad emprendedora para efectos del GEM.

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. Este incluye tanto 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 TEA para Puerto Rico en 2014 es 10.0 por ciento, lo que representa un alza respecto al 8.3 por ciento de 2013. Este valor lo sitúa en la parte intermedia del grupo de economías de innovación, por encima de la región europea (7.8%) pero más bajo que Estados Unidos (13.8%) y Canadá (13.0%). En el contexto de la región de América Latina

y el Caribe, este índice posiciona a Puerto Rico 17 de los 19 países en la región. A pesar de que el TEA de Puerto Rico supera el TEA promedio de la región europea, lo preocupante de nuestro resultado es la distribución entre los componentes de este indicador. De los componentes del TEA, 8.8 por ciento es actividad emprendedora naciente y 1.3 es actividad emprendedora nueva.

Por otro lado, en el 2014 la tasa de cierre de empresas (3.6%) es casi tres veces la de emprendimientos consolidados (1.3%). Esta proporción se ha deteriorado con respecto al año anterior cuando la tasa de empresas consolidadas (2.0%) era casi la misma que la de cierres (1.8%).

La edad promedio ponderada de los emprendedores en actividad temprana en Puerto Rico es de 36.7 años, mientras que para los emprendedores establecidos es de 43.6 años. En el 2014 Puerto Rico se une a la tendencia de América Latina, el Caribe y América del Norte, donde la categoría de 25 a 34 años es la más activa en emprendimientos tempranos (15.9%), a diferencia del año anterior donde el porcentaje mayor de emprendedores en actividad temprana se ubicó en la categoría de 35 a 44 años. Por otro lado, ha habido un aumento en el porcentaje de mujeres activas en el TEA, de 6 por ciento en el 2013 a 9 por ciento en el 2014. En términos de escolaridad de las personas que llevan a cabo actividad emprendedora temprana, en el 2014 se mantiene la tendencia del año 2013: a mayor escolaridad mayor involucramiento en actividad emprendedora temprana. Asimismo, se encontró que tanto en el 2013 como en el 2014 hay más emprendedores en etapa temprana en el grupo de encuestados con ingreso anual mayor que en los grupos de menos ingresos.

Con respecto al tipo de emprendimiento, la mayoría de los que componen el TEA perciben sus emprendimientos como una actividad de autoempleo o de modesta creación de empleos (entre 1 y 5). Sólo el 11.2 por ciento esperan crear más de 5 empleos, una cifra inferior a la obtenida en el 2013 (15.3%). No obstante, a diferencia de 2013, en la Encuesta de 2014 el 2.4% de las personas en actividad emprendedora temprana esperan crear 20 empleos o más en los próximos cinco años. Esto contrasta con los resultados de la región de América Latina y el Caribe en donde el 8.5 por ciento esperan crear al menos 20 empleos en los próximos cinco años. En la región de Norteamérica esta cifra supera el 20 por ciento.

El 39.6 por ciento de los encuestados con actividad emprendedora temprana realizan o prevén realizar algún nivel de exportaciones. Aunque esta cifra es superior al promedio de la obtenida en los países de América Latina y el Caribe (36.4%), está muy por debajo de la obtenida en América del Norte (83.6%) y otras economías basadas en innovación.

De los factores del ecosistema empresarial local, los que más dificultan la actividad emprendedora de acuerdo a la percepción de los expertos encuestados son los mismos que se señalaron el año anterior. Los componentes del ecosistema con la valoración media más baja otorgada por los expertos son educación y formación primaria y secundaria (1.7, en una escala Likert de 1 a 5), políticas gubernamentales: burocracia, impuestos, regulaciones (1.8) y disponibilidad de financiamiento para la creación de empresas (2.0). Llama la atención que en ambos años los únicos valores sobre el valor neutro de 3 y por tanto componentes del ecosistema empresarial mejor valorados por los expertos, son acceso a infraestructura física (3.3) y educación y formación post secundaria (3.1).

La información presentada provee una perspectiva amplia que señala las áreas críticas en torno a las cuales se debe reflexionar con detenimiento y elaborar planes de acción que atiendan nuestra realidad particular para promover emprendimientos locales exitosos que aporten al desarrollo económico de Puerto Rico.

Executive Summary

This report presents Puerto Rico's results in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014 study. The GEM is the largest longitudinal study on entrepreneurial activity worldwide. This academic project, which began in 1999, had the participation of 73 countries in the 2014 cycle. Puerto Rico also participated in the years 2005, 2007 and 2013, being 2014 the second year of consecutive participation. The report presents a large amount of data that allows the analysis of Puerto Rico's entrepreneurial activity in its different phases as well as the population's perceptions and attitudes towards the entrepreneurs and the creation and development of enterprises. It also shows the trend with respect to 2013 local data and the comparisons with countries in different geographical regions and different levels of economic development.

The GEM methodology consists of two surveys. The first one is the Adult Population Survey (APS) made to a representative probabilistic sample of a minimum of 2,000 adults from 18 to 64 years of age. The data was collected face to face in the island, divided into six geographical regions, using a sample design approved by the GEM international team. The second survey of the study is the National Experts Survey (NES), made to national experts in entrepreneurial factors in each country. This survey is done to a non-probabilistic sample of at least 36 national experts distributed among nine environmental determinants of entrepreneurial activity. Through this survey, researchers obtain deep opinions regarding the factors that positively and negatively impact entrepreneurship in each economy.

In Puerto Rico, 49 per cent of the population surveyed believe that they have the knowledge and skills needed to start a business. However, only 25 percent considers that there are good opportunities to start a business, a low percentage if compared to the results of other countries (39 per cent in innovation-driven economies and 49 per cent in the Latin America and the Caribbean region). Among the group that perceives good opportunities, only 24 percent identifies fear of failure as an obstacle for startup. Entrepreneurship is considered as a good career choice only by 19 percent of the population. Both, in 2013 and 2014, Puerto Rico obtained the lowest percentage of all participating countries in this question. Despite this perception, 51 per cent of the population surveyed believes that successful entrepreneurs enjoy prestige in the Puerto Rican society and 73 percent think that the media pay attention to entrepreneurial initiatives; 12 percent of the population answered that they intend to create a venture in the next 3 years.

GEM adopts a broad definition of entrepreneurial activity. The initiatives of formal and informal enterprises in its different stages are included. Startups that generate own employment as well as those developed under a diversity of organizational structures are considered. Expanding an established business either by an individual, a group or a company is also considered entrepreneurial activity by GEM.

The rate of total early-stage entrepreneurial activity (TEA), one of the most cited measures of the GEM, is calculated from the adult population survey. This includes both, nascent entrepreneurs (those in the process of starting a business or who have a new business which still do not pay wages) and new entrepreneurs, defined as those running new businesses less than 3 ½ years old.

The Puerto Rico TEA in 2014 is 10.0 percent, which represents an increase regarding the 8.3 percent of 2013. This value places the country in the middle of the innovation-driven economies group over the European region (average of 7.8%) but lower than the United States (13.8%) and Canada (13.0%).

In the context of the Latin America and the Caribbean region, this index positions Puerto Rico 17 of the 19 countries in the region. While the Puerto Rico TEA exceeded the average TEA in the European region, what is worrying about our outcome is the distribution among the components of this indicator. Among the TEA components, 8.8 percent is nascent entrepreneurial activity and 1.3 percent is new entrepreneurial activity. On the other hand, in 2014 the discontinuation rate (3.6%) is almost three times that of established business (1.3%). This proportion has deteriorated compared with the previous year when the rate of established business (2.0%) was almost the same as the discontinuation rate (1.8%).

The weighted average age of entrepreneurs in early-stage entrepreneurial activity in Puerto Rico is 36.7 years, while for established entrepreneurs is 43.6 years. In 2014 Puerto Rico joins the trend of Latin America and the Caribbean and North America regions, where the category of 25 to 34 years is the most active in new ventures (15.9%), in contrast to the previous year where the higher percentage of entrepreneurs in early-stage entrepreneurial activity was located in the 35 to 44 age category. On the other hand, there has been an increase in the percentage of women active in the TEA, from 6 per cent in 2013 to 9 per cent in 2014. In terms of the education level of the persons who carry out early-stage entrepreneurial activity, in 2014 the trend of the previous year is repeated: the higher the education level, the greater the involvement in early-stage entrepreneurial activity.

Also found in 2013 and 2014, there are more entrepreneurs in early-stage entrepreneurial activity among the group of respondents with higher annual income than in lower-income groups. Regarding the type of venture, most of those who compose the TEA perceive their ventures as an activity of self-employment or modest creation of jobs (between 1 and 5). Only 11.2 per cent expect to create more than 5 jobs, a figure lower than that obtained in 2013 (15.3%). However, unlike 2013, in the 2014 survey, 2.4 percent of persons in early-stage entrepreneurial activity expect to create 20 jobs or more in the next five years. This contrasts with the results of Latin America and the Caribbean region where 8.5 percent expect to create at least 20 jobs in the next five years. In the North America region this figure exceeds 20 percent. On the other hand, the 39.6 percent of respondents in early-stage entrepreneurial activity have or expect to have some level of exports. Although this figure is higher than the average obtained in Latin America and the Caribbean countries (36.4%), is well below that obtained in North America (83.6%) and other innovation-driven economies.

The national experts surveyed in 2014 pointed out the same factors that were already mentioned in 2013 as the main obstacles for entrepreneurship development in Puerto Rico. The ecosystem factors with the lowest average rating given by the experts are education and training in primary and secondary level (1.7, on a Likert scale of 1 to 5), government policies: bureaucracy, taxes, regulations (1.8) and finance availability for business startups (2.0). It is interesting that in both years the only averages over the neutral value of 3 and therefore the entrepreneurial ecosystem factors better appreciated by experts, are access to physical infrastructure (3.3) and education and training at postsecondary level (3.1).

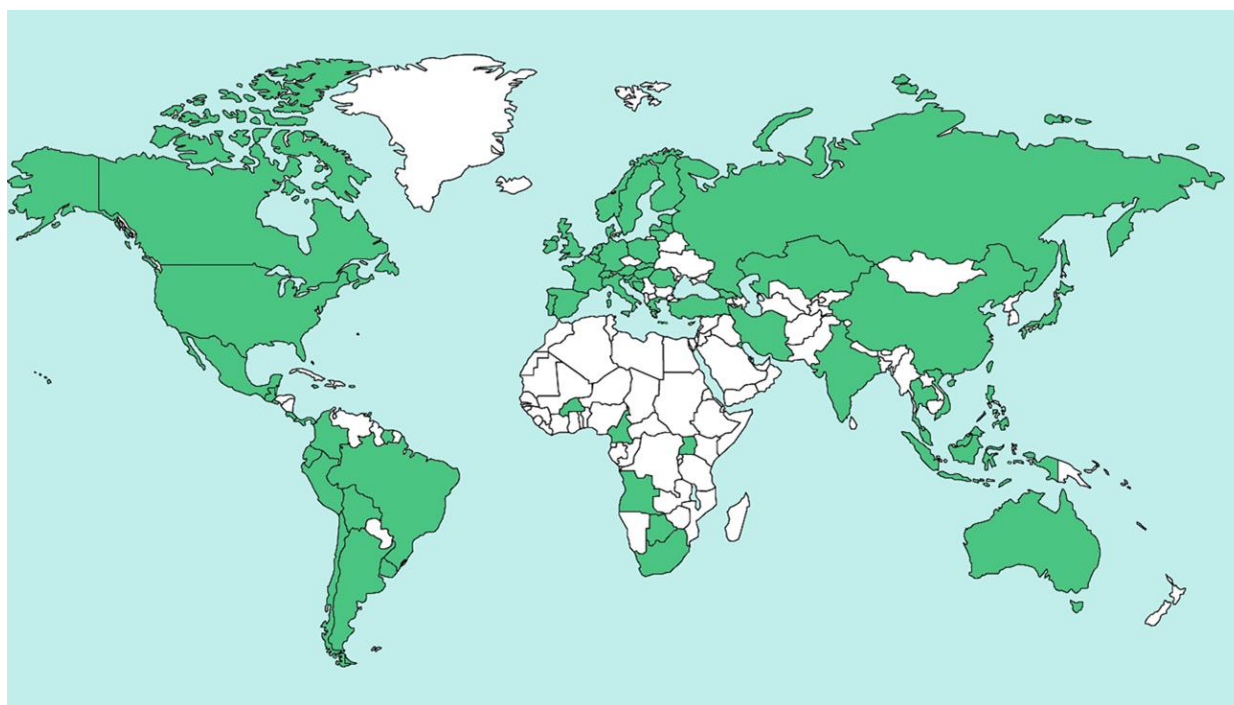
The information presented in this report provides a wide perspective and points at critical areas about which to reflect carefully and develop action plans that meet our particular reality to promote successful local entrepreneurial initiatives and Puerto Rico's economic development.

1. Introducción

Este informe presenta los resultados de Puerto Rico en el ciclo décimo sexto del Estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2014). El primer estudio de este proyecto de investigación se llevó a cabo en el 1999 con la participación de diez (10) países de economías desarrolladas: Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido, Estados Unidos, Dinamarca, Finlandia e Israel. Desde entonces, GEM ha ido creciendo a medida que se han integrado al estudio países pertenecientes a seis regiones geográficas y distintos niveles de desarrollo económico, lo que aumenta de manera importante el valor del estudio. Según se aprecia en la Figura 1, en el 2014 participaron setenta y tres países (73). En términos de alcance, las economías participantes representan el 72.4 por ciento de la población mundial y el 90 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) global. Cada año, GEM produce un informe internacional y cada país elabora un informe nacional. Estos documentos están disponibles al público en el portal www.gemconsortium.org.

A través del proyecto de investigación GEM, se realiza una evaluación amplia de la actividad emprendedora a nivel internacional. Según se explica en la sección del modelo conceptual de este informe, el enfoque al tema es uno holístico que considera 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 e institucional que ejercen influencia sobre éstos. Ello debido a que se conceptúa que la actividad emprendedora es producto de la interacción del individuo - con sus competencias emprendedoras - y las condiciones de su entorno. Este enfoque holístico aporta a encontrar las respuestas a la importante pregunta de: ¿Cómo se explican las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países? Debido a que el GEM utiliza una metodología armonizada, los resultados permiten hacer comparaciones entre países, regiones y niveles de desarrollo económico. Esto viabiliza y promueve la

Figura 1. Participantes en el Global Entrepreneurship Monitor 2014



formulación de políticas públicas efectivas para el estímulo de la actividad emprendedora. Como ejemplo de ello, se hace referencia al informe *Entrepreneurial Ambition and Innovation*, de Drexler y Amorós (2015) en el cual se presentan intervenciones recientes de política pública enfocadas en ciertos componentes del modelo conceptual GEM. El informe destaca varios casos de países como Colombia y Chile en donde se están implantando diferentes iniciativas públicas y privadas para mejorar sus ecosistemas empresariales.

Puerto Rico ha participado en el GEM en los años 2005, 2007 y 2013. El GEM 2014 es el segundo año de participación consecutiva. Dadas las circunstancias que atraviesa nuestra economía y los ajustes que se están implantando, nuestro objetivo es que esta información aporte al análisis público en torno al desarrollo de empresas locales y desarrollo económico.

Este informe está estructurado en cuatro secciones o capítulos. Luego de la introducción en la cual se presenta el modelo conceptual del GEM y la metodología del estudio, el capítulo 2 expone los resultados de la Encuesta a la Población Adulta (APS). En la sección tres se discuten la valoración que los expertos hacen de los factores relacionados al ecosistema empresarial de Puerto Rico. El informe termina con las conclusiones y recomendaciones en el capítulo cuatro.

1.1 Modelo conceptual del GEM

La interdependencia entre la actividad emprendedora en un país y su desarrollo económico ha sido ampliamente estudiada en la literatura académica. Dada la importancia de este vínculo, desde un inicio (1999) uno de los objetivos del GEM ha sido estudiar esta relación. En este contexto, GEM definió el concepto de actividad emprendedora de manera amplia. Se incluyen las iniciativas de emprendimientos formales e informales. Estos emprendimientos pueden encontrarse en la etapa de actividad temprana, según se define más adelante en este informe, o tratarse de emprendimientos consolidados. Se consideran tanto los emprendimientos que generan empleo propio como los que se desarrollan bajo la diversidad de estructuras organizacionales. La expansión de una empresa establecida ya bien sea por un individuo, un grupo o por una empresa también es considerada actividad emprendedora para efectos del GEM.

La Figura 2 ilustra el modelo conceptual inicial del GEM. Según se aprecia en la figura, GEM propuso que el crecimiento económico de un país es el resultado de la capacidad de los individuos de percibir y desarrollar oportunidades empresariales en interacción con el entorno.

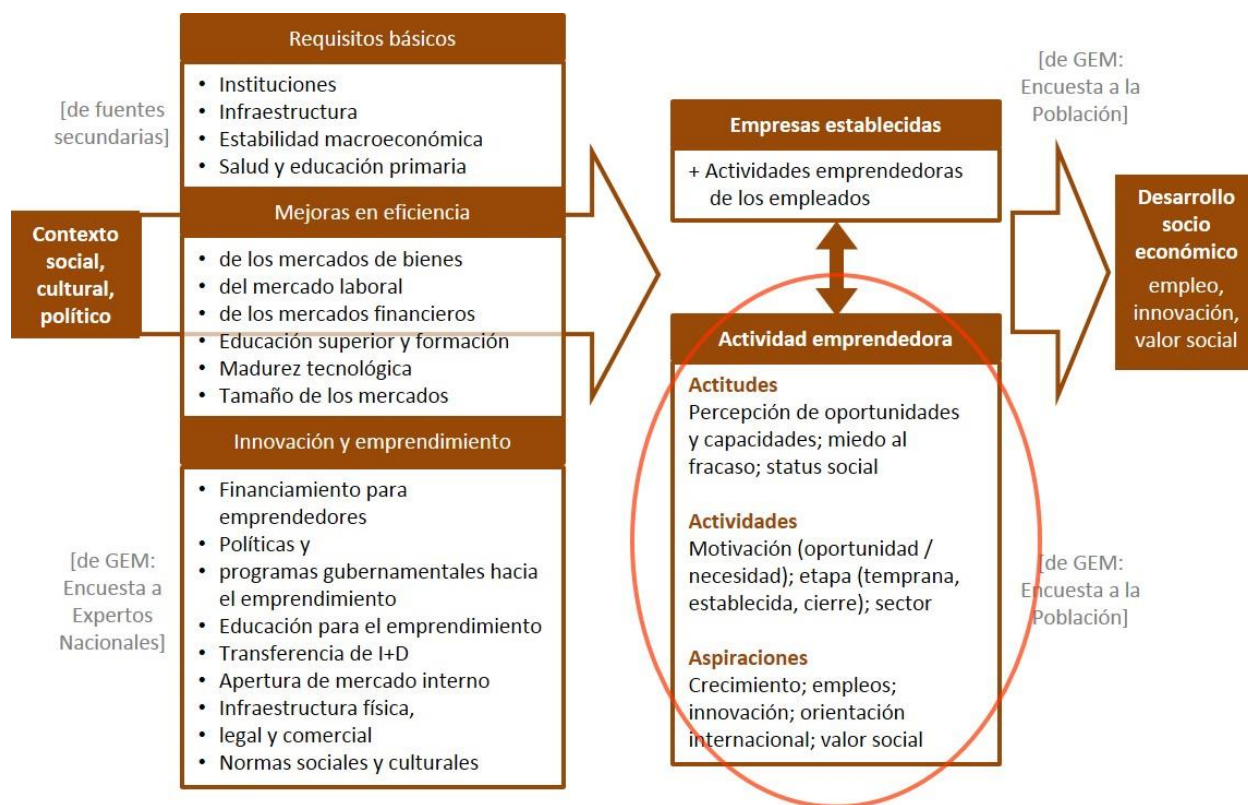
Figura 2. Modelo conceptual inicial del GEM



Haciendo uso de los hallazgos de los estudios GEM a través de los años, este modelo inicial evolucionó al modelo presentado en la Figura 3. Según este modelo, la actividad emprendedora es producto de la interacción entre la percepción de oportunidades, la capacidad emprendedora del individuo (motivación y destrezas) y las condiciones del entorno. El contexto macroeconómico ejerce influencia favorable o limitante hacia la actividad emprendedora. Según se observa en la parte inferior izquierda de la figura, el modelo GEM integra el ecosistema empresarial a través de nueve (9) factores condicionantes de la actividad emprendedora en cada economía. Estos se valoran a base de una encuesta que se realiza a expertos en la actividad emprendedora en cada país. Otros aspectos que se identifican en la parte superior izquierda de la figura, tales como su contexto institucional e infraestructura, se toman en consideración en el estudio utilizando fuentes de datos secundarios.

Según ilustra la figura en la parte circulada en rojo, el contexto macroeconómico influye el perfil de la actividad emprendedora de la economía bajo consideración. Este perfil lo constituyen: 1) las actitudes de la población hacia la actividad emprendedora (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 de crecimiento esperado, creación de empleos, innovación, entre otros. En la parte derecha superior de la figura se puede apreciar que el contexto macroeconómico también afecta la actividad emprendedora establecida. La combinación de estos factores incide en el desarrollo socioeconómico del país representado en la figura en el cuadro de la extrema derecha.

Figura 3. Modelo conceptual vigente hasta 2013

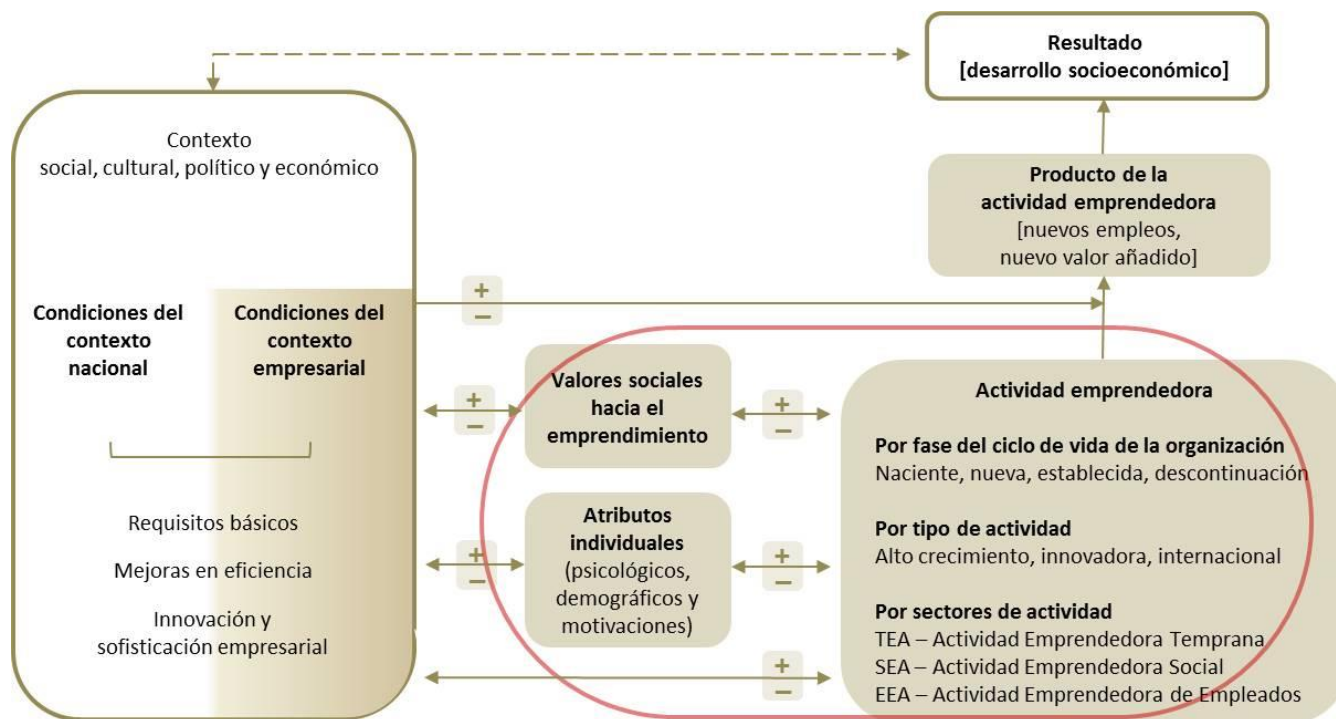


En 2014 se revisó el modelo, según se presenta en la Figura 4. El cambio principal de este modelo conceptual con respecto al anterior, se encuentra en la sección circulada en rojo. Desde el inicio, en el modelo GEM las relaciones mutuas entre la actividad emprendedora y los valores sociales y atributos individuales de los que emprenden, estaban implícitas. El modelo actual presenta la naturaleza de las relaciones entre dichas variables de manera explícita.

Según se observa en el área circulada en la Figura 4, los valores sociales de los individuos en una economía, así como los atributos individuales psicológicos, demográficos y la motivación, se interrelacionan con la

actividad emprendedora de esa economía. Dicha actividad emprendedora se considera en las distintas fases del ciclo de vida del emprendimiento: naciente, nuevo, establecido o discontinuado. También se toma en consideración en el análisis el perfil de la actividad: de rápido crecimiento, innovadora, de ámbito internacional, así como el sector de la actividad: actividad emprendedora comercial, social o al interior de una empresa, por sus empleados. Al igual que en la Figura 3, la parte izquierda representa el entorno macroeconómico y como éste ejerce influencia sobre la actividad empresarial ya sea favorablemente o negativamente.

Figura 4. Nuevo modelo conceptual del GEM



1.2 Metodología

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 estadístico internacional se encarga de supervisar y aprobar el diseño muestral, ofrecer apoyo técnico y armonizar los datos de los equipos nacionales.

La metodología del estudio GEM requiere que cada país lleve 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 agosto de 2014. Los datos se recopilaban casa por casa (“face to face”) en toda la Isla, dividida en seis regiones geográficas, utilizando un diseño muestral aprobado por el equipo internacional de GEM, que incluyó la consideración de la distribución de género y edad de nuestra población.

La segunda encuesta que compone el estudio se realiza a los expertos en emprendimiento 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 profundas en torno a los factores que impactan positiva y negativamente el emprendimiento en cada economía.

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 5 describe el proceso de emprendimiento de acuerdo al GEM y la parte de dicho proceso que está contemplada en el TEA. 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 una actividad emprendedora.

Figura 5. El proceso de emprendimiento



El TEA representa el porcentaje de la población adulta, según la encuesta realizada, que está llevando a cabo actividad emprendedora temprana. Esto incluye los emprendedores nacientes y los nuevos. Los emprendedores nacientes son aquellos que han realizado alguna gestión para la creación de un emprendimiento, que tienen una empresa nueva que no ha pagado salarios o que los ha pagado por menos 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 tienen entre tres meses y tres años y medio de vida.

Además de la actividad emprendedora temprana, el GEM explora la actividad emprendedora consolidada. Este es el porcentaje de los encuestados que indicaron que son dueños de empresas que tienen más de tres años y medio de vida. Según se observa en la Figura 5 esta actividad emprendedora no es parte del TEA. La discontinuación de la actividad emprendedora también es estudiada en el GEM. En la parte superior derecha de la Figura 5 se observa la discontinuación de los emprendimientos. Este es el porcentaje de los encuestados que ha tenido que cerrar la operación de una empresa en los 12 meses previos a la encuesta. En el marco conceptual GEM, según indica la línea entrecortada, estos individuos vuelven a ser emprendedores potenciales.

De acuerdo a la motivación para emprender, el TEA es clasificado como TEA de necesidad o TEA de oportunidad. En el primer caso, la persona inicia el emprendimiento porque no tiene mejores opciones de trabajo. En el segundo caso, la motivación para emprender es sacar provecho de una oportunidad identificada. Entre éstos, algunos emprendedores ya tienen un empleo y otros no tienen opciones de trabajo mejores. En el TEA de oportunidad, el GEM identifica de manera particular a los que expresan que inician la actividad empresarial con la intención de aumentar sus ingresos o de tener mayor independencia. Estos se definen como el TEA de oportunidad con motivación de mejora. (*Improvement-driven opportunity early-stage entrepreneurial activity*).

La segunda encuesta del GEM, la Encuesta a los Expertos Nacionales en emprendimientos (NES) está a cargo del equipo de investigadores. Ésta se realiza a una muestra no aleatoria de 36 personas. Los expertos nacionales en emprendimientos se seleccionan en función de su reputación, experiencia y sector de actividad. Se seleccionaron cuatro personas de cada uno de los 9 factores condicionantes del entorno considerado en el modelo GEM. Por lo menos el 25 por ciento de la muestra son emprendedores. Para cada uno de los nueve factores, el cuestionario tiene entre 5 y 7 premisas que los expertos deben valorar utilizando una escala Likert de cinco puntos. Los nueve factores del entorno incluidos en la encuesta se discuten en el capítulo 3 de este informe.

2. Predisposición e iniciativa empresarial de la población

Las próximas secciones describen diferentes aspectos de la iniciativa empresarial de la población en Puerto Rico en el 2014, a partir de los resultados de la Encuesta a la Población Adulta (APS). En primer lugar se analizan indicadores de los valores sociales vinculados con la actividad emprendedora; después se detallan los resultados de las preguntas de la encuesta relacionadas con percepciones e intenciones individuales en relación a la creación de empresas. Las diferencias sociales y culturales de Puerto Rico con otros países en estos temas quedan reflejadas en la comparación internacional.

Según se explicó en la sección anterior, el principal centro de atención del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es la actividad emprendedora temprana- el TEA -, es decir, el por ciento de la población encuestada que en el último año ha adoptado algún tipo de iniciativa para comenzar una actividad empresarial. De acuerdo al modelo

conceptual, el TEA mide, en cierta forma, cómo los valores sociales e intenciones individuales se plasman en iniciativas concretas y reales. Todas las empresas han de pasar por esta etapa de nacimiento, aunque como se verá, no todas estas iniciativas acabarán transformándose en empresas consolidadas. La composición del TEA se mira en detalle para entender las dinámicas de formación de empresas, y la comparación internacional contribuye a valorar adecuadamente cada componente de estas dinámicas.

Los resultados obtenidos se analizan según variables sociodemográficas como edad, género, nivel educativo y nivel de ingresos. Finalmente, para comprender las características de estas iniciativas empresariales de la población, se estudian también sus motivaciones, los empleos que esperan crear con la nueva empresa, el carácter innovador de la iniciativa y su intención de exportar a otros países.

Figura 6. Predisposición e iniciativa empresarial de la población en el modelo conceptual del GEM



Para facilitar la comparación internacional GEM agrupa los países de acuerdo a dos criterios, uno geográfico y otro por el perfil de sus economías (ver Cuadro 1). En el criterio geográfico se agrupan según el continente o región, a partir de la clasificación definida por Naciones Unidas. Puerto Rico se ubica con el conjunto de naciones de América Latina y el Caribe. En cuanto al perfil económico, se definen tres categorías: economías basadas en recursos, economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación. Puerto Rico es considerado una economía basada en innovación, esto es, una economía que se caracteriza por el desarrollo

de proyectos empresariales sofisticados e innovadores, y en la que las condiciones marco de las actividades empresariales se vuelven más importantes. En contraste, la mayoría de las economías de América Latina y el Caribe son consideradas economías basadas en eficiencia, en las que la política pública se orienta a garantizar el mejor funcionamiento de los mercados (desarrollar el sistema de educación superior, los mercados financieros, la adopción de tecnologías, entre otras), lo que a su vez se espera que facilite el surgimiento de actividades empresariales.

Cuadro 1. Distribución de los países en el GEM, según criterio geográfico y perfil económico

Región geográfica	Economías basadas en recursos	Economías basadas en eficiencia	Economías basadas en innovación
África	Burkina Faso, Camerún, Uganda, Angola, Botswana	Sudáfrica	
Asia & Oceanía	Vietnam, India, Filipinas, Irán	Indonesia, Tailandia, China, Malasia, Kazajistán	Australia, Singapur, Japón, Taiwán, Qatar
América Latina y el Caribe	Bolivia	Perú, Colombia, Belice, Guatemala, El Salvador, Ecuador, Jamaica, Argentina, Brasil, Chile, Barbados, Costa Rica, Panamá, Surinam, Uruguay, México	Puerto Rico , Trinidad & Tobago
Unión Europea		Rumanía, Hungría, Polonia, Lituania, Croacia	Grecia, Holanda, Bélgica, Francia, España, Italia, Austria, Reino Unido, Dinamarca, Suecia, Alemania, Portugal, Luxemburgo, Irlanda, Finlandia, Estonia, Eslovenia, Eslovaquia
Europa - no miembros de la Unión Europea		Kosovo, Bosnia y Herzegovina, Georgia, Rusia	Suiza, Noruega
América del Norte			Estados Unidos, Canadá

2.1 Valores sociales hacia la actividad emprendedora

Varias de las preguntas de la Encuesta a la Población Adulta se orientan a recoger información sobre los valores y el contexto sociocultural en el que se van a desarrollar los emprendimientos: ¿En su país, la mayoría de la gente considera que ser emprendedor es una elección de carrera profesional deseable? ¿En su país, los que tienen éxito al emprender gozan de un alto nivel de estatus y respeto?

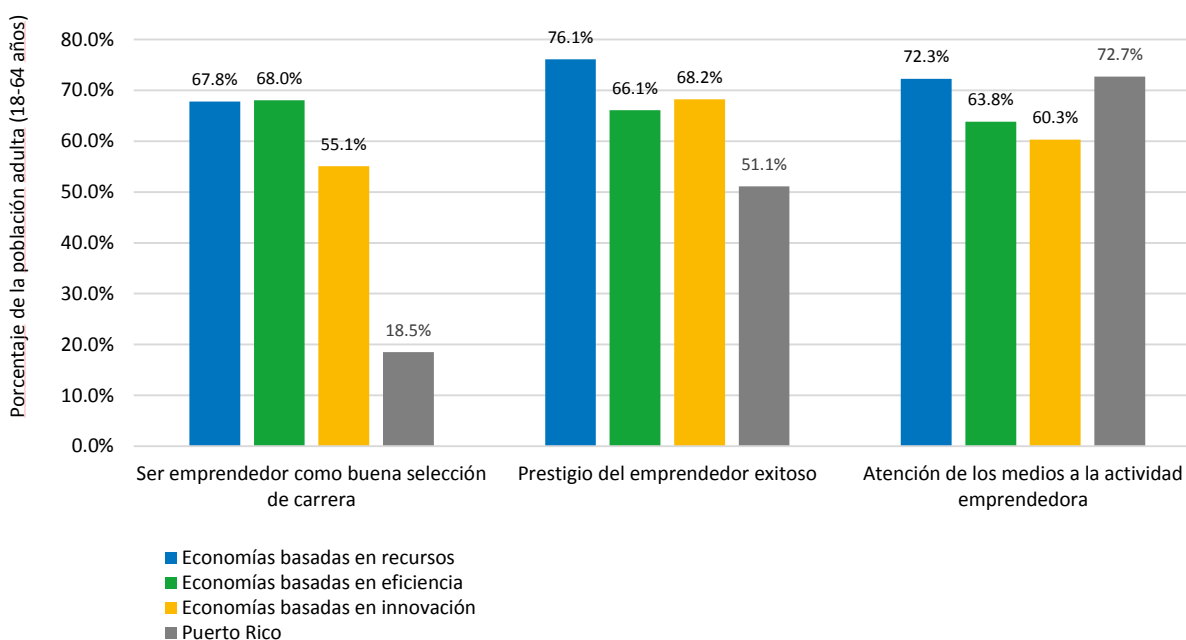
Los resultados de estas preguntas implican un contexto muy particular en Puerto Rico: Sólo el 18.5 por ciento de la población encuestada en 2014 señaló que en general la sociedad puertorriqueña percibe la carrera de emprendedor como una opción profesional deseable. Al igual que sucedió en 2013, la cifra de este indicador en Puerto Rico fue la más baja de los 70 países que participan en el GEM, y está muy lejos de la observada en todos los demás países. De hecho, salvo en Japón (30%) y algunas economías europeas la

proporción de población que atribuye a su sociedad una opinión favorable de la carrera de emprendedor como opción profesional es siempre superior al 50 por ciento.

Por otro lado, la mayoría de la población (51%) consideró que en Puerto Rico los empresarios exitosos gozan de un status alto y el respeto de la gente, pero de nuevo esta cifra es más baja que la observada en casi todos los demás países. En las economías basadas en innovación el promedio es del 68 por ciento, y en la región de América Latina y el Caribe, del 65 por ciento.

Esta consideración social de la carrera empresarial como opción de vida contrasta con la presencia del tema en los medios. El 73 por ciento de la población encuestada en Puerto Rico opina que se pueden ver a menudo noticias sobre nuevos emprendedores exitosos en los medios de comunicación públicos o en internet. Esta presencia en los medios es observada también habitualmente por los encuestados en otros países de América Latina y el Caribe (67%, en promedio)

Gráfica 1. Valores sociales hacia la actividad emprendedora en las economías participantes en el GEM por nivel de desarrollo económico, 2014



pero no es tan frecuente en otras economías basadas en innovación (60%). El tratamiento de este tema por parte de los medios puede contribuir a que paulatinamente vaya mejorando la consideración de la población hacia la actividad empresarial como opción de vida, aunque como todo cambio cultural es una transformación que requerirá tiempo.

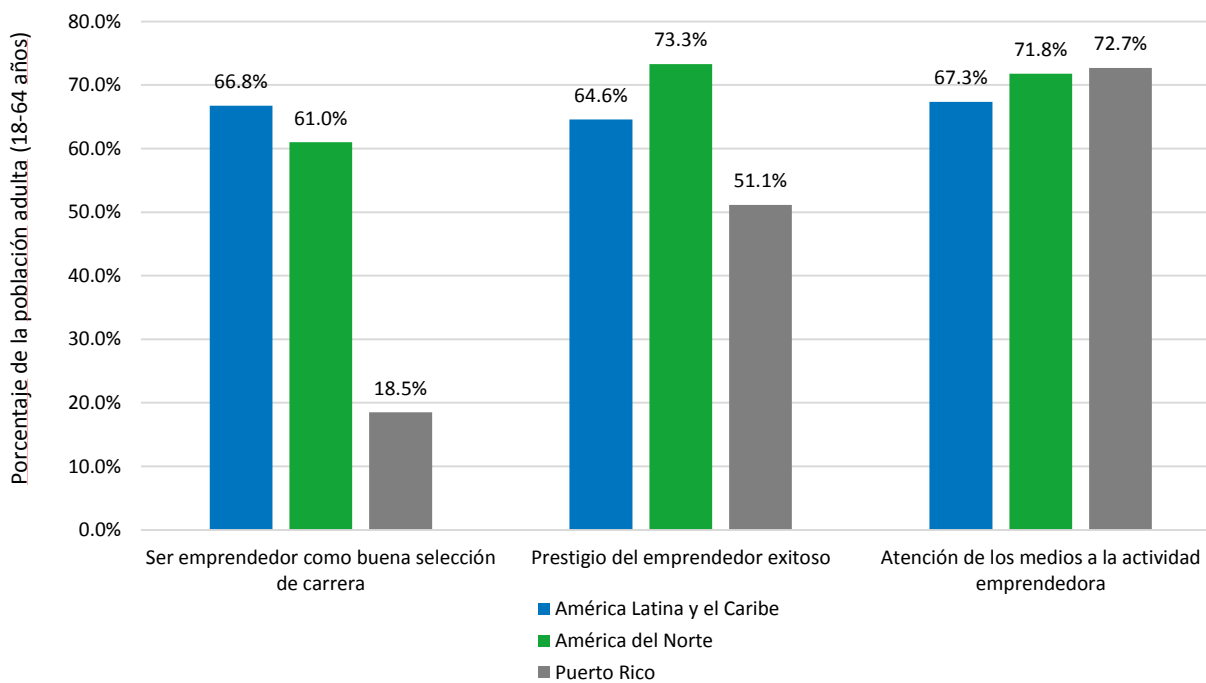
2.2 Atributos individuales

Además de los elementos sociales y culturales examinados en la sección anterior, la Encuesta a la Población Adulta recoge también indicadores de percepciones individuales de las condiciones del mercado y de los atributos personales para emprender. Todos estos factores constituyen el marco dentro del cual las personas toman sus decisiones de iniciar actividades empresariales, o al contrario, optan por no considerar esa posibilidad.

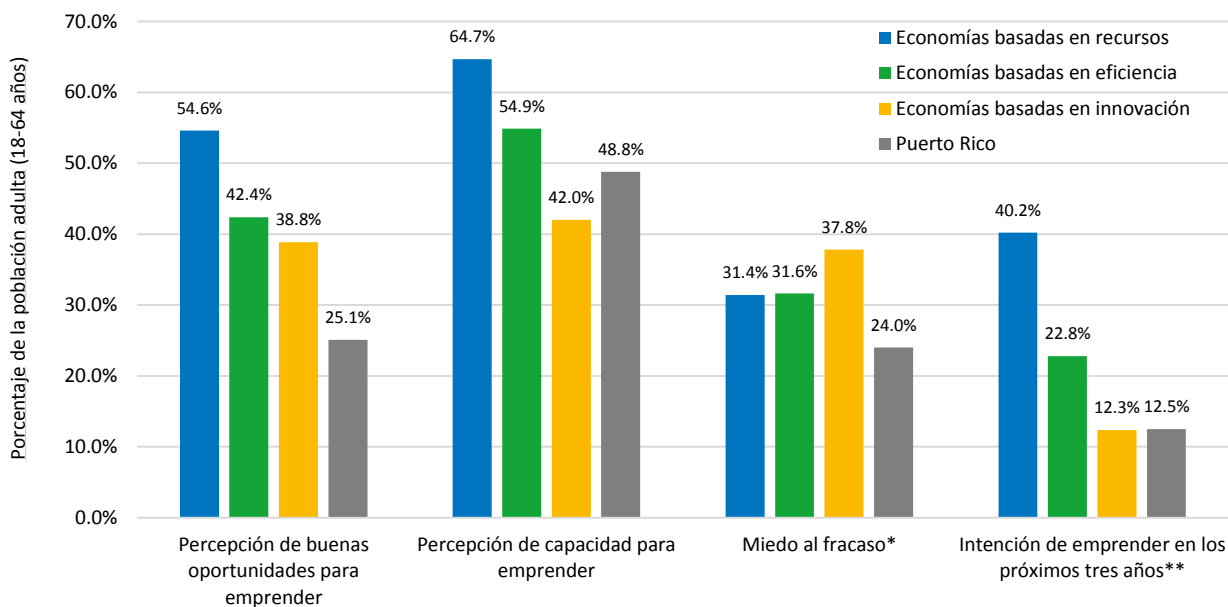
La percepción de buenas oportunidades constituye un punto de partida fundamental para los emprendedores, en especial en economías basadas en la innovación, como la de Puerto Rico. A la pregunta “en los próximos 6 meses, ¿habrá buenas oportunidades para emprender en el área donde usted vive?”, el 25 por ciento de los encuestados en Puerto Rico en 2014 contestó que sí, pero el 75 por ciento opinó que no. Esta percepción de que no hay buenas oportunidades para emprender contrasta con los resultados de otros países: en promedio, el 39 por ciento de la población encuestada en las economías basadas en innovación percibe que habrá buenas oportunidades para emprender, y en la región de América Latina y el Caribe la cifra sube al 49 por ciento.

El largo periodo de recesión económica por el que atraviesa Puerto Rico debe estar influyendo, sin duda, en esta percepción de la población. Otros países que atravesaron por crisis económicas en los años previos

Gráfica 2. Valores sociales hacia actividad emprendedora en las economías participantes en el GEM por región geográfica, 2014



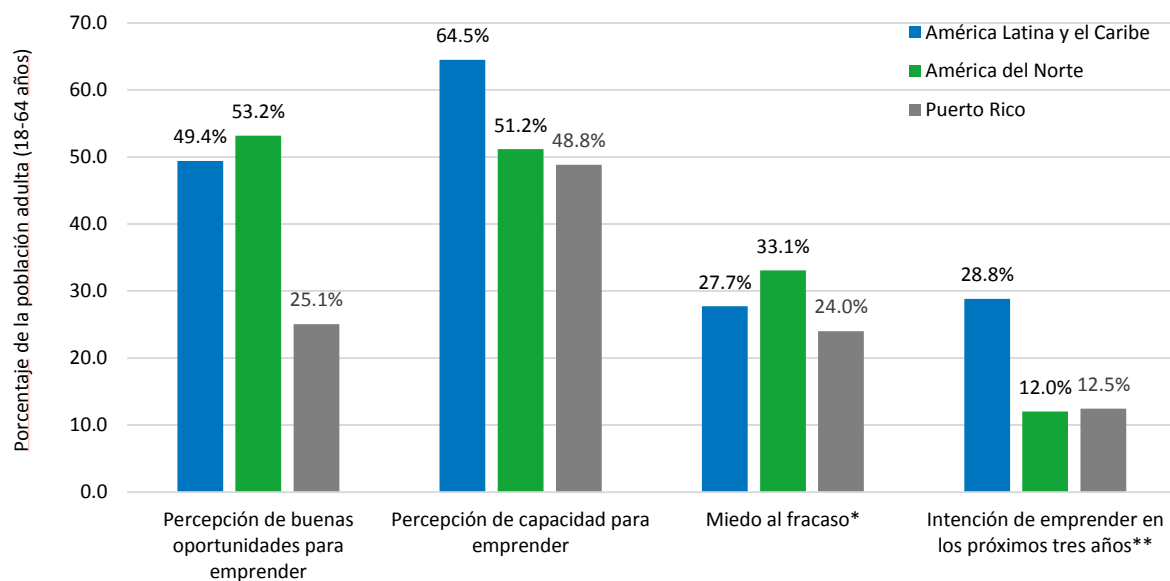
Gráfica 3. Atributos individuales en las economías participantes del GEM por nivel de desarrollo económico, 2014



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

**Sobre el total de personas que en la actualidad no llevan a cabo actividad emprendedora alguna

Gráfica 4. Atributos individuales en las economías participantes del GEM por región geográfica, 2014



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

**Sobre el total de personas que en la actualidad no llevan a cabo actividad emprendedora alguna

a la encuesta presentan resultados comparables: en Grecia sólo el 20 por ciento de los encuestados perciben buenas oportunidades para emprender en el futuro cercano, en Eslovenia el 18 por ciento, en España y en Portugal el 23 por ciento, y en Italia el 27 por ciento. Sin embargo, en Finlandia, Holanda y Dinamarca, que también atravesaron situaciones de recesión económica multianual antes de la encuesta, la población percibe buenas oportunidades para emprender con mayor frecuencia que en otras economías basadas en innovación (42%, 47% y 60%, respectivamente).

Aun cuando la percepción de que existen buenas oportunidades no es frecuente, la proporción de encuestados en Puerto Rico que contestaron que están pensando en poner en marcha una nueva empresa, ya sea solos o con otros, en los próximos 3 años (incluyendo cualquier forma de autoempleo) es similar a la de otras economías basadas en innovación, 12.5 por ciento. Esta cifra no incluye a los encuestados que ya han iniciado una iniciativa empresarial. En la región de América Latina y el Caribe es más frecuente que los encuestados señalen su intención de iniciar un emprendimiento nuevo en los próximos años, pero en América del Norte es similar al de Puerto Rico promediando 12 por ciento.

Esta intención de iniciar un emprendimiento en los próximos tres años está relacionada con otros dos factores que se miden en la encuesta: la percepción que tiene el encuestado de su propia capacidad para emprender, y el miedo a fracasar. En Puerto Rico, el 48.8 por ciento de los encuestados considera que sí tiene los conocimientos, habilidades y experiencia necesarios para iniciar un emprendimiento. El promedio de los encuestados que contestan que tienen estas capacidades en las economías basadas en innovación es del 42 por ciento, por debajo de la cifra observada en Puerto Rico, aunque Puerto Rico es la nación con la proporción más baja en toda región de América Latina y el Caribe.

GEM presta particular atención al grupo de encuestados que previamente habían indicado que perciben que en los próximos meses habrá buenas oportunidades para emprender en el área donde viven. Dentro de este grupo, sólo el 24 por ciento señalaron el miedo al fracaso como un obstáculo, un dato positivo al compararlo con los otros grupos. En todos los países con economías basadas en innovación (con excepción de Trinidad y Tobago) fue más elevada la proporción de encuestados que plantearon miedo al fracaso entre los que perciben buenas oportunidades para emprender (38%, en promedio). Dentro de la región de América Latina y el Caribe la mayoría de los países también ofrecen cifras por encima de la de Puerto Rico.

Estos dos últimos factores plantean un escenario relativamente favorable para el futuro desarrollo de emprendimientos en Puerto Rico: una percepción relativamente positiva de las capacidades propias para iniciar un emprendimiento, si se compara con otras economías, y un reducido miedo al fracaso como obstáculo para hacerlo. Sin embargo, al comparar con las contestaciones provistas el año anterior observamos que en 2013 el porcentaje de encuestados que consideraban tener los conocimientos, habilidades y experiencias para desarrollar una empresa era mayor, 53 por ciento, mientras el miedo al fracaso se mantuvo bajo (24%). También era mayor el porcentaje de encuestados que percibían buenas oportunidades para iniciar una empresa (28% en 2013, frente a 25% en 2014), aunque la intención de poner en marcha un nuevo emprendimiento en los próximos 3 años se mantuvo más estable (alrededor de 13% en ambos años).

En contraste, los cambios entre 2013 y 2014 en los factores relacionados con valores sociales fueron positivos. Aumentaron los encuestados que consideran que los medios prestan atención a los nuevos emprendedores (de 69% en 2013 a 73% en 2014), así como los que perciben que tener éxito al emprender conlleva un alto nivel de estatus y respeto en Puerto Rico (50% a 51%).

Cuadro 2. Actitudes y percepciones hacia la actividad emprendedora en Puerto Rico en 2013 y 2014; porcentaje de la población adulta (18-64 años)

Actitudes y percepciones	2013 (%)	2014 (%)
Percepción de capacidad para emprender	53.0	48.8
Percepción de buenas oportunidades para emprender	28.3	25.1
Miedo al fracaso	24.6	24
Intención de emprender en los próximos tres años	13.1	12.5
Ser emprendedor como buena selección de carrera	17.9	18.5
Prestigio del emprendedor exitoso	50.1	51.1
Atención de los medios a la actividad emprendedora	68.8	72.7

2.3. Actividad Emprendedora

¿Cómo se traducen estos factores de contexto, sociales e individuales, en iniciativas empresariales concretas? Esta sección analiza ese fenómeno. Según se explicó anteriormente, el TEA incluye la actividad emprendedora naciente, esto es, las acciones de emprendedores enfocados en iniciar una empresa nueva, pero cuya iniciativa todavía no genera ingresos recurrentes, y la actividad emprendedora nueva, aquella que ya genera ingresos suficientes para pagar un salario a su dueño o a un empleado de forma sostenida (al menos por los tres meses anteriores a la encuesta). Se consideran empresas nuevas, y por lo tanto forman parte del TEA, las que tienen menos de tres años y medio de vida; una vez sobrepasan ese umbral, son clasificadas como empresas consolidadas. Finalmente, el análisis de la actividad emprendedora se cierra con la identificación de los encuestados que en los doce meses anteriores a la encuesta han vendido, cerrado o abandonado un emprendimiento, es decir, el cierre de empresas.

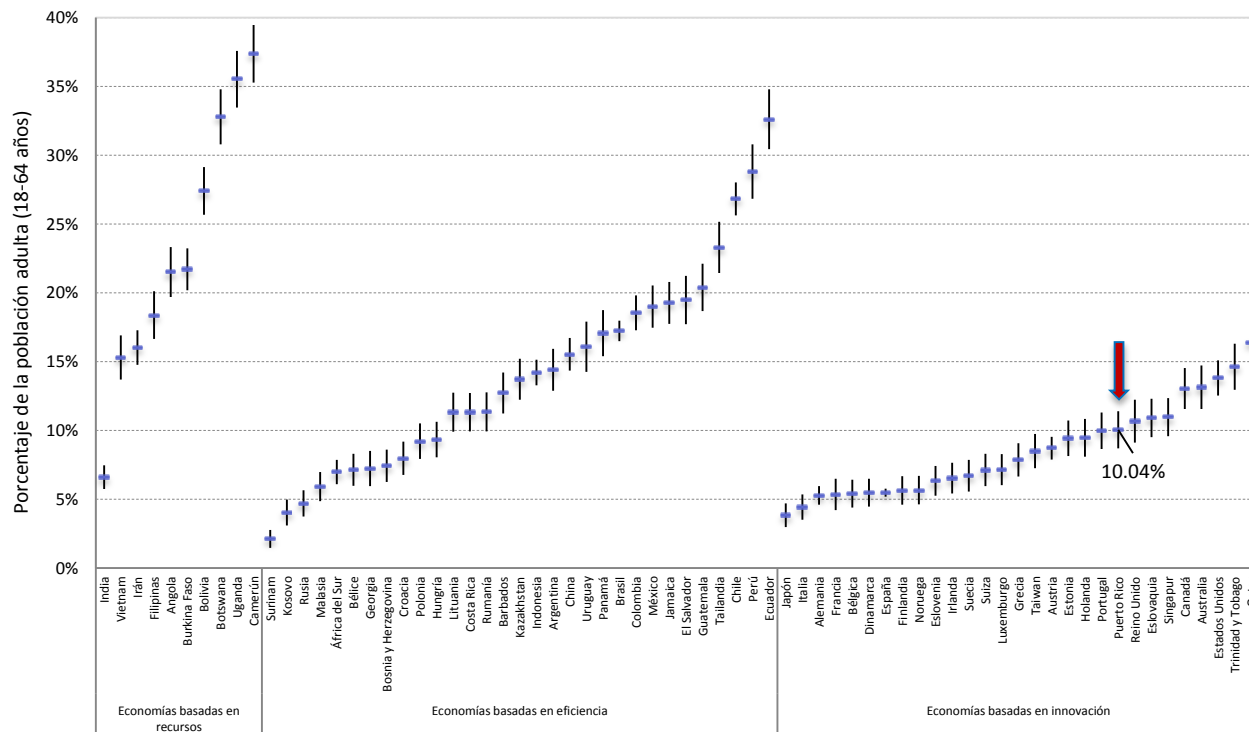
2.3.1 Actividad emprendedora temprana (TEA)

El indicador de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para Puerto Rico en 2014 es 10.0 por ciento, lo que representa un alza respecto al 8.3 por ciento de

2013. Esto significa que el 10 por ciento de la población encuestada estuvo involucrada en 2014 en el desarrollo de iniciativas empresariales, ya sea dando los primeros pasos para iniciar una actividad emprendedora, ya sea afianzando la actividad de una empresa con menos de tres años y medio de vida. Antes de entrar al detalle de la composición del TEA, conviene valorar esta cifra a través de la comparación internacional. Como se puede observar en la Gráfica 5, el TEA en las economías basadas en innovación oscila entre el 3.8 por ciento (Japón) y el 16.4 por ciento (Qatar); el valor obtenido en Puerto Rico lo sitúa en la parte intermedia de ese grupo, con una actividad comparable a la de países como Portugal, Holanda o Reino Unido. El TEA de Puerto Rico es mayor que el promedio de los países de la Unión Europea (7.8%) y menor que el de Estados Unidos (13.8%) o Canadá (13.0%).

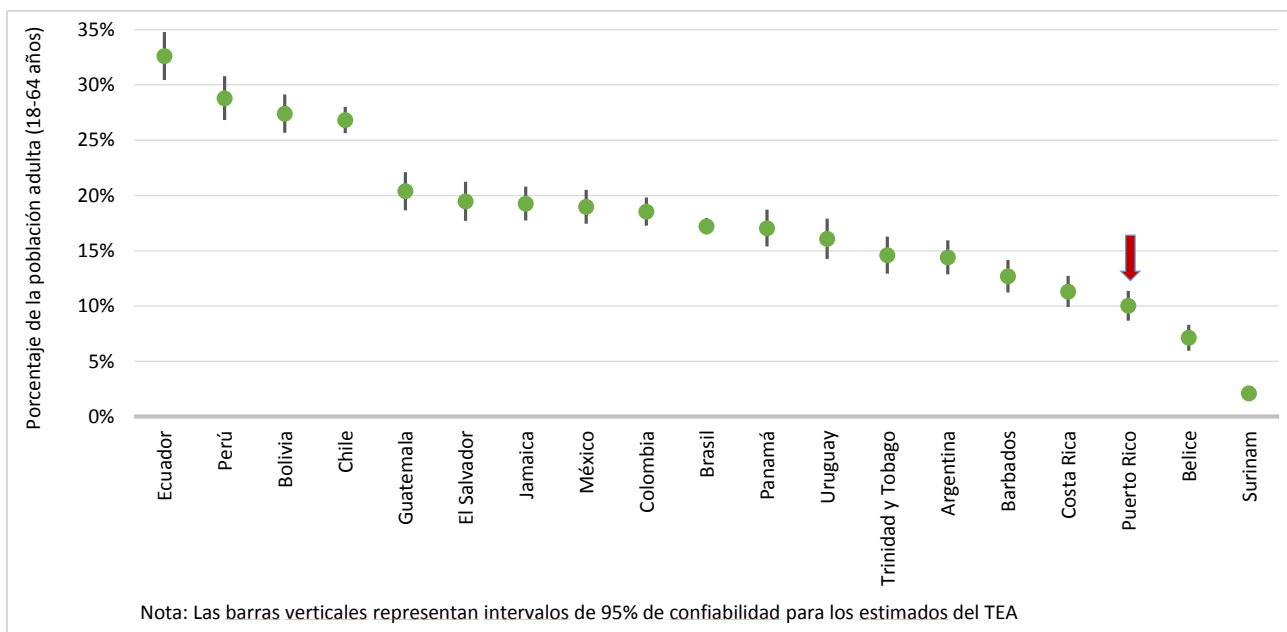
En las economías basadas en recursos o en eficiencia el valor del TEA suele ser más elevado. En la región de América Latina y el Caribe la gran mayoría de los países son considerados economías basadas en eficiencia, y su TEA oscila entre 2.1 por ciento (Surinam) y 32.6 por ciento (Ecuador), siendo 17.6 por ciento el promedio. En el contexto regional, el TEA de Puerto Rico es bajo, sólo supera al indicador de Surinam y de Belice.

Gráfica 5. Actividad Emprendedora Temprana (índice TEA) en las economías participantes en GEM por nivel de desarrollo económico, 2014



Nota: Las barras verticales representan intervalos de 95 % de confiabilidad para los estimados del TEA

Gráfica 6. Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para los países de América Latina y el Caribe, 2014



Nota: Las barras verticales representan intervalos de 95% de confiabilidad para los estimados del TEA

El aumento de 8.3 en el 2013 a 10.0 por ciento en el TEA de Puerto Rico en 2014 a primera vista parece ser una mejora y una buena noticia para nuestra economía. No obstante, es importante considerar cual ha sido el cambio en los distintos componentes del TEA con respecto al año anterior para tener una perspectiva más adecuada. En la parte de metodología de este informe (Figura 5) se explicó 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.

Del 10.0 por ciento que constituye el TEA de Puerto Rico, 8.8 por ciento es actividad emprendedora naciente y 1.3 es actividad emprendedora nueva. El Cuadro 3 compara esta distribución de los componentes del TEA para Puerto Rico con los de las seis regiones geográficas participantes en el GEM 2014.

A pesar de que el TEA de Puerto Rico supera el TEA promedio de las dos regiones europeas, lo preocupante de nuestro resultado es la distribución entre los componentes de este indicador. Se puede observar con

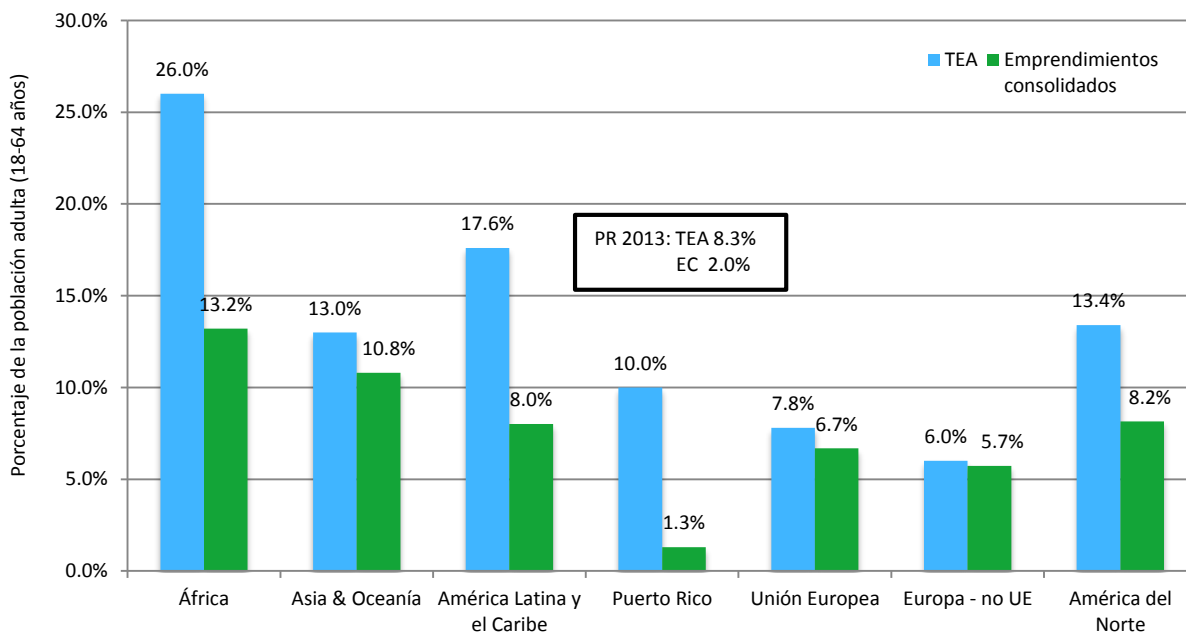
claridad cómo en el caso de Puerto Rico la actividad emprendedora naciente es casi 7 veces la actividad emprendedora nueva. Es importante señalar que dicha distribución se deterioró de manera importante del 2013 al 2014. En el 2013 la actividad emprendedora naciente era el 6.6 por ciento mientras que la nueva era el 1.8 para un total de 8.3 por ciento. Por tanto la actividad naciente era 3.7 veces la actividad emprendedora nueva.

Se aprecia en el Cuadro 3 que la distribución de los componentes del TEA de Puerto Rico en la cual la actividad naciente es mucho mayor que la nueva no se observa en ninguna región. En las regiones de América Latina y el Caribe y América del Norte la actividad emprendedora naciente es casi el doble de la actividad emprendedora nueva. En el caso de ambos grupos de la región europea, los valores de la actividad emprendedora naciente superan por poco la actividad emprendedora nueva. La región de Oceanía muestra el caso contrario de una actividad emprendedora naciente menor a la nueva. Es imperativo que en Puerto Rico se comprendan las razones de por qué tantos de los emprendimientos que inician no llegan a la próxima fase de empresa nueva.

Cuadro 3. Actividad emprendedora naciente versus actividad emprendedora nueva, por región geográfica; porcentaje de la población adulta (18-64 años)

Región Geográfica		Tasa de actividad emprendedora naciente (%)	Tasa de actividad emprendedora nueva (%)	Tasa de actividad emprendedora (TEA, %)
África	Media, n=6	14.1	13.0	26.0
Asia & Oceanía	Media, n=14	5.8	7.4	13.0
América Latina y el Caribe	Media, n=19	11.4	6.7	17.6
Puerto Rico		8.8	1.3	10.0
Unión Europea (UE)	Media, n=23	4.8	3.2	7.8
Europa – no miembros de UE	Media, n=6	3.3	2.8	6.0
América del Norte	Media, n=2	8.8	4.9	13.4

Gráfica 7. Emprendedores en actividad temprana (TEA) y con empresas consolidadas, por región geográfica, 2014



Otra relación fundamental en cualquier economía en términos de su desarrollo económico es la proporción entre actividad emprendedora temprana y la consolidada. Es importante conocer cuántos de los emprendimientos nuevos se solidifican en empresas consolidadas.

Puerto Rico presenta de nuevo una proporción muy desigual entre ambos tipos de actividad emprendedora: la actividad emprendedora temprana (TEA) es casi 8 veces mayor que la consolidada. Según se describió en la sección anterior, del 10.0 por ciento que constituye el TEA de Puerto Rico, 8.8 por ciento es actividad emprendedora naciente y 1.3 es actividad emprendedora nueva. El porcentaje de actividad emprendedora nueva es el mismo que el de actividad emprendedora consolidada. Se infiere que el reto mayor para los emprendimientos está en pasar de la fase naciente a la fase de empresa nueva.

La Gráfica 7 presenta dicha distribución para las seis regiones estudiadas y Puerto Rico. Según muestra la gráfica, en todas las regiones estudiadas, el TEA supera

a las empresas consolidadas pero en ningún caso la disparidad es tan alta como en Puerto Rico. Las diferencias mayores entre ambas tasas de actividad emprendedora las presentan las regiones de África y América Latina y el Caribe en donde el TEA casi duplica la tasa de emprendimientos consolidados. En las otras cuatro regiones las diferencias entre las tasas son menores.

2.3.2 Actividad emprendedora consolidada y cierre de emprendimientos

Otra distribución importante en toda economía es la proporción entre actividad empresarial consolidada y el cierre de empresas. No es suficiente considerar la tasa de empresas consolidadas si no se tiene en cuenta la tasa a la cual se cierran los emprendimientos en las economías. Con la inclusión de este dato entre las proporciones presentadas anteriormente, se tiene una perspectiva completa de la actividad empresarial en el país.

Cuadro 4. Actividad emprendedora por región geográfica, 2014: Tasa de empresas consolidadas y cierre de emprendimientos

Región Geográfica		Tasa de empresas consolidadas (%)	Cierre o discontinuación del emprendimiento (%)
África	Media, n=6	13.2	14.0
Asia & Oceanía	Media, n=14	10.8	3.9
América Latina y el Caribe	Media, n=19	8.0	5.4
Puerto Rico		1.3 (2.0 en el 2013)	3.6 (1.8 en el 2013)
Unión Europea (UE)	Media, n=23	6.7	2.6
Europa – no miembros de UE	Media, n=6	5.7	3.0
América del Norte	Media, n=2	8.2	4.1

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 encuestadas que discontinuaron su emprendimiento en los doce meses previos a la encuesta.

En el caso de Puerto Rico en el 2014 la tasa de cierre de emprendimientos es 3.6%, casi tres veces la de empresas consolidadas, lo que quiere decir que también se están discontinuando emprendimientos que aún están en la fase temprana. Esta proporción se ha deteriorado con respecto al año anterior cuando la tasa de empresas consolidadas (2.0%) era similar a la de cierre de emprendimientos (1.8%). Este dato es alarmante sobre todo si se toma en consideración, como se ha dicho anteriormente, que de la tasa de actividad emprendedora temprana del país (10.0%), el porcentaje mayor es actividad naciente (8.8%). No necesariamente la actividad naciente llegará a la fase de consolidación. El Cuadro 4 presenta dicha distribución para las seis regiones estudiadas y Puerto Rico. En la primera columna se observa la actividad emprendedora consolidada y en la segunda la tasa de cierre o discontinuación de emprendimientos. Contextualizando el dato del cierre de emprendimientos en Puerto Rico en la perspectiva mundial, se observa en el cuadro que solo la región

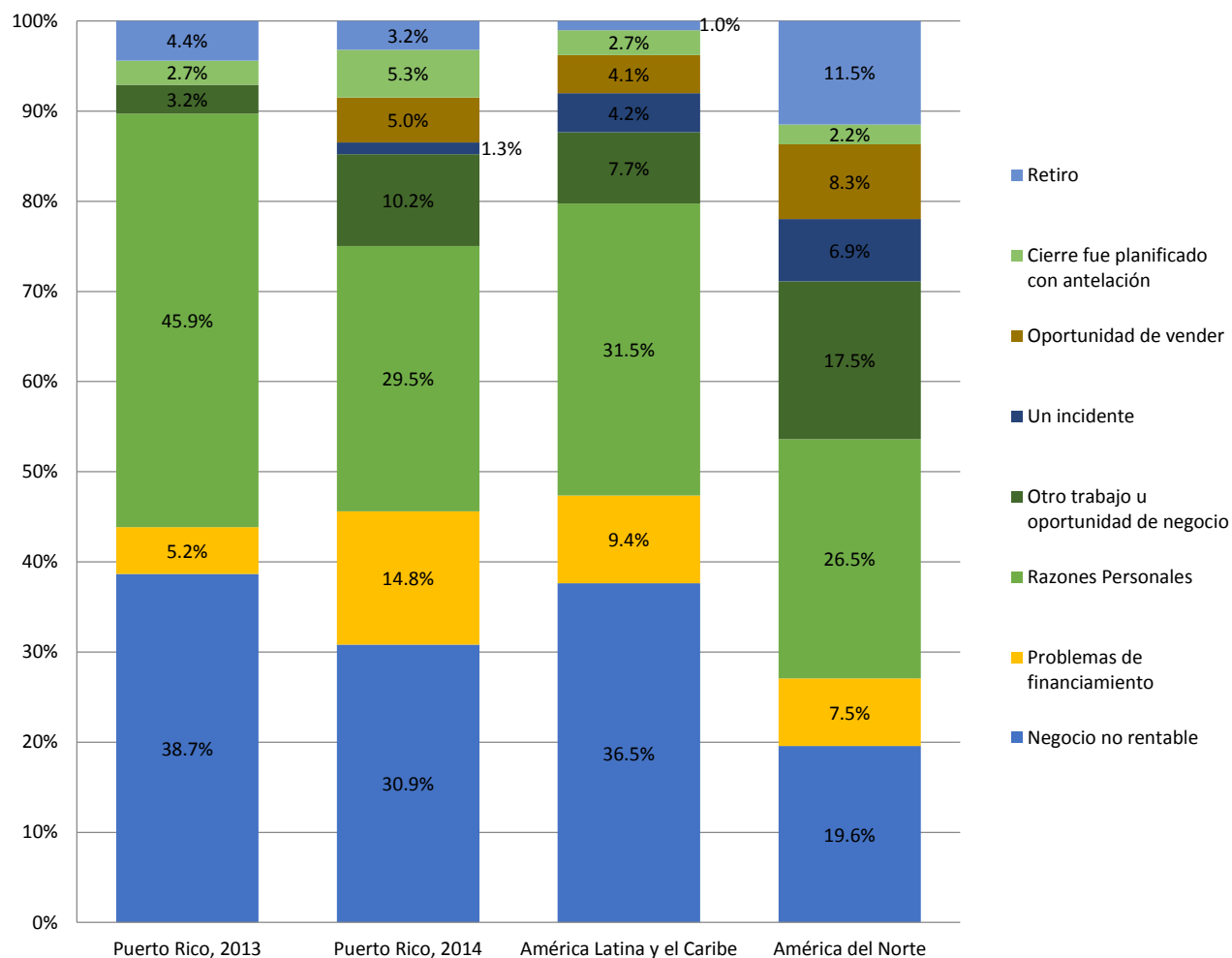
africana tiene una tasa de cierre mayor que la de empresas consolidadas aunque la diferencia es mínima. Las regiones de América del Norte y Europa muestran tasas de empresas consolidadas que duplican la tasa de cierre. La tasa de empresas consolidadas en la región de Asia y Oceanía casi triplica la de cierre de empresas. Este es un indicador alarmante que obliga a Puerto Rico a mirar con detenimiento las causas para ello.

La Gráfica 8 muestra las razones para el cierre de emprendimientos de acuerdo a los emprendedores encuestados que tuvieron que discontinuar sus empresas en los 12 meses previos a la encuesta. Según se observa en la gráfica, “razones personales” es la causa principal para el cierre de emprendimientos en Puerto Rico tanto en el 2013 como en el 2014. Sin embargo, hubo una reducción importante en el porcentaje de esta respuesta en el período (45.9% en el 2013 versus 29.5% en el 2014). En las regiones de América Latina y el Caribe (31.5%) y América del Norte (26.5%) esta es también la razón con mayor porcentaje de respuestas. La segunda razón de mayor peso para la discontinuación de los emprendimientos en Puerto Rico en ambos períodos es la falta de rentabilidad de la actividad emprendedora, aunque el porcentaje se redujo del 2013 (38.7%) al 2014 (30.9%). Esta causante es mayor en América Latina y el Caribe (36.5%) y menor en América del Norte (19.6%).

En Puerto Rico, el porcentaje que identificó los problemas de financiamiento como razón para el cierre de sus emprendimientos casi se triplicó del 2013 (5.2%) al 2014 (14.8%). Dicho porcentaje supera los de las regiones de América Latina y el Caribe (9.4%) y América el Norte (7.5%). De las razones para discontinuar negocios que se han denominado como positivas, en América del Norte éstas suman 39.5 por ciento desglosadas de la siguiente manera: otro trabajo u oportunidad de negocio (17.5%), oportunidad de vender (8.3%), retiro (3.2%) y cierre planificado (2.2%). En la región de América Latina y el Caribe las razones positivas ascienden al 15.5 por ciento

desglosadas de la siguiente manera: otro trabajo u oportunidad de negocio (7.7%), oportunidad de vender (4.1%), retiro (1.0%) y cierre planificado (2.7%). En el caso de Puerto Rico las razones positivas en el 2014 (23.7%) son más que en América Latina y el Caribe y suponen el doble que el año anterior (9.8%). Entre éstas: otro trabajo u oportunidad de negocio (10.2%), oportunidad de vender (5%), retiro (1.3%) y cierre planificado (3.2%). La diferencia entre ambos periodos se debe fundamentalmente al aumento en “otro trabajo u oportunidad de negocio” (3.2% en 2013 y 10.2% en 2014) y “oportunidad de vender” (0% en 2013 y 5% en 2014).

Gráfica 8. Razones para el cierre de emprendimientos por región geográfica, 2014



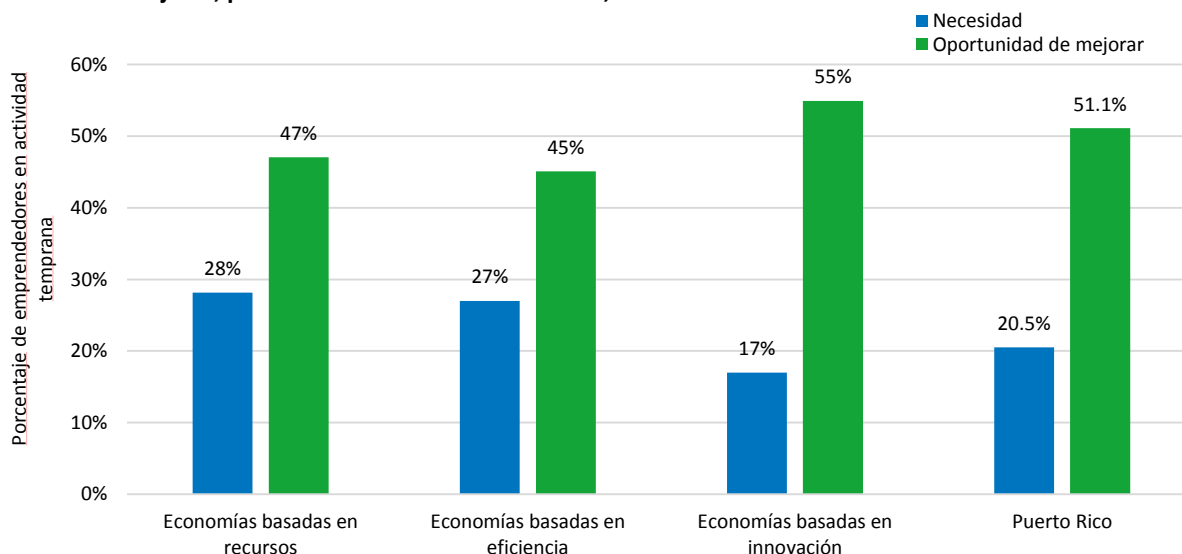
2.3.3 TEA de necesidad versus TEA de oportunidad

Para entender adecuadamente la actividad empresarial temprana, el GEM analiza características particulares de las iniciativas reportadas. Una de las preguntas más importantes es qué motiva al encuestado a iniciar el emprendimiento, y específicamente se busca entender si lo hace porque no tiene opciones de trabajo mejores o si desea aprovechar una oportunidad identificada.

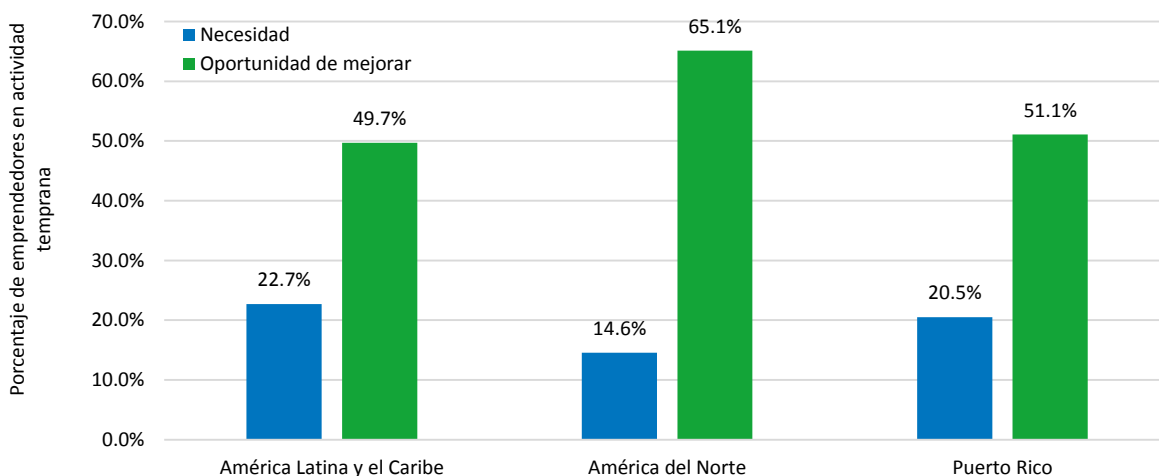
En Puerto Rico, el 20.5 por ciento de los encuestados que tienen una empresa de creación reciente o han dado algún paso para iniciar una actividad empresarial en el último año lo han hecho motivados por la necesidad, al carecer de opciones de trabajo mejores. Esta cifra está por encima del promedio de las economías basadas en innovación (18.0%), aunque se observan resultados muy diversos en los países que componen este grupo (desde 3.5% en Noruega hasta 34.8% en Grecia). En general, la proporción de población que inicia una empresa guiada por la necesidad es inferior en estas economías a la de las economías basadas en recursos o basadas en eficiencia. El promedio en los países de América Latina y el Caribe es 22.7 por ciento, con importantes diferencias entre las economías que componen el grupo (Surinam reporta el 5.4%, Guatemala el 40.6%).

Por otro lado, el 79.1 por ciento de los encuestados con actividades emprendedoras tempranas en Puerto Rico indicaron que están buscando aprovechar una oportunidad que han identificado, algunos de ellos a pesar de que ya tienen un empleo y otros porque además no tienen opciones de trabajo mejores. Dentro de este grupo, hay encuestados que manifiestan que su principal motivación es mantener su nivel de ingresos a través de esta iniciativa, pero GEM presta especial atención a los que indican que inician la actividad empresarial tratando de aumentar sus ingresos o de tener más independencia. Ese grupo se definen como emprendedores de actividad temprana (TEA) guiados por la oportunidad de mejorar, y en Puerto Rico ascienden al 51.1 por ciento. Esta cifra no está muy distante del promedio de las economías basadas en innovación (54.9%) ni del promedio de los países de América Latina y el Caribe (49.7%). En general no hay mucha disparidad en este indicador al comparar las diferentes regiones geográficas, si bien se observan diferencias notables entre países. Entre las economías cuyos emprendedores con actividades tempranas indican con mayor frecuencia que están motivados por la oportunidad de mejorar destacan Singapur y Tailandia (71%), Francia y Noruega (69%), Japón (68%) y Estados Unidos (67%).

Gráfica 9. Porcentaje de emprendedores en actividad temprana motivados por necesidad y por la oportunidad de mejorar, por nivel de desarrollo económico, 2014



Gráfica 10. Porcentaje de emprendedores en actividad temprana motivados por necesidad y por la oportunidad de mejorar, por región geográfica, 2014



2.3.4 Perfil demográfico de los emprendedores que componen el TEA

Las próximas cuatro gráficas describen a los emprendedores en actividad temprana en términos demográficos: por edad, género, educación e ingreso.

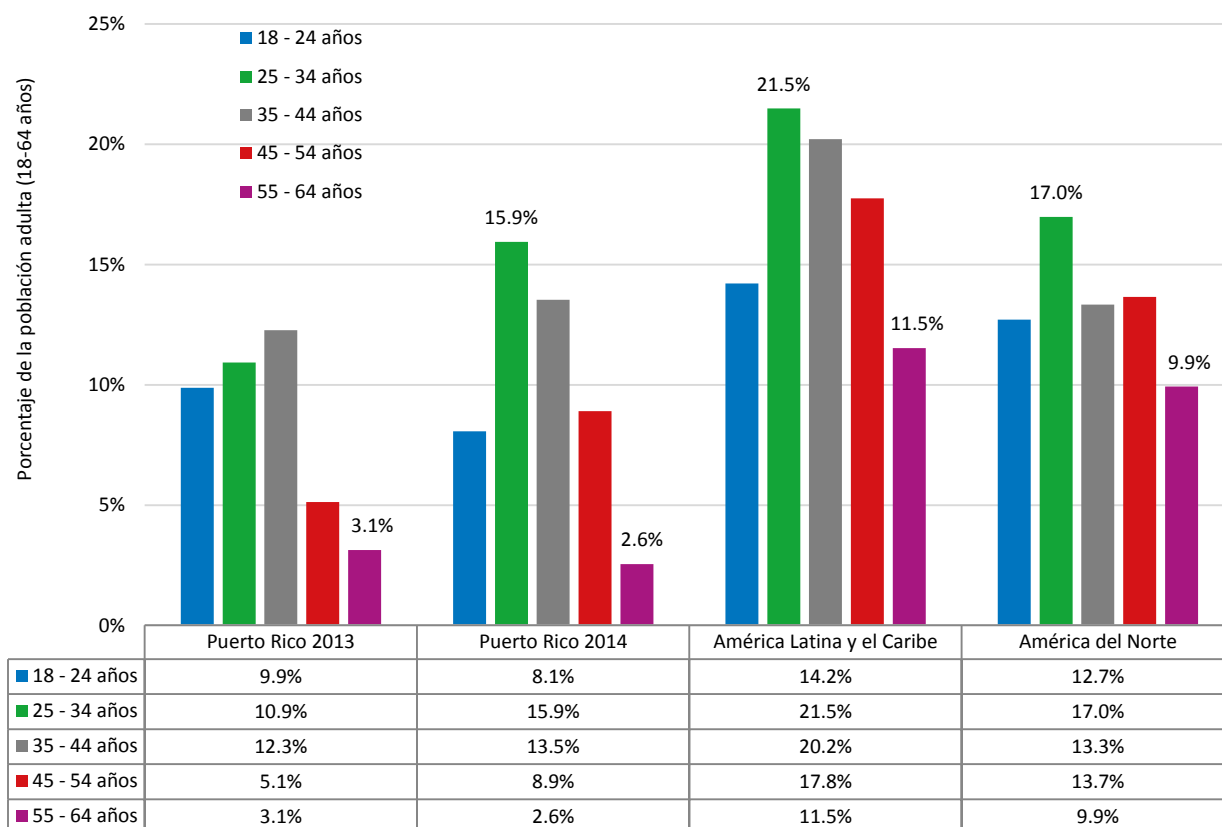
Como se observa en la Gráfica 11, en el 2014 Puerto Rico se une a la tendencia de América Latina y el Caribe y de América del Norte en la distribución del porcentaje de emprendedores en actividad temprana por edad: la categoría de 25 a 34 años es la más activa en emprendimientos iniciales (15.9%), a diferencia del año anterior donde el porcentaje mayor de emprendedores en actividad temprana en Puerto Rico se ubicó en la categoría de 35 a 44 años. El porcentaje de emprendedores iniciales va bajando a medida que aumenta la edad, excepto en América del Norte, donde el porcentaje de 45 a 54 años supera levemente al de 35 a 44 años.

En cuanto a la actividad emprendedora temprana en la población más joven (18-24 años), en todas las regiones el porcentaje de emprendedores iniciales en este grupo supera al porcentaje correspondiente a los de 55 a 64 años, y en América del Norte casi alcanza a los

porcentajes de las categorías de 25 a 34 y 35 a 44 años. En Puerto Rico, el porcentaje de los más jóvenes activos en el TEA disminuyó de un 9.9 a un 8.1 por ciento entre el 2013 y el 2014. Esto a pesar de que la tasa de desempleo de 20 a 24 años aumentó de 22.5 por ciento en el 2013 a 24.3 por ciento en el 2014, según el Departamento del Trabajo y Recursos Humanos de Puerto Rico.

El grupo de edad con el porcentaje más bajo de emprendedores en actividad temprana es el de 55 a 64 años, tanto en Puerto Rico como en América Latina, el Caribe y América del Norte. Sin embargo, resalta el hecho de que este porcentaje es considerablemente menor en Puerto Rico que en las dos regiones. Además en Puerto Rico, el porcentaje de emprendedores iniciales entre 55 y 64 años disminuyó de 3.1 en el 2013 a 2.6 en el 2014. Este dato resulta preocupante y contrasta con el estado de los sistemas de retiro y el aumento en el costo de vida en la isla.

En Puerto Rico, la edad promedio ponderada entre los emprendedores encuestados activos en actividad temprana es de 36.7 años, mientras que para los emprendedores establecidos es de 43.6 años.

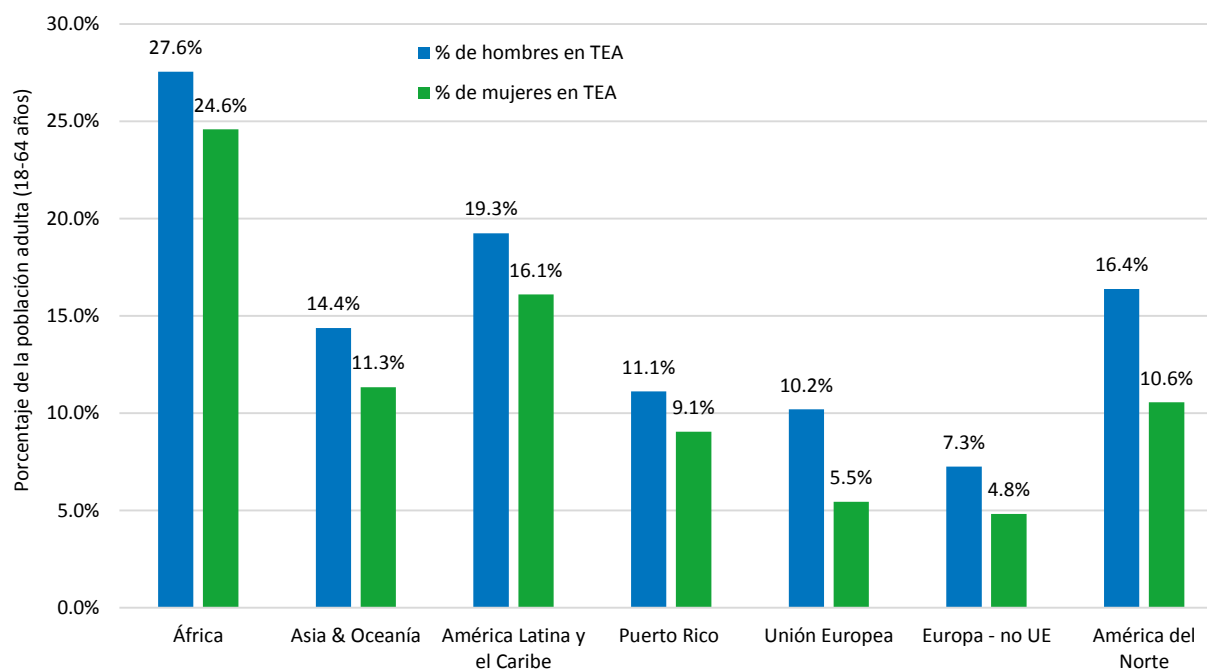
Gráfica 11. TEA por grupo de edad y región geográfica, 2014


Si estudiamos el porcentaje de emprendedores en actividad temprana por género, la tendencia se repite en todas las regiones geográficas: el porcentaje de hombres comenzando un emprendimiento en el 2014 es mayor al de mujeres. La diferencia más marcada se encuentra en los países de la Unión Europea, donde el porcentaje de hombres en el TEA duplica al de las mujeres (10 vs 5%), y en la región de América del Norte (16 vs 11%). En Puerto Rico, esa disparidad disminuyó con respecto al 2013, debido a un aumento en el

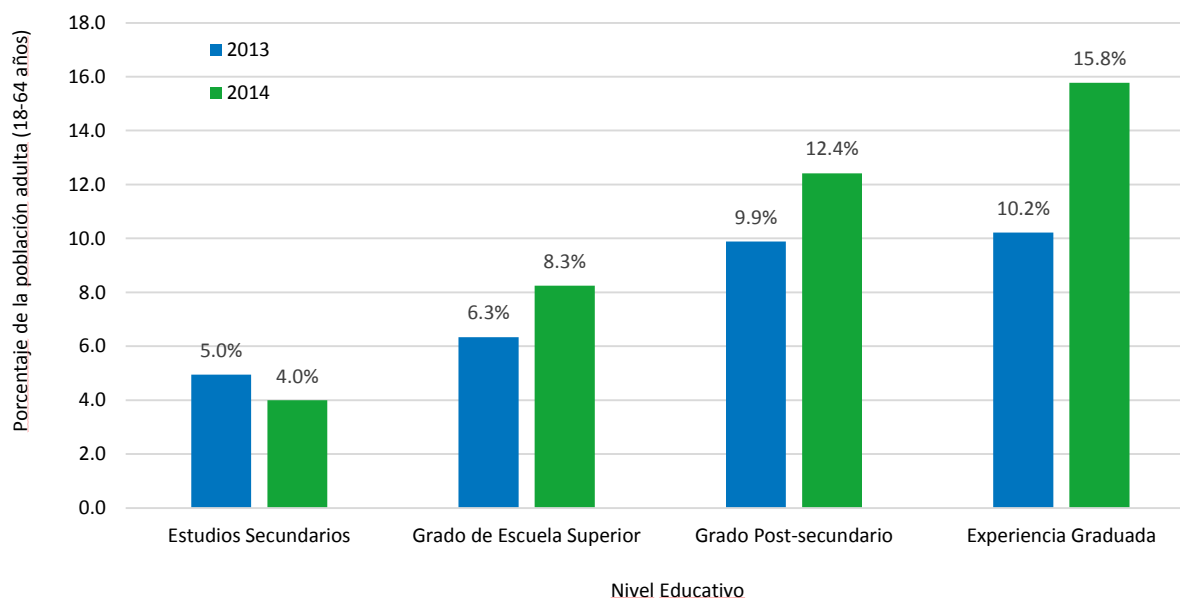
porcentaje de mujeres activas en el TEA en el 2014 (de 6 a 9%).

Aunque históricamente la mayoría de los emprendedores en etapas iniciales son hombres, tanto esta encuesta como las anteriores demuestran que, en general, no hay diferencia de género en la percepción de buenas oportunidades para emprender ni en la de la capacidad, destrezas y conocimiento para emprender (Informe Global GEM 2014).

Gráfica 12. TEA por género y región geográfica, 2014



Gráfica 13. TEA por nivel educativo en Puerto Rico, 2013 y 2014

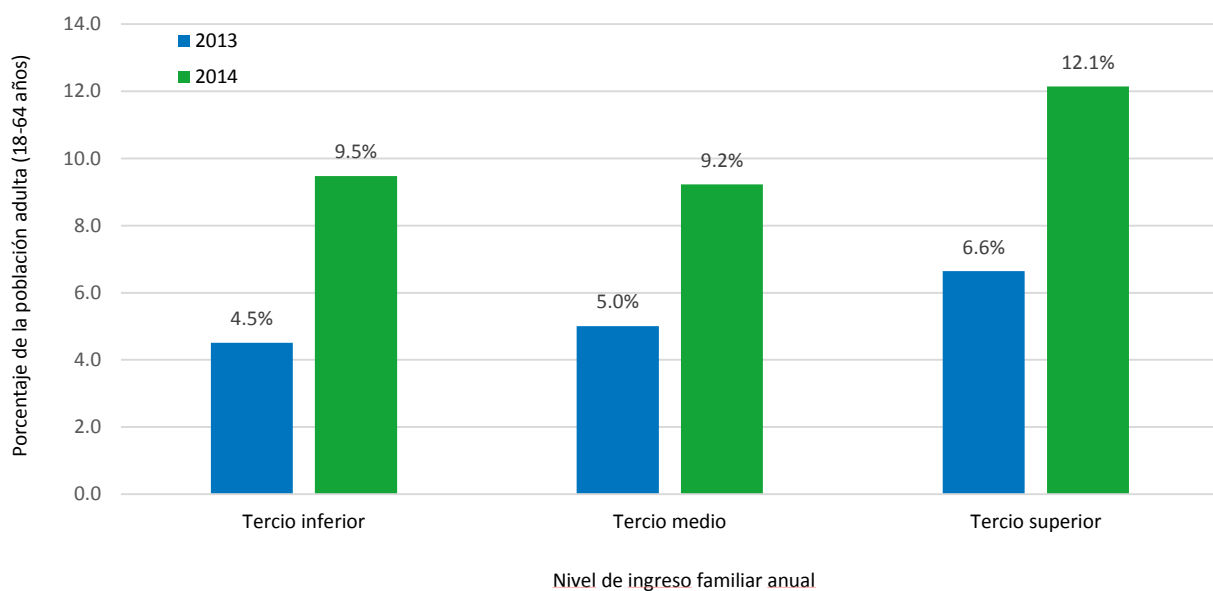


La Gráfica 13 presenta el porcentaje de la población en cada nivel educativo que está activa en las etapas iniciales de un emprendimiento en Puerto Rico para los años 2013 y 2014. Se observa que en el 2014 se mantiene la tendencia del año 2013: a mayor escolaridad mayor involucramiento en actividad emprendedora temprana. Por ejemplo, en el 2014, 4 por ciento de las personas con estudios secundarios estaban activos en las etapas iniciales de un emprendimiento, mientras que ese porcentaje sube a un 15.8 para las personas con experiencia en estudios graduados. Los porcentajes de todas las categorías aumentaron entre 2013 y 2014, excepto para la de estudios secundarios, donde el porcentaje de emprendedores iniciales bajó de un 5 a un 4 por ciento. La categoría que observó un aumento mayor entre el 2013 y el 2014 fue la de los emprendedores con experiencia en estudios graduados (10.2 a 15.8%). Como dato interesante, el 94.4 por ciento de los emprendedores en etapas iniciales en Puerto Rico tienen por lo menos un grado de escuela superior.

Otra de las características demográficas estudiadas en la encuesta a la población es el ingreso familiar. La Gráfica 14 presenta el porcentaje de las personas encuestadas que está en la fase de actividad emprendedora temprana por cada nivel de ingreso en los años 2013 y 2014. Se observa que para ambos años, hay más emprendedores en etapa temprana en el grupo de encuestados con ingreso familiar anual mayor (12.1%) que en los grupos de menos ingresos. El porcentaje de emprendedores en el TEA es similar para los grupos de ingresos bajos y medios – 9.5 y 9.2 por ciento, respectivamente, en el 2014, y 4.5 y 5 por ciento en el 2013.

Aunque en todos los grupos hubo un aumento en el porcentaje de emprendedores en etapa temprana entre 2013 y 2014, se destaca el aumento de 6.6 a 12.1 por ciento en el tercio más alto de la distribución de ingresos. También en el tercio más bajo este porcentaje aumentó más del doble, de 4.5 a 9.5 por ciento entre 2013 y 2014.

Gráfica 14. TEA por nivel de ingreso anual en Puerto Rico, 2013 y 2014



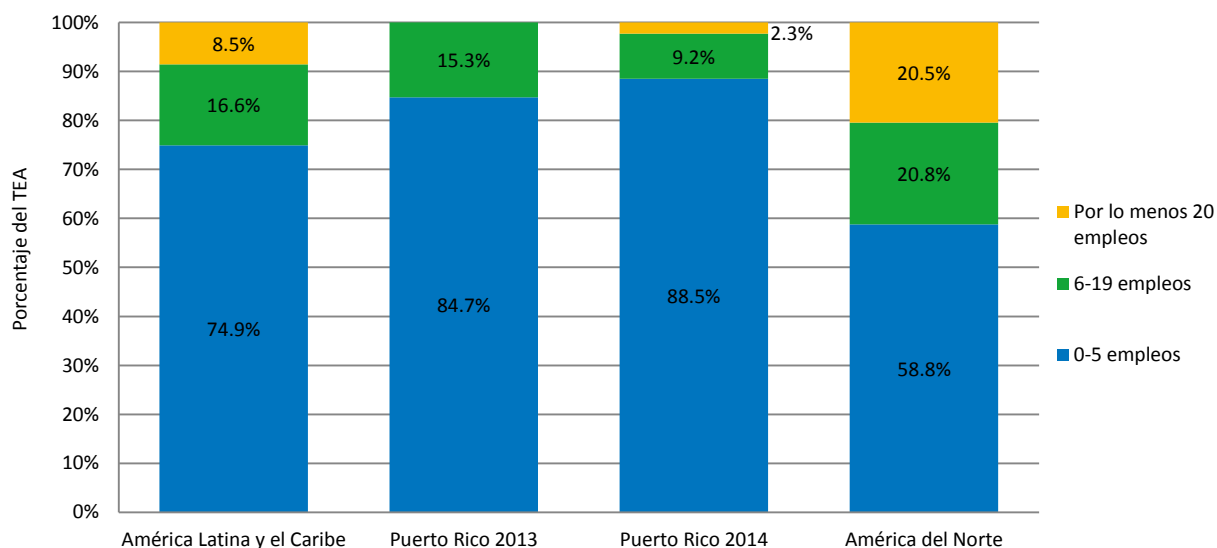
2.3.4 Expectativas y comportamientos en torno a la creación de empleo, la internacionalización y la innovación de los emprendedores que componen el TEA

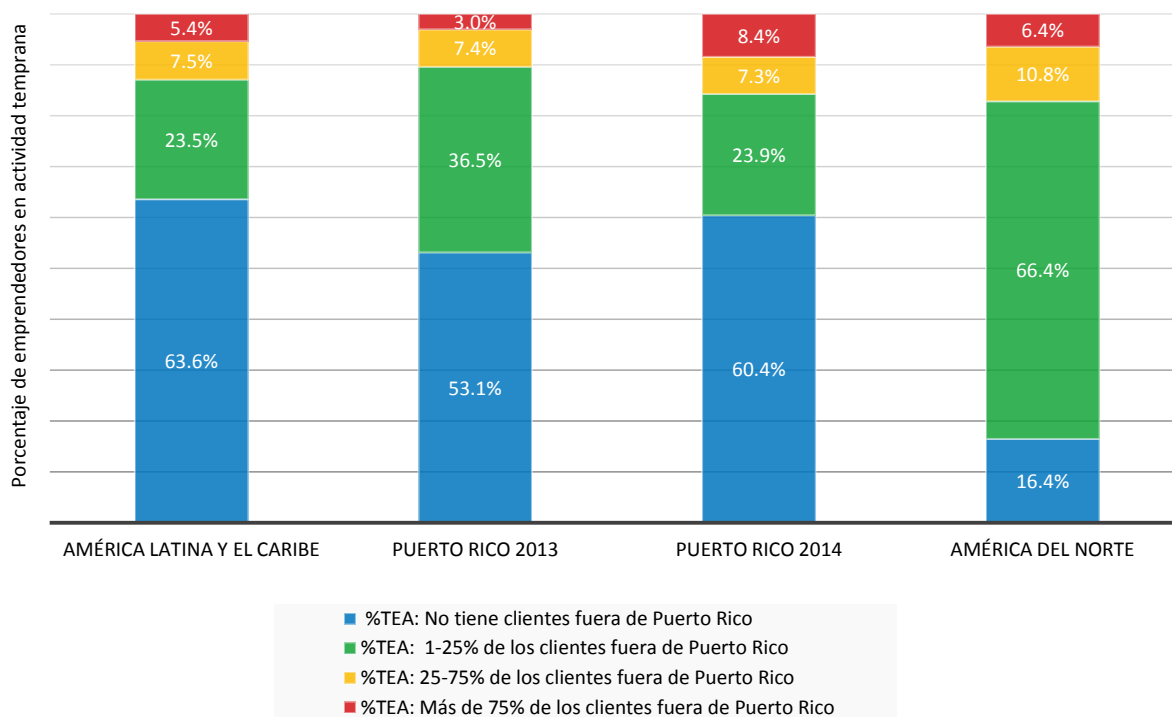
¿Cómo contribuirán las nuevas iniciativas empresariales a la creación de empleo? En una economía como la de Puerto Rico, en la que según los datos del Departamento del Trabajo y Recursos Humanos alrededor del 35 por ciento de la población en edad laboral tiene un empleo, esta pregunta resulta de gran relevancia. Los resultados de 2014 sugieren que no es nada frecuente que las nuevas iniciativas empresariales se vean como futuras grandes empresas. El 37.9 por ciento de los encuestados con actividad empresarial temprana la ven como una iniciativa de autoempleo, no prevén crear ningún puesto de trabajo en los próximos cinco años, y un 50.6 por ciento prevén

crear entre 1 y 5 empleos. En total, sólo el 11.5 por ciento espera crear más de 5 empleos, una cifra inferior a la obtenida en la Encuesta de 2013 (15.3%). No obstante, a diferencia de 2013, en la Encuesta de 2014 sí se identificaron participantes con una expectativa de alto crecimiento, que esperan crear 20 empleos o más en los próximos años (2.3% del total).

Estas cifras se pueden valorar mejor a través de la comparación internacional. En la región de América Latina y el Caribe la frecuencia con la que los participantes con iniciativas empresariales tempranas indican que esperan crear al menos 20 empleos en los próximos años es mucho más alta (8.5%), y en Norteamérica supera el 20 por ciento. La proporción de encuestados que tienen la expectativa de crear entre 6 y 19 empleos también es mayor en ambas regiones.

Gráfica 15. Expectativa de generación de empleos en los próximos cinco años según los emprendedores del TEA, por región geográfica, 2014



Gráfica 16. Internacionalización de los emprendimientos en el TEA por región geográfica, 2014


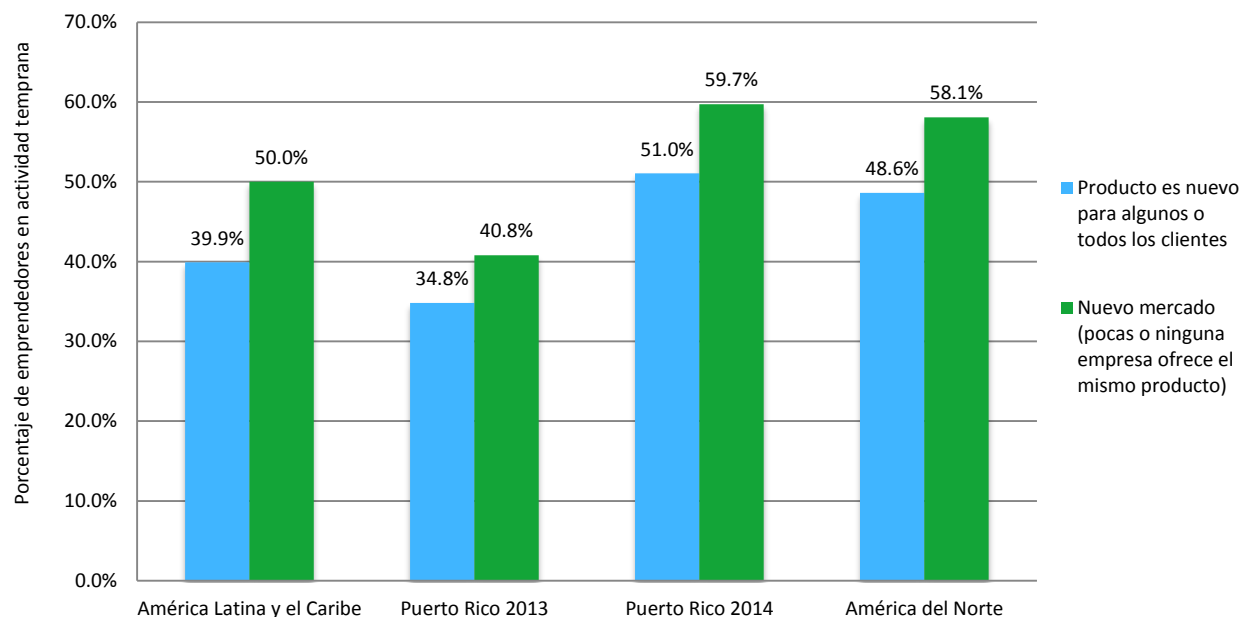
Las respuestas sobre el nivel de exportación refuerza la imagen de empresas pequeñas y de crecimiento moderado que se dibuja en la sección sobre expectativas en la creación de empleos. El 39.6 por ciento de los encuestados con actividades emprendedoras tempranas realizan o prevén realizar algún nivel de exportaciones. Si bien esta cifra es superior al promedio de la obtenida en los países de América Latina y el Caribe (36.4%), está muy por debajo de la observada en América del Norte (83.6%) y otras economías basadas en innovación.

En torno a este indicador hay dos resultados que llaman la atención. En primer lugar, entre 2013 y 2014 se ha reducido la proporción de encuestados con actividades emprendedoras tempranas que realizaban o tenían previsto realizar exportaciones (46.9% en 2013). En segundo lugar, y en contraste con los resultados hasta ahora mencionados, el 8.4 por ciento no sólo indicó que exportaba o tenía previsto exportar, sino que más del 75 por ciento de los clientes de la empresa serían de fuera de Puerto Rico. El surgimiento de iniciativas empresariales completamente centradas en los

mercados externos es muy notable, tanto si se comparan con los resultados del 2013 (3.0%) como si se comparan con los de otros países americanos (5.4% en América Latina y el Caribe, 6.4% en América del Norte).

Según se detalla en la Gráfica 17, el 51 por ciento de los encuestados con iniciativas empresariales tempranas indican que sus clientes o potenciales clientes ven su producto como algo nuevo. Además, el 59.7 por ciento se percibe participando en un nuevo mercado (el 8% entiende que ninguna empresa ofrece los mismos productos que ellos y el 51.7% que sólo unas pocas empresas lo hacen). Estas cifras plantean no sólo una evolución significativa respecto a las características en innovación identificadas en 2013, sino también un perfil más innovador en Puerto Rico que en la región de América Latina y el Caribe, e incluso que en Norteamérica. No obstante, estas cifras deben tomarse con precaución, no sólo porque se refieren a la percepción de los encuestados, sino también porque los sectores de actividad más frecuentes de estos emprendedores encuestados son de un perfil tecnológico bajo.

Gráfica 17. Nivel de innovación de los emprendedores del TEA por región geográfica, 2014



El Cuadro 5 presenta los sectores que agrupan la actividad emprendedora temprana en Puerto Rico en función de la descripción que ofrecieron los encuestados. Cerca de la mitad de los emprendimientos que componen el TEA en el 2014 se encuentran en las áreas de venta al detal, hoteles y restaurantes (46.7%). El segundo grupo más grande de emprendimientos (14.1%) se encuentra en los sectores de salud y educación, seguidos por comercio

al por mayor (10.2%), manufactura (6.3%) y construcción (5.9%). Aproximadamente el 15 por ciento (14.6%) de los emprendimientos se ubican en los sectores de servicios (administrativos, profesionales y financieros), transportación y agricultura. En la categoría de “otros” que compone el 2 por ciento, se incluyen emprendimientos de servicio personal, información y comunicación.

Cuadro 5. Tipos de emprendimiento temprano en Puerto Rico, 2014

Tipo de Emprendimiento	Porcentaje de emprendimientos
Venta al detal, hoteles y restaurantes	46.7
Salud, educación, servicios sociales	14.1
Comercio al por mayor	10.2
Manufactura	6.3
Construcción	5.9
Servicios administrativos	4.8
Servicios profesionales	3.4
Transportación y almacenamiento	3.1
Servicios financieros y bienes raíces	1.9
Agricultura y pesca	1.4
Otros (Actividades de servicio personal/consumidor, información y comunicación)	2.1

3. Ecosistema empresarial

La influencia que ejerce el ecosistema empresarial sobre la actividad emprendedora de la población de cada país se toma en consideración en el GEM a partir de nueve factores condicionantes del entorno. Estos factores interactúan con los individuos en el proceso empresarial e influyen favorable o negativamente la creación y desarrollo de emprendimientos en cada economía. Los factores son: disponibilidad de financiamiento, políticas y programas gubernamentales, educación, investigación y desarrollo (I+D) y su comercialización, infraestructura comercial y legal, reglamentación de entrada al mercado, acceso a infraestructura física, y normas sociales y culturales. En el Cuadro 7 se define cada factor.

Estos factores se analizan en el GEM a partir de la Encuesta a Expertos Nacionales en emprendimientos. El cuestionario incluye entre 5 y 7 preguntas por factor. 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. Por tanto, los valores medios por debajo de 3 representan valoraciones negativas o que el factor dificulta la actividad emprendedora mientras que valores sobre 3 representan valoraciones positivas, es decir que el factor favorece la creación y desarrollo de emprendimientos.

Cuadro 6. 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 (PyMES)
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 y universitaria
5. Investigación y desarrollo (I+D) 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

Cuadro 7. Comparación de la valoración media de los factores condicionantes del entorno entre los expertos encuestados en Puerto Rico para los años 2013 y 2014

Factores Condicionantes del Entorno	2013	2014
1. Disponibilidad de financiamiento	1.9	2.0
2a. Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2.3	2.4
2b. Políticas gubernamentales: burocracia, impuestos, regulaciones	1.5	1.8
3. Programas gubernamentales	2.5	2.6
4a. Educación para el emprendimiento: primaria y secundaria	1.6	1.7
4b. Educación para el emprendimiento: post secundaria (vocacional, profesional, universitaria)	3.0	3.1
5. Investigación y Desarrollo y su comercialización	2.1	2.3
6. Infraestructura comercial y legal	2.9	2.9
7a. Mercado interno: dinámica	3.0	2.6
7b. Mercado interno: apertura	2.2	2.3
8. Acceso a infraestructura física	3.4	3.3
9. Normas sociales y culturales	2.5	2.8

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

3.1 Influencia del ecosistema empresarial según los expertos nacionales

Según muestra el Cuadro 8, las valoraciones medias obtenidas en los años 2013 y 2014 son muy similares. Llama la atención que en ambos años los únicos valores sobre el valor neutro de 3 y por tanto componentes del ecosistema empresarial mejor valorados por los expertos, son el acceso a infraestructura física y la educación para el emprendimiento a nivel post secundario. En el otro extremo, los componentes del ecosistema con la valoración media más baja otorgada por los expertos son educación para el emprendimiento a nivel primario y secundario, políticas gubernamentales: burocracia, impuestos, regulaciones, y disponibilidad de financiamiento para la creación de empresas, en ese orden. Por tanto, de acuerdo al modelo GEM y la opinión de los expertos encuestados cada año, es en estas tres áreas del ecosistema empresarial de Puerto Rico en donde se encuentran las razones principales a los grandes retos

presentados en las secciones anteriores de este informe. Debe recordarse que el grupo de expertos encuestados es diferente cada año.

Con el propósito de comparar las diferencias en las puntuaciones de los factores condicionantes por nivel de desarrollo económico y por región geográfica, las próximas cuatro gráficas presentan las puntuaciones medias estandarizadas para cada factor condicionante. El proceso de estandarización simplifica la comparación entre grupos. La Gráfica 18 compara los doce factores condicionantes en las diferentes economías clasificadas por fase de desarrollo económico. Un valor de cero es neutro, un valor positivo se interpreta como que, según los expertos, el factor condicionante favorece la creación de emprendimientos en el país, y un valor negativo que lo dificulta. Se observa que la percepción de los expertos en muchos de los factores condicionantes difiere de acuerdo al nivel de desarrollo económico de los países. Las mayores diferencias se encuentran en el acceso a financiamiento para las

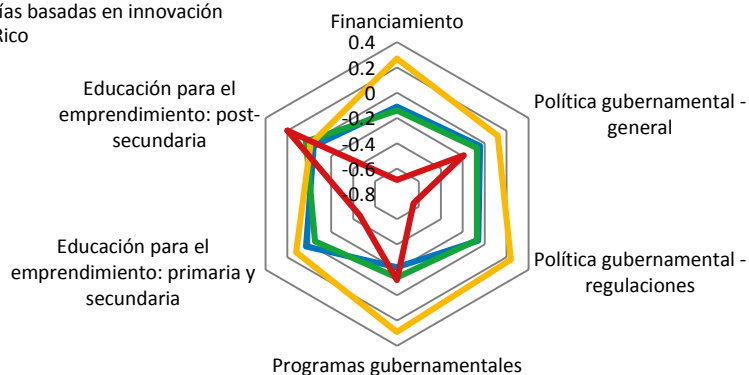
PyMES, política gubernamental (sobre actividad emprendedora y regulaciones e impuestos), programas gubernamentales de apoyo a las PyMES, investigación y desarrollo y su comercialización, acceso a infraestructura física, e infraestructura comercial y legal. En todos estos factores la valoración más alta fue otorgada por los expertos de las economías basadas en innovación, lo que concuerda con el modelo teórico del GEM.

La Gráfica 18 demuestra que las valoraciones de las economías basadas en eficiencia y las basadas en recursos son muy parecidas para los primeros seis factores presentados en el Panel A: acceso a financiamiento, política gubernamental (en términos generales y con respecto a regulaciones), programas gubernamentales y educación para el emprendimiento a nivel primario y secundario, y a nivel post-secundario. Destaca que la valoración que hacen los expertos en Puerto Rico de estos factores es muy diferente a la de las economías basadas en innovación.

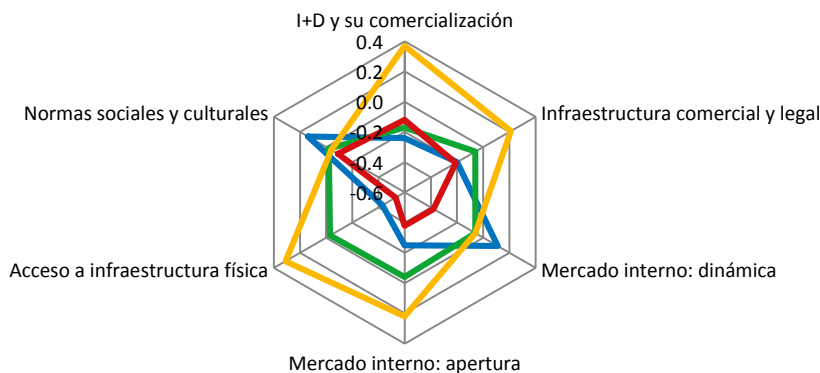
Gráfica 18. Comparación de los factores condicionantes por nivel de desarrollo económico, 2014

Panel A

- Economías basadas en recursos
- Economías basadas en eficiencia
- Economías basadas en innovación
- Puerto Rico



Panel B



Puerto Rico fue evaluado positivamente en la educación para el emprendimiento a nivel post-secundario, en la que su puntuación media sobrepasa la de los tres tipos de economías estudiadas, y en los programas de gobierno para estimular el ecosistema empresarial, donde su puntuación media es muy similar a la de las economías basadas en eficiencia y las basadas en recursos, aunque mucho menor que la de las economías de innovación. Sin embargo, en términos de acceso a financiamiento, políticas gubernamentales y educación para el emprendimiento a nivel primario y secundario, Puerto Rico fue evaluado muy negativamente, y se aprecia que su puntuación media es mucho menor a la de los tres grupos. La mayor diferencia se observa en términos de acceso a financiamiento para las PyMES y de la política gubernamental respecto a impuestos y reglamentaciones, las dos dimensiones de esta gráfica peor evaluadas en Puerto Rico.

La tendencia de los primeros seis factores se repite en el Panel B de la gráfica. En general, las economías de innovación tienen las mejores evaluaciones, excepto en la dinámica del mercado interno y en las normas culturales y sociales, dimensiones en las cuales las economías basadas en recursos tienen mejor desempeño. Comparativamente, en todos los factores condicionantes presentados en esta gráfica, Puerto Rico fue evaluado negativamente por los expertos, muy por debajo de la evaluación de las economías de innovación, excepto en normas sociales y culturales, que la evaluación fue similar. En esta gráfica el factor peor evaluado en Puerto Rico, en comparación con las demás economías, fue el acceso a infraestructura física, y el mejor evaluado fue la transferencia de investigación y desarrollo, puntuación media que supera levemente la de las economías basadas en eficiencia y las basadas en recursos, pero todavía muy

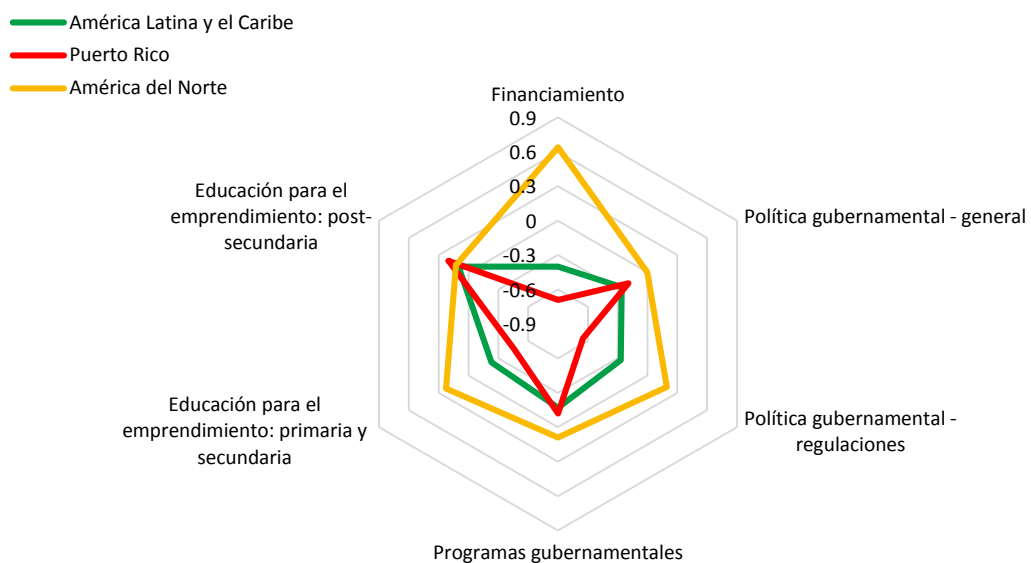
por debajo de la de las economías basadas en innovación.

En resumen, Puerto Rico fue mejor evaluado, comparativamente, en la educación para el emprendimiento a nivel post-secundario, donde sobrepasa la puntuación media de los tres grupos de nivel de desarrollo económico. Sin embargo, en general, el desempeño de Puerto Rico en los otros factores está muy por debajo del de las economías basadas en innovación, exceptuando en la dimensión de normas sociales y culturales. En los factores de transferencia de investigación y desarrollo y de programas de gobierno Puerto Rico está a la par con la puntuación media de las economías basadas en eficiencia; en el caso de acceso a la infraestructura comercial y legal y de política gubernamental de apoyo a emprendedores, el desempeño de Puerto Rico es similar al de las economías basadas en recursos. En los demás factores, el desempeño de Puerto Rico está muy por debajo de los tres grupos.

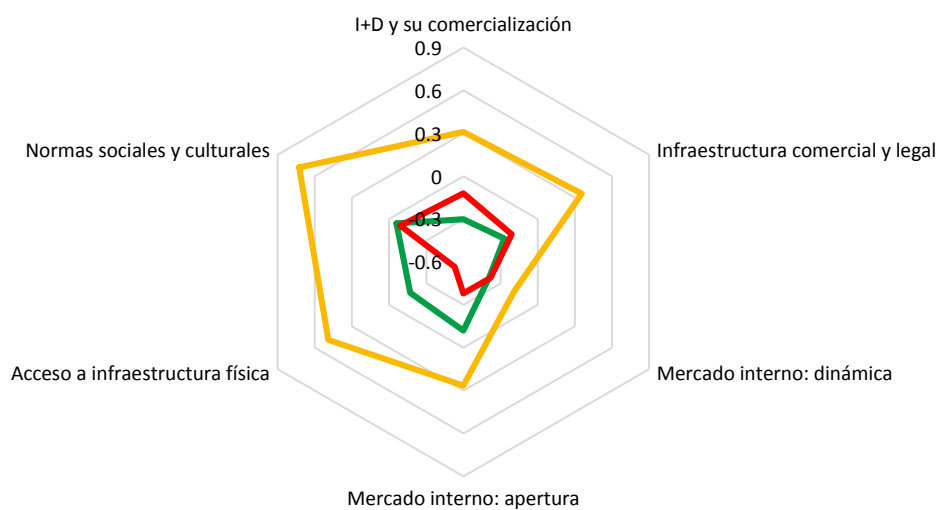
La próxima gráfica presenta la comparación de factores por región geográfica, específicamente la comparación de Puerto Rico con la región de América Latina y el Caribe y América del Norte. Se aprecian diferencias marcadas entre las regiones en la mayoría de los factores. Puerto Rico fue mejor evaluado, comparativamente, en la educación post-secundaria para el emprendimiento, superando a las otras dos regiones. En los demás factores Puerto Rico fue evaluado negativamente en comparación con las dos regiones, y América del Norte fue la región con mejor desempeño. Aunque con valoraciones negativas, en los siguientes factores Puerto Rico se asemeja a América Latina y el Caribe: programas de gobierno, políticas gubernamentales, normas sociales y culturales, infraestructura comercial y legal, y la dinámica del mercado interno.

Gráfica 19. Comparación de los factores condicionantes por región geográfica, 2014

Panel A



Panel B



3.2 Análisis por componente del ecosistema

El cuestionario a expertos nacionales en emprendimientos incluye entre 5 y 7 preguntas por factor. Al inicio de este capítulo se presentaron las valoraciones medias de los 36 expertos encuestados para el conjunto de las preguntas que componen cada factor. A continuación se presentan las valoraciones medias de los encuestados para cada pregunta, por factor. Este detalle provee información específica importante en las distintas áreas evaluadas del ecosistema empresarial.

Cuadro 8. Disponibilidad de financiamiento: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	2013	2014
Los emprendedores disponen de suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	1.92	1.80
Hay suficientes medios de financiación procedentes de entidades financieras privadas para las empresas nuevas y en crecimiento.	2.25	2.23
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	1.89	2.14
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	1.88
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	1.62	1.91
La salida a bolsa es un recurso que proporciona financiación para las empresas nuevas y en crecimiento.	1.80	2.23

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 disponibilidad de financiamiento se observa que las valoraciones medias de todas las preguntas están por debajo del valor neutro de 3. Ello indica, según se comentó anteriormente, que esta es un área del ecosistema empresarial de Puerto Rico que los expertos perciben que dificulta la creación y desarrollo de nuevas empresas. Los tipos de financiamiento en donde se observa un aumento leve

en la respuesta media del 2013 al 2014 son disponibilidad de subvenciones públicas, oferta de capital de riesgo y emisión de acciones. Por el contrario, la respuesta media en torno a disponibilidad de capital propio se redujo del 2013 al 2014. La valoración de la financiación por entidades financieras privadas y por inversores informales permaneció casi constante.

Cuadro 9. Políticas gubernamentales – prioridad y apoyo; burocracia, impuestos y regulaciones: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	2013	2014
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo, subastas o suministros públicos).	1.89	2.14
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política del gobierno estatal.	2.42	2.44
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política de las administraciones municipales.	2.61	2.64
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	1.29	1.33
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	1.74	1.86
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	2.06
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	1.83

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

Entre las políticas gubernamentales, en ambos años los expertos identificaron las mismas áreas como las más problemáticas, otorgándole las valoraciones medias más bajas, a pesar de que en los tres casos la valoración media del 2014 es levemente superior a la del 2013.

Estas son el tiempo y la dificultad que conllevan los trámites administrativos y legales así como la barrera que representan los impuestos para crear empresas, en ese orden.

Cuadro 10. Programas gubernamentales: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	2013	2014
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	2.00
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	3.13
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	2.40	2.56
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	2.57	2.94
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	2.41
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	2.25	2.26

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

De los programas gubernamentales, los parques científicos e incubadoras como apoyo efectivo a la creación y desarrollo de nuevas empresas, recibieron las valoraciones medias más altas en ambos años. Estos valores sobre el valor neutro de 3, indica que los expertos consideran que estos programas promueven la creación y el desarrollo de nuevas empresas en el país. La competencia y eficacia de los profesionales que

trabajan en las agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas recibió en el 2014 un valor cercano al valor neutro (2.94), superando la valoración recibida el año anterior. Por otro lado, la valoración media más baja se obtuvo en relación a la disponibilidad de información sobre la amplia gama de ayudas gubernamentales en un solo organismo público.

Cuadro 11. Educación para el emprendimiento: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	2013	2014
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	1.75	1.78
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	1.64	1.56
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1.39	1.64
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	2.67
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	3.31
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	3.21

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

La enseñanza de aspectos empresariales en la educación primaria y secundaria es valorada por los expertos como un área en la que se puede mejorar de manera considerable (1.64 en 2014 y 1.39 en 2013). Por otro lado, las valoraciones medias más altas en ambos años fueron otorgadas a las premisas sobre la formación en administración, dirección y gestión de

empresas como preparación adecuada para la creación de nuevas empresas y a la preparación que ofrecen en estas áreas los sistemas de formación profesional y formación continua. La preparación empresarial en las universidades y centros de enseñanza superior recibió una valoración cercana a la neutro (2.88) en el 2013 aunque se redujo en el 2014 (2.67).

Cuadro 12. Investigación y Desarrollo (I+D) y su comercialización: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	2013	2014
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	2.29
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	2.09	2.28
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	1.76	2.06
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	1.79	1.79
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	3.42
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	2.18

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

Los resultados de la encuesta a expertos muestran una mejoría en los aspectos que tienen que ver con la transferencia de tecnología y conocimiento en Puerto Rico, si se compara con los resultados de 2013, aunque todavía la valoración promedio de los expertos en casi todos los renglones está por debajo de 3 puntos, es decir, todavía es un área que se percibe como deficitaria. La peor valoración la obtiene la premisa “Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas

tecnologías son suficientes y adecuadas”; de hecho, es la única premisa cuya valoración promedio sigue tan baja como en 2013.

Resulta destacable que la mayoría de los expertos se muestran de acuerdo (con una valoración promedio de 3.42) con la afirmación de que el contexto científico y tecnológico permite la creación de empresas tecnológicas capaces de competir a nivel mundial al menos en un área específica.

Cuadro 13. Infraestructura comercial y legal: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	2013	2014
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	3.54	3.14
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2.17	2.06
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	2.83	2.83
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	2.80	2.83
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	3.17

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

Una de las áreas mejor valoradas en Puerto Rico es la de infraestructura comercial y legal. En general, los expertos consultados consideran que existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento (valoración promedio de 3.14) y que éstas tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (3.17). No obstante, en ambos casos se obtuvo una valoración promedio en 2014 que es menor a la observada en 2013.

También tienen una valoración promedio muy cercana a 3 las premisas que plantean que las empresas nuevas

y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas (2.83), por un lado, y a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal (2.83), por el otro. En ambos casos se ha mantenido la valoración promedio entre 2013 y 2014.

En relación a los costos de estos servicios, la mayoría de los expertos opinó de forma desfavorable sobre la capacidad de las empresas nuevas y en crecimiento de asumir los costos de subcontratistas, proveedores y consultores (valoración promedio de 2.06).

Cuadro 14. Apertura del mercado interno: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	2013	2014
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro.	2.88	2.61
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un año a otro.	3.20	2.59
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2.31	2.51
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2.03	2.14
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	2.00	2.18
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	2.58	2.28

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

Los expertos consultados no consideran que los mercados de bienes y servicios de consumo o para las empresas cambien drásticamente de un año a otro en Puerto Rico, aunque tampoco perciben que no haya cambios (valoraciones promedio de 2.61 y 2.59).

Al igual que en el apartado anterior, los encuestados mostraron su preocupación por la capacidad de las empresa nuevas y en crecimiento de asumir costos, en este caso los costos de entrada al mercado (valoración

promedio de 2.14). También se recibieron opiniones desfavorables en cuanto a su capacidad de entrar en los mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas (2.18), y a la efectividad y cumplimiento de la legislación antimonopolio (2.28). Con todo, la valoración de la posibilidad que tienen las empresas nuevas y en crecimiento de entrar fácilmente en nuevos mercados no fue tan desfavorable (2.51 en promedio).

Cuadro 15. Acceso a infraestructura física: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	2013	2014
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento.	3.47	3.29
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	3.72	3.58
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	3.77	3.62
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc.).	2.34	2.49
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.	3.74	3.41

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

Las premisas con valoraciones promedio más altas se refieren a la infraestructura física. La mayoría de los expertos considera que una empresa nueva o en crecimiento en Puerto Rico podría proveerse de servicios de telecomunicaciones en una semana (valoración promedio de 3.62) y éstos no son excesivamente caros (3.58); también tendría acceso a servicios básicos (gas, agua, electricidad) en un mes (3.41) y en general cuenta con infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones) que le proporcionan un buen apoyo para sus actividades (3.29). A pesar de estas buenas valoraciones, se observa una disminución en la puntuación si se compara con los resultados de

2013, y sobre todo, como se vio en el apartado anterior, que este factor obtiene valoraciones mucho más altas en otros países, tanto en economías basadas en innovación como en las basadas en eficiencia o en recursos.

La premisa peor valorada es, de nuevo, la que tiene que ver con costos. La mayoría de los expertos consultados no está de acuerdo con que las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costos de servicios básicos-gas, agua, electricidad (valoración promedio de 2.49).

Cuadro 16. Normas sociales y culturales: comparación de la valoración media entre los expertos por pregunta

En mi país ...	2013	2014
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	2.83	3.50
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2.28	2.54
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2.14	2.26
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2.39	2.97
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	2.67

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

En relación a las normas sociales y culturales que favorecen el desarrollo de iniciativas empresariales, los expertos consultados observan con frecuencia que en Puerto Rico sí se apoya y valora el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal (valoración promedio de 3.50) y aunque las opiniones están más divididas, también es frecuente que se considere que se estimula la creatividad y la innovación (2.97). Llama la atención que la valoración de los expertos en 2014 en

estas dos premisas es mucho más favorable que la observada en 2013.

En contraste, los expertos normalmente consideran que en Puerto Rico no se estimula la asunción de riesgo (2.26) y no se enfatizan la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal (2.54), ni tampoco la idea de que el propio individuo ha de ser el responsable de gestionar su propia vida (2.67).

4. Conclusiones y Recomendaciones

En este informe se presentan múltiples datos en torno a la actividad emprendedora en Puerto Rico en sus distintas fases así como percepciones y actitudes de la población en torno a los emprendedores y la creación y desarrollo de emprendimientos. Esta información está contextualizada en datos de 72 países clasificados por región geográfica y nivel de desarrollo económico. Ello permite observar las áreas en las que Puerto Rico presenta datos que difieren de manera importante del resto de las regiones estudiadas y por tanto buscar alternativas para atender nuestra situación particular.

El índice de actividad emprendedora temprana (TEA) de Puerto Rico aumentó del 2013 al 2014 (8.3% versus 10.0%) y se ubica un poco sobre el promedio de las economías de innovación. En el contexto de la región de América Latina y el Caribe, este índice posiciona a Puerto Rico 17 de los 19 países en la región.

El motivo de alerta en torno al índice TEA de Puerto Rico radica en la proporción entre sus componentes debido a que la actividad emprendedora naciente es casi ocho veces la actividad emprendedora nueva. Por otro lado, la tasa de discontinuación de los emprendimientos es mayor a la de las empresas consolidadas. La distribución particular que exhibe Puerto Rico en estos datos no se observa en ninguna región estudiada de manera tan marcada. Ello exige una reflexión profunda en torno a las razones de por qué las empresas nacientes no pasan a la fase de empresas nuevas y posteriormente a la de empresas consolidadas.

Por segundo año consecutivo, Puerto Rico obtuvo el porcentaje más bajo entre los países participantes en el estudio, en la percepción de la población que considera que ser emprendedor es una buena alternativa profesional. Ello a pesar de que la población considera que los medios han estado haciendo un trabajo importante destacando historias de emprendedores exitosos en el país y de que la población se percibe a sí misma con las habilidades y los conocimientos necesarios para emprender. La percepción de la población de Puerto Rico en torno a que en el país no existen buenas oportunidades para emprender se deterioró un poco con respecto al año anterior, aunque el miedo al fracaso se redujo modestamente en el periodo. Al igual que el año anterior, la percepción de 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, debido a la dinámica del mercado interno, 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. Se destaca que este factor fue evaluado marginalmente positivo en el 2013, mientras que en el 2014 fue evaluado negativamente, lo que señala un deterioro en esta área de acuerdo a los expertos encuestados. Este año otra variable que incide en la baja percepción de buenas oportunidades para emprender puede ser que la crisis fiscal del gobierno se ha agravado y el impacto que ésta tiene sobre la creación y el desarrollo de empresas.

En relación al perfil demográfico de las personas que componen el TEA, los resultados de Puerto Rico en el 2014 muestran dos cambios interesantes con respecto al año anterior en las variables de género y edad. A pesar de que Puerto Rico muestra el mismo patrón de todas las regiones, en donde el porcentaje de hombres que compone el TEA es mayor al de mujeres, esa disparidad disminuyó con respecto al 2013, debido a un aumento en el porcentaje de mujeres que llevan a cabo actividad emprendedora temprana en el 2014. Por otro lado, en el 2014 Puerto Rico se une a la tendencia de América Latina, el Caribe y América del Norte, donde la categoría de 25 a 34 años es la más activa en actividad emprendedora temprana, a diferencia del año anterior donde el porcentaje mayor de emprendedores en actividad temprana en Puerto Rico se ubicó en la categoría de 35 a 44 años.

Con respecto al tipo de emprendimiento, la mayoría de los que componen el TEA ven sus emprendimientos como una actividad de autoempleo o de modesta creación de empleos (entre 1 y 5). No obstante, a diferencia de 2013, este año se identificó un porcentaje pequeño (2.4%) que esperan crear 20 empleos o más en los próximos cinco años.

Según contempla el modelo GEM, la actividad emprendedora en un país es el resultado de la interacción del individuo con su entorno. De los factores del ecosistema empresarial local, los que más dificultan la actividad emprendedora de acuerdo a la percepción de los expertos encuestados, son los mismos que se señalaron el año anterior: 1) la disponibilidad de financiamiento para las empresas nuevas y en crecimiento, 2) la alta burocracia de los trámites administrativos y legales y 3) la educación para emprender, específicamente en los grados primarios y secundarios. Como ya se mencionó, la dinámica del mercado interno, que fue evaluado marginalmente positivo en el 2013, en el 2014 fue evaluado negativamente. Por otro lado, en ambos años los expertos encuestados valoraron la infraestructura física y de servicios y la educación post secundaria como las áreas del ecosistema empresarial que más viabilizan la actividad emprendedora en el país.

Se concluye este informe nacional con las recomendaciones principales de los expertos 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 17. Recomendaciones de los expertos para impulsar el emprendimiento en el país

Educación y adiestramiento empresarial	Política pública
• Fomentar educación empresarial desde la primaria hasta la Universidad. Cambiar la percepción de educación para obtener un empleo. • Establecer una política educativa y de desarrollo a largo plazo refrendada por los partidos políticos que se alternan en el poder. • Cambiar el currículo de escuela secundaria, universidad y post-graduado. • Promover un sistema educativo holístico que desarrolle a los futuros empresarios de PK a 16 de manera continua e integrada. • Integrar de educación creativa y emprendedora en edades temprana. • Separar, impulsar, fortalecer y elevar al mismo nivel de importancia la educación técnica respecto a la universitaria. La estructura ocupacional de Puerto Rico requiere fundamentalmente personal capacitado en áreas técnicas o vocacionales. • Proveer asistencia técnica y acompañamiento. • Educar para emprender. • Aumentar el dominio del inglés entre los estudiantes. • Crear un Programa de Empresarismo que requiera la educación compulsoria en el área desde la escuela superior. • Fomentar y desarrollar la actividad emprendedora desde la primaria a través de programas cooperativistas. Donde el salón hogar se convierta en una empresa que paga por sus libros, lápices, libretas creando una estructura de no dependencia del gobierno ni de los padres. • Requerir aportaciones a la promoción de creación empresarial local a la docencia universitaria. • Establecer programas educacionales y de apoyo (mentoría y facilitar procesos) para facilitar la exportación de productos y servicios.	• Fiscalizar de manera férrea los incentivos otorgados para que se cumplan los objetivos acordados. • Otorgar mejores incentivos a la producción y eliminación de subsidios a sectores no productivos. • Brindar acompañamiento pericial por un tiempo a las empresas pequeñas que empiezan para detectar temprano problemas de supervivencia y evitar el fracaso en sus etapas tempranas. • Mejorar la infraestructura incluyendo los servicios de transporte público. • Despolitizar los entes gubernamentales que proveen ayudas, beneficios o incentivos. • Reducir el partidismo en la forja de la política económica. • Estabilizar el sistema contributivo. • Proveer mayor apoyo gubernamental para exportar bienes y servicios • Ofrecer apoyo a proyectos de auto-gestión. • Mejorar los sistemas de información públicos. • Crear redes de apoyo continuo para nuevos empresarios. • Restructurar los de sistemas de ayuda económica a la población inactiva y los recién desempleados. • Parar la creación de medidas impositivas al sector productivo del país como lo fue la patente nacional, el IVU a los servicios bancarios, entre otros. Esta incertidumbre imposibilita la planificación financiera y estratégica de los nuevos emprendimientos. • Frenar la competencia de grandes empresas foráneas.

Apoyo financiero y administrativo • Simplificar los procesos y los requisitos gubernamentales. Menos burocracia. • Fomentar la inversión tipo ángel con impuestos diferidos. • Ofrecer acceso real a capital, en la práctica el gobierno mediante el CCE, BDE, entre otros, solo hace campañas publicitarias sobre capital que no existe. • Promover acceso a fuentes alternas de capital y financiamiento. • Estimular la formación de inversión privada de riesgo. • Otorgar alivios contributivos. Apoyo de parte de las agencias gubernamentales a los empresarios. • Alentar bajando los impuestos, dando créditos por empleo, protegiendo la producción local. • Atraer capital para estas compañías en etapas tempranas de su crecimiento y ponerlas en una plataforma donde todas puedan competir de forma igual. Que sean los inversionistas quienes dicten las pautas del mercado. • Poner en vigor las leyes que ya existen para promover la compra local; evitar la entrada indiscriminada de multinacionales que hacen “dumping” en precios. • Bajar significativamente los costos de luz. • Establecer una moratoria en la cantidad de permisos por un período para que puedan comenzar a operar rápido. • Brindar apoyo de recursos expertos, banco de asesores o talentos. • Desarrollar “networks” entre empresarios. • Crear una oficina de gestión única. • Ofrecer mayor apoyo local a la inversión de capital y legislación a favor de las pequeñas empresas.	Investigación y Desarrollo (I+D) • Integrar la Academia con el sector privado y público en el desarrollo de proyectos integrales. • Enfocar en propiedad intelectual. • Mantener los créditos contributivos por Investigación y Desarrollo a las empresas en crecimiento. • Alentar la investigación en ciencias con ventajas contributivas y financiamiento y “grants” gubernamentales. • Apoyar las incubadoras de negocios. • Proveer subsidios a empresas nuevas en el área del consumo de electricidad. • Hacer operacional al Fideicomiso de Ciencia y Tecnología. • Activar los “grants” del Fideicomiso en lugar de estar construyendo edificios vacíos nuevos.
--	--

Informe Nacional GEM Puerto Rico 2014

Publicado por GEM Puerto Rico
PO Box 23332
San Juan, Puerto Rico 00931-3332
www.GEMconsortium.org

© Universidad de Puerto Rico