

# Hacia un diagnóstico latinoamericano para la creación de empresas con la aplicación del Modelo GEM 2006

Alberto Ibarra Mares

*amares@uninorte.edu.co*

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Barcelona. Contador Público, Instituto Politécnico Nacional de México. Profesor de tiempo completo de la universidad del Norte. Profesor invitado en varias Universidades de Brasil, Colombia y México.

*Dirección:* Universidad del Norte, Km. 5, vía Puerto Colombia, A. A. 1569, Barranquilla (Colombia).

Liyis Gómez

*mgomez@uninorte.edu.co*

Candidata a Doctor en Creación, Estrategia y Gestión de Empresas, Universidad Autónoma de Barcelona (España). Magíster en Administración de Empresas, Universidad del Norte. Ingeniera Industrial, Universidad de la Guajira. Profesora de la Universidad del Norte (Colombia), Miembro del Grupo de Investigación Innovar del Caribe (Colciencias, "A")

*Dirección:* Universidad del Norte, Km. 5, vía Puerto Colombia, A. A. 1569, Barranquilla (Colombia).

## Resumen

Esta investigación está centrada en los países de Latinoamérica que pertenecen al grupo GEM y su objetivo fundamental es relacionar los contenidos de sus principales bases de datos para obtener evidencia empírica primaria con respecto a las variables que afectan el nivel de actividad empresarial que registró la región durante 2006. Se analizan datos e informes que sirvan en posteriores investigaciones como base para calcular el indicador principal: *Total Entrepreneurial Activity* de la región latinoamericana. Este estudio únicamente pretende emitir un diagnóstico inicial para Latinoamérica, a través del Modelo GEM. Se ha llegado a una serie de resultados y conclusiones básicas pero muy importantes que nos permiten apreciar algunas de las fortalezas y debilidades actuales y futuras de la región durante el período 2006-2030.

**Palabras clave:** Creación de empresas, competitividad educación, empleo innovación, Latinoamérica; Modelo GEM, motivación, perfil, pobreza, tecnología.



## Abstract

*This research focused on Latin-American countries belonging to the GEM, (the Global Entrepreneurship Monitor), a research organization. The principal objective of this research is to correlate the main database contents in order to obtain empirical evidence about the variables affecting the level of entrepreneurial activity in the region during 2006. The analysis of data and reports serve as groundwork to calculate the main indicator, the TEA (total entrepreneurship activity) of the Latin-American region. This study is guided only to elaborate an initial diagnosis for Latin-America through the GEM model. The results and conclusions allow to appreciate the present and future weaknesses and strengths of the region for the years of 2006 through 2030.*

**Keywords:** Enterprises creation, competitively, employment, innovation, Latin-America, GEM Model, motivation, profile, poverty, technology.

## 1. INTRODUCCIÓN

El *Global Entrepreneurship Monitor*, conocido como Modelo GEM, establece que las Condiciones Nacionales para la Creación de Nuevas Empresas (*Entrepreneurial National Framework Conditions*) se pueden medir a través de un índice anual que nos permite saber la actividad creadora de empresas en países de todo el mundo, que para 2006 serán 42 naciones. A este índice se le denomina: Tasa Total de Actividad (*Total Entrepreneurial Activity*- TEA).

Para el cálculo del TEA se utilizan tres bases de datos fundamentales que son:

- a) *Application Population Survey* -APS: Dos mil encuestas aplicadas a población entre 18 a 64 años de edad en cada uno de los países GEM (archivos APS).
- b) *Expert Questionnaire*- EQ: Encuestas aplicadas a un *focus group* de expertos en temas sobre Creación de Empresas (archivos "KI").
- c) *Cross National Data*- CND: Bases de datos secundarias con base en documentos de organismos internacionales de reconocido prestigio. Para esta investigación se consideraron informes de: Naciones Unidas (ONU), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), Unión Europea (UE) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (archivos SV).

El Modelo GEM fue propuesto en 1998 por *London Business School* y *Babson Collage* y participaron un total de 9 países. En 2006 el número de miembros se incrementó a 42 países GEM pertenecientes a los cinco continentes. Este grupo incluye economías subdesarrolladas, emergentes y altamente desarrolladas. Según resultados del propio GEM, tal vez el interés en esta heterogeneidad de países radica en que existe una correlación muy significativa entre el crecimiento económico y la creación de empresas, independientemente del desarrollo económico de cada nación.

Algunos estudios apuntan a que la actividad empresarial formal, indistintamente a en qué país se dé, genera empleo así como cambios tecnológicos e innovación. Al crearse empresas se parte de la idea de que

las personas mejorarán cada vez más su nivel de vida. Sin embargo, no necesariamente esto es cierto. En ciertas regiones del mundo (como la latinoamericana) se crean muchas empresas formales, con condiciones de “neoesclavitud”, con paupérrimos salarios, mala calidad de los pocos puestos de trabajo generados e, incluso, condiciones injustas laborales con empleo de menores de edad. Por eso, actualmente la creación de empresas formales es rebasada significativamente por las actividades de empleos informales o la emigración masiva de grupos sociales en extrema pobreza hacia países altamente industrializados. Esto muestra que la economía informal ha sido más capaz para generar empleos con mayores niveles de calidad e ingresos. Incluso, este tipo de actividades, en muchas ocasiones, ha coadyuvado a eliminar enormes presiones sociales a los gobiernos ante la incapacidad de los empresarios formales para la generación de puestos de trabajo. Por ello, en el caso de Latinoamérica, ninguna política pública sería y real está abocada a erradicar la economía informal, y menos aun a impedir la emigración ilegal de grandes grupos de ciudadanos hacia las potencias industriales.

El FMI dio a conocer que actualmente existen 200 millones de migrantes en el mundo, provenientes en su mayoría de países subdesarrollados. Las remesas que envían a sus países de origen alcanzaron en el 2005 los US\$167 mil millones. Por citar sólo algunos ejemplos, países como México, Colombia, Ecuador, Perú, Guatemala o el Salvador, dependen básicamente de estas remesas.

Por ejemplo, México y Brasil representan las mayores economías latinoamericanas y con mayor inversión extranjera directa. En el caso de México, las remesas que recibió de sus emigrantes ilegales en Estados Unidos se situaron alrededor de los US\$18 mil millones durante el 2006. Así, se destacó como el primer país captador de remesas en el mundo, desplazando, incluso, a la India con una población de más de 1.200 millones de habitantes, mientras México registra una población total de 110 millones. La tendencia de las remesas mexicanas va en aumento cada año, rompiendo récords históricos y superando esta cifra únicamente los ingresos provenientes de la venta de petróleo. Para el mismo año la inversión directa extranjera que captó México no alcanzó a superar los US\$16 mil millones, a pesar de que este país forma parte de las 15 economías más grandes del mundo, tiene una

política desde 1990 de desregulación y privatización total e, incluso, es miembro del club de países más industrializados y que se agrupan en la OCDE. En México, más del 50% de la población vive en estado de extrema pobreza, el índice de subempleo y economía informal es extraordinario. En la capital de México, y su zona metropolitana, habitan más de 20 millones de mexicanos, y le sigue inmediatamente después la ciudad de Los Angeles, California, en Estados Unidos, donde hay más mexicanos viviendo y enviando millones de dólares anuales como remesas. Es decir, la economía informal es la que ha dado ese nuevo impulso a esta economía latinoamericana y no la creación de nuevas empresas dentro de un contexto totalmente globalizador.

Esta misma radiografía se repite en muchos de los otros países latinoamericanos. El FMI reconoce en su informe: *Perspectivas de Riesgos Internacionales 2006* que la migración internacional se ha convertido en un factor vital para el desarrollo de los países subdesarrollados. Existe evidencia de que las remesas son las que han reducido parcialmente la pobreza, al representar una parte significativa del ingreso familiar latinoamericano. También es un hecho que, por el momento, las empresas en su conjunto no han podido aún cumplir de forma eficiente con dos de sus políticas primordiales en entornos de libre comercio y con mínima intervención gubernamental en la economía: generar empleo formal y de calidad, e incrementar la riqueza y el bienestar familiar de la mayoría de la población.

En el Foro Económico Mundial de 1999 en Davos, Suiza, la ONU planteó a los líderes de la comunidad empresarial mundial que existe la urgente necesidad de “adoptar y promulgar” una serie de principios universales básicos, con el fin de preservar la dignidad y los derechos humanos, cuidar el medio ambiente, así como las normas laborales que debe seguir el empresariado a través de códigos de responsabilidad social.

Entre estos principios está que las empresas deben evitar estar involucradas en abusos de los derechos humanos y eliminar todas las formas de trabajo forzoso e injusto. Esto se debe a que la actividad empresarial ha cobrado mucha importancia en los países a medida que se incrementa la urgente necesidad de crear empleos y riqueza. Las directrices de cooperación promulgadas por la ONU son particularmente importantes por

la tendencia para llevar a cabo nuevas formas de asociación económica, que no incluyen directamente a los gobiernos. Así, en un ambiente de privatizaciones y desregulación laboral internacional es importante establecer estándares de ética entre las partes involucradas.

Los principios que propone la ONU a los empresarios los ha denominado: *pacto internacional*. Estos establecen que, a la hora de crear empresas o innovar sus sistemas de producción bajo criterios de productividad y competitividad, los empresarios tienen que: 1. Abolir efectivamente el trabajo infantil. 2. Eliminar la discriminación de género, condición social o religión con respecto del empleo y la ocupación. 3. Adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad social y ambiental. 4. Alentar el desarrollo y la difusión de tecnologías inocuas para el medio ambiente. También destaca este organismo la promoción del desarrollo empresarial, con el acceso justo y democrático de todos los estratos sociales a los conocimientos, la tecnología y su transferencia.

## 2. OBJETIVOS, ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación está centrada en los países de Latinoamérica que pertenecen al grupo GEM y su objetivo fundamental es relacionar los contenidos de sus tres principales bases de datos (*Application Population Survey –APS, Expert Questionnaire-EQ y Cross National Data-CND*) para obtener evidencia empírica primaria con respecto a las variables que afectan el nivel de actividad empresarial que registró la región durante 2006. Para ello se analizan datos e informes que sirvan posteriormente como base para calcular el indicador principal: *Total Entrepreneurial Activity –TEA* de la región latinoamericana. Se enfatiza que este estudio únicamente pretende emitir un diagnóstico inicial para Latinoamérica, a través del Modelo GEM. Se ha llegado a una serie de resultados y conclusiones básicas pero muy importantes, pues nos permiten apreciar algunas de las fortalezas y debilidades que presenta la región a partir de 2006, ante el desafío de crear cada día empresas más productivas y competitivas a nivel internacional, que tendrán como competidores principales a las regiones de Asia y Europa del Este.

La creación de estas empresas tendría que tener como característica básica el ser generadoras de empleos dignos y de calidad para sus conciudadanos. No así el de proponer estrategias que tiendan a crear generaciones de empresarios, cuyo único fin sea incrementar su riqueza personal a través de la “mano de obra barata”. Actualmente la deficiente oferta laboral, que converge con la excesiva demanda de puestos de trabajo en Latinoamérica, se da en un contexto de inequidad ante el alarmante nivel de pobreza y desempleo que registra la región desde hace décadas. Bien sabemos que este entorno lleva a grandes sectores de la población a una marginación con respecto al progreso científico y tecnológico, a no disfrutar del extraordinario “boom” de bienes y servicios ofertados (que mejoran notablemente la calidad de vida del ser humano) y a la disolución familiar y social, que fragmenta la buena convivencia entre las personas de la comunidad nacional e internacional.

Con respecto a la evaluación del entorno empresarial, el Proyecto *Doing Business*, del Banco Mundial, emitió un diagnóstico en su tercer informe anual titulado: *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. Este proyecto evalúa el entorno empresarial con base a datos de 51.000 empresas de 76 países. Estos datos sirven para llevar a cabo 23 evaluaciones sobre las actividades desarrolladas por los empresarios y monitorear el clima para la inversión en cada país durante el año. Para el 2006 el proyecto también evaluó el sistema de gestión empresarial en siete países con lo que llegó a un total de 55 evaluaciones nuevas y actualizaciones.

Los indicadores cuantitativos señalan los tipos de problemas a los que se enfrentan las empresas en 155 países. En el informe del 2006 se considera que se deben tomar en cuenta tres nuevos indicadores que promueven o desalientan la actividad empresarial y que son: tramitación de las licencias comerciales, los requisitos exigidos para la importación y la exportación, y los impuestos que deben pagar los empresarios en cada país. En otro informe del Banco Mundial, titulado *Infraestructura in Latin America and the Caribbean: Recent developments and key challenges*, la región presenta un diagnóstico negativo para el clima empresarial por el significativo decremento en las inversiones para infraestructura.

En contraparte, el Banco Mundial señala que las tasas de inversión privada en Latinoamérica siguen muy por debajo con respecto a las de economías emergentes de Asia. Especial atención merece la economía China, que

mantiene un ritmo rápido de expansión y que para el 2007 crecerá al 10%. Otro país que registra crecimiento extraordinario es la India, con proyecciones del 8% para el mismo año. Entre las dos naciones más pobladas del mundo se concentra casi la mitad de la población mundial. Para el FMI y Banco Mundial este crecimiento excepcional asiático se fundamenta, principalmente, en su fuerte aumento de la productividad total de los factores y la rápida acumulación de capital físico y humano en la región. Por el momento, la región latinoamericana en general se ha visto favorecida por el alza de los hidrocarburos, metales y varios productos básicos, principalmente provocada por el vigor de la demanda China. Sin embargo, los expertos alertan a estos países exportadores que no deben confiar en que dichos precios continuarán elevados, pues a mediano plazo se espera que se ponga en operación nueva capacidad de producción para satisfacer el déficit demandado. Es decir, se crearán nuevas empresas en algunos lugares del mundo que hagan eficiente la mayor parte de las variables que conforman el Modelo GEM.

### 3. ASPECTOS RELEVANTES SOBRE EL ENTORNO EMPRESARIAL LATINOAMERICANO

El Fondo Monetario Internacional- FMI para llevar a cabo sus análisis sobre las perspectivas de la economía mundial (*International Financial Statistics*), divide al mundo en dos grupos de países: *a*) economías avanzadas, y *b*) economías emergentes y en desarrollo. El conjunto de países emergentes y en desarrollo suma 145 naciones. La taxonómica que se aplica es: África, América (Latinoamérica y la región Caribe), Comunidad de Estados Independientes, Europa central y oriental, Oriente Medio y países en desarrollo de Asia. Esta clasificación tiene ciertos criterios como son: los ingresos de exportación, renta que reciben los países del exterior, distinción entre países acreedores y deudores netos, criterios financieros, servicio de la deuda externa, etc.

Actualmente la población mundial asciende a 6.500 millones de habitantes, de los cuales 2.700 millones subsisten con menos de US\$2 diarios. Las previsiones son de 8.000 millones de habitantes para el 2030, con un incremento promedio de 60 millones por año. A pesar de ese crecimiento poblacional, combinado con un extraordinario y acelerado desarrollo e

innovación tecnológica, así como producción masiva de bienes y servicios a escala mundial, el número de personas que vivirán en la pobreza extrema será de 550 millones de personas (ingresos de menos de US\$1 al día) y 1.900 millones de personas con ingresos de menos de US\$2 diarios. La pobreza, falta de equidad, desarrollo económico y tendencias poblacionales sin duda alguna jugarán un papel determinante en el corto plazo.

Los indicadores del FMI apuntan a que las economías emergentes y en desarrollo (como la latinoamericana) deberán adaptarse a situaciones mundiales más difíciles, pues los hechos económicos recientes indican que estas economías siguen siendo vulnerables a las inestabilidades o cambios drásticos de los mercados financieros internacionales. Por otra parte, el Banco Mundial-BM (*Annual Report 2006*) indica que Latinoamérica se caracteriza por ser un región rica en recursos naturales y capital humano y, por lo tanto, con gran potencial para la creación de empresas. Actualmente, la región tiene una población de 600 millones de personas, con crecimiento poblacional del 1.4%. Sin embargo, a pesar de estas ventajas que pudieran ser competitivas, registra una mortandad infantil de 27 por cada 1.000 niños. Una cuarta parte de la población subsiste con menos de US\$2 diarios y más de 100 millones de niños en edad de enseñanza primaria no están matriculados.

El FMI informó, a través de un documento titulado: *Perspectivas de Riesgos Internacionales 2006*, que el crecimiento mundial había sido del 5.1% en 2006 y se esperaba un decremento del 4.9% para el 2007 y existe, incluso, una posibilidad entre seis de que en 2007 el crecimiento disminuya a 3.25% o menos. Al 2005 la región latinoamericana (incluyendo el Caribe) creció a una tasa del 4.4%. La expansión de la economía para esta región se calcula que disminuirá en su PIB regional del 4.75% al 4.25% en el período 2006-2007. Organismos internacionales reconocen que para que los países de la región salgan de sus graves problemas deben experimentar crecimientos mínimos sostenidos superiores al 5% anual. En los últimos años, América Latina ha registrado el crecimiento regional más lento entre los países emergentes y en desarrollo. Al analizar la tabla 1, que incluye las tendencias regionales del PIB precios al consumidor y cuenta corriente, observamos que a nivel de grupo o de forma individual, los países latinoamericanos han registrado caídas en su PIB y en el saldo de su cuenta corriente desde el año 2004.

**Tabla 1**  
**Datos históricos y perspectivas regionales de Latinoamérica**

DATOS HISTÓRICOS Y PERSPECTIVAS ECONÓMICAS REGIONALES DE LATINOAMÉRICA															
	A. PIB REAL				B. PRECIOS AL CONSUMIDOR (1)				C. SALDO CUENTA CORRIENTE				DIFERENCIAS CON AÑO BASE 2004		
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007	A	B	C
LATINOAMÉRICA	5,7	4,3	4,8	4,2	6,5	6,3	5,6	5,2	0,9	1,4	1,2	1,0	-1,50	-1,3	0,1
MERCOSUR	6,0	4,2	4,8	4,5	5,7	7,1	6,2	5,6	1,9	1,7	0,1	0,5	-1,50	-0,1	-1,4
Argentina	9,0	9,2	8,0	6,0	4,4	9,6	12,3	11,4	2,2	1,9	1,0	0,6	-3,00	7,0	-1,6
Brasil	4,9	2,3	3,6	4,0	6,6	6,9	4,5	4,1	1,9	1,8	0,6	0,4	-0,90	-2,5	-1,5
Chile	6,2	6,3	5,2	5,5	1,1	3,1	3,5	3,1	1,7	0,1	1,8	0,9	-0,70	2,0	-0,8
Uruguay	11,8	6,6	4,6	4,2	9,2	4,7	5,9	4,3	0,3	-0,1	-4,3	-3,2	-7,60	-4,9	-3,5
REGIÓN ANDINA	8,0	6,3	5,7	4,1	8,4	6,4	5,7	6,1	4,0	6,6	7,0	6,7	-7,60	-2,3	2,7
Colombia	4,8	5,1	4,8	4,0	5,9	5,0	4,7	4,2	-1,0	-1,6	-1,2	1,7	-0,80	-1,7	2,7
Ecuador	7,9	4,7	4,4	3,2	2,7	2,1	3,2	3,0	-0,1	-0,3	4,4	3,7	-4,70	0,3	3,8
Perú	5,2	6,4	6,0	5,0	3,7	1,6	2,4	2,5	0,0	1,3	0,7	0,2	-0,20	-1,2	0,2
Venezuela	17,9	9,3	7,5	3,7	21,7	15,9	12,1	15,4	12,5	19,1	17,5	17,6	-14,20	-6,3	5,1
América Central. Caribe	4,0	3,5	4,3	3,8	7,0	4,9	4,5	4,0	-1,4	-1,0	-0,5	-0,8	-7,60	-3,0	0,6
México	4,2	3,0	0,4	3,5	4,7	4,0	3,5	3,3	-1,0	-0,6	-0,1	-0,2	-0,70	-1,4	0,8
América Central	3,9	4,3	4,8	4,4	7,4	8,4	7,4	6,3	-6,3	-5,5	-5,2	-5,1	0,50	-1,1	1,2
Caribe	2,6	6,1	5,6	4,8	26,5	6,7	8,3	5,8	1,2	0,8	-0,9	-1,8	2,20	-20,7	-3,0

Fuente: "Perspectivas de la economía mundial septiembre 2006". Fondo Monetario Internacional.

<sup>1</sup> De acuerdo con las perspectivas de la economía mundial, las variaciones de los precios al consumidor se indican como promedios anuales.

<sup>2</sup> El saldo de Cuenta Corriente está en proporción del PIB 3. Elaboración propia con base en las cifras del FMI, marzo de 2007.

El escenario a mediano plazo para la economía mundial, en su conjunto, también presenta pronósticos inquietantes. El Banco Mundial informa que la expansión económica está decreciendo y que países en desarrollo puede disminuir sus tasas de crecimiento. Ello podría afectar seriamente a la región, ya que la correlación con economías como la estadounidense es bastante alta. La producción de la economía mundial pasará de los US\$35 billones en 2005 a US\$72 billones para el 2030. Esto representa un aumento anual del 3%. El Banco Mundial estima que 2.5% lo promediarán las naciones desarrolladas y el 4.2% los países en desarrollo. Sin embargo, a pesar de que en teoría crecerán más estas economías subdesarrolladas su ingreso para el 2030 será sólo del 25% con respecto al de los países industrializados.

Continuando con los datos del Banco Mundial, en sus *Perspectivas Económicas para el 2007* observamos que se han establecido dos hipótesis sobre el panorama económico mundial. La primera hipótesis es que, a largo plazo, la economía mundial no se verá seriamente impactada, incluso si hay

crisis desestabilizadoras o recesiones periódicas. Sin embargo, el Banco Mundial apunta que eso no significa que ciertas regiones estén exentas de graves problemas. Recuerda que en los últimos 30 años la economía, en su conjunto, soportó todo tipo de eventos negativos, no así ciertas regiones como la latinoamericana que tuvo situaciones recurrentes desde la década del ochenta. La segunda hipótesis que señala el Banco Mundial es que, independientemente de que las tasas de crecimiento sean altas o bajas, se requieren políticas públicas adecuadas para evitar tensiones y prever tres tipos de amenazas para el crecimiento, que son: la creciente desigualdad entre pocos ricos y muchos pobres, el aumento de las tensiones en los mercados laborales mundiales y las nuevas presiones ambientales.

Los estadísticos apuntan a que la fuerza de trabajo a nivel mundial pasará de los 3.000 millones de personas en la actualidad hasta 4.100 millones en 2030. Y aunque este aumento es superior con respecto al ritmo de crecimiento de la población mundial, no existe certeza acerca de en qué región del mundo se crearán esas empresas y esos puestos de trabajo. Si la hipótesis central del Banco Mundial se cumple, entre 2006 y 2030 el crecimiento económico mundial será un poco mayor que el registrado entre 1980 y 2005, y será impulsado cada vez en mayor medida por los países en desarrollo y emergentes. Sin embargo, hay que tener en cuenta que actualmente existen 145 naciones en diferentes partes del mundo que competirán por captar las limitadas fuentes de financiamiento que impulsan la creación de empresas. Sobre todo esos recursos se posicionarán sólo en aquellas naciones que administren mejor las variables estratégicas que caracterizan al buen o mal empresario, y que nos proponemos presentar en este trabajo a través del Modelo GEM.

#### 4. ASPECTOS TEÓRICOS BÁSICOS

##### 4.1. Conformación de la base de datos con *Application Population Survey* (APS) y el *Expert Questionnaire* (EQ)

Para obtener información con el APS (2000 encuestas a ciudadanos comunes que tienen intención de poner una empresa) y con el EQ (encuestas a un *focus group* de expertos en la materia) se cuenta con un cuestionario homologado que aplican cada año todos los países GEM en su territorio.

Con esto se obtiene información para medir la actividad empresarial sobre la creación de empresas, sobre todo de PYMES. Esta información se cruza simultáneamente con bases de datos de organismos internacionales de reconocido prestigio, con el propósito de que cada país llegue a conclusiones sobre su situación actual y evolución empresarial a través del tiempo. También los investigadores de cada país hacen comparaciones con otros miembros GEM que consideren más relevantes para sus conclusiones finales. En determinada fecha la información se envía a la *London Business School* y *Babson Collage*. Estas instituciones, a su vez, distribuyen la base de datos a todos los miembros GEM. Los resultados obtenidos se incluyen en un documento oficial, con registro ISSN, que se denomina de varias formas, pero que debe equivaler a un formato de “Informe Ejecutivo Nacional Anual”. Posteriormente, todos los informes se pueden libremente consultar a nivel mundial en la web oficial del *Global Entrepreneurship Monitor-GEM* ([www.gem.com](http://www.gem.com)).

Para el GEM la definición de actividad emprendedora (*Entrepreneurship*) se considera un concepto amplio, que permite al investigador, aplicar el modelo con adecuaciones *sui generis* en cada país, cubriendo de esta forma sus necesidades prioritarias de información, así como sus políticas e intereses particulares. En algunos casos, los analistas únicamente consideran como actividad emprendedora al universo de empresas nacientes. En otros, el universo puede ampliarse hacia las empresas ya en marcha e, incluso, hasta considerar aquellas empresas que aún no nacen, pero que están en proceso de ello.

Las entidades que aplican el cuestionario son empresas especializadas en técnicas estadísticas y muestreo. Un porcentaje de las encuestas se aplica en zonas rurales y otro en zonas urbanas. Las características del universo estadístico deben considerar la variable género (tomar en cuenta ambos sexos), comprendidos entre los 18 a los 64 años de edad. El método de recolección de datos puede ser a través de cuestionarios “cara a cara” o por vía telefónica. Ello lo elige libremente cada uno de los países GEM con los datos obtenidos. La fiabilidad en el “cómo” aplica cada país dichas encuestas (en porcentajes heterogéneos entre zonas urbanas vs. rurales, géneros y vía telefónica vs. “cara a cara”) puede ser uno de los primeros sesgos de las bases de datos. Otro cuestionamiento se refiere a que el índice

no tiene propiamente una fórmula matemática, ni hipótesis a contrastar desde una perspectiva eminentemente académica. Así lo da a conocer un Informe del 2005, elaborado por el Instituto de Empresa de España, el cual señala que después de 8 años del proyecto el mismo comité científico del GEM llega a la anterior conclusión. Otro cuestionamiento es la validez de establecer ranking con base en comparaciones entre países con economías tan divergentes. Sin embargo, dicho comité aclara que el TEA no debe ser considerado sólo “un gráfico”, sino una medición que se va estructurando con base en características sectoriales, de dimensión, volumen, calidad, y que se asocia a indicadores de desarrollo y crecimiento de los países.

A partir del 2004 se modificó la metodología GEM para que sus instrumentos de medición fueran considerados más válidos y confiables. Una de esas modificaciones fue incrementar el número de encuestados para el APS, pasando de 1.000 a 2.000 individuos. Con esta decisión los defensores del modelo GEM consideran que los errores muestrales son aceptables y, por lo tanto, correctos. La fórmula que quedó establecida para despejar el error muestral fue la siguiente:

$$N = P(1-P) / ((D^2 / Z^2) + (P(1-P)/N))$$

Sus limitaciones, reconocidas por el propio grupo GEM, son que la tasa de no respuesta, las regiones, cruzamiento de sexos, grupos de edad o nivel de estudios, pueden incrementar el error muestral en más de un +- 5%, de no contarse con la experiencia estadística necesaria para garantizar la calidad del análisis.

#### 4.2. Modelo conceptual e instrumento de medición

Las encuestas GEM tratan de ser exhaustivas en la recogida de datos, pero no así en su análisis y resultados. Su estructura incluye preguntas que tratan de obtener datos en tres dimensiones: *a)* Actividades Previas a la Creación de una Empresa, *b)* Actividades de Creación de Nuevas Empresas, y *c)* Actividades Emprendedoras en Empresas ya Creadas. Con respecto a las personas que se incluyen en esta última dimensión, el Modelo GEM las clasifica como, *Propietarios y Gerentes (Owners-Managers)*. Éstos, a su vez, se pueden clasificar como *Empresarios Nacientes (Baby Business)* y *Empresarios*

*Maduros o Consolidados (Established Business)*. Estas dos clases de empresarios se monitorean si han pagado sueldos por más de tres meses, con el fin de no excluirlos de las anteriores clasificaciones y que formen parte de las variables que dan origen al *Índice de Actividad Emprendedora (Total Entrepreneurial Activity- TEA)*. El TEA es el principal indicador del Modelo GEM, y se caracteriza por ser una medida controvertida y cuestionada entre ciertos expertos en el tema (esto lo analizaremos más adelante). Para comprender mejor las características de los dos componentes del TEA se presenta la Tabla 2.

**Tabla 2**

Taxonomía GEM para las actividades emprendedoras de empresas ya creadas

Actividades Emprendedoras en Empresas ya Creadas <i>Propietarios y Gerentes (Owners-Managers)</i>	Tiempo de Creación y pago de sueldos	Nombre del archivo en GEM
Empresas Nacientes o Nuevas <i>New Firms o Baby Business</i>	3 A 42 MESES	BB
Empresas Consolidadas o Maduras <i>Established Business</i>	MAS DE 42 MESES	EB

Fuente: Elaboración propia.

Para obtener el concepto cualitativo y cuantitativo de *Empresa Naciente o Nueva* se suman dos porcentajes fundamentales que son:

- 1) Porcentaje de personas que tienen actualmente motivación para crear una empresa y tienen una actividad independiente (cuyo lapso de tiempo es menor a tres meses). A este tipo de colectivo se le considera empresario por necesidad.
- 2) Porcentaje de personas que tienen actualmente motivación para crear una empresa y tienen un puesto de trabajo o empresa (cuyo lapso de tiempo es menor a tres meses). A este tipo de colectivo se le considera empresario por oportunidad.

En términos generales el TEA lo podemos interpretar como el índice que refleja el nivel de actividad creadora de empresas de forma cuantitativa.

Esto significa que, en términos porcentajes o absolutos, el TEA nos dice el número o porcentaje de individuos adultos de un país o región que está desarrollando alguna actividad para la creación de empresas durante ese año. Para ello el TEA nos muestra dos dimensiones cuantitativas: 1) El número de individuos potenciales que serán empresarios, por razones de: mayores ingresos, independencia laboral o desempleados que se quieren autoemplear ante el déficit de ofertas de puestos de trabajo. 2) El número de individuos que ya son empresarios, pero que continúan con actividades de emprendimiento empresarial. En ambos casos se considera si lo hacen por necesidad u oportunidad. Estos supuestos dan origen a dos tipos de TEA's: TEA *por necesidad* y TEA *por oportunidad*. En todos los supuestos, los individuos referenciados deben estar dentro del rango de edad de los 18 a los 64 años.

Ahora bien, si dividimos el TEA *por necesidad* entre el TEA *por oportunidad* se obtiene un ratio tendiente a medir la sostenibilidad y calidad de la actividad empresarial en un país, región e incluso en el mundo GEM.

## 5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Según el Modelo GEM, todos los empresarios (potenciales, nuevos y ya establecidos) actúan con base en dos situaciones puntuales: *por necesidad* y *por oportunidad*. La necesidad se asocia más a aquellos individuos que están desempleados, subempleados, sus ingresos actuales son insuficientes, tienen poca estabilidad en su puesto laboral e, incluso, se sienten poco realizados en su actual empleo. En el segundo caso, la oportunidad se da cuando se cree que se tiene un proyecto innovador para un bien o servicio, se visualiza una ventaja competitiva para ampliar la presencia en el mercado actual o futuro, o bien, se cuenta con recursos propios para independizarse.

Resulta interesante leer en algunos reportes de países miembros del GEM que las situaciones de necesidad y oportunidad se están presentando, simultáneamente, en varios países encuestados. Es decir, se decide crear una empresa por necesidad y por oportunidad, al mismo tiempo. Aquí el análisis significativo sería en qué tipo de países se está dando con más recurrencia este fenómeno. Para iniciar nuestro análisis, partimos de algunos axiomas macroeconómicos que se citan al inicio de cada uno de los capítulos

de este trabajo, con el objetivo de obtener evidencia empírica que nos explique algunas de las causales principales para llevar a cabo la actividad emprendedora. Dicha actividad comprende tres tipos de momentos que generan su respectivo TEA:

1. Actividades Previas a la Creación de una Empresa
2. Actividades de Creación de Nuevas Empresas
3. Actividades Emprendedoras en Empresas ya Creadas

La TEA por *Actividades Previas a la Creación de la Empresa* indica la proporción de la población adulta que de forma activa está intentando crear una empresa en los últimos doce meses. Sin embargo, dicho individuo no debe obtener una forma de salario o comisión por esta actividad durante un periodo superior a tres meses. Finalmente, si se cumplen estos supuestos, no importa si se crea o no formalmente la empresa. La TEA por *Actividades de Creación de Empresas Nuevas* nos indica el porcentaje de los individuos adultos que ya han llevado a cabo cierto tipo de actividad para crear empresas (sea previa o nueva) durante ese año. Por último, la TEA *para Actividades Emprendedoras en Empresas ya Creadas* comprende al porcentaje de empresarios consolidados (*Established Business*) que desarrollan actividades de innovación en empresas ya existentes. Eso significa el desarrollo de nuevos productos, productos diferenciados, creación de nuevos sistemas o unidades organizativas y creación de empresas en las universidades (*spin-off*). A este tipo de actividad se le denomina académicamente como “generación de proyectos innovadores” que provoca la creación de una nueva empresa (*corporate entreperneurship* o *intrapreneurship*).

Como se apuntó antes, el APS, EQ y el CND del Modelo GEM representa los principales instrumentos de medición para llevar a cabo los análisis comparativos entre los países miembros del GEM. Sin embargo, cada país tiene la libertad de utilizar esta base de datos de forma discrecional y seleccionar el universo o muestra de países que considere más válida, para determinar su posición TEA ante los demás países del *cluster*. De ahí que se pueda llegar a diferentes tipos de conclusiones. En el caso de Latinoamérica comenzamos por analizar si el emprendimiento se origina primeramente por necesidad, por oportunidad o por ambas razones. A continuación, hemos decidido no desarrollar el análisis de la actividad emprendedora

con base en los tres momentos del tiempo en que se presenta ésta. Ello se debe a que en esta investigación el énfasis se centró más en tratar de cubrir el mayor número de variables contenidas en el cuestionario APS y EQ y correlacionarlas con las bases de datos secundarias de reconocimiento internacional, como los informes y documentos emitidos por la ONU, FMI, BM, OCDE, UE y BID.

### 5.1. Selección de las variables del modelo GEM

Para la selección de las variables GEM tuvimos en cuenta los cinco factores endógenos del APS que caracterizan al empresario actual y potencial y son: 1. Motivación, 2. Perfil. 3. Fuentes de financiamiento. 4. Tecnología empleada por el empresario. 5. Grado de innovación. Por otra parte, para el EQ y el CND se consideran nueve factores exógenos que son: 1. Normas culturales y sociales. 2. Educación y capacitación. 3. Financiación. 4. Infraestructura física. 5. Infraestructura comercial y legal. 6. Apertura del mercado. 7. Transferencia de I+D. 8. Políticas gubernamentales. 9. Programas gubernamentales.

Para explicar las anteriores variables se realizan análisis comparativos longitudinales y transversales entre los países miembros de este observatorio empresarial. En cada una de las variables se comparan los índices generales TEA y los otros subíndices a través de los años. La unidad temporal más antigua data del año 1999, fecha en que se dio a conocer el Modelo GEM. Con respecto al análisis transversal, las comparaciones se realizan principalmente entre los actuales 7 países latinoamericanos miembros del GEM: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Uruguay. Sin embargo, en ocasiones incluimos algunos datos de otros *cluster* de países GEM, por ejemplo, de la Unión Europea o del grupo de países más industrializados.

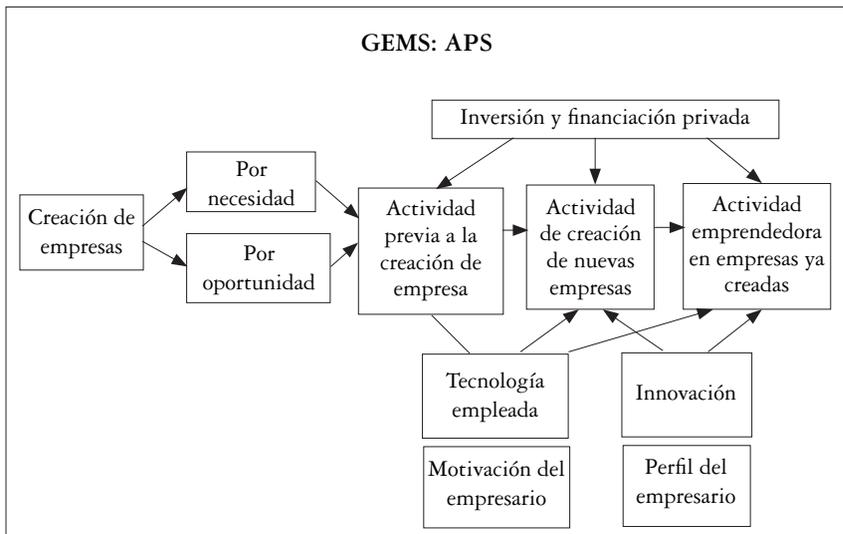
### 5.2. Las cinco variables del *Application Population Survey* (APS) y sus componentes para determinar el TEA

En esta etapa dividimos el análisis en cinco condiciones, con sus respectivas variables, para obtener resultados parciales sobre el sistema de condiciones nacionales para la creación de empresas.

Las cinco condiciones del APS se refieren a las características del empresario y son: 1. Motivación, 2. Perfil o habilidades, 3. Tipo de financiación que utiliza. 4. Tecnología que emplea y, 5. La Innovación en el producto o servicio que le ofrece o proporciona al cliente. (Gráfica 1). A su vez, las variables principales que contiene cada una de estas condiciones que envía el GEM, a través de la *London Business School* y *Babson Collage*, a cada uno de los países miembros del laboratorio son los siguientes:

- a) *Motivación del empresario*: Motivación para emprender. Principal motivo para aprovechar la oportunidad de emprender. Tipo de motivación primaria de emprendimiento: idea específica de un negocio o deseo de poner un negocio. Existencia de Oportunidades: Tendencia a considerar que puede haber muchas oportunidades en los próximos seis meses. Tendencia a emprender el negocio en los próximos 3 años. Modelo de referencia: Haber conocido personalmente a un emprendedor en los dos últimos años. Autoempleo: Estar o esperar estar empleado a tiempo completo en el nuevo negocio propio. Expectativas de ingresos: Porcentaje de sus ingresos que espera le proporcione el nuevo negocio (del 1 al 100%). Miedo al fracaso para emprender. Si en el país o región la mayoría de la gente opina que iniciar un negocio es una opción profesional atractiva, o que le da una alta posición o prestigio, o bien, que lo hace porque se ve motivado a través de los medios de comunicación al recibir noticias sobre nuevos negocios que tienen éxito
- b) *Perfil o habilidades del empresario: Conocimiento y habilidades nuevas para emprender*: Según Edad: 18 a 64 años. Según sexo. Según estado civil. Según nivel de estudios. Según Nivel de ingresos. Según condiciones laborales (empleado o desempleado). Según sector productivo en el que trabaja y según zona a la que pertenece el empresario actual o potencial (rural o urbana).
- c) *Tipo de financiación que utiliza el empresario*: Capital total necesario para la puesta en marcha del negocio. Capital total invertido por el emprendedor. Capital de la inversión informal efectuada en los últimos 3 años. Según tiempo previsto sobre retorno de la inversión del nuevo negocio y Porcentaje de rentabilidad sobre la inversión monetaria del nuevo negocio en los próximos 10 años.

- d) *Tecnología empleada por el empresario*: Tiempo a partir del cual es posible acceder a las tecnologías necesarias para producir el producto o servicio que ofrece el negocio.
- e) *Innovación aplicada por el empresario*: Se consideran el número de clientes potenciales que pueden considerar a su producto o servicio innovador o nada conocido. También se toma en cuenta el número de negocios que ofrecen los mismos productos o servicios a sus clientes potenciales.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 1. Modelo del “Application Population Survey”

### 5.3. Nueve variables del *Expert Questionnaire* (EQ) y *Cross National Data* (CND) y su significado para determinar el TEA

Para el *Expert Questionnaire* y *Cross National Data* se tomaron en cuenta nueve variables que son de tipo exógeno para la empresa y las presentamos según el orden en que desarrollamos las cinco variables del APS, clasificadas así: a) Normas sociales y culturales, b) Educación y capacitación, c) Financiación, d) Acceso a la infraestructura y mercado (*d1*. Acceso a infraestructura física, *d2*. Infraestructura comercial y legal, *d3*. Apertura del mercado). e)

Políticas públicas (*e1. Transferencia de I+D, e2. Políticas gubernamentales, e3. Programas gubernamentales*).

- a) *Normas culturales y sociales*. Desde el punto de vista cultural, esta variable analiza la actitud general de cada persona hacia la creación de empresas; las actitudes de los ciudadanos hacia el nivel de riesgo que les gusta asumir, el miedo al fracaso empresarial, las necesidades de creación de riqueza y su repercusión en el desarrollo empresarial. Se considera que los antecedentes y normas culturales prevalecientes promueven o desalientan ciertas formas de administrar las empresas. Se analiza si existe una responsabilidad social en cuanto al compromiso de mejorar la distribución de la riqueza. Desde la óptica social, se analiza cómo las normas sociales impactan en los comportamientos de los empresarios y cómo la sociedad los valora. A su vez, se analiza qué actitud mantienen los empresarios hacia las comunidades regionales, grupos minoritarios y diferentes estratos sociales. Existen otros factores que están agrupados en un conjunto de valores sociales o culturales, y que son de tipo implícito pero logran afectar a la empresa, condicionando la evolución del posible éxito del negocio. Los factores implícitos al que el GEM hace referencia son las oportunidades del emprendedor y la capacidad emprendedora, el apoyo a la mujer emprendedora y la creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo.
- b) *Educación y capacitación*. Se refiere a la medida en que el conocimiento y las habilidades para crear o dirigir pequeños negocios (nuevos o en crecimiento) son incorporados dentro del sistema educativo y de capacitación en todos los niveles (primaria, secundaria, técnico y universitario). Esta dimensión también examina la calidad, relevancia y profundidad de la educación y capacitación para la creación o administración de empresas pequeñas (nuevas o en crecimiento). Analiza la filosofía del sistema educativo sobre innovación y creatividad; las competencias de los docentes para la enseñanza del emprendimiento; y las habilidades y conocimientos de los empresarios y gerentes.
- c) *Financiación*. Se refiere a la disponibilidad de recursos y apoyo financiero para empresas nuevas y en crecimiento (incluyendo subvenciones y subsidios). Esta dimensión también analiza la calidad y disponibilidad

del apoyo financiero, representado por capital semilla y de crédito; conocimiento por parte del sector financiero del significado de la creación de empresas (conocimientos y competencias para evaluar oportunidades empresariales, planes de negocios y necesidades de capital de las pequeñas empresas, disposición para llegar a acuerdos con nuevos empresarios y actitud frente al riesgo).

- d) *Acceso a la infraestructura y apertura de mercado.* Este apartado incluyen tres de las variables del CND y son: *d1)* Infraestructura física *d2)* Infraestructura comercial y legal, y *d3)* Apertura del mercado. El acceso a *la infraestructura física* se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos, incluyendo telefonía, correos postales, Internet, servicios públicos, transporte aéreo, marítimo y terrestre; infraestructura para oficinas, costo de la tierra, acceso y calidad de las materias primas y de los recursos naturales, ventajosos para el crecimiento y desarrollo de los potenciales empresarios. *La infraestructura comercial y legal* analiza la influencia (incluyendo costos, calidad y accesibilidad) de los servicios comerciales, contables y legales, y de las instituciones que promueven las empresas nuevas, pequeñas y en crecimiento. También se examina el acceso a información de fuentes como Internet, revistas, periódicos, seminarios sobre la economía nacional e internacional y procesos de iniciación de negocios (plan de negocios y demandas del mercado).

*La apertura del mercado y barreras de entrada* se refiere a la medida en que las prácticas comerciales son estables y difíciles de cambiar, impidiendo que las empresas nuevas y en crecimiento puedan competir y, eventualmente, reemplazar a los proveedores, contratistas y consultores actuales. Esta dimensión también analiza la ausencia de transparencia en el mercado (asimetría de información, información no disponible para todos los compradores y vendedores); las políticas gubernamentales para la internacionalización (apoyo del gobierno, reducción de barreras al comercio, tarifas, cuotas, etc.); la estructura del mercado (facilidad de ingreso, dominio de pequeñas o grandes empresas, ventajas publicitarias, competencia por precios, etc.); y la medida en que las empresas compiten en igualdad de condiciones.

- e) *Políticas públicas*. Aquí también reclasificamos tres variables del CND y son: e1.) Transferencia de I+D, e2) Políticas gubernamentales, e3) Programas gubernamentales. La *Transferencia de I+D* se entiende como la medida en que la investigación y el desarrollo, a nivel nacional, generan nuevas oportunidades comerciales, y si éstas están al alcance de las empresas nuevas, pequeñas y en crecimiento. Esta dimensión también examina las implicaciones de las obligaciones legales y de la legislación sobre patentes; la capacidad de los investigadores para relacionarse con sus pares en la industria, y viceversa; el nivel de innovación de los países; la orientación nacional hacia la investigación y desarrollo (reconocimiento e importancia de la investigación aplicada por parte del gobierno, la industria y las instituciones educativas), y la disponibilidad y calidad del apoyo en infraestructura para proyectos en alta tecnología.

Las *políticas gubernamentales* nos permiten analizar el grado en que son aplicadas en sus dimensiones regionales y nacionales. Si son favorables los tipos de impuestos generales y empresariales, si la administración y regulaciones son neutrales de acuerdo con el tamaño de las empresas y/o si estas políticas inhiben o promueven la creación y crecimiento de nuevas empresas. Por último, *los programas gubernamentales* se refieren a la existencia de programas dirigidos específicamente a asistir la creación y crecimiento de nuevas empresas, en todos los niveles gubernamentales (nacional, regional y municipal). Esta dimensión también examina la accesibilidad y calidad de los programas gubernamentales; la disponibilidad y calidad de los recursos humanos, y su capacidad para administrar programas específicos, al igual que la efectividad de los servicios.

**Tabla 3**  
Similitudes entre las variables del APS y las del CND

VARIABLES ENDÓGENAS <i>Application Population Survey -APS</i>	VARIABLES EXOGENAS <i>Expert Questionnaire-EQ y Cross National Data-CND</i>
a) Motivación del empresario	a) Normas culturales y sociales
b) Perfil o habilidades del empresario	b) Educación y capacitación
c) Tipo de financiación que utiliza el empresario	c) Financiación que existe en el país
d) Tecnología empleada por el empresario	d) Acceso a la infraestructura y apertura de mercado d.1. Infraestructura física d.2. Infraestructura comercial y legal d.3. Apertura del mercado y barreras de entrada
e) Innovación aplicada por el empresario	e) Políticas públicas e.1. Transferencia de I+D e.2. Políticas gubernamentales e.3. Programas gubernamentales

Fuente: Elaboración propia.

## 6. EVIDENCIA EMPÍRICA Y RESULTADOS OBTENIDOS

### 6.1. Motivación del empresario

En este apartado presentamos algunos resultados iniciales que hemos obtenido en Latinoamérica aplicando el Modelo GEM durante el 2006. Consideramos que es una primera aproximación hacia un diagnóstico más complejo, que deberemos desarrollar en los próximos años para conocer mejor nuestra actualidad y nuestros potenciales en materia de creación de empresas.

A través del APS, la variable “motivación del empresario” se refiere a las actitudes y deseos que manifiesta la población encuestada hacia el concepto de creación de empresas. Aquí lo importante es saber cómo piensan los empresarios actuales y potenciales en cuanto a un conjunto de preguntas que tratan de medir su grado de motivación. Para ello, se considera el porcentaje que se obtiene de los individuos entrevistados que respondieron de forma afirmativa a las preguntas de esta primera parte de la encuesta.

Desde el punto de vista del EQ y el CND, se consideraron las *Normas culturales y sociales*. Desde el punto de vista cultural, principalmente, esta variable analiza la actitud general de cada persona hacia la creación de empresas; las actitudes de los ciudadanos hacia el nivel de riesgo que les gusta asumir, el miedo al fracaso empresarial, las necesidades de creación de riqueza y su repercusión en el desarrollo empresarial. Se considera cómo los antecedentes y normas culturales prevalecientes promueven o desalientan ciertas formas de administrar las empresas. Si existe una responsabilidad social en cuanto al compromiso de mejorar la distribución de la riqueza.

El grado de motivación que presentan en el 2006 los 7 países latinoamericanos con respecto al resto del mundo, excluyendo las variables de la necesidad y la oportunidad, es decir el TEA global, observamos que los resultados son muy irregulares. Perú, Indonesia y Colombia se ubican como los tres países más motivados en el mundo. Luego Uruguay, Argentina, Chile y Brasil ocupan lugares muy similares entre los 42 países que totalizan la muestra, y se ubican en los lugares 13, 14, 16 y 20, con porcentajes de TEA por oportunidad de: 7.87%, 7.54%, 6.57% y 5.99% respectivamente. Por último, México cae al lugar número 34, con un TEA del 3.41%. El mayor TEA lo presenta Perú, con un 29.57%, seguido de Indonesia cuyo TEA cae significativamente al 16.67%. El TEA indonesio es más representativo con respecto al conjunto total de países. Por ejemplo, los otros cinco TEA's mayores son los siguientes: Colombia, 13.68%; Jamaica, 12.91%; Filipinas, 11.11% y Australia, 10.64%. En el caso de los TEA's más bajos, tenemos que pertenecen a cinco de los economías más desarrolladas del mundo: Francia, 2.70%; Italia, 2.61%; Alemania, 2.46%; Japón, 2.45% y Bélgica, 2.36%. Si tomamos en cuenta los estadísticos de la motivación por necesidad, veremos que aunque el género masculino está más motivado que el femenino, el diferencial entre géneros se acorta significativamente, tanto por necesidad como por oportunidad.

Esto puede indicar que no necesariamente para crear empresas los países latinoamericanos con mayor desarrollo económico, mayor inversión extranjera directa, planes de desregulación y liberalización comercial más amplios, mejores indicadores macroeconómicos en cuanto a su tipo de cambio estable o baja, tasa de inflación, generan mayor o menor motivación. Nos estamos refiriendo, específicamente, a los casos de Colombia, Brasil,

México y Chile. Tampoco la región representa un elemento determinante para generar mayor o menor motivación por oportunidad o necesidad. Por ello, en este primer informe excluimos del análisis tres de las preguntas claves que incluye el Modelo GEM con respecto al país o región, y que se refieren a qué opina la gente al abrir un negocio: si lo hace por prestigio, profesión o influenciado por los medios de comunicación. Sin embargo, para estudios posteriores estas variables, definitivamente, pueden modificar las conclusiones de este análisis.

También observamos que, sin excepción, los 42 países participantes en el GEM 2006, la motivación por oportunidad es la que presenta mayores porcentajes significativos con respecto a la motivación por necesidad. Aquí cabría señalar que debemos ser prudentes con estos resultados que son producto de las encuestas, ya que éstas pueden tener ciertos tipos de limitaciones, sesgos o diferentes niveles de confiabilidad (Véase Gráficos 1, 2, 3).

## 6.2. Motivación para emprender

Algunos estudios GEM han concluido que el prestigio social y la consideración de la creación de empresas como opción de vida constituyen las principales motivaciones para crear empresas en Latinoamérica. Sin embargo, en el caso de latinoamericano hemos visto que principalmente son los ingresos y el mayor grado de independencia los que motivan al empresario para crear empresas, a pesar de que en el ámbito internacional no es tan fuerte el sentimiento de independencia. Ahora bien, siendo que la mayoría de las empresas en Latinoamérica son de tipo familiar, sería muy significativo llevar a cabo un análisis sobre cómo influyen los antecedentes familiares en la motivación por oportunidad para la creación de empresas. Recuérdese que este tipo de motivación es mucho mayor con respecto a la de necesidad en los países GEM.

Según estos datos, aquí resalta el hecho de que la mayoría de las economías desarrolladas crean empresas por oportunidad con base en antecedentes familiares, con excepción de los Estados Unidos, Alemania y Bélgica. Colombia con un TEA del 3.5%, ocupa el lugar 22. Muy por debajo del líder que es Islandia, con un TEA del 23.37%, aunque muy por encima de los TEA's latinoamericanos, a excepción de Chile con un 4.84% (ver Gráfico 4)

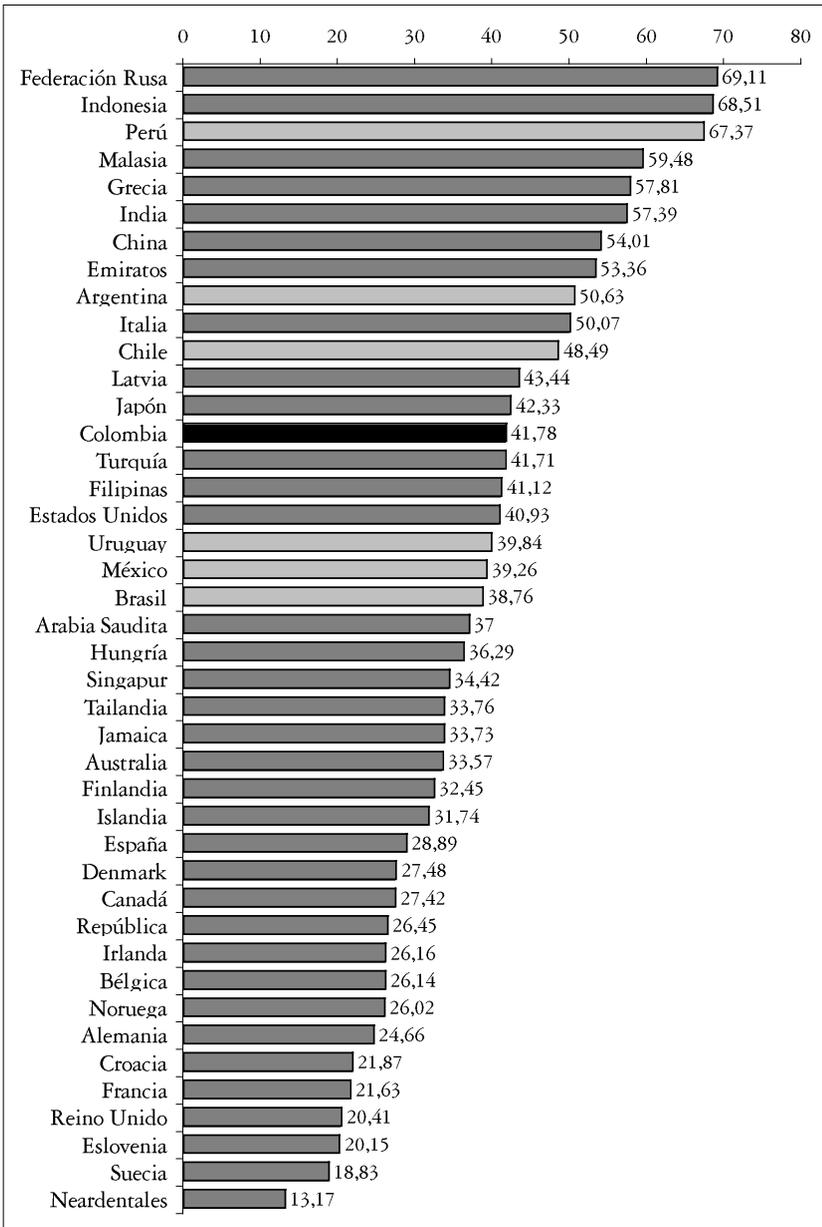


Gráfico 1. TEA creación de empresas por oportunidad Incrementar ingresos

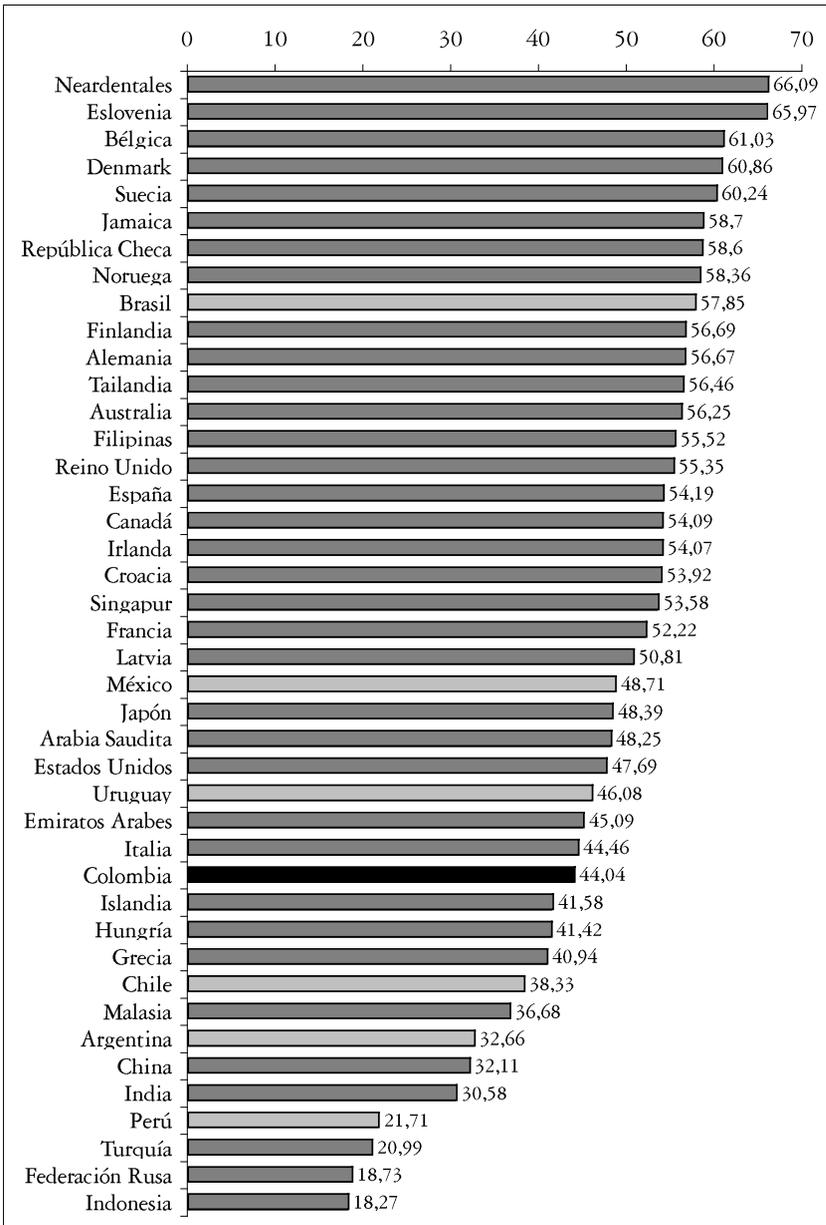
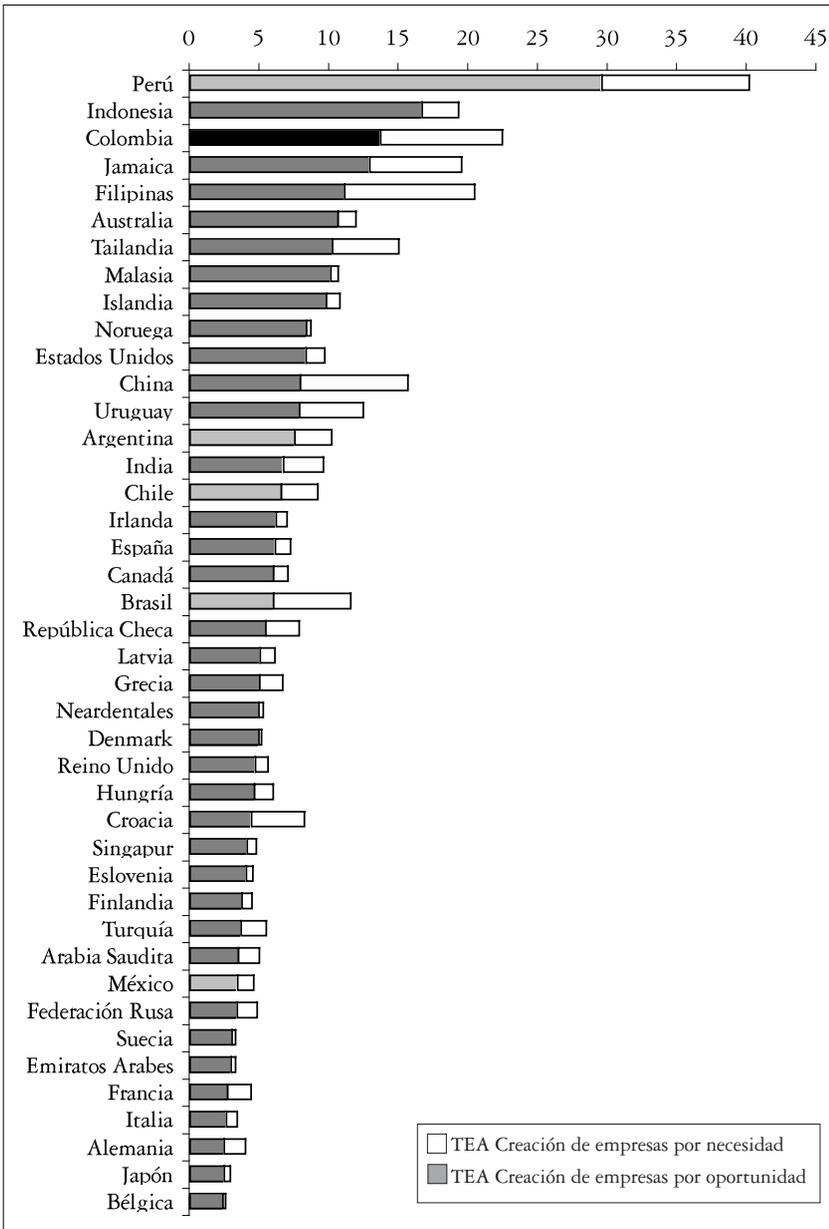
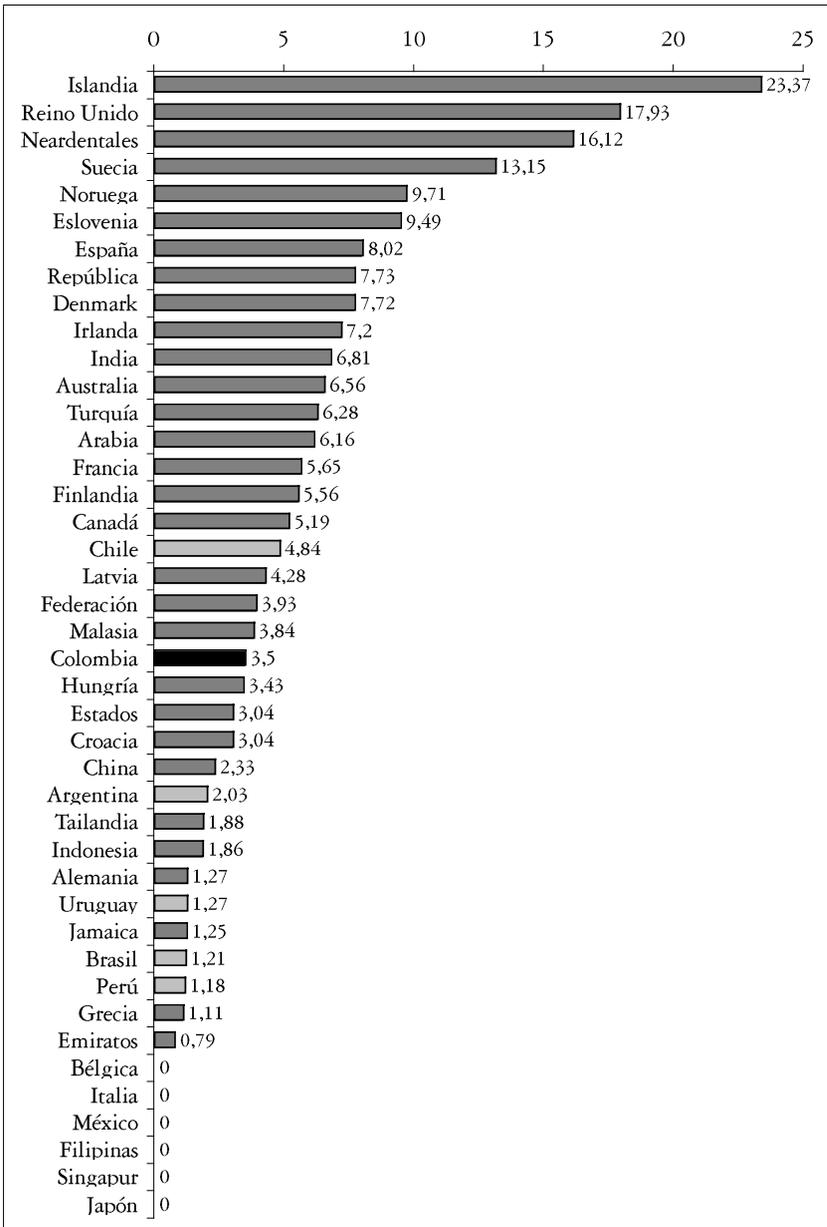


Gráfico 2. TEA creación de empresas por oportunidad  
Independencia



**Gráfico 3. TEA motivos para la creación de empresas:  
Oportunidad vs. necesidad**



**Gráfico 4. TEA creación de empresas por oportunidad  
Otros (incluye antecedentes familiares)**

### 6.3. Existencia de oportunidades: Tendencia a considerar que puede haber muchas oportunidades en los próximos seis meses

Con respecto a la motivación de los empresarios y teniendo en cuenta la variable tiempo dentro del Modelo GEM, consideramos que existen tres tipos de análisis, a saber:

- a) Primero: si existe una tendencia a emprender un negocio dentro de los tres primeros años.
- b) Segundo: si dicha tendencia se originó por haber conocido personalmente a un emprendedor en los dos últimos años.
- c) Tercero: si el individuo se encuentra ya motivado para emprender el negocio, entonces saber qué tendencia o expectativas (optimistas o pesimistas) tiene con respecto a sus oportunidades de éxito en los próximos seis meses.

Para el caso de Latinoamérica, los dos primeros análisis no los llevamos a cabo en esta primera investigación considerando que la principal motivación (por oportunidad) se basa más bien en el hecho de que a los latinoamericanos no los motiva significativamente la independencia laboral, la cual consideramos se asocia con expectativas de tiempo de mediano y largo plazo. Por otra parte, en el caso de Latinoamérica no consideramos la posible influencia que puede tener un empresario activo para motivar a un empresario potencial, pues consideramos que existen otros factores más significativos como el nivel real de ingresos. A partir de esto, y sin dejar de tener en cuenta la variable tiempo, consideramos que independientemente de qué motivó al individuo a crear una empresa, lo importante para nosotros es conocer mejor las expectativas temporales del individuo para alcanzar el éxito.

### 6.4. Perfil o habilidades del empresario

Para el análisis del perfil empresarial de los latinoamericanos incluimos siete variables que dividimos en tres grupos básicamente: El primero se refiere a la edad, relacionándola con su nivel académico. La segunda variable, y desde

nuestro punto de vista la más importante, que marca dicho perfil se refiere al nivel de ingresos. Éste es determinado o explicado en su mayor parte dependiendo si la persona está empleada o desempleada. El estado civil es otra de las variables que correlacionamos con este segundo grupo, donde predomina el nivel de ingresos para crear nuevas empresas. Consideramos que cuando la persona está casada, y además dos o más miembros de la familia trabajan, la fuente de ingresos necesariamente se incrementa, lo cual aumenta las posibilidades de crear una empresa familiar. Por último, incluimos la zona geográfica y el sector productivo al que pertenecen los encuestados. De las encuestas y fuentes de datos secundarias del EQ y el CND consideramos como variable principal la *Educación y capacitación*.

En el caso de cada país latinoamericano, la zona geográfica es muy característica para determinar la capacidad empresarial. Por ejemplo, los colombianos consideran desde hace muchos años que los habitantes del denominado “Triángulo de Oro”, que incluye a la gente de Bogotá, Cali y Medellín, tiene una cultura empresarial superior a los del resto del país. En el caso de México, los estados norteros son los que tiene mayor cultura empresarial, sobre todo el estado de Nuevo León. En Brasil, la cultura empresarial se focaliza en los estados del sur que presentan mayor desarrollo económico, industrial y social. En general, los estados costeros y del Caribe se caracterizan más por su poca iniciativa empresarial en la región latinoamericana. Esto a pesar de que presentan las zonas con mayor potencial turístico.

En esta investigación se hace referencia a que existe la urgente necesidad de un cambio de paradigma en el modelo de desarrollo para Latinoamérica; la educación, la ciencia y tecnología se tienen que constituir en los ejes de las acciones para poder salir del significativo nivel de atraso económico. Ello a través de una tasa sostenida de crecimiento y haciendo eficientes sectores tan estratégicos como el turismo.

Un resultado preocupante es que a pesar de que en Latinoamérica la población económicamente activa está acostumbrada a largas jornadas laborales, sueldos significativamente bajos y se mueve en muchos casos entre la economía formal e informal, como verdaderos emprendedores, no sienten que tienen conocimientos, habilidades o experiencia necesaria para

iniciar un negocio. Aunque en la práctica son verdaderos emprendedores. Si este dato lo contrastamos con otros estadísticos y variables, como el miedo al fracaso, vemos que en otros países, como los desarrollados (caso Unión Europea), con niveles de ingresos altos, también presentan miedo al fracaso en un alto porcentaje, como es el caso de Alemania, con un 49% y Francia, con un 45% aproximadamente. En general, la media de la Unión Europea con respecto al fracaso empresarial se situó en un 38% durante el 2003.

#### ■ Según edad: 18 a 64 años

Como veremos más adelante, son los factores socioeconómicos, como el nivel de ingresos, estado civil y situación de empleado o desempleado, los que más influyen para el emprendimiento. También hemos visto que es el género masculino el que tiene más porcentaje de actividad emprendedora.

Si analizamos el comportamiento a nivel regional, vemos que, en su conjunto, los países latinoamericanos pertenecientes al grupo GEM suelen tener mayores niveles de actividad empresarial de los 18 a los 34 años de edad. Sin embargo, no analizamos si dicha actividad es previa o posterior a la creación de la empresa. A partir de los 35 años, la población latinoamericana suele comportarse de forma muy diferente. Países como Colombia, en ocasiones, pasan del lugar número dos con un porcentaje del 42.18% de TEA por edad entre 25 a 34 años a sólo un TEA del 18.19% del rango de 35 a 44 años. A partir de aquí la brecha generacional puede ser el factor del decremento de la actividad empresarial, pues del rango de los 45 a los 54 años el porcentaje TEA cae drásticamente hasta el 14.09% y vuelve a presentar un caída de casi el 50% con respecto al siguiente rango de los 55 a los 64 años, con un TEA del 7.21%.

Lo interesante de este compartimiento es cuando tratamos de analizar a países como Chile o México, dos economías pioneras en los nuevos sistemas de pensiones y retiros que ya registran las primeras generaciones de pensionados con un esquema de mayor poder adquisitivo, debido a la privatización de sus sistemas de jubilación y retiro. Vemos que aunque exista mayor productividad de sus jubilaciones, este factor no es ni determinante ni tiene tendencia. No así la brecha generacional, que indica que entre

mayor edad tenga el individuo su actividad emprendedora tiende a decrecer significativamente.

Si analizamos a nivel internacional el TEA por edad, veremos que sus mayores porcentajes se presentan a nivel mundial entre la población de 25 a 34 años de edad, siendo el más alto para 2006 el de Turquía, con un 44.72%, y el más bajo el de los Emiratos Árabes, con un 16.94%. En su conjunto, los países latinoamericanos se acercan más a los TEA's mayores en este rango, ocupando en el ranking de países GEM lugares desde el segundo hasta el número 26. También a nivel mundial vemos que existe una consistencia en el decremento del TEA poblacional, y cae significativamente sobre todo en el rango de los 55 a los 64 años. Es decir, aquí el nivel de desarrollo económico entre los países no impacta significativamente a los TEA's poblacionales.

**Tabla 4**  
Análisis de edades de acuerdo con el GEM

País	18-24		País	25-34	
	Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking
Uruguay	21,04	6	Colombia	42,18	2
Brasil	19,37	9	Brasil	40,4	3
Perú	18,93	10	Uruguay	31,91	21
Colombia	18,41	11	Chile	31,9	22
Argentina	18,32	12	México	31,77	23
México	14,27	20	Perú	31,62	24
Chile	10,87	25	Argentina	30,8	26

País	35-44		País	45-54		País	55-64	
	Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking
Chile	32,19	7	Uruguay	18,72	18	México	11,4	8
Argentina	29,23	19	Chile	17,92	21	Perú	7,21	25
México	28,35	21	Perú	17,54	22	Colombia	7,21	26
Perú	24,7	32	Argentina	16,6	25	Chile	7,12	27
Uruguay	22,35	34	México	14,21	31	Uruguay	5,97	28
Brasil	21,49	37	Colombia	14,09	32	Brasil	5,59	32
Colombia	18,19	41	Brasil	13,15	33	Argentina	4,96	34

**Nota:** El Ranking se refiere a la posición que ocupa el país con respecto a los 42 países GEM.

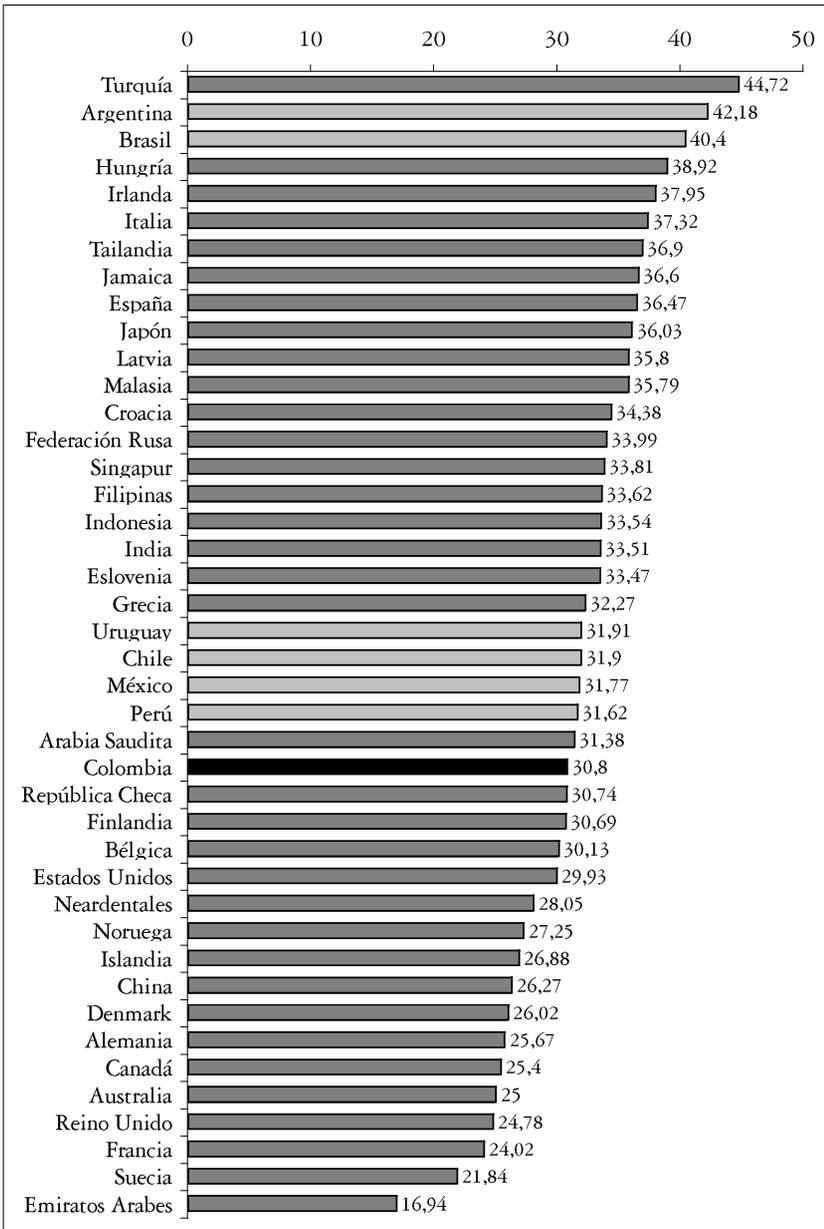


Gráfico 5. TEA población entre 25 y 34 años

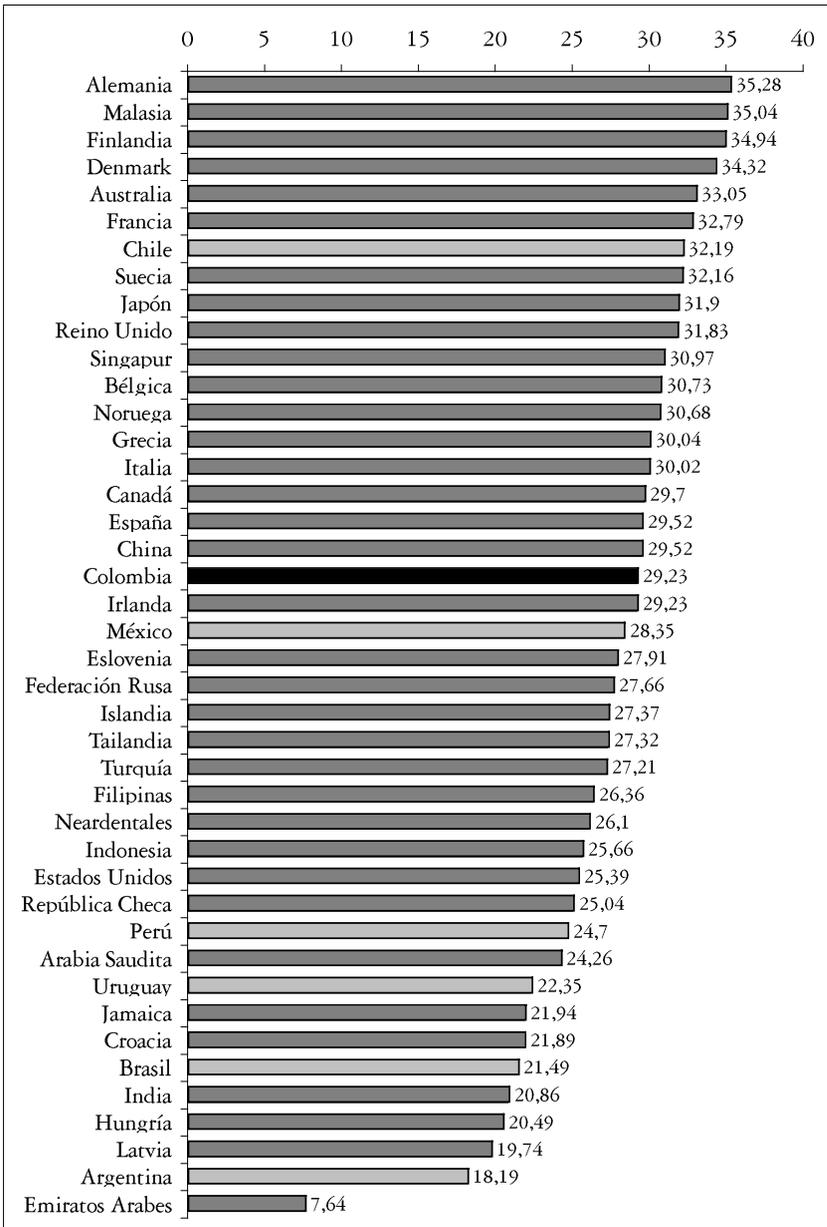


Gráfico 6. TEA población entre 35 y 44 años

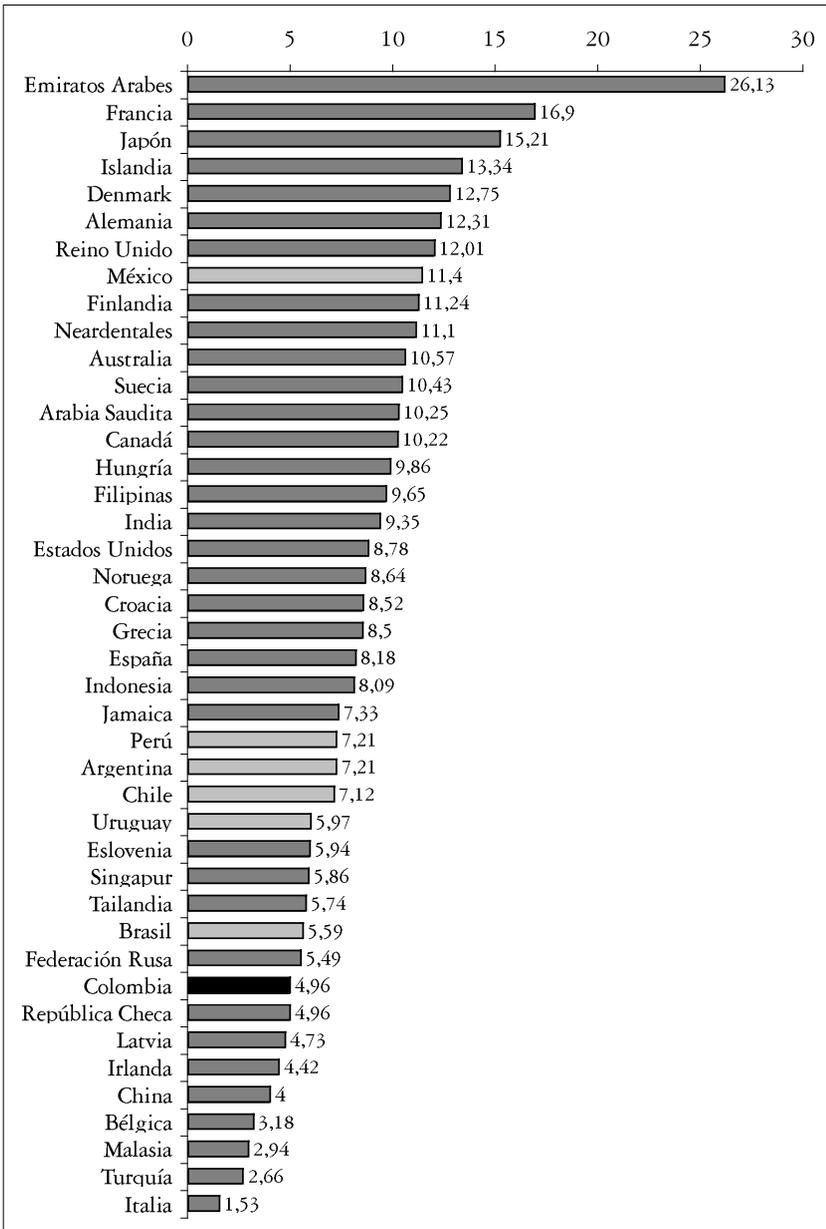


Gráfico 7. TEA población entre 55 y 44 años

### ■ Según género: Femenino o masculino

De acuerdo con el sexo (femenino o masculino), esta variable trata de medir qué porcentaje de cada uno de los dos géneros participa en mayor grado para la creación de empresas. De acuerdo con los resultados del APS, EQ y CND observamos que existe casi igual porcentaje de hombres con respecto a las mujeres para emprender empresas en Latinoamérica. Es decir, no es significativo, como en el caso de otros países donde el género masculino participa mucho más con respecto al género femenino. Lo anterior nos indica que, independientemente del tipo de actividad, el hombre es el que más participa en cualquier parte del mundo. Este mismo comportamiento también puede observarse en economías desarrolladas y emergentes.

### ■ Según nivel de estudios

Esta es una de las principales variables que se tienen en cuenta para analizar el perfil del emprendedor y que, precisamente, coincide con una medida fundamental para medir el progreso en Latinoamérica. Los informes educativos establecen que la educación superior se relaciona con conocimientos específicos, mejores habilidades y, por lo tanto, mayor productividad. Sin embargo, algunos informes indican que los jóvenes universitarios latinoamericanos que están inscritos en centros de educación superior, presentan baja calidad en varios de sus programas de estudio. Esto repercute en altas tasas de desempleo y el desplazamiento hacia el mercado laboral informal. En cuanto a la calidad de su educación, informes de la OCDE coinciden en que, en general, los países latinoamericanos ocupan lugares muy por debajo, con respecto a países altamente industrializados.

Aunque pudiera suponerse que entre mayor sea el nivel de estudios, se incrementa más la tasa de actividad empresarial no es así. Los resultados demuestran que en el caso de Perú y Colombia, que ocupan los primeros lugares con relación a los otros países latinoamericanos, los porcentajes de participación para crear empresas de acuerdo al nivel educativo son muy similares en los cuatro niveles que marca el Modelo GEM. Por ejemplo, para Colombia el comportamiento es el siguiente: con algún grado de secundaria, 16.97%; con grado de secundaria terminada, 20.1%; profesional graduado, 26.95% y postgrado, 28.25%. Esto puede tener su explicación, en parte, por el diferencial de ingresos entre las personas con educación superior

contra las que no tienen ningún nivel de educación, donde la proporción era al 2003 de 8 a 1. La diferencia se incrementa aún más si se considera el género; los hombres perciben más que las mujeres. Es decir, entre la población universitaria con mejores salarios la actitud de mayores ingresos a través de la creación de una empresa es menor, tal vez por su nivel de satisfacción con su actual empleo. Todos los gobiernos latinoamericanos reconocen que el sector educativo impacta directamente el comportamiento de su mercado laboral, y que la capacidad de conseguir efectivamente un empleo está en gran parte determinado por la calidad de educación que hayan recibido (Véase Tabla 5 y Gráficos 8 y 9).

**Tabla 5**  
Nivel educativo

País	Algún grado en secundaria		País	Con grado en secundaria	
	Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking
Perú	33,26	1	Perú	41,66	1
Colombia	16,97	5	Colombia	20,1	3
Uruguay	10,42	8	Brasil	14,58	8
Brasil	9,65	10	Uruguay	13,88	9
Argentina	6,72	18	Argentina	9,34	13
Chile	5,9	21	México	6,39	23
México	3,81	25	Chile	6,28	25

País	Profesional graduada		País	Postgrados	
	Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking
Perú	41,35	1	Perú	46,48	1
Colombia	26,95	2	Colombia	28,25	2
Uruguay	15,543	5	Brasil	13,2	8
Brasil	13,53	7	Uruguay	11,54	10
Chile	13,46	8	Chile	11,53	12
Argentina	13,45	9	Argentina	11,5	11
México	7,23	26	México	2,75	39

**Nota:** El ranking se refiere a la posición que ocupa el país con respecto a los 42 países.

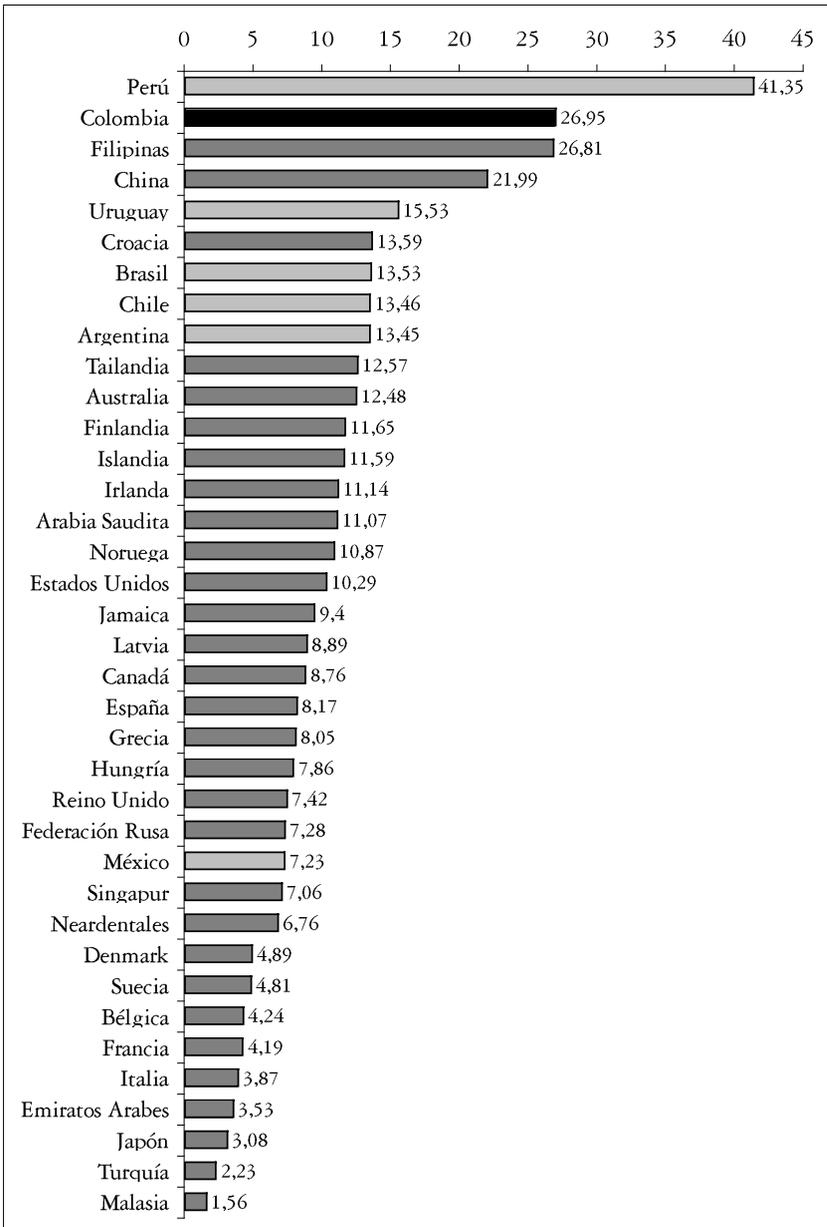
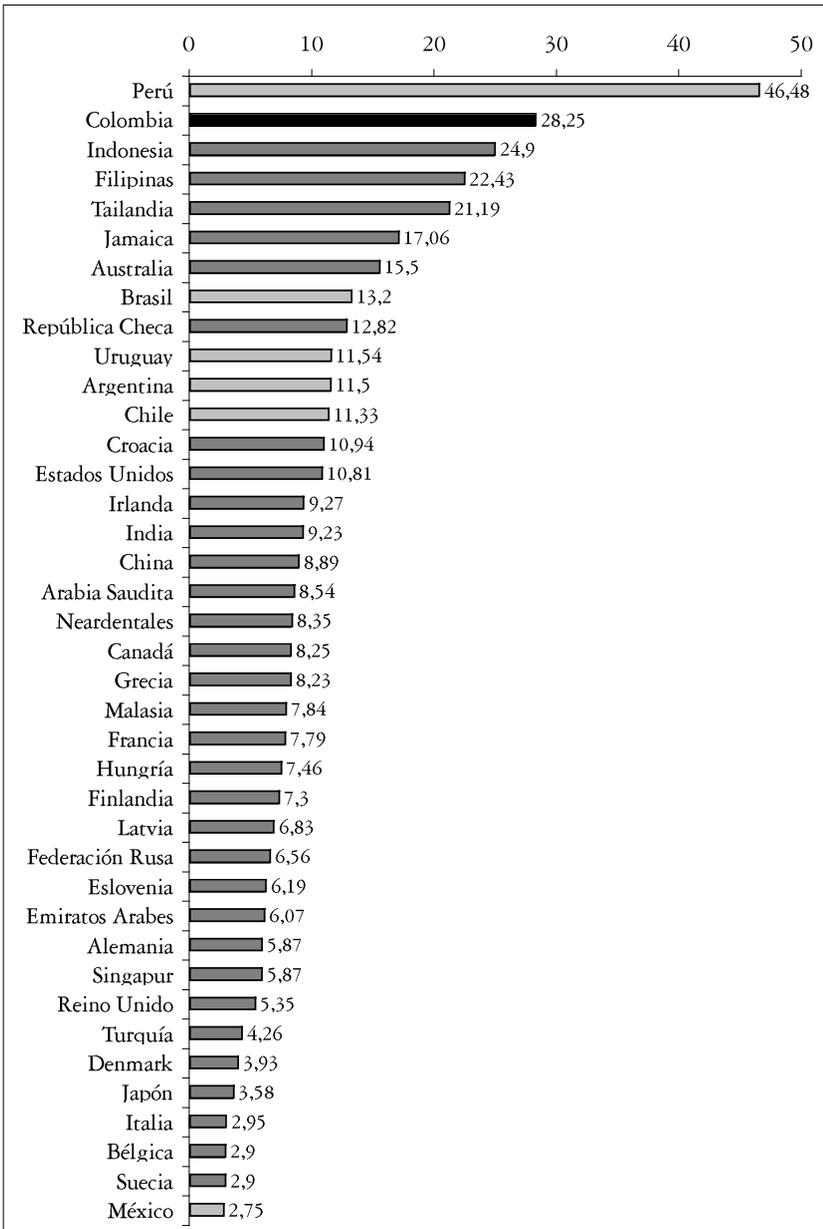


Gráfico 8. TEA población profesional graduada



Graíco 9. TEA población con postgrados

## ■ Según nivel de ingresos

Existe una tendencia que considera que un país es atractivo para los inversores o creadores de empresas de acuerdo con las siguientes tres características:

- a) El tamaño de la población, y los países grandes son los más atractivos respecto de los más pequeños.
- b) La estructura industrial del país, que puede ser de cuatro tipos: 1. Economías de subsistencia: la mayoría de la población se dedica a la agricultura y consume la mayor parte de la producción. 2. Economías exportadoras de materias primas: son países ricos sólo en recursos naturales, pero pobres en su ingreso per cápita. 3. Economías en proceso de industrialización: el sector industrial tiene un porcentaje entre el 10% y 20 % en la formación del PIB. 4. Economías industrializadas: es el máximo exponente de bienes manufacturados de recursos invertidos.
- c) La distribución de la renta, que está relacionada con la estructura industrial y el sistema político que dan como resultado cinco formas de distribución de renta: 1. Países con ingresos mínimos. 2. Países con ingresos bajos muy generalizados. 3. Países con convivencia de ingresos muy bajos e ingresos muy altos. 4. Países con ingresos bajos, medios y altos. 5. Países con ingresos medios para la mayor parte de la población.

En el caso de Latinoamérica la pobreza se sitúa a tasas que van desde el 50% en adelante con respecto a la población total. Esto indica que más de la mitad de la población no tiene ingresos para intentar crear una empresa, y no tiene los suficientes recursos para cumplir sus necesidades mínimas de subsistencia digna.

Con los resultados de esta investigación podemos afirmar que Latinoamérica presenta una economía de subsistencia y en algunos sectores se caracteriza por ser exportadora de materias primas y mano de obra a países altamente desarrollados, con ingresos mínimos dentro del territorio nacional y una alta tasa de pobreza y desempleo. El desempleo y falta de remuneraciones atractivas es lo que impulsa más hacia la necesidad y la oportunidad de crear empresas. Que la creación de empresas se establece como una urgente

alternativa de subsistencia. Y por último, que aquellos estratos que están más oscilantes entre las líneas de la pobreza y la clase media son los más emprendedores.

Además, si consideramos el estado civil, veremos que los casados o los que viven en pareja están más dispuestos a crear una empresa, y les sigue la población que está separada o viuda. Por último, gran parte de la población soltera y con niveles de educación superior no le interesa crear una empresa. Ello puede significar que el sistema educativo no está aún enfocado a la cultura empresarial, sino a la cultural salarial. Es decir, a conseguir un empleo de dependiente o subordinado.

### **Según condiciones laborales: Empleado o desempleado**

Como no contamos con cifras fiables, nos hemos abstenido de citar algunos datos de la economía informal. Sin embargo, este tipo de economía no deberíamos de excluirla de este rubro para posteriores análisis, pues en estos grupos la calidad de los ingresos todavía es más baja, así como los porcentajes de subempleo, pues las condiciones laborales muchas veces suelen establecerse con jornadas laborales de doce horas diarias, sin cobertura sanitaria ni de pensiones.

En el caso de los países latinoamericanos, el precario ahorro interno lleva a que las instituciones financieras tengan muy restringido los otorgamientos de crédito y, por lo tanto, la única población con capacidad real de acceso al crédito es sólo aquella que tiene un empleo fijo indefinido y cuya antigüedad es mayor a un año. Por eso los que muestran mayores niveles de emprendimiento, con base en la situación laboral, son en definitiva aquellos que trabajan. Los desempleados también muestran una intención de crear empresas, aunque desconocemos si es en términos reales y la edad a la que pertenecen.

Los resultados con respecto a si se quiere crear una empresa por oportunidad vs. necesidad, dada la falta de alternativas de empleo, los porcentajes son significativamente extraordinarios en casos como el de Colombia. En este país, y de acuerdo con el entorno laboral que hemos descrito anteriormente, esperaríamos al menos suponer que la gente que se encuentra en ambas

situaciones de oportunidad y necesidad, reportaría un porcentaje casi igual a los dos primeros supuestos. Sin embargo, dicho porcentaje únicamente alcanzó el 9%. También nos llama la atención que aquellas personas que ya tienen un empleo, poco les importa incrementar sus oportunidades de nuevos ingresos. Sólo el 4% de las personas encuestadas en Colombia afirma que incrementaría sus ingresos a través de la creación de una empresa. Tal vez estos datos los deberíamos contrastar en cada uno de los países latinoamericanos con el nivel de ingresos que tienen actualmente los encuestados que tienen empleo, el estrato al que pertenece, si son casados, etc.

Cuando se analizan los estadísticos mundiales se coincide con la tesis de que al estar desempleados los individuos, las familias tienden a empobrecerse y a retirar a sus hijos de la educación básica y superior. Esto, a su vez, los lleva a devengar menores salarios e incluso perder las pocas oportunidades que tienen de emplearse. Posteriormente, esto provoca el incremento de la deserción estudiantil que tiene dos efectos en el corto plazo: presiona la oferta laboral e incrementa el desempleo, y en el largo plazo, deteriora la acumulación de capital humano y alternativas de crecimiento y desarrollo sostenido.

En el caso particular de Latinoamérica se debe poner atención al diagnóstico del FMI y del Banco Mundial. Ambos señalan que se puede experimentar mayor dificultad para conservar los empleos. El surgimiento de China y la India como potencias manufactureras, y como proveedores internacionales de servicios, le presenta a la región latinoamericana un desafío especial. Estos dos países asiáticos pueden inundar los mercados internos latinoamericanos, impedir la diversificación de sus manufacturas, seguir acaparando las inversiones extranjeras directas, y hasta eliminarlos del mercado internacional de exportaciones.

Las proyecciones del Banco Mundial indican que los ingresos de los trabajadores calificados continuarán aumentando con más rapidez con respecto a los ingresos de los no calificados. También continuará la tendencia natural a la creciente disparidad de salarios entre los países pobres y los ricos. Por ello, se sugiere al empresario latinoamericano que siga las recomendaciones de los organismos internacionales con relación a crear oportunidades para las personas de ingreso bajo, mediante inversiones en educación e infraestructura para ser más productivos y competitivos a nivel internacional.

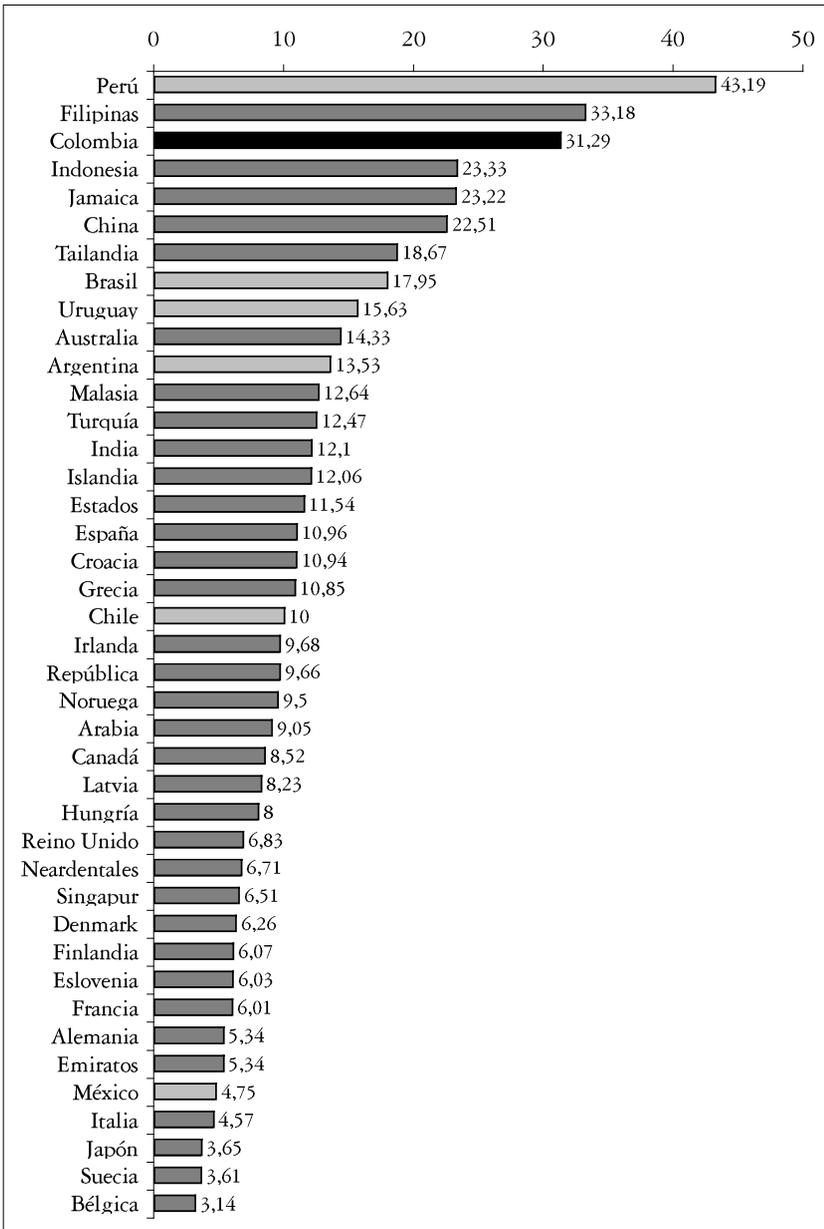


Gráfico 10. TEA población empleada

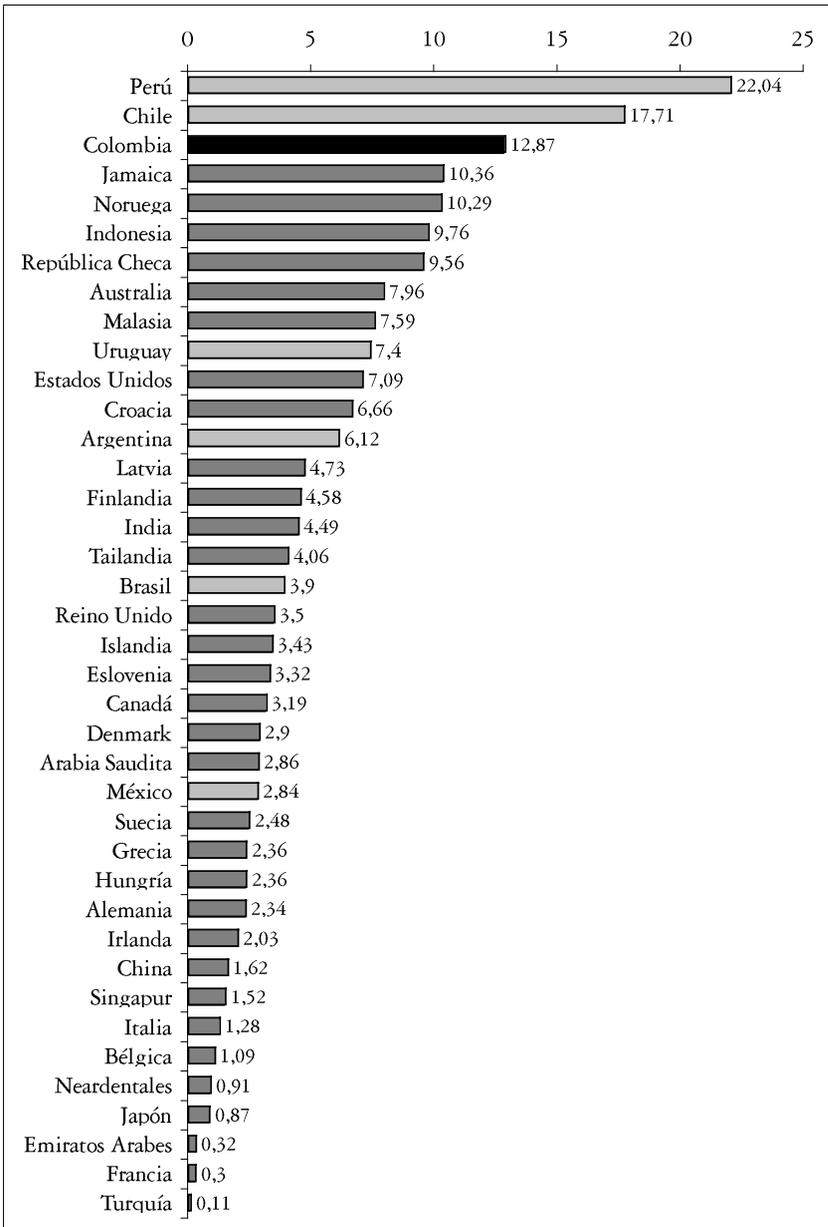


Gráfico 11. TEA Población desempleada

Lo que si está claro para los organismos internacionales antes citados es que el rápido avance tecnológico y la creciente contratación internacional de servicios se han combinado para ejercer extraordinarias presiones sobre los mercados laborales. Presiones que, según sus estudios, se intensificarán en los próximos 25 años.

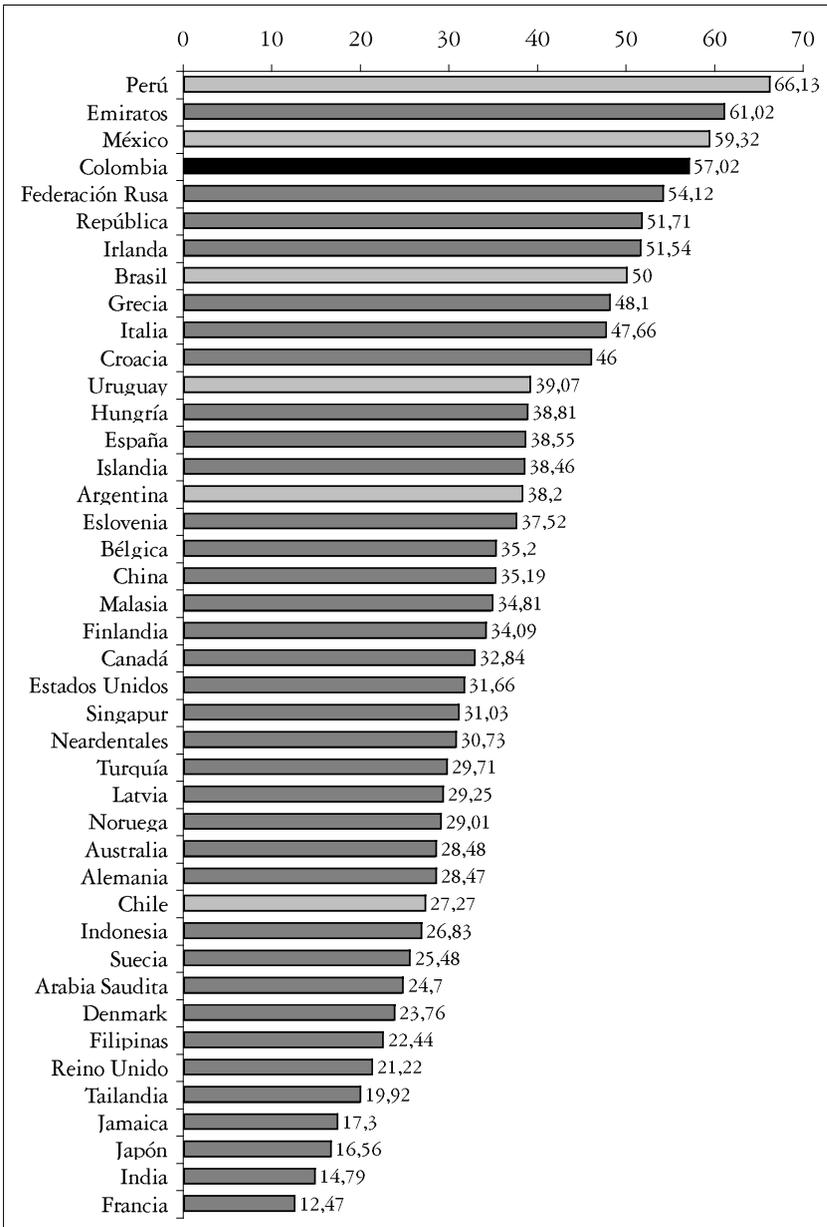
#### ■ Según sector productivo en el que trabaja

Aquí se establece que entre las principales causas de la problemática económica latinoamericana están las formas sociales de producción o estructura del sector productivo. En este informe se hace mención sobre cómo se ha visto impactada la dinámica del crecimiento económico nacional de la región y su respectiva composición sectorial.

A nivel latinoamericano, México, Perú y Colombia se posicionan como los tres países más importantes de empresas establecidas en el sector de transformación, con un 66.13%, 59.32% y 57.2% respectivamente. En tanto en el sector de los servicios sólo Colombia supera a Perú (19.43%), cayendo a la sexta posición con un porcentaje del 31.13%, y muy próximo a Brasil, Argentina y México que no pasan del 40%.

#### 6.5. Tipo de financiación que utiliza el empresario

Para analizar las motivaciones que llevan o no a la creación de empresas, y considerando la variable financiación como factor principal de nuestro análisis, hemos considerado cuatro aspectos fundamentales del APS en el Modelo GEM que son: *a)* Capital total necesario para la puesta en marcha de un negocio. *b)* Capital total invertido por el emprendedor. *c)* Capital de la inversión informal efectuada en los últimos 3 años. *d)* Tiempo previsto que considera el emprendedor para el retorno sobre la inversión del nuevo negocio, así como el porcentaje de rentabilidad sobre la inversión monetaria del nuevo negocio que espera obtener en los próximos 10 años. Con respecto al EQ y CND la *Financiación* se refiere a la disponibilidad de recursos y apoyo financiero para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios.



**Gráfico 12.** Porcentaje de empresas establecidas en el sector de transformación

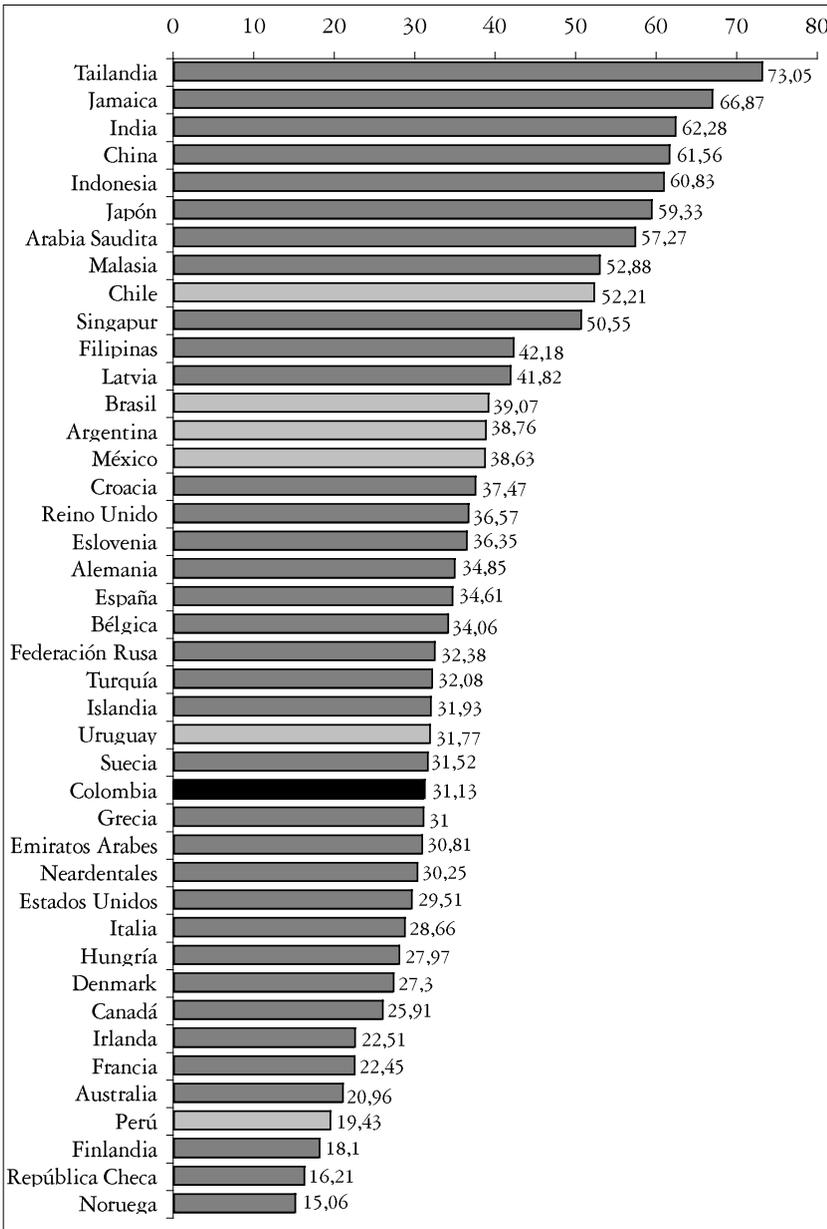
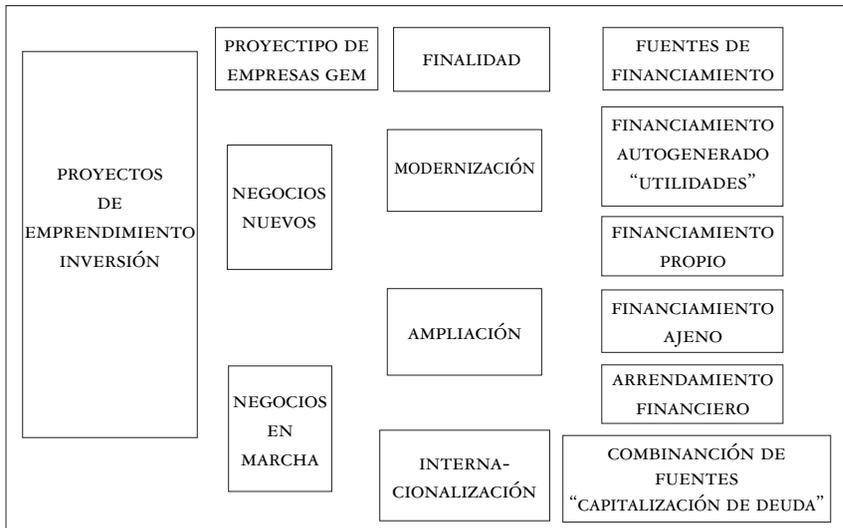


Gráfico 13. Porcentaje de empresas establecidas en el sector de negocios

Los informes indican los desafíos que deberá enfrentar el sistema educativo a la hora de emprender el fomento para la creación de empresas. Uno de estos desafíos será el de la “cultura del pago oportuno”, pues será muy importante la percepción que tengan las instituciones financieras para el otorgamiento de créditos a la creación de nuevas empresas.

Por otra parte, información recopilada del CND nos indica que la apertura económica por sí sola no es suficiente para fomentar la integración de las financiaciones, pues adicionalmente debe darse un clima atractivo para las inversiones, con instituciones transparentes y sólidas, así como políticas que impulsen el otorgamiento de crédito a empresas PYMES, que son las que tienen mayores necesidades de recursos financieros.

**Tabla 6**  
 Finalidad de las empresas y sus fuentes de financiamiento



Fuente: Elaboración propia.

### 6.6. Tecnología empleada por el empresario

Desde la óptica del APS, aquí analizamos el tiempo a partir del cual es posible acceder a las tecnologías necesarias para producir el bien o servicio

que oferta la empresa. También se analizan los procedimientos productivos y su correlación con la generación de empleos. Al mismo tiempo, analizamos los principales factores que hacen a una empresa competitiva a través de su tecnología, tipo de empresa, nivel de productividad, dimensión del mercado en el que opera (nacional o dirigido a la exportación) y su capacidad como unidad productiva para la generación de empleos de calidad. Para analizar variables que determinan la tecnología empleada por el empresario a través del EQ y el CND, el Modelo GEM señala que hay que tener en cuenta el *Acceso a la infraestructura y apertura de mercado*. Este apartado incluye, a su vez, tres variables que son: Infraestructura física, Infraestructura comercial y legal, y Apertura del mercado.

Si partimos de ciertos informes sobre productividad a nivel mundial, observamos que Latinoamérica al día de hoy no ha podido solucionar sus problemas de largo plazo, con respecto a la mala calidad de la mano de obra. Para los gobiernos en muchos sectores productivos esto representa la explicación de otros problemas muy serios como la baja calidad de productos, desajustes entre los niveles de calificación de los trabajadores, falta de pertinencia sobre la educación y capacitación de los ciudadanos, y algo muy importante, la falta de exigencia de dicha calificación por parte de los empresarios. Esto lleva a que importantes segmentos de la población estudiantil tengan una significativa contribución a la tasa de desempleo e incluso compitan con la población campesina en la emigración hacia países desarrollados para trabajar en oficios no calificados. La cifra es preocupante si recordamos que estos niveles de educación son los que tiene el mayor porcentaje de intención para crear empresas. Por otro lado, la fuerza laboral no contribuye significativamente a incrementar la productividad y competitividad en cada uno de los países dado el restringido acceso que se tiene a tecnologías de punta.

Al analizar las tecnologías o procedimientos necesarios para producir los productos o servicios en Latinoamérica, se observa que, en muchas ocasiones, las empresas han accedido a la tecnología adecuada en períodos superiores a los cinco años. Otras se ubican en períodos que van desde uno hasta cinco años. Y sólo pocas empresas comienzan a producir con tecnología competitiva y productiva en un lapso menor al año. Consideramos que las empresas atraviesan por sus períodos más difíciles en los tres primeros

años de su existencia, y si a ello le sumamos problemas de tecnología, el panorama se torna más peligroso.

Con respecto al nivel de competencia a través de tecnología de punta, vemos que la mayor parte de países latinoamericanos GEM se ubican en los puestos intermedios y finales respecto al uso de nuevas tecnologías y uso de tecnologías de punta. En cambio, cuando vemos cuál es su ubicación con respecto a los mercados en expansión sin base tecnológica, observamos que de los siete países latinoamericanos cinco de ellos se ubican en los primeros lugares del grupo GEM (Ranking 1,2, 3, 5, 7).

Según informes del 2006 del Banco Mundial, la deuda pública aunque ha disminuido en muchos de los países subdesarrollados, sigue siendo elevada. Esto restringe el margen para aplicar políticas anticíclicas, en caso de que el crecimiento no sea sostenido. Por ello, el organismo recomienda que a futuro la prioridad presupuestaria se debe focalizar en aplicar mejor el gasto público, sobre todo en infraestructura. Sin embargo, los beneficios únicamente se obtendrán en el largo plazo.

Con respecto a la apertura de mercados, en *Perspectivas para la economía mundial 2007*, del Banco Mundial se examina la próxima etapa de la globalización y el crecimiento mundial para el período 2006 al 2030. Este estudio hace un análisis sobre el crecimiento, la competitividad y las oportunidades a largo plazo de todos los países. Apunta que la globalización presenta un ritmo veloz que, sin embargo, no ha mejorado el nivel de vida de grandes regiones mundiales. Señala que algunos países y ciertos grupos sociales han quedado relegados del progreso, como es el caso de muchos ciudadanos latinoamericanos. También reconoce las tensiones en los mercados laborales y las inquietudes sobre la posible sostenibilidad del crecimiento a largo plazo.

El Banco Mundial estima que en los próximos 25 años el incremento de la proporción del comercio estará impulsado por el dinamismo en el comercio de servicios. Así, el comercio internacional de bienes y servicios se incrementará con más rapidez con respecto a la producción, estimándose en más del triple del valor actual, hasta llegar a US\$27 billones en 2030. Un gran porcentaje de esta producción se llevará a cabo en los países

subdesarrollados pero, como apuntamos antes, el nivel de ingresos de estas personas sólo será de una cuarta parte con respecto a los ciudadanos de los países desarrollados.

Por otra parte, Latinoamérica está llamada a ser una de las principales fuentes de recursos naturales que junto con Australia y Nueva Zelanda proporcionarán al mundo hasta el 90% del azúcar, el 50% de los cereales y el 40% de los productos lácteos. En cambio, los países desarrollados exportarán más servicios, creando mayor productividad en los países subdesarrollados con mayor rotación en los empleos de oficina. La contratación internacional de este tipo de empleos calificados tienen la característica de estar bien remunerados, en contraposición con el despido de trabajadores de baja capacitación. Esto puede llegar a eliminar la inversión en el conocimiento específico que cada empresa realiza para los empleos de oficina.

La creciente diferencia entre los ingresos potenciales de los trabajadores calificados y no calificados, así como las inversiones en bienes de capital y tecnología están generando un extraordinaria demanda de trabajadores calificados. Las simulaciones que se presentan en los informes del Banco Mundial indican que los efectos combinados de varios factores (tecnología, globalización, comportamiento demográfico y demanda de trabajo calificado) pueden estar empeorando la distribución del ingreso en hasta dos tercios entre los países desarrollados y subdesarrollados. Estos últimos, por lo general, son los que tienen las poblaciones más grandes del mundo.

**Tabla 7**  
Análisis de la tecnología según modelo GEM

País	Mercado en expansión sin base tecnológica		País	Mercado en expansión con base tecnológica	
	Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking
Perú	19,16	1	Colombia	3,09	5
Colombia	7,23	2	Perú	2,39	8
Uruguay	5,39	3	Brasil	1,1	12
Argentina	4,39	5	Argentina	1,06	13
Chile	3,93	7	Uruguay	0,76	18
Brasil	2,36	18	Chile	0,48	25
México	1,72	27	México	0,47	27

País	Uso de tecnología de punta		País	Uso de nueva tecnología		País	No usa tecnología	
	Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking
Colombia	17,54	11	Chile	30,45	6	Brasil	78,36	10
Argentina	15,47	14	Uruguay	28,47	9	México	76,68	12
Chile	11,74	20	Colombia	27,44	12	Perú	69,26	20
México	10,94	22	Perú	22,58	17	Argentina	64,5	23
Brasil	9,85	23	Argentina	20,03	23	Uruguay	62,69	25
Uruguay	8,84	27	México	12,38	38	Chile	57,81	32
Perú	8,16	28	Brasil	11,78	39	Colombia	55,02	35

La desigualdad en los ingresos puede ampliarse cada vez más. Causa inquietud a los organismos internacionales que las fuerzas de la economía mundial incrementen aún más las desigualdades entre los pobres y ricos. Los trabajadores no calificados son señalados especialmente como los más propensos a quedar marginados de la economía. La alta tecnificación de los bienes y servicios generará mayor demanda de personal capacitado, ensanchando la brecha entre el salario de los trabajadores calificados y el de los no calificados.

## 6.6. Innovación aplicada por el empresario

Esta variable se refiere a la innovación en productos y servicios. Aquí básicamente analizaremos dos aspectos a través de los datos de las encuestas APS y son: *a)* El número de clientes que consideran que su producto o servicio es conocido o desconocido, y *b)* El número de negocios que ofrecen los mismos productos o servicios a sus clientes potenciales. Estas variables del APS las correlacionamos con las variables del EQ y CND que clasificamos como *Políticas públicas*. Aquí también dividimos esta variable en tres grandes apartados que son: Transferencia de I+D, Políticas públicas y Programas gubernamentales.

Un informe GEM del 2003 señala que, por lo general, la creación de nuevas empresas alcanza su máximo nivel de impacto sobre la economía, el empleo y la innovación cuando se manifiesta bajo la forma de empresas de alto crecimiento (*empresas gacelas*). Sin embargo, no existe acuerdo generalizado sobre qué baremo o criterio emplear para clasificar este tipo de empresas.

Algunas propuestas apuntan hacia el crecimiento de las ventas, el crecimiento del empleo generado o la internacionalización de la empresa.

Por otra parte, los gobiernos consideran que en la actualidad el crecimiento sostenido de la economía se fundamenta, en gran medida, en a las innovaciones tecnológicas y la diferenciación de los bienes y servicios que produce cada país. Todo ello se alcanza a través de la ampliación de la cobertura educativa y cuidando su grado de calidad. Específicamente, en los niveles de pregrado y postgrado suele desarrollarse la innovación en ciencia y tecnología. Sin embargo, los técnicos especializados también están reportando en muchos países resultados positivos en cuanto a innovación e incremento en la productividad. A pesar de esto, en Latinoamérica a esta clase de nivel educativo no se le da el prestigio social que merece. Por estatus social se valora, principalmente, a los estudios universitarios de pregrado o postgrado. Lo paradójico es que el nivel de desempleo o subempleo entre la población egresada de centros universitarios es importante. Incluso, gran parte del componente de la economía informal o subempleada lo conforman egresados universitarios. Ello, tal vez, responda a la actitud o al hecho de que muchos estudiantes buscan más el prestigio social de una profesión, en lugar de analizar las necesidades tecnológicas que demanda el país en sectores estratégicos. También confluye que el sistema educativo, desde sus primeros niveles, no enfoca su atención a la real demanda laboral, de servicios y productos con miras a cubrir en el mediano y largo plazo un empleo bien remunerado o crear una empresa que cubra dicho déficit.

Latinoamérica tiene que poner especial atención a la calidad de su educación para alcanzar niveles de innovación comparables a los de sus competidores mundiales. Para ello, no basta sólo incrementar la cobertura educativa, sino también se deben planear mejor las políticas educativas que lleven a capacitar mejor a los estudiantes, de acuerdo con las necesidades de sus sectores productivos más estratégicos.

**Tabla 8**  
Análisis de la innovación según modelo GEM

País	Nuevos productos para todos los clientes		País	Nuevos productos para algunos clientes		País	Nuevos productos para un único cliente	
	Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking
Chile	29,1	3	Perú	50,32	2	Brasil	76,52	2
Perú	28,91	5	Argentina	45,71	4	Colombia	50,31	27
Argentina	24,82	7	México	42,56	7	México	45,65	34
Uruguay	23,39	9	Uruguay	36,68	13	Chile	41,09	37
Colombia	23,26	10	Chile	29,81	17	Uruguay	39,93	38
Brasil	13,7	19	Colombia	26,43	31	Argentina	29,47	40
México	11,79	25	Brasil	9,77	42	Perú	20,77	41

**Tabla 9**  
Análisis de la innovación según modelo GEM

País	Nuevos productos resultados de combinaciones anteriores		País	Productos no diferenciados (muchos negocios ofrecen el mismo producto)	
	Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking
Perú	32,73	1	Brasil	61,43	11
Argentina	32,5	2	Colombia	55,28	21
Chile	31,47	3	Perú	54,58	22
Uruguay	30,74	4	México	49,56	27
México	23,28	12	Argentina	46,65	31
Colombia	19,34	214	Uruguay	45,01	34
Brasil	5,17	39	Chile	42,0	38

País	Productos medianamente diferenciados (pocos negocios ofrecen el mismo producto)		País	Productos altamente diferenciados (ningún negocio ofrece el mismo producto)	
	Porcentaje (%)	Ranking		Porcentaje (%)	Ranking
México	44,28	6	Chile	19,41	1
Uruguay	43,19	7	Colombia	11,87	12
Argentina	41,7	9	Uruguay	11,8	13
Chile	38,55	16	Argentina	11,65	14

Perú	38,4	17	Perú	7,02	27
Brasil	33,37	29	México	6,16	28
Colombia	32,86	31	Brasil	5,214	32

## 7. CONCLUSIONES

Los países más desarrollados se caracterizan no por ser los que más personas millonarias tienen en el mundo. Su desarrollo y riqueza se basa en una amplia clase media que trabaja, sobre todo, en empresas pequeñas y medianas, con ingresos promedios que alcanzan para cubrir sus necesidades básicas de alimentación, vestido, vivienda, así como esparcimiento social y cultural. Estas sociedades tienden a tener acceso a las nuevas tecnologías, a través de bienes y servicios que incrementan su nivel de bienestar. Así mismo, trabajan con tecnologías de punta y presentan constantes innovaciones tecnológicas en sus sistemas de producción. Actualmente, se estima que únicamente hay 400 millones de personas que forman parte de la “clase media mundial” en todos los países subdesarrollados. Si tomamos en cuenta que sólo en Latinoamérica hay 600 millones de habitantes, entonces el dato resulta inquietante al pensar en la suma de los habitantes de África, Asia y Europa del Este. Se pronostica que para el 2030 habrá 1.100 millones de personas en los países en desarrollo que formarán parte de esta “clase media mundial”. Esto representará únicamente el 16% de la población mundial. Además, hay que considerar lo expuesto por el Banco Mundial que señala: “la mayoría de las personas que se consideran de clase media en países de ingreso alto se clasifican como “ricas” en un contexto mundial, mientras que muchos de los que se incluyen dentro de los adinerados en países en desarrollo forman parte de la clase media mundial”. El reto para la creación y éxito de las empresas latinoamericanas está establecido. Es muy importante que los futuros empresarios de la región impulsen políticas y procedimientos que tiendan a ampliar la “clase media latinoamericana”, a través de empresas productivas y competitivas, sin descuidar para ello uno de los electos de la producción que es el recurso humano. Para ello, deberán de tener como objetivo prioritario la calidad de los puestos laborales, pues el incentivo económico se constituye en uno de los principales componentes del éxito empresarial.

## REFERENCIAS

- Ansoff, H. I. (1965). *Corporate strategy, an analytic approach for business policy for growth and expansion*. New York: McGraw-Hill.
- Andrews, K. R. (1971). *The concept of Corporate Strategy*. Illinois: Dow Jones-Irwin.
- Bhargava, V. (2006). *Global issues for global citizens: An introduction to key development challenges*. Washington, DC: World Bank.
- Chandler, A. D. Jr. (1962). *Strategy and structure: Chapters in the history of american industrial enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Dervis, K. (2005). *A better globalization: Legitimacy, governance and reform*; Washington, DC: Center for Global Development.
- De Soto, H. (2003). *El misterio del capital*. México: Diana.
- Fondo Monetario Internacional (2006, sept.). *Estudios económicos y financieros: Perspectivas de la economía mundial*. Washington DC, USA.
- Friedman, M. (1979). *Free to choose*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Friedman, T. (2005). *The world is flat: A brief history of the 21st century*. Nueva York.
- Fischer, S., Dornbusch, R. & Schmalensee, R. (1995). *Economics*. New York: McGraw-Hill.
- Goldin, I. & Kenneth, R. (2006). *Globalization for development: Trade, finance, aid, migration, and policy*. Washington, DC: World Bank.
- Kast, Fremont E. & Rosenzweig, J. E. (1994). *Administración en las organizaciones: Enfoque de sistemas y de contingencias*; México: McGraw-Hill.
- Kotler, P. & Murphy, P. (1981). Strategic Planning for Higher Education, *The Journal of Higher Education*, v. 52, 5, sep/oct.
- Landreth, H. & Colander, D. C. (1998). *Historia del pensamiento económico*. México: Edit. CECSA.
- Miller, R. L. & VanHosse, D. (2003). *Money, banking, and financial markets*. South Western College, USA.
- Madura, J. (2003). *Financial markets and institutions*. Miamisburg, O.H. USA: International Thomson.
- Mintzberg, H. (1991b). *La naturaleza del trabajo directivo*. Barcelona: Ariel Economía.
- Mintzberg, H. & Quinn, J. B. (1993). *El proceso estratégico: Conceptos, contextos y casos*. México: Prentice Hall.
- Miskhkin, F. S. (2006). *The next globalization*. New York: Princeton University Press.
- Modigliani, F. & Fabozzi, F. (2002). *Foundations of financial markets and institutions*. USA: Prentice Hall.

- OCDE: *Annual report 2005*; 45 Anniversary. Organisation for Economic Co-operation and Development. The Public Affairs Division. p.143.
- Reportes Mundiales GEM 2005 y 2006.
- Reportes GEM de: Brasil 2005, Chile 2005, Ecuador 2005, España 2005, Estados Unidos 2005, Perú 2005, Nueva Zelanda 2005, Uganda 2005, Venezuela 2005.
- Perrow, Ch. B. (1986). *Complex organizations: a critical essay*. New York: McGraw-Hill.
- Pfeffer, J. (1992). *Organizaciones y teoría de las organizaciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Porter, M. E. (2005). *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: CECSA.
- Porter, M. E. (2005). *Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: CECSA.
- Stiglitz, J. (2006). *Making globalization work*. Nueva York: Norton.
- Weber, M. (1969). *Economía y sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Wolf Martin (2004): *Why globalization works*. New Haven: Yale University Press.
- World Bank: *Annual Report 2006*. Washington DC, USA. p.66.
- World Bank: *Perspectivas 2007*. Washington DC, USA.

## Webs

- El Financiero ([www.elfinanciero.mx](http://www.elfinanciero.mx))
- El Economista ([www.economista.mx](http://www.economista.mx))
- Making work pay: [www.oecd.org/els/employment/](http://www.oecd.org/els/employment/)
- Combating social exclusion: [www.oecd.org/els/social/](http://www.oecd.org/els/social/)
- Migration: [www.oecd.org/els/migration/](http://www.oecd.org/els/migration/)
- The role of education: [www.oecd.org/els/education/](http://www.oecd.org/els/education/)
- Competition: [www.oecd.org/comp\\_reg.htm](http://www.oecd.org/comp_reg.htm)
- Measuring the impact: [www.oecd.org/dsti/sti/stat-ana/](http://www.oecd.org/dsti/sti/stat-ana/)
- Fostering innovation: [www.oecd.org/dsti/](http://www.oecd.org/dsti/)
- Fostering enterprise: [www.oecd.org/daf/psd/feed/](http://www.oecd.org/daf/psd/feed/)
- [www.oecd.org/cfe](http://www.oecd.org/cfe)