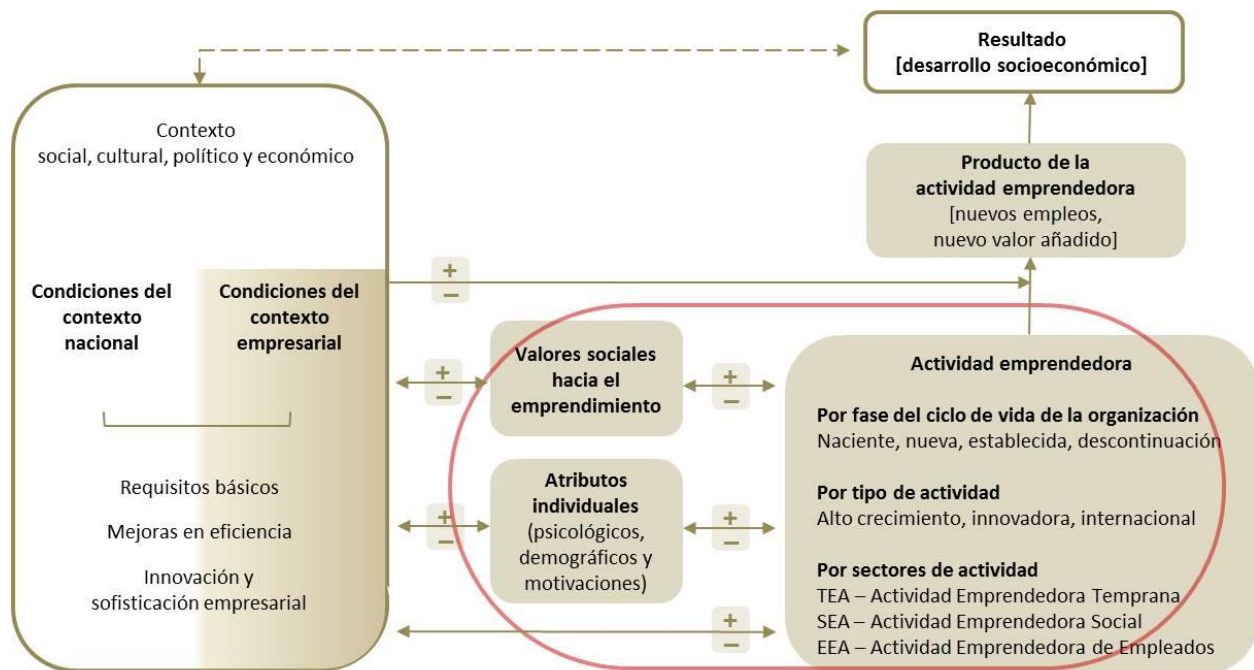


Modelo conceptual del GEM

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) contempla las actividades emprendedoras de la población como dinámicas que tienen dimensiones tanto económicas como sociales y culturales. El modelo conceptual se ha mantenido sobre las mismas bases a pesar de su evolución desde su inicio en el año 1999. La Figura 1 ilustra el modelo actual. Este se centra en la interdependencia entre la actividad emprendedora de la población, los valores sociales hacia el emprendimiento y los atributos individuales prevalecientes. En el análisis se distingue la actividad emprendedora por fase del ciclo de vida (naciente, nueva, establecida o descontinuada), por tipo de actividad (alto crecimiento, innovadora, internacional) y por sector (de empleados o social).

Figura 1: Modelo conceptual del GEM



El contexto social, cultural, político y económico incide en el desarrollo de actividades emprendedoras de manera directa (positiva o negativamente), pero también de manera indirecta, ya que está detrás de las transformaciones en los propios valores sociales hacia el emprendimiento y en los atributos individuales de la población. De manera recíproca, los cambios en la actividad emprendedora, valores sociales y atributos individuales repercuten sobre dicho contexto.

GEM contempla el marco de condiciones a nivel nacional influenciado por su nivel de desarrollo. En 2018 se utilizan las categorías de países de ingresos bajos, medios y altos, como indicador de desarrollo económico. Por otra parte, el estudio de las condiciones del contexto empresarial incluye los siguientes factores condicionantes de la actividad emprendedora: acceso a financiación, políticas gubernamentales, programas gubernamentales de desarrollo empresarial, educación y formación en temas empresariales, transferencia de tecnología y comercialización de innovaciones, infraestructura comercial y legal, funcionamiento y accesibilidad de los mercados internos, infraestructura física, así como las normas sociales y culturales.

Este año GEM presenta por vez primera el Índice de Contexto de Emprendimiento Nacional (NECI, por sus siglas en inglés), que evalúa el entorno para el emprendimiento en una economía. El NECI se deriva de los factores condicionantes de la encuesta a expertos nacionales, ponderando las puntuaciones en estos factores por la importancia que los expertos les asignan. La proporción de emprendimientos familiares en la actividad emprendedora temprana y establecida también se considera por primera vez al igual que el porcentaje de los emprendedores activos en el *gig economy*.

El modelo integra el impacto de las actividades emprendedoras sobre la economía no solo en términos del valor que las actividades emprendedoras añaden a la economía y de los nuevos empleos que generan, sino también al desarrollo socioeconómico del país.

Con el objetivo de profundizar en la comprensión de la actividad emprendedora de un país, el modelo destaca las fases en el ciclo de vida de los emprendimientos. La figura 2 detalla cómo es este ciclo de vida, de acuerdo con el modelo del GEM.

Figura 2. El proceso emprendedor



El conjunto de la población adulta es considerado como emprendedores potenciales. A partir de las oportunidades que identifican en su contexto económico, así como de sus conocimientos y habilidades, una proporción de esa población concibe un proyecto emprendedor y da los primeros pasos para llevarlo a cabo. Son los emprendedores nacientes. Parte de esas iniciativas no llegarán a buen término y cesarán al poco tiempo, pero otras se constituirán en emprendimientos que generan ingresos de forma estable para sus propietarios. Si la iniciativa empresarial cumple al menos tres meses pagando salarios o beneficios a su propietario, se considera ya un emprendimiento nuevo. Esta categoría incluye a las empresas que tienen entre tres meses y tres años y medio de vida. A partir de este momento se consideran ya empresas establecidas. El índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) mide la proporción de la población que está participando en alguna de estas dos categorías, los emprendedores nacientes



y los nuevos, es decir abarca los emprendedores desde que todavía están en fase de concepción de su proyecto y realizando sus gestiones iniciales, hasta que su iniciativa cumple tres años y medio de operaciones.

El modelo GEM presta también atención a la discontinuación de la actividad emprendedora. Muchos emprendimientos no llegan nunca a consolidarse y cesan operaciones antes de cumplir tres años y medio. De igual forma el propio ciclo de vida de éstos deriva en que emprendimientos establecidos acaben por discontinuar sus operaciones. Estas personas son emprendedores potenciales una vez más y algunos de ellos iniciarán procesos de emprendimiento nuevamente.

Metodología

Cada país participante en el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) lleva a cabo dos encuestas, la primera a una muestra de 2,000 personas, representativa de la población adulta (de 18 a 64 años), y la segunda a una selección de al menos 36 expertos en factores que definen las condiciones en que nacen y operan las empresas en dicha economía. La primera encuesta la realiza una empresa especializada, que en el caso de Puerto Rico fue *Gaither Internacional Inc.*, y la segunda está a cargo del equipo de investigadores del país correspondiente. Todos los países utilizan el mismo cuestionario. El diseño muestral y los resultados son revisados y armonizados por un equipo estadístico internacional, para garantizar su calidad y comparabilidad.

En el año 2018, hubo un total de 54 países participantes en la Encuesta a la Población Adulta (APS, por sus siglas en inglés) y/o en la Encuesta a Expertos Nacionales (NES, por sus siglas en inglés). En Puerto Rico la APS se realizó casa por casa (*face to face*) en toda la isla entre los meses de mayo y agosto de 2018; el diseño de la muestra tomó en cuenta la distribución geográfica, por género y edad. La NES se realizó a través de un cuestionario en línea, e incluyó a expertos en cada uno de los factores condicionantes de la actividad emprendedora incluidos en el modelo GEM. Al menos el 25% de los expertos seleccionados son empresarios.

Definiciones

Valores y percepciones sociales

- Buena selección de carrera
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que considera que el empresarismo es una buena selección de carrera.
- Alto prestigio del emprendedor exitoso
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que considera que los emprendedores exitosos disfrutan de un estatus social alto.
- Atención de los medios de comunicación a la actividad emprendedora
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que considera que hay mucha atención mediática positiva al emprendimiento en su país.

Atributos individuales de los emprendedores potenciales

- Percepción de oportunidades
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que ve buenas oportunidades para iniciar un emprendimiento en el área donde viven.
- Percepción de capacidades
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que considera que tiene las habilidades y conocimientos requeridos para iniciar un emprendimiento.
- Intención emprendedora
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años (individuos involucrados en cualquier etapa de actividad emprendedora excluidos) que tiene la intención de iniciar un emprendimiento dentro de los próximos tres años.
- Miedo al fracaso
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que percibe buenas oportunidades pero indica que el miedo al fracaso les impediría establecer un emprendimiento.

Indicadores de Actividad Emprendedora

Tres indicadores describen la etapa en el ciclo de vida de un emprendimiento:

- Actividad Emprendedora Total en las primeras etapas (Total Early-stage Entrepreneurial Activity – TEA)
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que está en el proceso de iniciar un emprendimiento (un emprendedor naciente) o es dueña-gerente de un emprendimiento nuevo que tiene menos de 42 meses de vida. Este indicador se puede enriquecer adicionalmente proporcionando la información relacionada con la motivación del emprendedor (oportunidad versus necesidad), inclusividad (género, edad), impacto (crecimiento del emprendimiento en términos de proyección de creación de empleo, innovación, internacionalización) e industria (sectores).

- **Tasa de emprendedores nacientes**
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que realiza algún tipo de gestión para comenzar una iniciativa empresarial pero que ésta aún no ha pagado salarios o beneficios al emprendedor durante al menos tres meses.
- **Tasa de emprendimientos nuevos**
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que actualmente es emprendedora-gerente de un emprendimiento nuevo. Se refiere a aquellas personas propietarias y administradoras de un emprendimiento en marcha que genera salarios o beneficios para el emprendedor hace al menos tres meses y se inició hace 42 meses o menos.
- **Tasa de emprendimientos establecidos**
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que actualmente es emprendedora-gerente de un emprendimiento establecido. Se refiere a aquellas personas propietarias y administradoras de un emprendimiento en marcha que ha pagado salarios, o cualquier otro pago a los propietarios por más de 42 meses.
- **Tasa de discontinuidad del emprendimiento**
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años (que es emprendedora naciente o dueña de un emprendimiento nuevo) que, en los últimos 12 meses, ha discontinuado un emprendimiento, ya sea vendiendo, cerrando o interrumpiendo de otro modo una relación de propietario/administrador con el emprendimiento.

Otros dos indicadores describen tipos adicionales de actividad emprendedora:

- **Actividad Emprendedora de Empleados – (Entrepreneurial Employee Activity – EEA)**
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que como empleada ha participado en actividades emprendedoras como el desarrollo o lanzamiento de nuevos productos o servicios, la creación de una nueva unidad de negocio, o un nuevo establecimiento o filial.
- **Actividad Emprendedora Social (Social Entrepreneurial Activity –SEA)**
Porcentaje de la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que se dedica a actividades emprendedoras de etapa temprana con un objetivo social.

Factores condicionantes del entorno

- **Percepción de calidad del ecosistema emprendedor**
Valor medio de las percepciones de los expertos, utilizando una escala Likert de 1 (muy insuficiente) a 9 (muy abundante), para los nueve factores condicionantes del entorno:
 - Disponibilidad de financiamiento
 - Políticas gubernamentales (incluye programas gubernamentales)
 - Educación para el emprendimiento
 - Investigación y desarrollo (I+D) y su comercialización
 - Infraestructura comercial y legal
 - Reglamentación de entrada al mercado
 - Acceso a infraestructura física
 - Normas culturales y sociales
- **Índice de Contexto de Emprendimiento Nacional (NECI)**
Se deriva de las percepciones sobre los factores condicionantes en la encuesta a expertos nacionales, ponderando las puntuaciones en estos factores por la importancia que los expertos les asignan.

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