



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Determinantes de emprendimiento: un análisis desde el proceso
emprendedor, enfocado en Mype nuevas y en crecimiento de la ciudad de
Trujillo – Perú - 2017

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

Pizan Avila, Benito

ASESORES:

Mg. Aguilar Aragón, Nancy Deifilia

Mg. Eco. Calua Arroyo, Jury Anita

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Planificación

Trujillo-Perú

2017

Página del jurado

Mg. Aguilar Aragón Nancy Deifilia
Presidente

Mg. Baltodano Nontol Luz Alicia
Secretaria

Mg. Quiroz Veliz Luis Enrique
Vocal

Dedicatoria

A aquellos que no se atreven a entender que un estudiante no es un producto en manufactura, que incluso la educación actual no servirá para hoy, porque ya forma parte del pasado, a aquellos que limitan el pensamiento crítico, porque la timidez desafiante pronto perderá el poder.

A los que me hicieron el camino más difícil, porque me permitieron conocer mejores rutas.

Al emprendimiento y la innovación, a lo nuevo, al riesgo, a los emprendedores de la mype.

Pero, sobre todo:

Dedicado a la persona que va cambiar el mundo; yo.

Agradecimiento

Cuando empecé esta investigación tenía planeado no agradecer, a nadie, excepto a mí mismo, porque sabía que tendría que perder algunos ratos de sueño, tiempos libres, algunas juergas o un fin de semana sin futbol (mi deporte favorito), etc. Pero en el proceso empiezas a darte cuenta que solo no se puede hacer mucho, en realidad, se convierte en un factor limitante para conseguir tus objetivos, porque cierras las vías de interconexión y la posibilidad de abrir paso a la vista panorámica desde distintos ángulos, creer que no necesitas de los demás, es una verdad a medias, después de todo terminas agradeciendo a todo mundo, son esas pequeñas cosas que te aportaron o que te quitaron las que te permiten definir el resultado.

Así que quiero empezar por mis padres por brindarme el soporte económico y moral, en especial a mi madre por apoyarme cuando más lo necesito y cuando creo que no también, por permitirme estar aquí, su esfuerzo de cada día por contribuir en mi formación, yo soy el del trabajo, ella es la razón.

A la profesora Jury Calua por direccionar mi objeto de investigación, por precisar lo específico cuando me voy por el todo.

Al profesor Miguel Pinglo por flexibilizar mi disponibilidad de tiempo en su curso.

A la profesora Nancy Aguilar por permitir mi anormal desarrollo académico.

Al profesor Quiroz por sus aportes en la estructuración de resultados.

A la profesora Luz Baltodano, por hacerme sentir como a Jesús (previo a su crucifixión).

Si para ti que estás leyendo también, por tomarte unos segundos del tiempo que no tienes en leer estos aburridos comentarios.

Declaración de autenticidad

Yo Pizan Avila, Benito, identificado con DNI N°45931708, a razón de cumplir con las disposiciones reglamentarias y administrativas de grados y títulos de la facultad de ciencias empresariales de la universidad César Vallejo, declaro que toda la información presentada en esta investigación es propiedad intelectual del autor, salvo para los casos que se requiera enfatizar o sintetizar en ciertos puntos, se toma como modelo a otros autores que previamente están citados y referenciados bajo las normas APA sexta edición.

Por tanto, declaro bajo juramento que la información presentada en cuanto a planteamientos, información y resultados son de legitima autenticidad.

A fin de corroborar la veracidad de la investigación, me someto a asumir todas las sanciones administrativas y/o legales que pueda ocasionar incurrir en plagio o cualquier tipo de falsedad genérica o ideológica.

Así mismo autorizo a la universidad a publicar la presente investigación si así lo considera conveniente.

Trujillo, Julio de 2017



Pizan Avila, Benito

DNI: 45931708

Presentación

Miembros del Jurado:

A fin de cumplir con la reglamentación académica de grados y títulos de la Universidad César Vallejo Trujillo, presento ante su despacho la tesis titulada; Determinantes de emprendimiento: un análisis desde el proceso emprendedor, enfocado en Mype nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo – Perú - 2017, la cual someto a vuestra evaluación a fin de establecer las medidas correctivas para la aprobación de dicha investigación como requisito parcial para la obtención del título profesional de licenciado en administración.

El autor.

Resumen

Esta investigación está basada en el estudio de los determinantes del emprendimiento, analizados desde el proceso emprendedor en Mype nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo, tiene como objetivo explicar los determinantes del Emprendimiento en las fases del proceso emprendedor naciente y nuevo. Se aplicó una investigación de tipo explicativa de diseño experimental y con corte transversal; la población estuvo conformada por 60 000 emprendedores y 35 especialistas de la ciudad de Trujillo, el tamaño de muestra para los emprendedores es de 382 y fue aplicado a través de un muestreo aleatorio simple, los 35 especialistas fueron tomados a criterio del investigador. En la investigación se utilizó tres dimensiones; la demografía, determinantes internos y determinantes externos, de las cuales la demografía y los determinantes internos está conformado por las condiciones y características propias de los emprendedores, así como también de sus actitudes y aptitudes, en cuanto a las dimensiones externas estas están conformadas por el macro entorno y las condiciones del mercado al que se dirige, en donde el emprendedor no tiene el control. Para la recolección de datos se utilizó como instrumento el cuestionario y como técnica para las dimensiones demográficas e internas la encuesta con opción múltiple y para la dimensión externa una escala tipo Likert. En cuanto a los resultados se encontró que el índice de actividad emprendedora es liderado por emprendedores potenciales. Los emprendedores por necesidad tienen más probabilidades de discontinuar y las condiciones externas son insuficientes para fomentar el ecosistema emprendedor.

Palabras clave: emprendimiento e innovación, empresas nuevas y en crecimiento, ecosistema emprendedor.

Abstract

This research is based on the study of the determinants of entrepreneurship, analyzed from the entrepreneurial process in new and growing Mype of the city of Trujillo, aims to explain the determinants of Entrepreneurship in the phases of the emerging and new entrepreneurial process. An investigation of an explanatory type of experimental design with transversal cut was applied; The population was made up of 60,000 entrepreneurs and 35 specialists from the city of Trujillo, the sample size for entrepreneurs was 382 and was applied through a simple random sampling, the 35 specialists were taken at the discretion of the researcher. Three dimensions were used in the research; Demography, internal determinants and external determinants, of which the demography and the internal determinants is conformed by the conditions and characteristics of the entrepreneurs themselves, as well as their attitudes and aptitudes, as far as the external dimensions are conformed by the Macro environment and the conditions of the market to which it is directed, where the entrepreneur does not have control. For the data collection, the questionnaire was used as a technique and as a technique for the demographic and internal dimensions the survey with multiple choice and for the external dimension a Likert scale. Regarding the results, it was found that the index of entrepreneurial activity is led by potential entrepreneurs. Entrepreneurs by necessity are more likely to discontinue and external conditions are insufficient to foster the entrepreneurial ecosystem.

Keywords: entrepreneurship and innovation, new and growing companies, entrepreneurial ecosystem.

Índice

I	Introducción.....	12
1.1	Realidad Problemática.....	12
1.2	Trabajos Previos.....	17
1.2.1	Internacionales.	17
1.3.	Teorías Relacionadas al Tema	22
1.3.1.	El Emprendimiento.....	22
1.4	Formulación del Problema.....	32
1.5	Justificación del Estudio	32
1.6	Hipótesis.....	33
1.7	Objetivos	38
II	Método.....	36
2.1	tipo de investigación.....	36
2.2	Diseño de investigación.....	36
	Variables y Operacionalización de Variables.....	36
2.3	Población Y Muestra	38
2.3.3	Técnicas e Instrumentos De Recolección De Datos, valides y confiabilidad....	39
2.4	Confiabilidad del instrumento	39
2.5	Métodos De Análisis De Datos.....	39
2.6	Aspectos Éticos	39
III	Resultados.....	41
3.1	Generalidades del Estudio.....	41
3.1.1	Proceso emprendedor.....	41
3.1.2	Modelo del desarrollo económico para el estudio del emprendimiento.....	42
3.2	Índice de actividad emprendedora en la ciudad de Trujillo.....	43
3.3	Demografía del emprendimiento en la ciudad de Trujillo.....	44
3.3.1	Edad de los emprendedores en cada fase del proceso emprendedor.....	44
3.3.2	Género y situación laboral de los emprendedores trujillanos.....	45
3.3.3	los emprendedores en cada proceso emprendedor, analizados por su lugar de procedencia.....	46
3.4	Análisis de los determinantes internos del emprendimiento en la mype nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.....	47
3.4.1	Emprendimientos nacientes.....	47

3.4.2	Tipo de asesoría con la que cuentan las empresas nuevas y en crecimiento 48	
3.4.3	Estrategias competitivas de las empresas nuevas y en crecimiento.	49
3.5.1	Experiencia en el sector y nivel educativo del emprendedor.	50
3.5.2	Origen de los recursos, sociedad y parentesco de los emprendedores (empresas nuevas y en crecimiento).	51
3.5.3	Emprendimientos basados en innovación (empresas nuevas y en crecimiento).	52
3.5.4	Emprendimientos basados en tecnología vs emprendimientos dinámicos (empresas nuevas y en crecimiento).	53
3.6	Proyección internacional	54
3.7	Motivos por los que los emprendedores de la micro y pequeña empresa de Trujillo establecen y/o descontinúan un negocio.	58
3.7	Motivos por los que los emprendedores de la micro y pequeña empresa de Trujillo descontinúan un negocio.	55
3.8	Determinantes externos del emprendimiento en las mype nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.	57
	<i>Entorno financiero para las empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.</i>	<i>57</i>
	<i>Identificación de las políticas gubernamentales que favorecen al emprendimiento... ..</i>	<i>58</i>
	<i>Identificación de los programas gubernamentales que favorecen al emprendimiento en empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.</i>	<i>59</i>
	<i>Orientación de la educación actual que se imparte en las escuelas al emprendimiento en empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.</i>	<i>60</i>
	<i>Transferencia tecnológica e innovación y desarrollo hacia las empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.</i>	<i>61</i>
	<i>Acceso de las empresas nuevas y en crecimiento a la infraestructura profesional y comercial en la ciudad de Trujillo.</i>	<i>62</i>
	<i>Dinamismo y apertura del mercado interno.</i>	<i>63</i>
	<i>Acceso a la infraestructura física de las empresas nuevas y en crecimiento.</i>	<i>64</i>
	<i>Normas sociales y culturales donde se desarrollan las empresas en TEA.</i>	<i>65</i>
V	Conclusiones	71
VI	Recomendaciones	73
VII	Referencias Bibliográficas	74
VIII	Anexos	78

INTRODUCCIÓN

I. Introducción

1.1 Realidad Problemática

El emprendimiento constituye un pilar fundamental para el desarrollo económico mundial y se desarrolla dentro de tres tipos de economías, las economías basadas en recursos, basadas en eficiencia y las basadas en innovación WEF (2016), en donde la ciencia, la tecnología y la innovación fomentan la competitividad, la productividad y el crecimiento OECD (2015). El Foro Económico Mundial por sus siglas en inglés (WEF) a través de The Global Competitiveness Report (2016-2017) mide la competitividad global de los países, en el cual ubica al Perú en el puesto n° 67 dentro de las economías basadas en eficiencia. El Global Entrepreneurship Monitor (2013) toma el modelo de desarrollo económico propuesto por el WEF para medir el emprendimiento, ubicando al Perú en el puesto 7 con intención de emprender, y en tasa de actividad empresarial (TEA) en el puesto 6 de 65 economías analizadas.

En el Perú, existe una diversidad de emprendimiento ante el cual el estado peruano a través del ministerio de producción viene impulsando el emprendimiento e innovación, a través de su plataforma de Start Up Perú de innóvate Perú, un modelo de apoyo al emprendimiento que tuvo mucho éxito en Chile, donde se inició Start Up Chile en el 2011 (OECD, 2016), mediante dicho programa al año 2016 se ha cofinanciado 186 Start Up.

La región La Libertad hasta el mes de mayo de 2017 a tenido 532. 2 millones de recaudación interna, con una variación porcentual acumulada de -4.2 con respecto al año anterior (INEI 2016), así mismo la región ocupa el puesto 9 en el índice de competitividad regional, gestionando de manera regular sus recursos y ocupa el puesto 4 en PBI con s/19,752 000 nuevos soles (Instituto peruano de Economía 2016).

El país ha mantenido un constante crecimiento económico a lo largo de la última década, impulsado por la comercialización a gran escala de los commodities, sin embargo, ha sido afectado por la desaceleración económica ocasionada por la recesión económica de China, la caída de precios en las materias primas, el alza de intereses de la FED y la caída del precio del crudo que también afectaron enormemente a las economías latinoamericanas (WEF, 2016).

La cuarta revolución industrial ya está aquí, si no regulamos adecuadamente no alcanzaremos su completo potencial económico (Hadfiel et al 2016), mientras el Perú está dejando lentamente de ser sólo un productor de materias primas (economía basada en recursos) para convertirse en una economía basada en eficiencia, índice mundial de competitividad (2017). Los países que han logrado basarse en eficiencia y más aun los que basan su economía en innovación son aquellos que han logrado desarrollar los más altos índices de competitividad a nivel mundial, de acuerdo al Informe Global de Competitividad (2017) evalúa los factores que impulsan la productividad y crecimiento de 138 países.

El índice ubica como la economía más competitiva a Suiza, seguida por Singapur que ocupa el puesto n°2 y Estados Unidos n°3, Holanda n°4, Alemania n°5. Suecia n°6, Reino Unido n°7, Japón n°8, Hong Kong n°9 y Finlandia n°10 se ubican entre los 10 países más competitivos del mundo, el Perú se ubica en el puesto n°67 mejorando dos posiciones con respecto al año anterior, Mejoramos en 6 de los 12 indicadores que se evalúa : En Instituciones se ubicó del puesto 116 al 106, en Salud y Educación Básica del puesto 100 al 98, Educación Superior y Capacitación del puesto 82 al 80, en Eficiencia del Mercado laboral del puesto 64 al 61, en Sofisticación de mercados financieros del puesto 30 al 26, en Preparación Tecnológica del puesto 92 al 88, en Sofisticación empresarial del puesto 81 al 78, sociedad nacional de industrias (2016).

La globalización empieza a contraerse, dando pase al neo nacionalismo. En el hipotético caso que los Estados Unidos adopte un modelo económico proteccionista, limitaría las exportaciones de Perú a uno de sus principales mercados internacionales, la caída sería constante en los precios de las MMPP afectando enormemente a la economía nacional, por lo que la aplicación de

políticas gubernamentales en favor del emprendimiento basado en mejorar las condiciones propias de los arranques o emprendimientos sería un gran paso para garantizar el crecimiento económico del país a través de impulsos, financiamientos y asesoría profesional a los emprendimientos en etapa temprana, para garantizar su crecimiento y estabilidad en el mercado.

Otro dato a resaltar es que los commodities son explotados por apenas el 2% de las grandes empresas, multinacionales y nacionales que explotan los recursos naturales del país, muy aparte de los ingresos como canon u otro tributo que estas organizaciones generan para el estado, cuando ocurre un conflicto social, el país deja de percibir varios millones de dólares por la paralización de dichos proyectos, afectando el crecimiento económico.

Los emprendedores de la micro y pequeña empresa representan el 95% del total de las empresas, constituyen el 70% de la fuerza laboral y amortiguan la desaceleración económica (SUNAT,2015). Las empresas jóvenes juegan un papel muy importante en la innovación y la creación de empleo, estas empresas representan el futuro de la economía y deben tener las mismas posibilidades de éxito que las grandes empresas Wyckoff (2013). Los capitales golondrinos también afectarían notablemente a la economía peruana, un caso anecdótico se evidenció en las elecciones presidenciales del 2016, con la subida de 10 puntos porcentuales en el índice de la bolsa de Valores de Lima por el hecho de que los candidatos presidenciales Keiko Fujimori y Pedro Pablo Kuczynski ambos de derecha pasaran a segunda vuelta (Gestión, 2016). Así como también el limitado crecimiento de la inversión extranjera directa durante un gobierno de izquierda del ex presidente del Perú; Ollanta Humala Tasso.

El modelo económico actual de materias primas ya no está siendo soportado por los sectores de la producción, por lo que urge un modelo económico que incentive la diversificación productiva. Promueva la industrialización de la economía peruana (Barnechea, 2016). Urge mejorar las condiciones legales que limitan el desempeño, productividad y competitividad de las mypes, por otra parte el ejecutivo ha puesto en marcha un plan para que el Perú sea miembro de la OCDE e incluso existe una comisión del congreso que ya viene trabajando en esta materia, algo que no sería

posible lograrlo con un 70% de informalidad y un 64% de sobre costos laborales, las mypes tendrían que mejorar enormemente su desempeño para lograr índices razonables de competitividad, sino como podrían competir con las empresas internacionales, por su parte Thorne (2016) propone reducir a 50% la informalidad para el 2021, COMEX Perú (2016) sostiene que las mypes informales para pasar a la formalidad tendrían que mejorar su productividad para superar sus costos laborales y tributarios.

Las pequeñas empresas desempeñan un papel sumamente importante en la innovación y que son impulsadas por los cambios en las tecnologías y los mercados. Algunas empresas de alto crecimiento están teniendo un éxito notable. Sin embargo, la gran mayoría de las pequeñas empresas no están capitalizando sus ventajas. La política gubernamental puede impulsar la innovación mediante la mejora del ecosistema emprendedor para el desarrollo de empresas y pequeñas empresas y el aumento de las capacidades innovadoras de las empresas. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2010). Las pyme que se dedican a la manufactura y la transformación industrial son las más críticas para las primeras etapas de la industrialización y generalmente son las mayores generadoras de empleo, conforman más del 90% de los negocios en el mundo y representan entre el 50 y 60 % del empleo (Naciones Unidas,2015),ante esto naciones unidas (2015) en su ODS 8.2 propone la promoción de políticas que permitan y faciliten el desarrollo de las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, fomentando la formalización y crecimiento de las Mipyme, incluso mediante el acceso a servicios financieros.

Los emprendedores ya trazaron su sendero, generan diversidad productiva crean la MyPE en el intento de participar en el desarrollo económico, no importa las condiciones económicas, sociales, políticas o tecnológicas, emprender se ha vuelto un fin y ya no un medio para salir de la pobreza, tanto así que hacen que la actividad empresarial en el Perú sea impresionante, el INEI (2015) reportó que entre el 2013 y 2015 se creó 730 empresas al día, al cierre del 2015 el stock de empresas privadas fue de 1 876 740, de las cuales el 95% son microempresas. En el Perú diariamente

426 empresas dejan de operar por cierre, cese temporal o definitivo, es decir el 42% de las que se crea, por lo que es sumamente importante investigar cuales son los determinantes de emprendimiento que hacen que tengamos tan elevada cifra de discontinuación de negocios.

Para COMEX Perú (2015) las 235 mil 381 empresas creadas emplearon a más de 241 mil personas, la actividad que demandó más personal fue el sector comercio con más de 102 mil empleos nuevos.

El INEI (2015) también informó que 153 367 empresas iniciaron sus actividades como Personas Naturales (65,2%), 38 434 como Sociedad Anónima (16,3%), 25 552 como EIRL (10,9%), 7 923 como SRL (3,4%) y 10 105 con otro tipo de denominación (4,3%).

Por todo lo expuesto la presente investigación busca conocer los determinantes de emprendimiento por fase del proceso emprendedor en las Mype nuevas y en crecimiento, hacer una radiografía al emprendedor de la mype de la ciudad de Trujillo de acuerdo al motivo por el que se iniciaron con el fin de mejorar no solo las consideraciones a tener en cuenta antes de iniciar un negocio, sino que también conocer de cerca las condiciones internas y externas que afectan o favorecen las condiciones propias de apoyo al emprendimiento desde los programas gubernamentales, de instituciones públicas, privadas y ONG para proponer una guía base sobre los emprendedores de la micro y pequeña empresa en la ciudad de Trujillo.

1.2 Trabajos Previos

1.2.1 Internacionales.

Elizundia (2011) en su tesis que lleva por título “factores de emprendimiento que influyen en el desempeño de la micro y pequeña empresa”, para obtener su título de doctor en Administración en la Universidad Autónoma De México, La autora concluye:

Existe falta de consenso para encontrar una sola definición, el paso del concepto del emprendedor al proceso de emprendimiento y finalmente a lo que se conoce como emprendedurismo. Para el estudio del desempeño y crecimiento de las pymes se eligió la teoría basada en los recursos (Penrose, 1959; Barney, 1986; Wernerfelt, 1984; Grant, 1991; Conner, 1991; Peteraf, 1993), ya que se le considera la teoría que mejor explica el recurso del emprendedor en los nuevos negocios. Aunque esta teoría ha sido cuestionada por varios autores (Peters, 1982; Priem y Butler, 2001; Hoppers, Madsen y Walker, 2003) ya que establecen que el desempeño no solo depende no solo de los factores internos, sino que es indispensable también incluir los factores externos, es necesario hacer hincapié en que no existe una sola teoría que logre establecer todo lo que es necesario para el estudio de los nuevos negocios por lo que la teoría del emprendimiento se encuentra en desarrollo. En el futuro, el conjunto de todas las investigaciones, utilizando distintas teorías, así como sus intersecciones, podrá ayudar a encontrar una teoría común que logre asegurar el éxito de los nuevos negocios y responder porque algunos logran sobrevivir y otros no.

La experiencia no se presentó como significativa en ninguno de los dos grupos; emprendedor y organización, en el desempeño de los nuevos negocios, pero los resultados sugieren que contar con experiencia en el sector es la que más influye en el desempeño del negocio.

El nivel de educación de los emprendedores tampoco presento tener influencia en el desempeño de los negocios.

El factor edad tampoco se presentó como significativo coincidiendo con el estudio de Vasquez y Fernandez (2001). Así mismo aumenta los casos con desempeño positivo conforme la edad aumenta, lo que podría sugerir que, a mayor edad, más experiencia.

En genero se observó que son tanto hombres y mujeres jóvenes los que más reportan estar teniendo un desempeño positivo. Que muchas mujeres se han visto inmersas en el fenómeno del emprendimiento ya sea por necesidad, así como también por el apoyo que reciben de sus familiares, ante todo esto lo interesante es que las mujeres emprendedoras tienen algún grado de estudio, casi el total son de provenientes de universidades privadas. algo contrario pasa con los hombres que la mitad son procedentes de universidades públicas.

Gattini y Wilckens (2012) tesis titulada “Factores que Explican la Aversión al Riesgo de Emprender Evidencia Para el Periodo 2006 – 2010, en 19 Países Alrededor del Mundo”, para optar al título de magister en ciencias de la administración en la Universidad del Desarrollo de la ciudad de Concepción, los autores concluyen;

El estudio refleja la importancia del factor ingreso y la institucionalidad financiera sobre la actitud hacia el riesgo de emprender, encontrando una alta significancia de que a mayor PNB per cápita, con sistemas financieros más eficientes y menos intervención del estado, tiene efecto positivo siendo más tolerantes al riesgo de emprender, por otra parte, el factor riqueza y el acceso al crédito permiten ampliar las oportunidades de emprendimiento.

Así mismo los países con más porcentaje de ciudadanos con título en postgrado, tienen menor índice de aversión al riesgo de emprender.

Rubio (2013) en su tesis “Factores Clave de Éxito Asociados al Emprendimiento de Base Tecnológica en la Ciudad de Manizales: Un Análisis desde la Cadena de Valor del Emprendimiento”, para optar al título de Magister en Administración en la Universidad Nacional de Colombia, el autor concluye;

Los factores claves de éxito determinantes en el eslabón de identificación son las oportunidades del entorno, por que actúan como insumo al momento de desarrollar un negocio.

En el eslabón de puesta en marcha el nivel de riesgo se incrementa para los emprendedores porque movilizan recursos al momento de iniciar el negocio o empresa, implicando la materialización de algunos factores clave de éxito asociados con el entorno, como son la estabilidad de la economía y la reglamentación regulatoria del país, por tanto, se consideran determinantes en esa etapa.

los factores clave en la categoría de empresa es contar con un equipo multidisciplinario porque favorece la identificación de oportunidades y necesidades insatisfechas del mercado y explotar dicha oportunidad.

en cuanto al emprendedor este debe contar con visión de largo plazo, tolerancia al riesgo y mucha creatividad.

ESAN (2013) en el estudio de “Global Entrepreneurship Monitor Perú 2013”, una investigación promovida por la universidad del desarrollo en cooperación con Babson College que buscan medir el índice de emprendimiento de los países a nivel mundial. Este estudio concluye:

El clima económico es un factor clave para estimular la actividad emprendedora, así mismo la actividad emprendedora se ha visto estimulada por una cultura de mayor valoración hacia los emprendedores, el emprendimiento ha mostrado un incremento por el dinamismo de negocios prósperos que desarrollan la innovación y uso de tecnología y la apertura del mercado interno y el marco jurídico que permite desarrollar la libertad económica que facilita la inversión y creación de empresas.

Soltero (2012) en su tesis “Determinantes de la Propensión a Innovar de las Empresas Mexicanas”, para optar al grado de maestría en economía y política pública en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, la autora concluye;

La motivación para emprender o las expectativas de crecimiento, asociada a un contexto de certidumbre, probaron tener un impacto positivo y significativo en la propensión a innovar de las empresas. En otras palabras, individuos que deciden emprender por necesidad, serán menos propensos a innovar y mucho más propensos a imitar.

Un gran número de las empresas mexicanas decidió emprender por necesidad, es decir, como la alternativa más viable al desempleo la innovación en estas empresas es generalmente de índole producto-mercado y no necesariamente tecnología en los procesos.

La falta de políticas públicas para promover la innovación y el emprendimiento se debe al dominio de las escuelas neoclásicas y keynesiana en los diferentes ámbitos gubernamentales en todo el mundo.

Empresas y universidades tienen mucho que decir y hacer al respecto. Estrategias de vinculación y comunicación entre estos actores son un factor fundamental del éxito de las políticas públicas para la innovación en el país.

Ascencio (2014) en su tesis titulada “centros de emprendimiento en zonas pobres del país como una herramienta adicional para combatir la pobreza atacando a la desigualdad de oportunidades”, para graduarse como Magíster En Políticas Públicas en la Universidad De Chile, el autor concluye:

Los programas que el gobierno de Chile utiliza para fomentar las iniciativas para apoyar al emprendimiento concentran su acción en transferencias monetarias y capacitaciones en general. Ambos factores son importantes pero el enfoque es muy parcializado ya que el emprendimiento es multidimensional.

Hinojosa (2012) en su tesis titulada “felicidad e intención de emprender: un estudio exploratorio analizando datos GEM una aproximación para el caso de Chile”, para optar al título de Magister en Ciencias de la Administración en la Universidad del Desarrollo de Chile, el autor concluye:

Las felicidades con la intención de emprender muestran una relación inversa, lo que hace constatar que las personas que tienen mayor nivel de felicidad o que se sienten más satisfechos con la vida poseen una menor probabilidad en la intención de emprender.

Bojica (2009) en su tesis doctoral “Intrepreneurship a nivel organizacional: Influencia del Conocimiento desde una Perspectiva Relacional”, realizado en la Universidad de Granada, la autora concluye;

El emprendimiento a nivel organizacional ayuda a refinar los estudios en el marco de alianzas estratégicas y adquisición del conocimiento, que repercuten de distintas formas en el emprendimiento a nivel organizacional.

1.3. Teorías Relacionadas al Tema

Determinantes de emprendimiento.

Conjunto de factores cuyos elementos determinan al emprendimiento o al grupo de emprendedores, el cual solo es un componente del emprendedor y no realiza ninguna acción, por lo que se usa para enfatizar al emprendimiento, cambiarle el sentido, o señalar que influye directamente en el. Adaptado por el autor

1.3.1. El Emprendimiento.

1.3.1.1. Definiciones.

Cualquier intento de creación de un nuevo negocio o empresa, como trabajador para una organización empresarial o por cuenta propia, o la expansión de un negocio establecido realizado por una persona, o un grupo de personas. (GEM, 2017, parr.2)

El emprendimiento es la capacidad para diseñar ideas y a través de ellas implementar un proyecto con la identificación de oportunidades (Prieto, 2014, p.184).

(Silva, 2010) “Emprendedor es quien aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume todo o la mayor acción de riesgo”. (p.27).

Morris y Kuratko (2002) el emprendedor optimiza el uso de sus recursos disponibles para maximizar resultados (...) agregando valor en todos los procesos o actividades que interviene (Alcaraz, 2006, p.1)

El emprendimiento es la creación de una empresa para fomentar su crecimiento y obtener beneficios; utilizado un enfoque planificado y deliberado que aplica conceptos y técnicas de dirección estratégica. (Donnelly, Gibson & Ivancevich, 1994, p 678).

Son creativos que muchos de ellos sin ser dueños de empresas, motivan la creación de actividades empresariales impulsando y promoviendo empresas buscan el éxito del negocio (Ramírez, 2009, p.21).

Para caballero & freijeiro (2010) el emprendedor empresario es la persona que asume la responsabilidad de organizar y coordinar las actividades, fijar los objetivos y buscar la estrategia más adecuada para alcanzarlos. (p,4)

Existen diversas teorías acerca de las definiciones del emprendimiento, sin embargo, debemos considerar que todas hacen referencia al mismo tipo ya sea de características o patrones de comportamiento que lo definen, aunque algunos autores sostienen que puede clasificarse por orientación a lograr un fin, mientras que otros lo clasifican de acuerdo a su generación de empleo.

“Todo intento o creación de un nuevo negocio, un nuevo giro de negocio o la expansión de un negocio ya existente” (Reynolds, 1999).

Longenecker (2012) “Persona que se concentra incansablemente en una oportunidad para crear valor, en una empresa nueva o existente, mientras asume los riesgos y disfruta de la recompensa de sus esfuerzos”

1.3.1.2 *Introducción a las teorías que explican el emprendimiento.*

1.3.1.2.1 Teoría del Desarrollo económico basada en procesos de innovación y desarrollo Tecnológico y en el cambio socio-cultural.

Joseph Schumpeter (1883-1950) fue el creador de la teoría del desarrollo económico, trabajó bajo la línea económica estudiada por, por David Ricardo, Adams Smith, y Marx; para desarrollar su propuesta combinó ideas de Marx, Walras, Max Weber, Karl Menger, Wieser y BöhmBawerk. adoptaba la afirmación de Marx quien afirmaba que los procesos económicos son orgánicos y que el cambio surge desde dentro del sistema y no desde fuera, de Warlas tomó la noción de empresario, pero cambio su figura pasiva del sistema de equilibrio general, sustituyéndolo por un agente activo del progreso económico. La propuesta de

Desarrollo económico de Schumpeter introduce dos conceptos que han desarrollado un enorme impacto en el desarrollo del estudio de ese tema: la innovación como causa del desarrollo y cómo propiciador de los procesos de innovación al empresario innovador. El desarrollo económico propuesto por Schumpeter muestra la importancia que le atribuye a la innovación y la tendencia que actualmente existe, tanto en el sector académico como en los encargados de la ejecución de las políticas públicas de gobiernos, al considerar que la innovación y la tecnología son fundamentales para el desarrollo económico y bienestar social. Suárez, O. M. (2004).

Schumpeter considera al proceso productivo como la combinación de fuerzas productivas, compuestas por fuerzas materiales y fuerzas inmateriales. Las fuerzas materiales están compuestas por los factores de la producción (Factor trabajo, Factor tierra y Factor capital –medios de producción producidos). Las fuerzas inmateriales están compuestas por los hechos técnicos y los hechos de organización social, que, de igual forma que los factores materiales, estos también condicionan la naturaleza y el nivel del desarrollo económico. Schumpeter grafica su fórmula de la siguiente manera: $PIB = F(K, RN, W, T, ASC)$. (Suárez, 2004; véase también Schumpeter, 1945).

1.3.1.2.2 *Teoría del desarrollo económico fundamentada en el índice de competitividad global.*

La competitividad está definida por el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una economía, lo que a su vez establece la prosperidad que el país puede lograr. Desde 2005, basándose en el estudio de Klaus Schwab (1979), el Foro Económico Mundial ha publicado the Global Competitiveness Index (GCI). El GCI combina 114 indicadores agrupados en 12 pilares con conceptos para la productividad y la prosperidad a largo plazo. Los pilares son; Infraestructura macroeconómica, instituciones, Medio ambiente, salud y educación primaria, educación y formación, eficiencia del mercado de bienes, La

eficiencia del mercado laboral, el desarrollo de los mercados financieros, disponibilidad tecnológica, tamaño del mercado, Sofisticación e innovación.

Estos pilares están a su vez Organizados en tres subíndices: requisitos básicos, mejoradores de la eficiencia e innovación y sofisticación. Las economías de los países se desarrollan dentro de cualquiera de estas tres categorías dependiendo de su competitividad, ya sea pueden encontrarse en economía basada en requisitos básicos, economías basadas en eficiencia, o economías basadas en innovación y sofisticación, el Perú de acuerdo a The Global Competitiveness Report (2016) se encuentra dentro de las economías basadas en eficiencia, por lo que sus emprendimientos se desarrollan bajo las condiciones macroeconómicas de eficiencia.

La vulnerabilidad del precio de los productos básicos, las fluctuaciones en las economías emergentes y las promesas de la IV Revolución Industrial subrayan la Importancia de la innovación como fuente de competitividad y la diversificación económica para reavivar el crecimiento. En este contexto, queda claro que el estímulo no es suficiente para reavivar el crecimiento si las economías no son competitivas, un elemento cada vez más importante en la competitividad es crear un entorno propicio para la Innovación, y a su vez la apertura y la integración económica. (The Global Competitiveness Report, 2016, p.4-11)

1.3.1.2.3 *Modelo de aplicación de la teoría económica del Global Entrepreneurship Monitor en el emprendimiento.*

El GEM fue concebido en septiembre de 1997 por Michael Hay de London Business School (LBS) y Bill Bygrave de Babson College. . Con 10 equipos nacionales (las economías del G7: Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos y tres economías adicionales: Dinamarca, Finlandia e Israel) realizaron el primer estudio GEM en 1999 con Paul Reynolds como investigador principal. Anualmente el GEM realiza el índice mundial de emprendimiento en 65 economías donde la calidad del ecosistema empresarial es evaluada a través de la Encuesta Nacional de Expertos (NES) en el cual a través

de la participación de los especialistas busca medir el ecosistema emprendedor usando como indicadores el entorno financiero, las normas sociales y culturales, el acceso a la infraestructura física, las políticas gubernamentales, los programas gubernamentales, la educación, el acceso a la infraestructura profesional y comercial, la transferencia tecnológica en investigación y desarrollo e innovación, y el dinamismo y apertura del mercado interno, estos indicadores son evaluados para determinar en qué medida favorecen a las empresas nuevas y en crecimiento y qué tan favorables o desfavorables son para el desarrollo emprendedor en cada país de análisis.

Por otra parte, el estudio mide el desarrollo del proceso emprendedor en la cual los clasifica en las siguientes fases; emprendedor potencial, emprendedor naciente, emprendedor que gestiona un nuevo negocio y emprendedor con negocio establecido, así mismo dentro de este proceso y en cualquier parte se puede producir la discontinuación del negocio.

1.3.1.2.4 *La empresa y su clasificación de acuerdo a su magnitud.*

Para Prieto (2014) la empresa es una organización que realiza actividades ya sean industriales, comerciales o de servicios con fines de lucrativos buscando generar un valor económico (p.2).

La innovación es el elemento fundamental que explica el desarrollo económico, éste no se da espontáneamente, sino que es promovido dentro del sistema capitalista, por el empresario innovador. El empresario es aquella persona que tiene capacidad e iniciativa para proponer y realizar nuevas combinaciones de medios de producción; es decir, quien sea capaz de generar y gestionar innovaciones radicales dentro de las organizaciones o fuera de ellas (Suárez, 2004)

Existen muchas formas de clasificar a las empresas, sin embargo, para este estudio se utilizará una clasificación por magnitud ya que forma parte del tema de estudio que son las micro y pequeñas empresas, bajo este enfoque en el Perú se clasifican en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas (Prieto, 2014).

Por otra parte, hay que aclarar que al usar el término mype se hace referencia a micro y pequeña empresa y no mediana y pequeña empresa como muchos autores suelen confundirlo debido a las teorías extranjeras que usan pyme para referirse a las pequeñas y medianas empresas ya que gran parte de las economías desarrolladas no cuentan con la clasificación de microempresa.

En el Perú las empresas según su tamaño se encuentran clasificados en cuatro, para la clasificación legal la única forma que los hace merecedoras de su categoría es el número de unidades impositivas tributarias (UIT) vendidas durante un año fiscal, pudiendo variar de categoría si las ventas aumentan o disminuyen en un determinado periodo a efecto de las consideraciones tributarias a tenerse en cuenta para el régimen de la micro y pequeña empresa (SUNAT,2015).

a. Microempresa

Ventas anuales hasta S/ 592, 500 (150 UIT)

b. Pequeña empresa

Ventas anuales entre S/ 592,500 (150 UIT) y S/ 6 715,000 (1700 UIT)

1.3.1.3 Perfil del emprendedor peruano.

(Universidad ESAN, 2013) El emprendedor en el Perú nos permite conocer más su problemática y necesidades, y esto es sumamente importante para la formulación de políticas públicas e incentivar el crecimiento, estimulando la capacidad emprendedora en el país.

La propensión a crear empresa es entre los 25 y 44 años de edad. Son personas alegres perseverantes, siempre están en cualquier actividad o evento que consideran que les ayudará en su proyecto que están emprendiendo en cualquier negocio que tiene algún conocimiento básico inician la aventura, en cuanto a las start up también se ha mostrado un crecimiento en el Perú. (p, 41).

1.3.1.4 Dimensiones de los determinantes del emprendimiento.

1.3.1.4.1 Demografía del emprendedor.

La demografía del emprendedor está compuesta por todos los aspectos demográficos de los emprendedores como la edad, género, educación, situación laboral y lugar de procedencia de los emprendedores.

1.3.1.4.2 Determinantes internos.

Los determinantes internos son el conjunto de factores que van influir directamente en cada fase del proceso del desarrollo emprendedor, están compuesto por las actitudes y capacidades emprendedoras, así como también todo lo concerniente a las decisiones propias que le compete al emprendedor al momento de tomar decisiones en cada fase del proceso, son las que características que forman parte de la naturaleza del emprendedor.

1.3.1.4.3 Determinantes externos.

Los determinantes externos escapan en lo absoluto el control de los emprendedores, son situaciones externas a él en la que no puede influir ni cambiar, sin embargo, puede anticiparse, conocer de ello le ayudara a adaptarse al mercado, a las condiciones políticas, sociales, tecnológicas, y económicas del entorno en donde desea iniciar el negocio.

1.3.1.5 Productividad empresarial.

1.3.1.5.1 Concentración de la propiedad.

(ESAN, 2013) los emprendedores nacientes tienen una mayor predisposición a compartir la propiedad del negocio. Aun así, la gran mayoría de los negocios en el Perú son de propiedad de una sola persona, siendo esta situación más prevalente en los emprendedores establecidos (P, 30).

La concentración de la propiedad es la manera en como los emprendedores deciden operar sus negocios, los perfiles de la empresa y del que desarrolla el modelo de negocio, visto de otro modo son características generales que van a determinar si esto genera o no empleo, dependiendo del tiempo que lleven en el mercado.

Los emprendedores nacientes representan a la población que ha puesto en marcha un negocio del cual será propietario, pero que todavía no ha pagado sueldos por más de tres meses. Los emprendedores nuevos son los emprendimientos en marcha que se encuentran entre los tres y cuarenta y dos meses; y los emprendimientos establecidos son aquellos que han pagado algún tipo de retribución a los dueños por más de 42 meses. (GEM,2013, P.72)

1.3.1.4.2 *Capacidad de creación de empleo.*

(ESAN, 2013) a través del estudio de emprendimiento en el Perú analiza los empleos que generan los emprendedores en etapa temprana y los emprendedores establecidos, así como también revisa la capacidad de generar empleos adicionales al propio.

Los emprendedores en etapa temprana, el 39% no ha creado ningún puesto de trabajo adicional al suyo, mientras que el 56% contrata entre 1-5 empleados. Por otro lado, los emprendedores establecidos, el mayor porcentaje de ellos tiene negocios unipersonales (54%) y el 40% genera de 1 a 5 empleos adicionales. (P,30).

1.3.1.6 *Fases del proceso emprendedor.*

Tal como lo menciona el GEM, el emprendimiento va más allá del simple hecho de crear una empresa, por lo que debe ser estudiada más que solo el registro de empresas, es decir considerarla como un proceso que inicia, continua, se consolida y hasta en algunos casos se reinicia. Las fases del proceso emprendedor han sido extraídas de GEM (2013), Adaptada de Reynolds *et al.* (2005).

1.3.1.6.1 *Fase de emprendimiento potencial.*

En esta fase se encuentran las personas con potencial emprendedor, aquellos que consideran tener las actitudes y capacidades emprendedoras, o dicho de otro modo quienes tienen las actitudes y aptitudes emprendedoras para poner en marcha un negocio o empresa, valga la aclaración que poseer un mayor o menor nivel de algunas de las cualidades no van a definir el éxito o el fracaso del emprendimiento, sino que poseerlas en mayor proporción van a ayudar a contar con más herramientas para afrontar determinadas situaciones propias del riesgo a emprender. La iniciativa empresarial puede ser motivada por dos razones: la necesidad de generarse un empleo, o por aprovechar una oportunidad en el mercado.

1.3.1.6.2 *Fase de emprendimiento en etapa temprana (TEA).*

La TEA se clasifica en dos etapas que son; el emprendimiento naciente con un negocio en formación y el emprendimiento nuevo.

Emprendimiento naciente. Este proceso comienza cuando los emprendedores deciden empezar cualquier acción hacia una iniciativa empresarial o creación de un negocio en marcha, el emprendimiento naciente es la primera fase de la TEA ya que posee características similares al emprendimiento nuevo con la diferencia de que un emprendimiento nuevo se considera a los emprendedores que se hayan pagado o pagado salarios a sus empleados y/o trabajadores hasta un máximo de 3 meses

Emprendimiento nuevo.

El emprendimiento nuevo es la segunda fase de la TEA, se considera emprendimiento nuevo cuando el emprendedor ha pagado salarios a sus trabajadores por más de 3 meses y menos de 42 meses.

1.3.1.6.3 *Fase de emprendimiento establecido.*

Cuando los emprendedores han pagado salarios a sus colaboradores por más de 42 meses deja de considerarse como emprendedor nuevo para ser emprendedor establecido, siendo aquellos emprendimientos con más de 3.5 años.

1.3.1.7 *El emprendimiento y las fases del desarrollo económico.*

Las fases del desarrollo económico están basadas en tres tipos de economías en las cuales se desarrolla el emprendimiento, a nivel mundial el WEF (2016) lo clasifica como; economías basadas en recursos o recursos básicos, economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación y sofisticación empresarial.

1.3.1.8 *El emprendimiento en la economía social.*

Sanchis (2011) sostiene que la economía social se encuentra conformada por el bloque de empresas que no pertenecer al sector privado capitalista ni tampoco al sector público, se desarrollan en el mercado con el propósito de producir bienes o servicios.

(Barea, 1991). No se puede generalizar al decir que la economía social es sin fines lucrativos ya que tanto las empresas cooperativas como las sociedades de trabajadores son con fines de lucro (P,111).

1.3.1.9 *Características de los emprendedores*

Prieto (2014) sostiene que los emprendedores cuentan con cuatro características fundamentales:

- a. *Persistentes.* Le ponen mucho empeño esfuerzo y dedicación en las cosas que hacen con el fin de lograr sus objetivos.
- b. *Libertad.* Actúan con su propia voluntad y responsabilidad con las cosas que hacen aceptando los beneficios y responsabilidades de sus actos.
- c. *Asumen riesgos y aprenden de sus errores.* No importa cuántas veces hayan caído, se hayan equivocado, siempre se vuelven a levantar más sabios que cuando cayeron y estarán en condiciones para asumir un nuevo reto, aunque tengan que caer nuevamente, pero ellos nacieron para ver los riesgos como oportunidades y encontrar soluciones a los problemas (Prieto 2014, p.195).

(Priede, Lopez & Benito 2010) el emprendedor no siempre tiene un perfil de empresario, pero si goza de características que lo perfilan como una persona que identifica y aplica soluciones prácticas, innova, capta fondos y descubre oportunidades, se centra en la creación de valor, no espera la seguridad de recursos para poner en marcha su emprendimiento, está abierto a redefinir y readaptar su proyecto, se expone en su acción y no le tiene miedo al riesgo (p.66).

1.3.1.10 El emprendedor y la mype

En el Perú el 95 % de las empresas son mypes, y es ahí donde los emprendedores deciden iniciar su aventura empresarial, los emprendedores de la micro y pequeña empresa son los protagonistas del desarrollo del país, concentrando más del 70% de la fuerza laboral. Las mypes entran a cubrir los vacíos dejados por las grandes empresas, incluso muchas de estas se convierten en proveedoras de productos o servicios de las grandes empresas. (Priede, et al, 2010, p.75).

1.4 Formulación del Problema

¿Cuáles son los determinantes de emprendimiento que favorecen el desarrollo del proceso emprendedor en mype nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo?

1.5 Justificación del Estudio

La investigación se justifica bajo los criterios de Hernández, Fernández y Baptista (2010, pp 40-41)

1.5.1 Conveniencia.

La presente investigación es conveniente para el investigador, ya que permite adquirir nuevo conocimiento, así como también para el sector en la que se desarrolla dicha investigación por la aportación de investigación científica al campo de estudio del emprendimiento, que es una teoría en formación, aun con mucho por explorar.

1.5.2 relevancia social.

La investigación permite conocer en cierta medida un porcentaje de la sociedad, la sociedad emprendedora, así mismo también plantea alternativas de solución, destrabar los procesos burocráticos y fomentar el emprendimiento con una propuesta de un plan para crear centros de emprendimiento.

1.5.3 Valor teórico

La presente investigación analiza todas las teorías y herramientas que permitan conocer cuáles son los determinantes del Emprendimiento analizados desde el proceso emprendedor en la Micro y Pequeña Empresa de la ciudad de Trujillo, y así contribuir con futuras investigaciones sobre el tema y al desarrollo de políticas de mejoramiento de este sector para generar mejores condiciones para los emprendedores de la micro y pequeña empresa.

1.5.4 Valor metodológico

Se utiliza como instrumento de recolección de datos el cuestionario y el análisis documental que permiten una investigación clara y concisa combinando la percepción directa con el objeto de estudio y los datos recolectados por las encuestas.

1.5.4 Implicaciones prácticas

Al conocerse cuales son los determinantes del Emprendimiento analizados desde el proceso emprendedor en la Micro y Pequeña Empresa de la ciudad de Trujillo, se propone como gestionar las capacidades de los emprendedores, para mejorar el desempeño de los procesos del emprendimiento, reduciendo el índice de quiebre de los negocios.

1.6 Hipótesis

Los determinantes de emprendimiento que favorecen el desarrollo emprendedor en mype nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo son aquellos emprendimientos que nacen por oportunidad.

1.7 Objetivos

1.7.1 General

Analizar los determinantes de emprendimiento que favorecen el desarrollo del proceso emprendedor en Mype nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.

1.7.2 Específicos

- Identificar el índice de actividad emprendedora en la ciudad de Trujillo.
- Identificar los emprendimientos nacientes por necesidad y emprendimientos nacientes por oportunidad.
- Identificar la demografía de los emprendimientos en mype nuevas y en crecimiento.
- Analizar los determinantes internos de los emprendimientos en mype nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.
- Analizar los determinantes externos de los emprendimientos en mype nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.
- Identificar los determinantes que ocasionan la discontinuación de un emprendimiento en la Micro y Pequeña Empresa de la ciudad de Trujillo.
- Explicar la importancia de iniciar emprendimientos tecnológicos, dinámicos y de alto impacto en la Micro y Pequeña Empresa de la ciudad de Trujillo.

MÉTODOS

II Método

2.1 Tipo de investigación

Investigación explicativa por que busca explicar los determinantes de cada uno de los procesos del emprendimiento en las micro y pequeñas empresas.

2.2 Diseño de investigación

Bajo la taxonomía de Hernández, Fernández y Baptista (2010), esta investigación es exploratoria, cuantitativa y de diseño experimental con corte transversal ya que se busca explicar los Determinantes del Emprendimiento analizados desde el proceso emprendedor, enfocado en la Micro y Pequeña Empresa de la Provincia de Trujillo - Perú, haciendo un corte en el mes de Julio del 2017.

Variables y Operacionalización de Variables

2.2.1 Variable.

Determinantes de Emprendimiento

2.2.2 Operacionalización de variables.

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
VARIABLE Determinantes del Emprendimiento	Conjunto de factores cuyos elementos determinan al emprendimiento o al grupo de emprendedores, el cual solo es un componente del emprendedor y no realiza ninguna acción, por lo que se usa para enfatizar al emprendimiento, cambiarle el sentido, o señalar que influye directamente en el. Adaptado por el autor	Para medir los determinantes internos del emprendimiento se hizo una encuesta a los potenciales y actuales emprendedores y para medir las dimensiones externas se hizo a través de escala de Likert a especialistas.	Demografía del emprendedor	Edad	Ordinal
				Género	Nominal
				Situación laboral	Nominal
				Origen	Nominal
				Inicio de operaciones	Ordinal
				Motivación	Nominal
				Resiliencia	Nominal
				Educación	Ordinal
				Experiencia	
				Parentesco	
				Socios	
				Recursos	
				Plan	
				Innovación	Nominal
				Investigación y desarrollo	
				Base tecnológica	
				Dinámico y de alto impacto	
				Competitividad	
				Internacionalización del mercado	
				Asesoría	
				Estrategia	
				Descontinuación del negocio	Nominal
				Determinantes externos o ecosistema emprendedor	
	Entorno financiero				
	Políticas gubernamentales				
	Programas gubernamentales	Likert			
	Educación				
	I + D + i				
	Acceso a la infraestructura profesional y comercial				
	Dinamismo y apertura del mercado interno				
	Acceso a la infraestructura física				
	Normas sociales y culturales				

Nota: adaptado de Serida, J., Nakamatsu, et al. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013*. – Lima: Universidad ESAN.

2.3 Población Y Muestra

2.3.1 Población

La población está determinada por 60 000 emprendedores potenciales y actuales de la micro y pequeña empresa de la ciudad de Trujillo. Son considerados dentro del universo las mypes que vienen realizando sus operaciones desde 1995 en adelante porque estamos buscando analizar el factor emprendimiento, por otra parte, a partir de ese año el Perú empezó a experimentar un crecimiento sostenible.

Los especialistas son personas conocedoras del desarrollo emprendedor y es por ello que se considera conveniente realizar una encuesta a 35 especialistas, a fin de conocer sus percepciones a cerca del ecosistema emprendedor.

2.3.2 Muestra

Para la dimensión demográfica e interna se utilizó una muestra representada por 382 emprendedores potenciales y actuales de la micro y pequeña empresa. Para los determinantes externos se trabajó con 35 especialistas, una muestra estratégica (Sierra Bravo, 2005), la muestra se toma por conveniencia.

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente formula:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{(n-1) \times e^2 + Z^2 \times p \times q}$$

Donde:

N= población (60 000)

n= tamaño de la muestra

Z= nivel de confianza (1.96)

p= probabilidad de éxito (0.50)

q= probabilidad de fracaso (0.50)

e= error muestral (0.5)

$$n = \frac{60\,000 \times (1.96)^2 \times 0.50 \times 0.50}{(60\,000 - 1) \times 0.05^2 + (1.96)^2 \times 0.50 \times 0.50} = 382$$

2.3.3 Técnicas e Instrumentos De Recolección De Datos, valides y confiabilidad

Técnica: encuesta, escala tipo Likert

Instrumento: cuestionario

2.4 Confiabilidad del instrumento

Para medir la confiabilidad del instrumento se utilizó el alfa de Crombach en la que mostro una confiabilidad de 0.81

Se utilizó el cuestionario y la escala de Likert como instrumentos para recolectar datos

2.5 Métodos De Análisis De Datos

El método para analizar datos es el método cuantitativo porque se utiliza la encuesta, los datos son analizados estadísticamente buscando obtener un porcentaje de determinación, Para la medición de los factores determinantes de emprendimiento se utilizó formularios de Google, SPSS, hojas de cálculo, tablas de frecuencias, figuras y gráficos.

2.6 Aspectos Éticos

La investigación se desarrolla dentro del marco normativo legal peruano y sin la existencia de presión alguna por parte de grupos de interés para cambiar, modificar o alterar parcial o totalmente los resultados, ni de cualquier otra índole que pueda dañar la reputación de los investigados, manteniendo el respeto estricto a la moral y los derechos humanos.

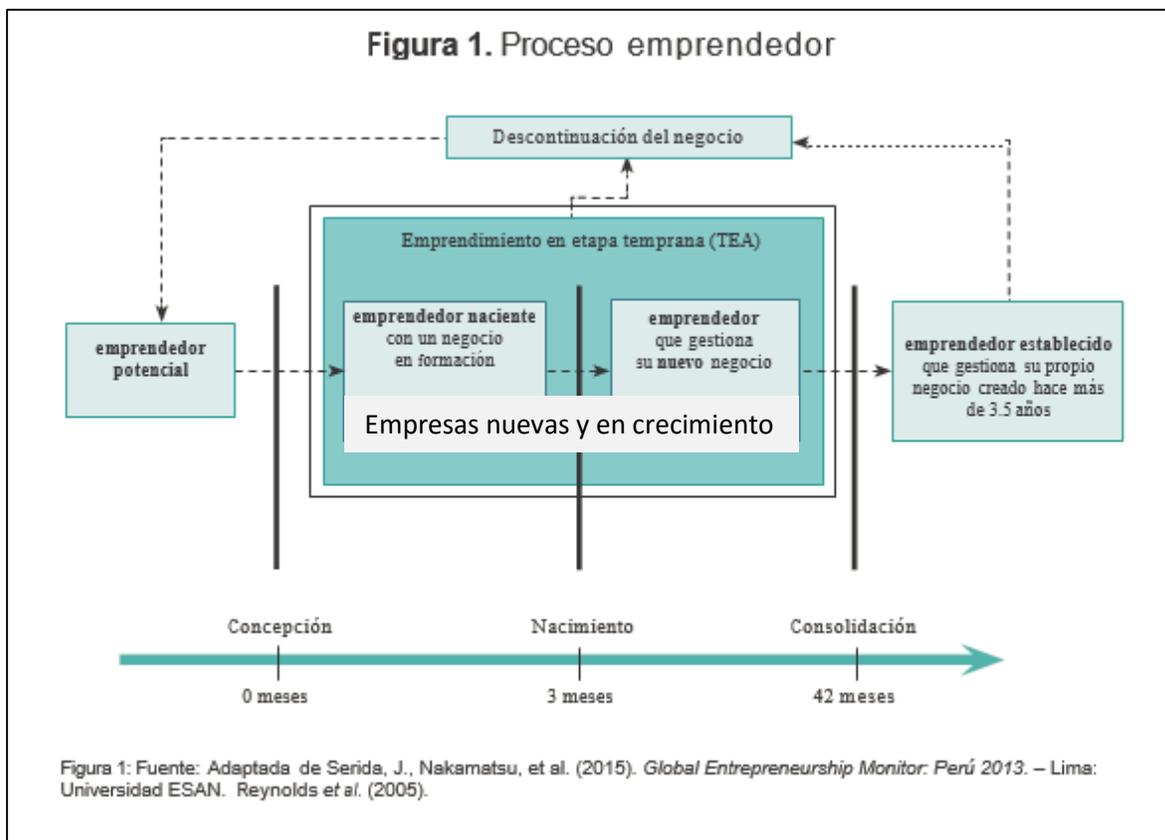
RESULTADOS

III Resultados

3.1 Generalidades del Estudio.

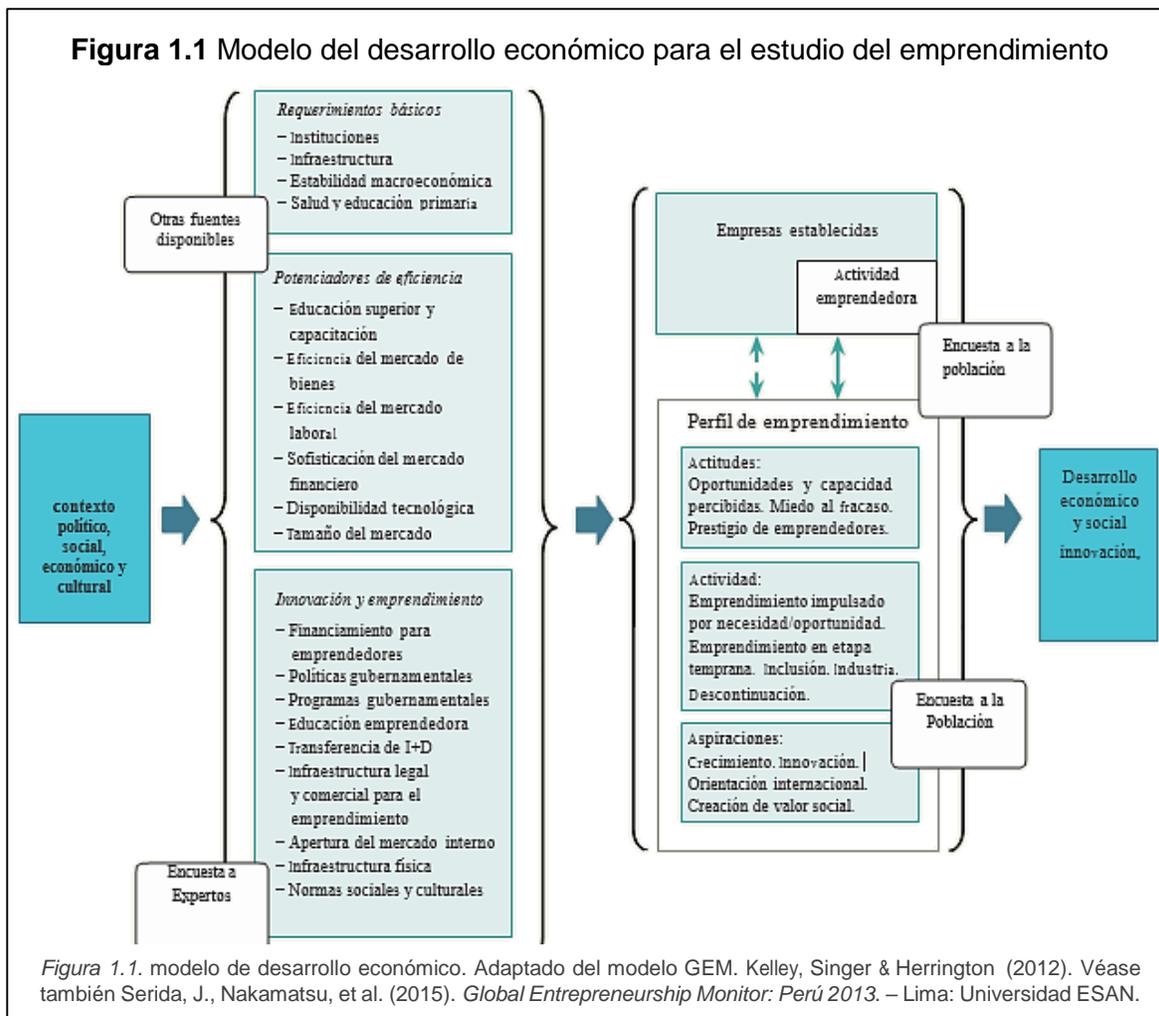
3.1.1 Proceso emprendedor.

El estudio está basado en el análisis de los determinantes de emprendimiento en el proceso emprendedor, enfocado en mype nuevas y en crecimiento, las mismas que se encuentran dentro del emprendimiento en etapa temprana (TEA), representados por los emprendimientos nacientes y nuevos (ver TEA en figura 1).



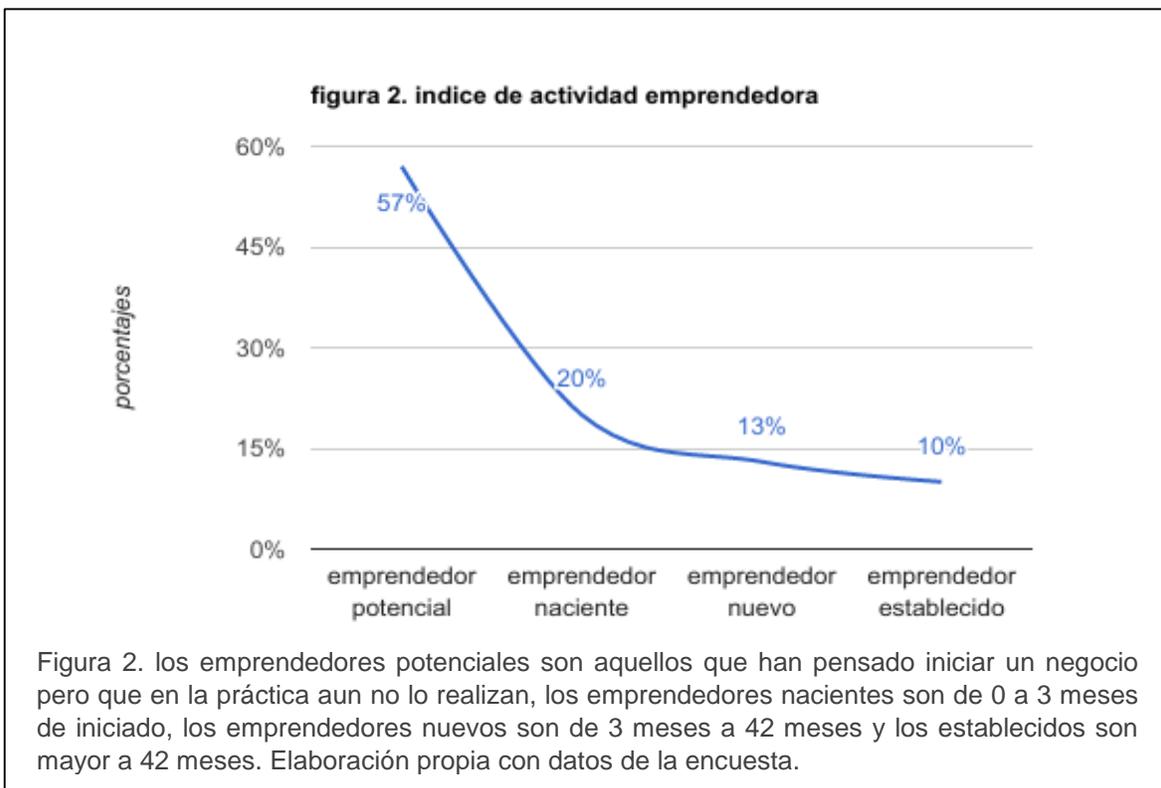
3.1.2 Modelo del desarrollo económico para el estudio del emprendimiento.

La teoría del desarrollo económico propuesta por Schumpeter (1945) incluye al emprendedor como agente de cambios radicales a través del desarrollo de la actividad económica. Esta investigación está basada en el modelo de desarrollo económico del GEM, que usa principios básicos del modelo de Schumpeter, a través de la figura 1.1 se muestra todo el proceso de análisis de la teoría, y como el emprendimiento puede desarrollarse dentro de dicho modelo. (Suárez, 2004; véase también Schumpeter, 1945)



3.2 Índice de actividad emprendedora en la ciudad de Trujillo.

El índice de actividad emprendedora mide la tasa de emprendimiento en cada proceso emprendedor en la ciudad de Trujillo.

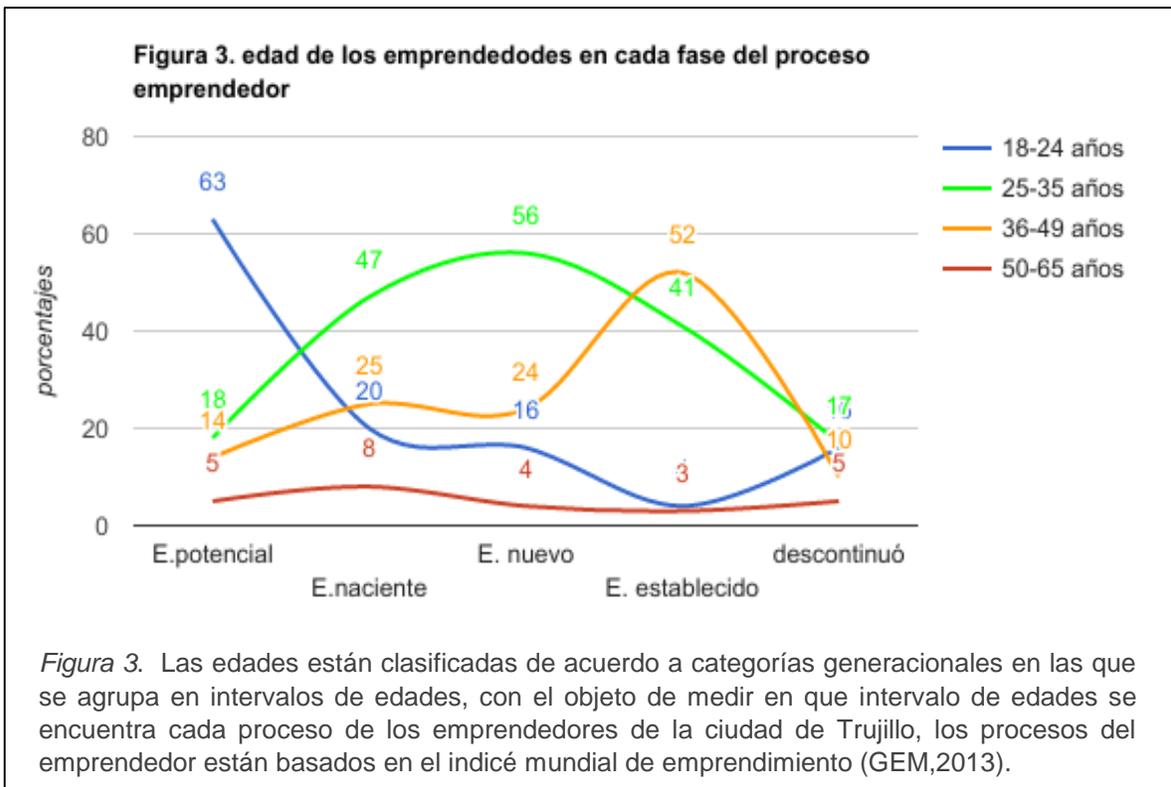


El análisis está basado en las 4 fases del proceso emprendedor, en la que se puede identificar que el 57% de los emprendedores son potenciales, que solo el 20% da inicio a un emprendimiento, el 13% son los emprendedores nuevos que ha sobrevivido en el mercado hasta los 42 meses y solo el 10% estableció un negocio, visto desde otro punto de vista solo el 50% de los emprendedores nacientes logró establecer un negocio (emprendimientos mayores a 42 meses) pero eso no significa que en la ciudad de Trujillo el 50% de los emprendimientos nacientes haya sobrevivido en el mercado, porque la discontinuación de un negocio abarca a todos los procesos, incluso se discontinua emprendimientos establecidos (ver figura 1) .

3.3 Demografía del emprendimiento en la ciudad de Trujillo.

La demografía del emprendimiento analizados en esta investigación comprende; edad, genero situación laboral del emprendedor y lugar de procedencia. Para lo cual a través de distintos gráficos se explica cada uno de ellos, en cada proceso.

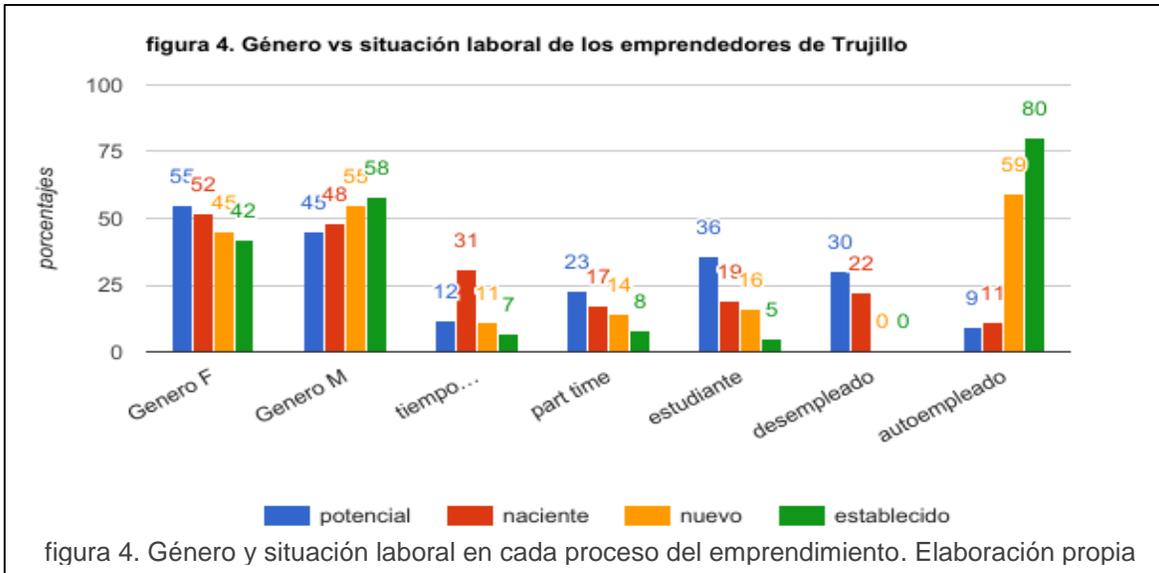
3.3.1 Edad de los emprendedores en cada fase del proceso emprendedor.



Los jóvenes entre 18 y 24 años son los más entusiastas en tener ideas de negocios, pero al momento de lanzar un negocio al mercado son las personas entre 25 y 35 años quienes inician el 47% de los negocios, sin embargo, las personas entre 36 y 49 años son las personas con más emprendimientos establecidos, representando un 52% del total de emprendimientos establecidos.

3.3.2 Género y situación laboral de los emprendedores trujillanos.

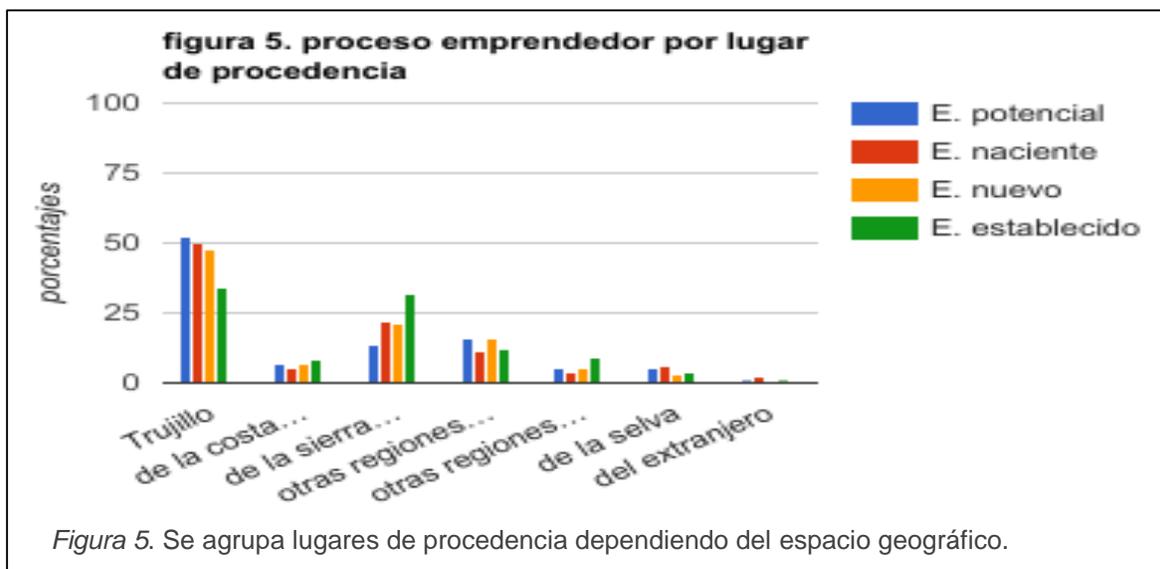
El análisis del proceso del emprendimiento está basado en ambos géneros y mide el grado de emprendimiento en cada situación laboral, mientras que el análisis de género busca medir el grado de emprendimiento por género en cada proceso emprendedor.



Al iniciar el proceso emprendedor las mujeres son más iniciativa empresarial que los hombres en emprendimientos potenciales y nacientes con 55% y 52% respectivamente, el panorama cambia cuando las cifras se invierten en favor de los hombres, donde las mujeres muestran un menor índice de establecimiento de negocios, lo que significaría una tendencia a abandonar más rápido sus emprendimientos. Los emprendimientos potenciales se encuentran en mayor proporción en trabajadores a tiempo parcial, estudiantes y desempleados, los emprendedores nacientes son los que más trabajan a tiempo completo, mientras que los auto empleados son quienes dedican mayor tiempo a un emprendimiento nuevo o establecido, el nivel bajo de los auto empleados en emprendimientos potenciales y nacientes, podría revelar la causa porque los emprendedores de la mype no crecen. Sin embargo, podría ser por factores externos, ver figura 12.

3.3.3 Los emprendedores en cada proceso emprendedor, analizados por su lugar de procedencia.

Los lugares de procedencia buscan medir el origen de los emprendedores, y en qué proceso del emprendimiento se encuentran, lo que también permite conocer de qué lugares de procedencia son más emprendedores, o si esto dependerá al momento de iniciar un negocio, en hacerlo por necesidad o por oportunidad.

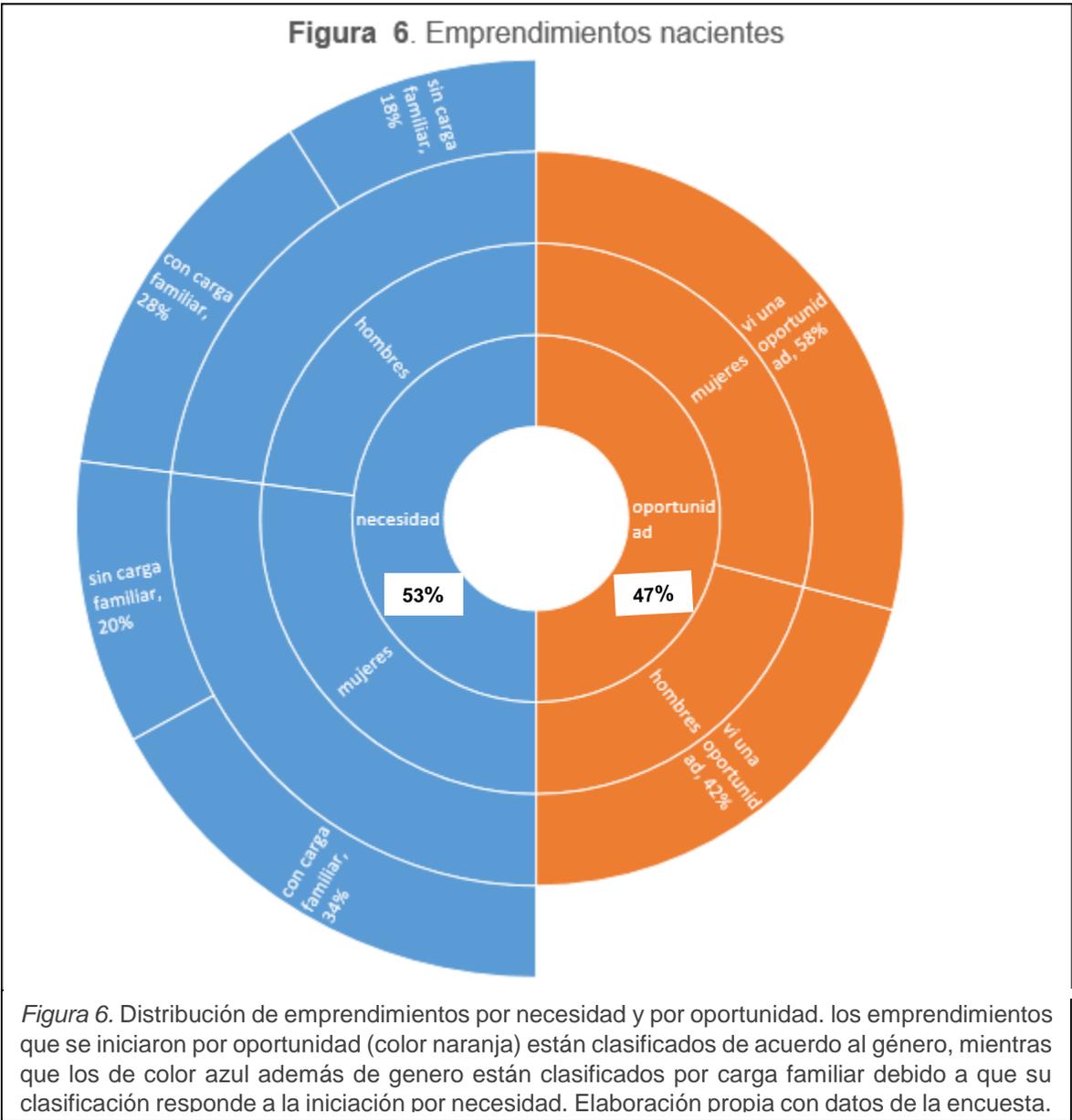


La mayor cantidad de emprendedores son de Trujillo, representando más del 52% en emprendimientos potenciales, 50% en emprendimientos nacientes, 48% en emprendimientos nuevos y 34% en emprendimientos establecidos, sin embargo los emprendedores que provienen de la sierra liberteña tienen 14% en emprendimientos potenciales, 22% en emprendimientos nacientes, 21% en emprendimientos nuevos, y el 32% tiene un emprendimiento establecido, cifra muy similar a los emprendimientos establecidos de los que son de Trujillo. En la figura 3 muestra que el promedio de los emprendedores establecidos superó los 36 años, contrastando con el 14% de emprendimientos potenciales de origen de la sierra lleva a sugerir que en años anteriores hubo una mayor migración de personas procedentes de la sierra liberteña a iniciar un negocio en Trujillo, los motivos si fueron por necesidad u oportunidad lo muestra la figura 6.

3.4 Análisis de los Determinantes Internos del Emprendimiento en la Mype Nuevas y en Crecimiento de la Ciudad de Trujillo.

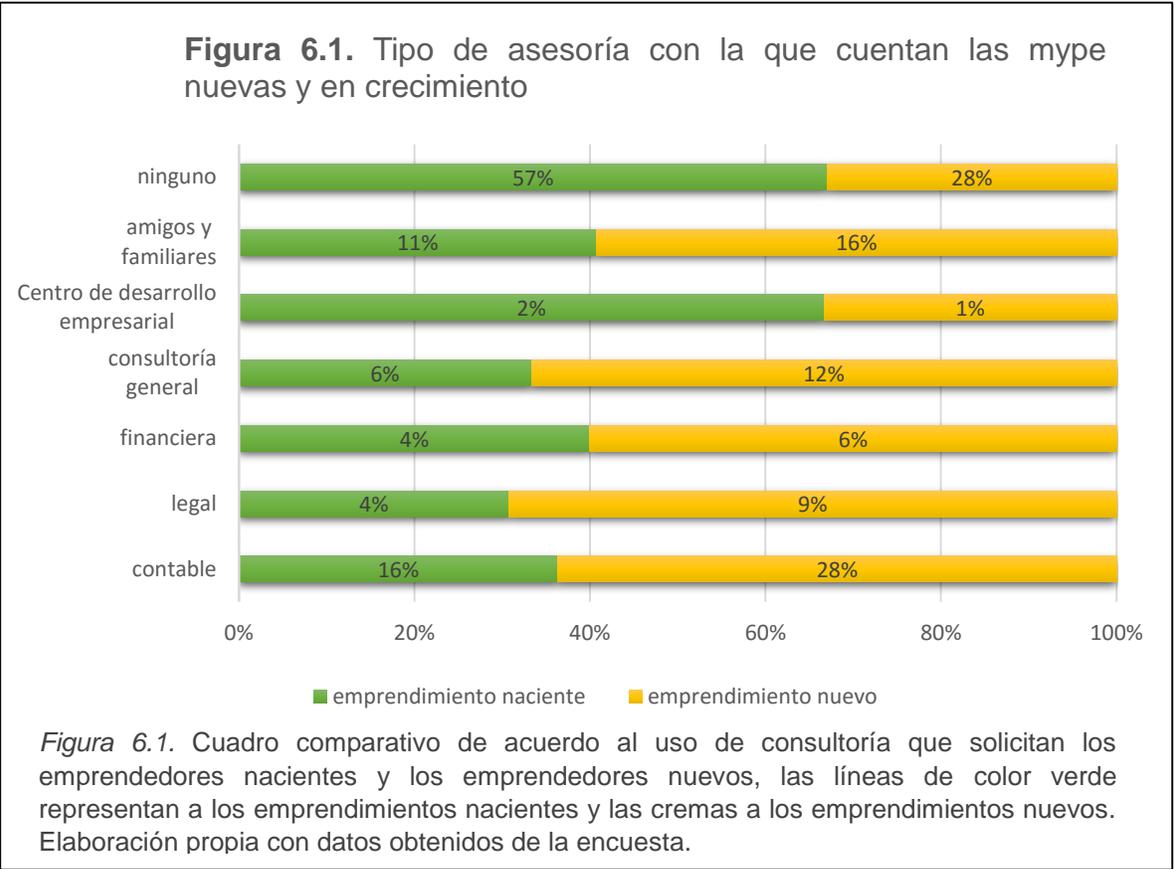
3.4.1 Emprendimientos nacientes.

Los emprendedores son impulsados a iniciar un negocio fundamentalmente por dos motivos; por necesidad o por oportunidad, las razones de necesidad pueden ser diversas como generar fuente de ingreso ante una situación de desempleo. Cuando el emprendedor ve la oportunidad de negocio, este está en mejores condiciones, porque conoce o lo ha estudiado el mercado.



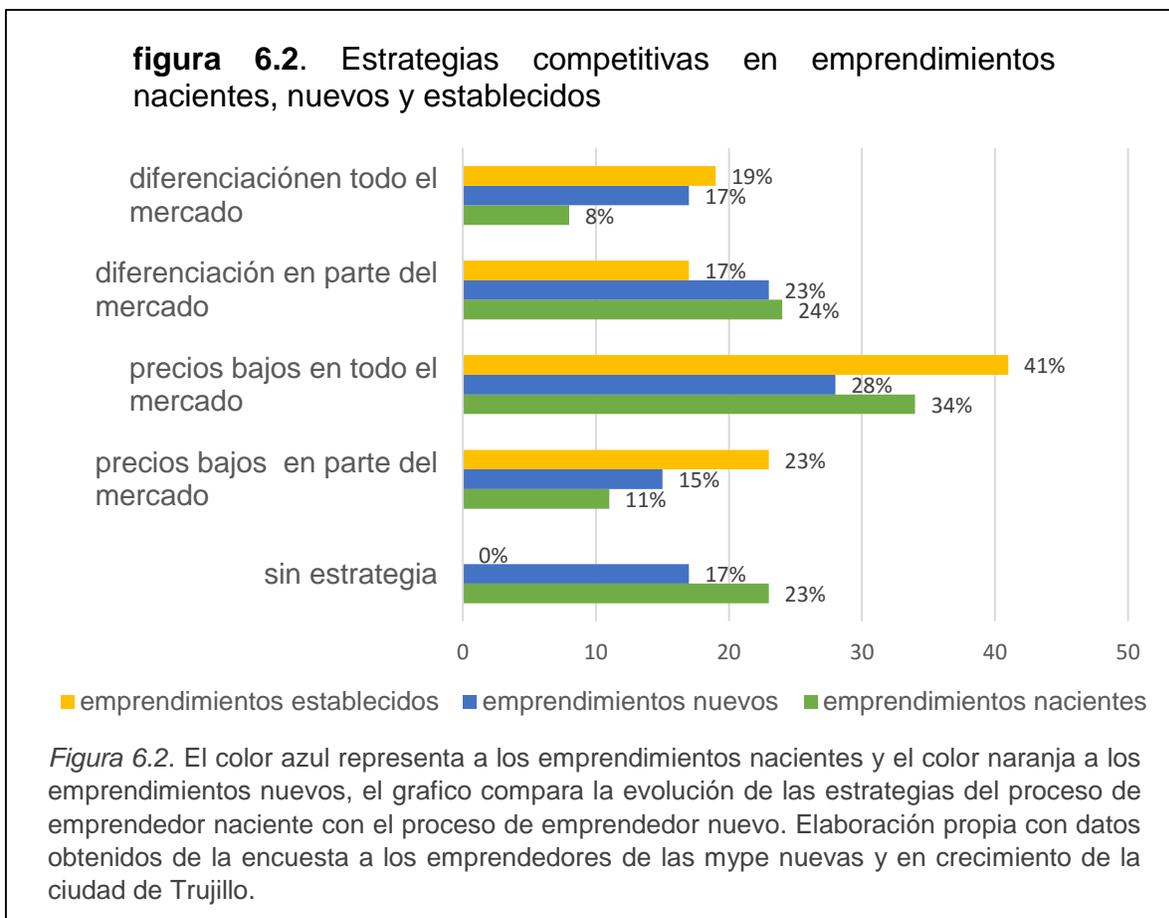
3.4.2 Tipo de asesoría con la que cuentan las empresas nuevas y en crecimiento.

Las mype nacientes en la ciudad de Trujillo muestran poco interés en solicitar algún tipo de asesoría, a pesar que el 44% no cuenta con ningún tipo de experiencia en el sector donde se inicia, así como también solo el 12% tiene una formación universitaria y 6% formación en postgrado (para conocer la experiencia y formación de los emprendedores ver figura 9). El interés por solicitar asesorías se ve reflejado en las mype nuevas quienes ya empiezan a usarlas en mayor proporción.



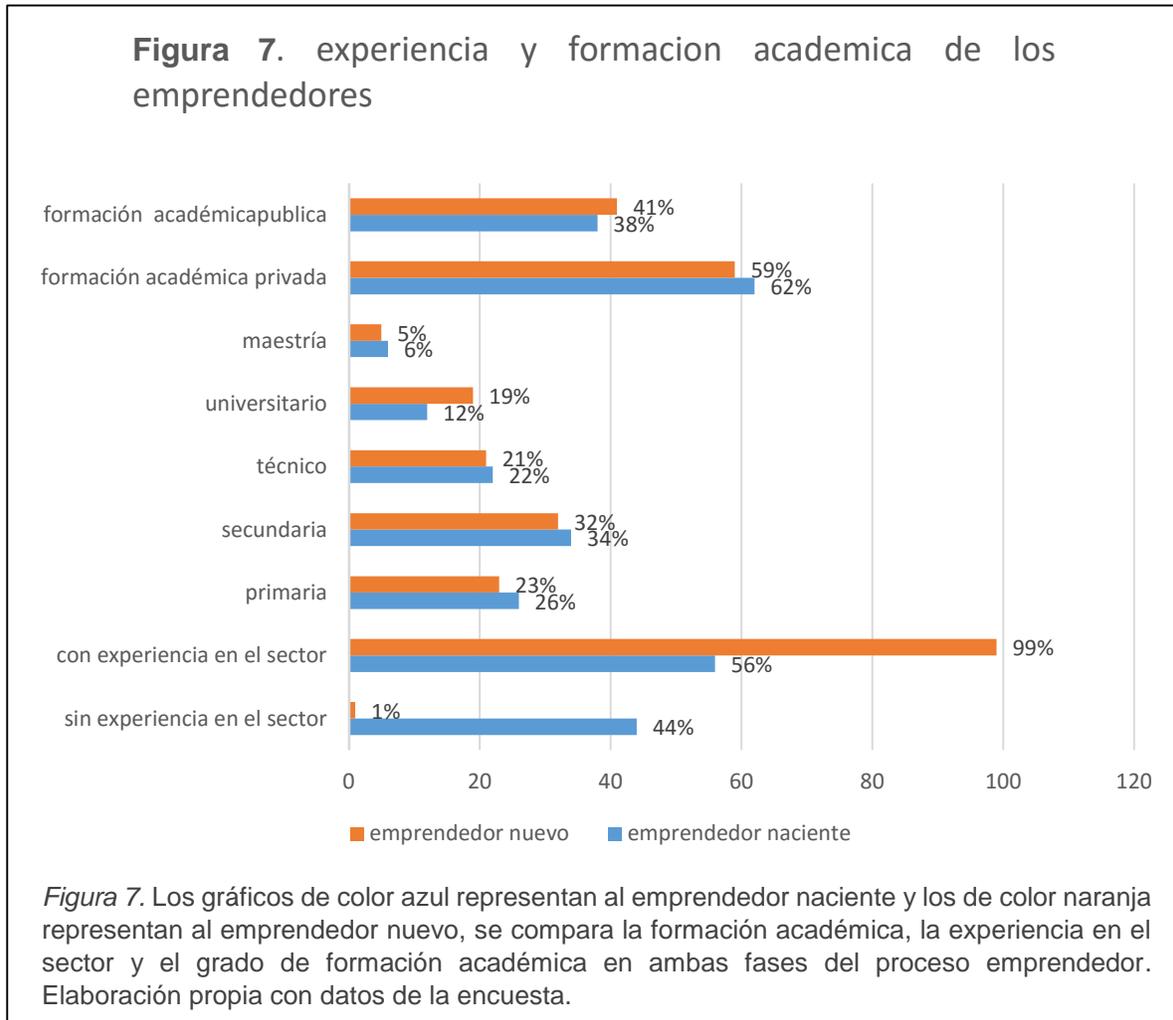
3.4.3 Estrategias competitivas de las empresas nuevas y en crecimiento.

Las estrategias competitivas de Porter (1992) son una forma fundamental de definir cómo se va a entrar en el mercado, que tipo de estrategia se va a utilizar, esto puede sustancialmente orientar hacia donde se va dirigir, a que mercado, ante lo cual los especialistas mercadólogos recomiendan elegir siempre un nicho de mercado (diferenciación en parte del mercado) diferenciación (diferenciación en todo el mercado) o una estrategia de liderazgo en costos, sin embargo el 23% de los emprendimientos nacientes no cuenta con ningún tipo de estrategia, y el 45% se enfoca en los precios bajos, aunque estos datos empiezan a reducir conforme avanza el proceso.



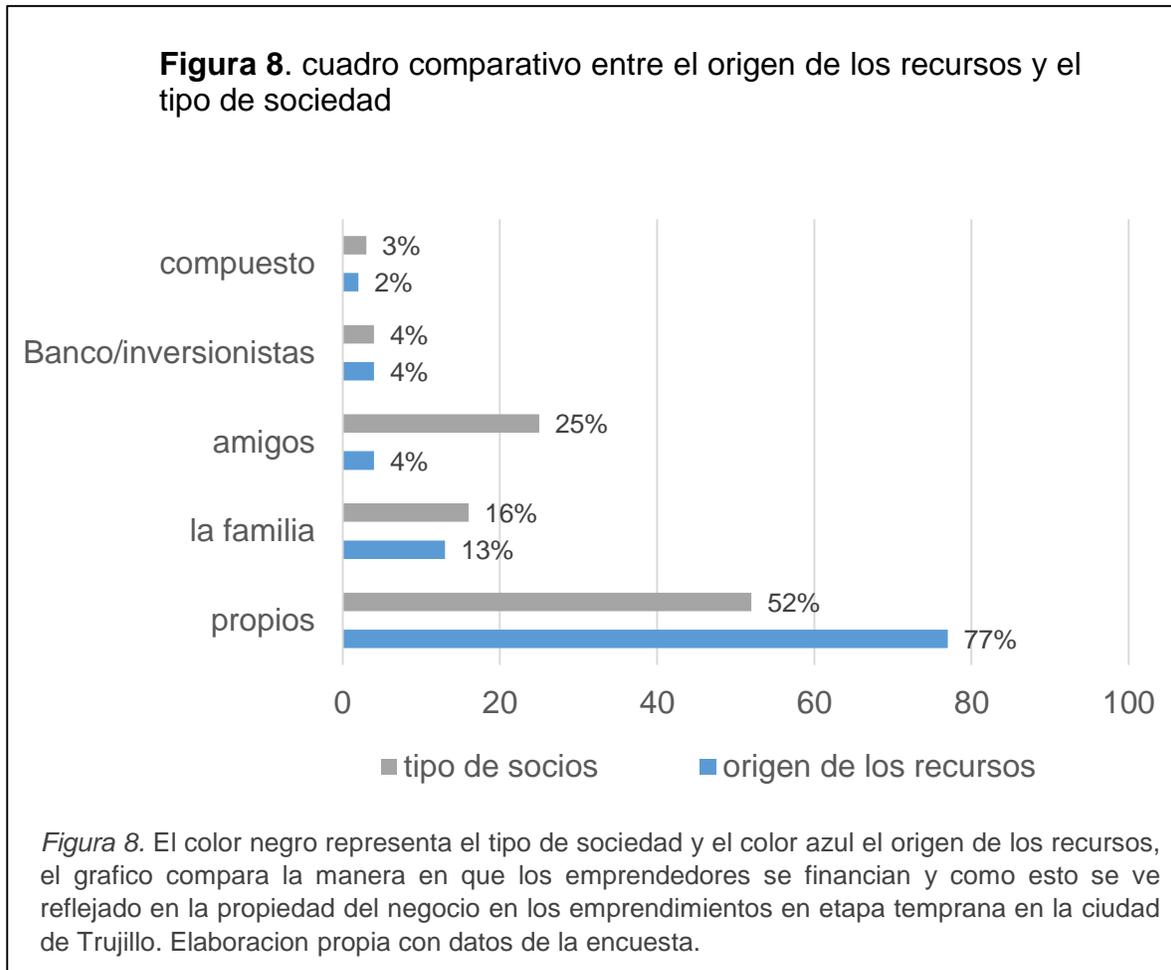
3.5 Experiencia en el Sector y Nivel Educativo del Emprendedor.

Una vez iniciado el negocio hay factores que si bien es cierto no van a determinar el éxito o fracaso del negocio, pero contar con ellos puede facilitar la gestión y obtener mayor rentabilidad y crecer con mayor rapidez en el mercado, y estos factores son la experiencia y el grado de formación académica del emprendedor.



3.5.2 Origen de los recursos y tipo de sociedad de los emprendedores (empresas nuevas y en crecimiento).

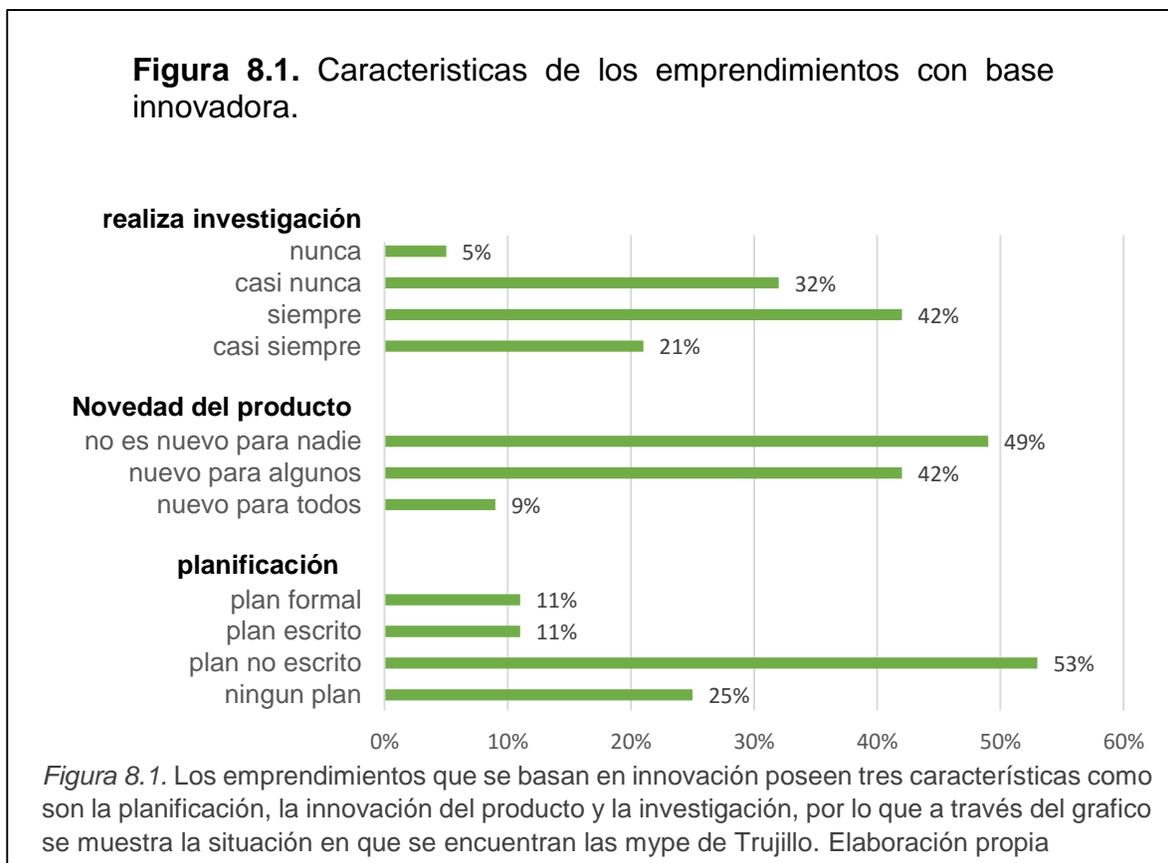
La presente figura compara el origen de los recursos con el tipo de sociedad al iniciar un negocio, la necesidad de una capital semilla sugiere implicar un sacrificio de enajenar parte de la propiedad en etapa temprana.



3.5.3 Emprendimientos basados en innovación (empresas nuevas y en crecimiento).

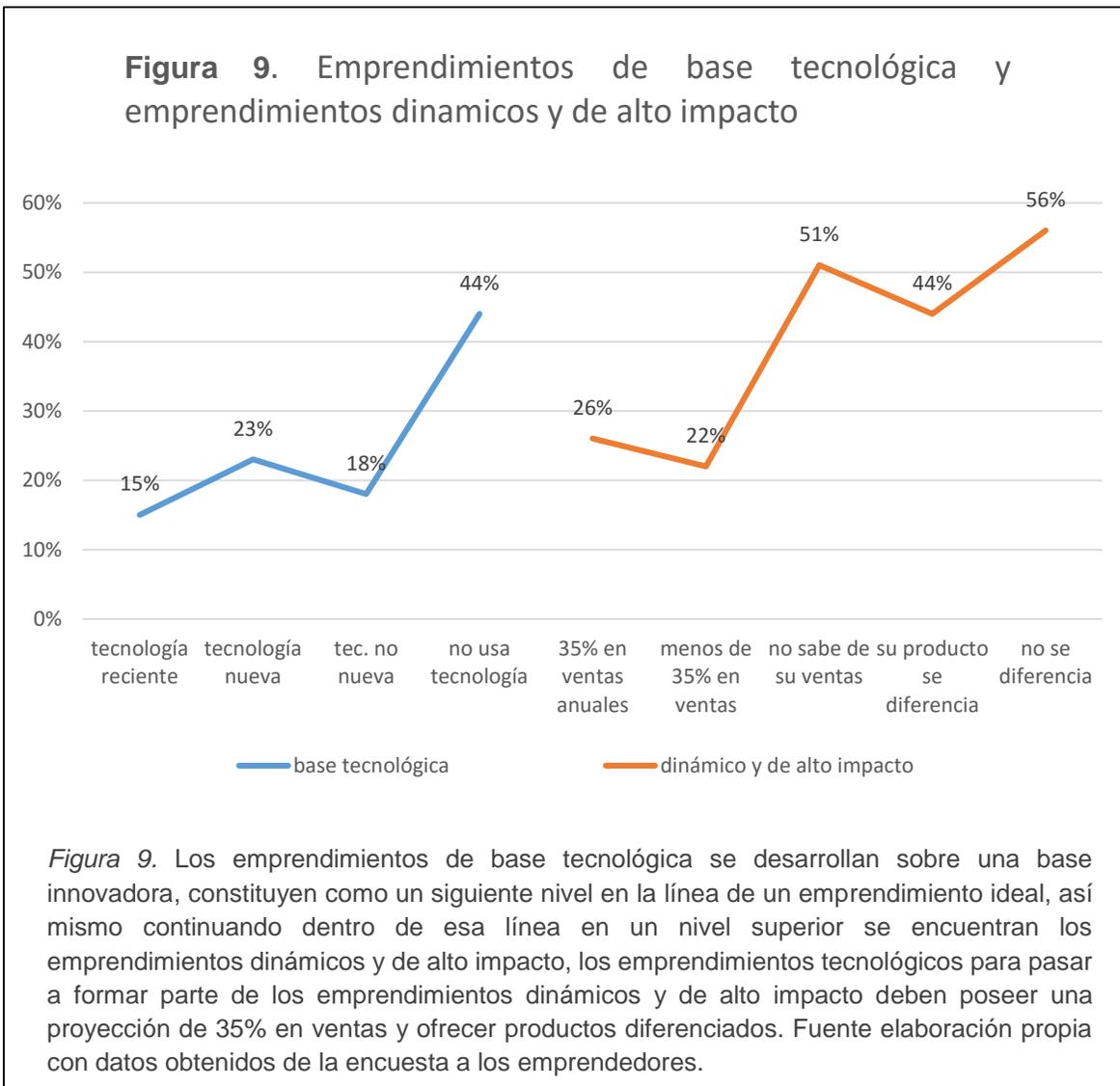
Los emprendimientos con base innovadora adoptan un plan desde el momento de su concepción como idea de negocio, debido a que estos generalmente parten del emprendimiento por oportunidad, donde el emprendedor visiona la oportunidad existe en el mercado, planifica como lo va a realizar, realiza investigación buscando que su producto o servicio sea innovador y se diferencie de la competencia.

Los emprendimientos innovadores son una base para el desarrollo del emprendimiento, de ahí parten los emprendimientos basados en tecnología, dinámicos y de alto impacto, con características adicionales hasta llenar a start up que es lo ideal.



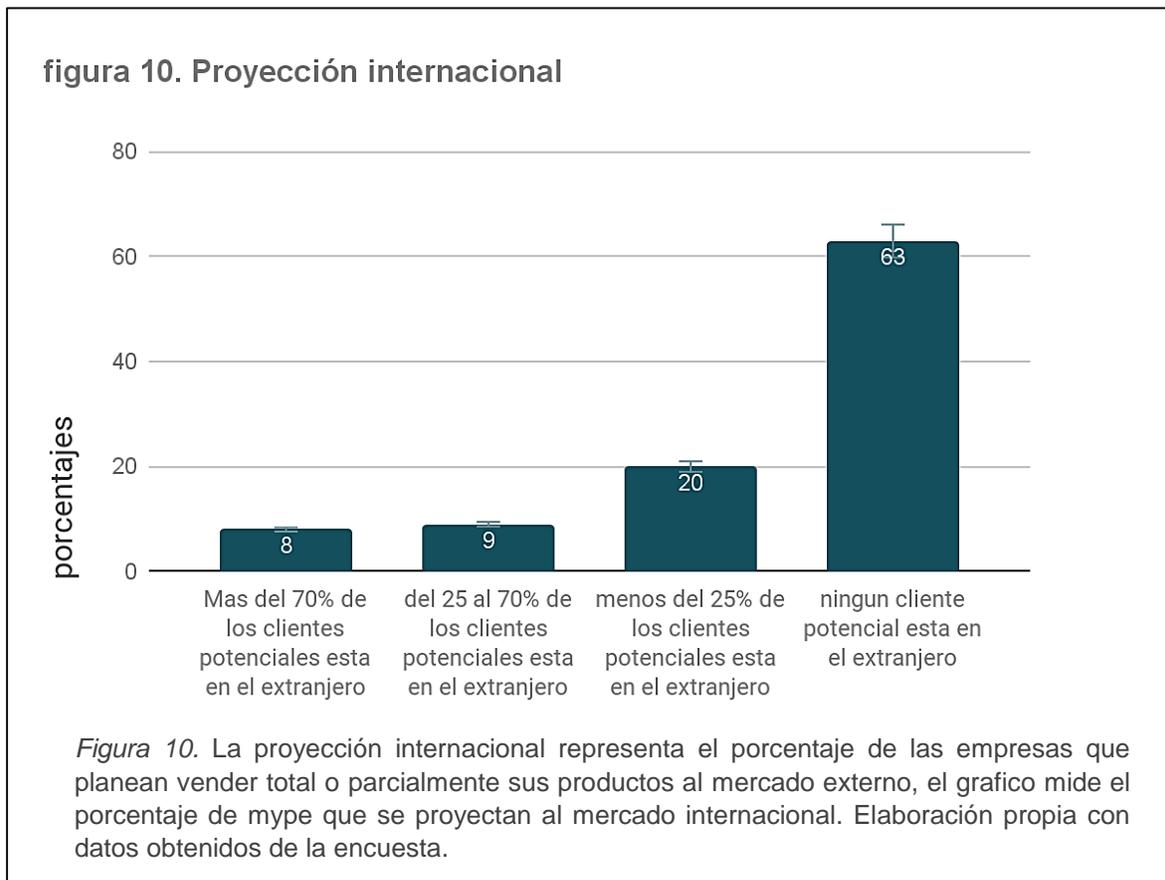
3.5.4 Emprendimientos basados en tecnología vs emprendimientos dinámicos (empresas nuevas y en crecimiento).

Los emprendimientos de base tecnológica además de contar con las características de los emprendimientos de base innovadora (figura n° 8.1), tienen un fuerte desarrollo tecnológico, los emprendimientos dinámicos y de alto impacto además de tener características innovadoras y tecnológicas deben tener un potencial de crecimiento anual de 35% en ventas.



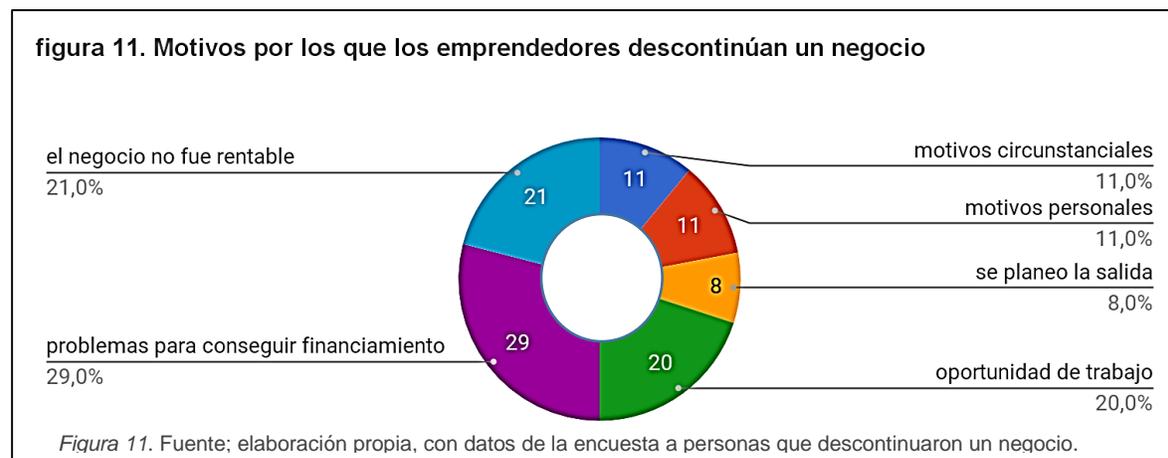
3.6 Proyección internacional

Los emprendedores trujillanos de las mype nuevas y en crecimiento carecen de proyección internacional, debido a que apenas el 8% tiene clientes potenciales en el extranjero, mientras que el 63% no cuenta con ningún cliente potencial en el extranjero.



3.7 Motivos por los que los emprendedores de la micro y pequeña empresa de Trujillo descontinúan un negocio.

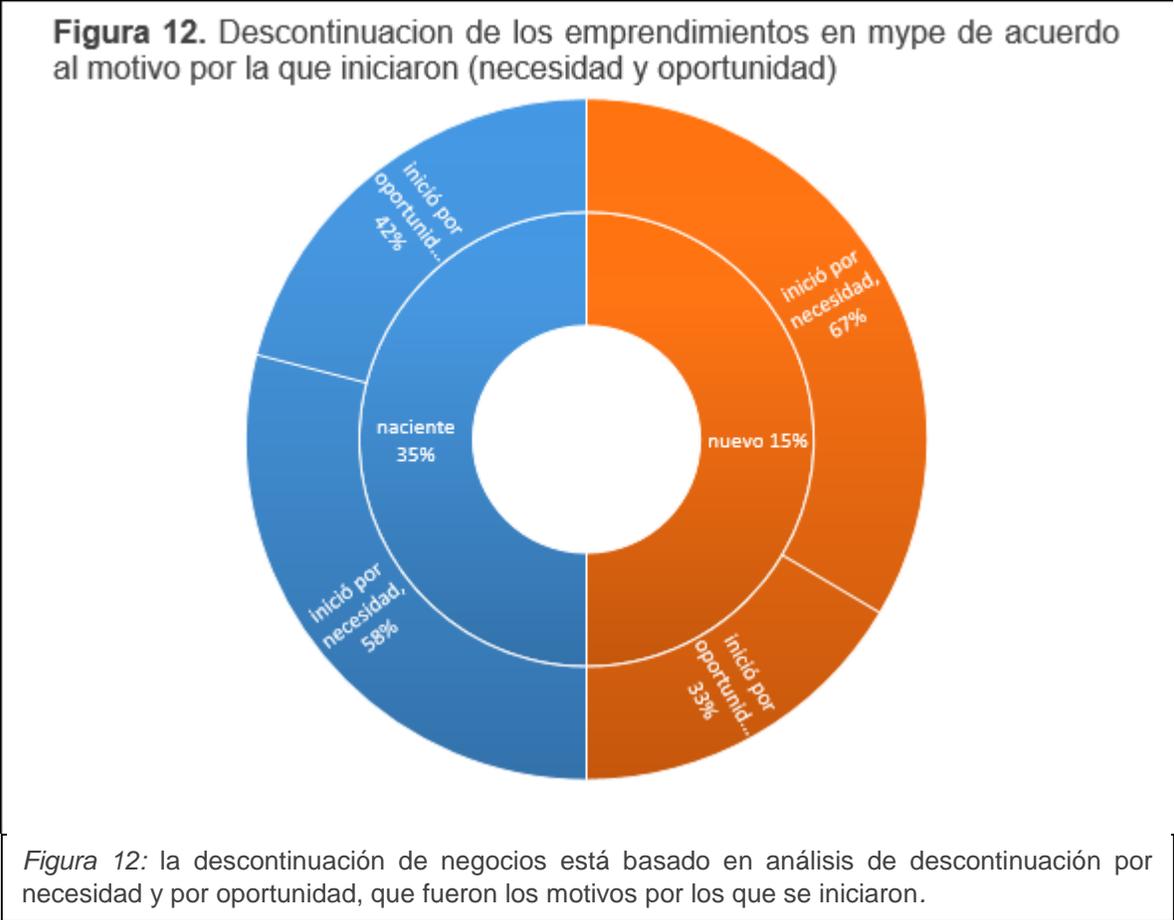
Los emprendimientos pueden ser cerrados temporal o definitivamente por distintas razones ya sean por factores externos o internos a la empresa.



Conseguir financiamiento es un problema que ocasiona que el 29% de los emprendedores de la micro y pequeña empresa decidan descontinuar el negocio, el 21% lo hace por falta de rentabilidad, en tanto el 20% abandona por oportunidad laboral, el 20% que abandona por oportunidad laboral respondería a que el 53% lo hace por necesidad de generarse un empleo (ver figura 6).

3.7.1 Motivos por los que los emprendedores de la micro y pequeña empresa de Trujillo descontinúan un negocio de acuerdo al motivo por el que iniciaron.

El presente gráfico muestra la descontinuación de negocios en emprendimientos nacientes y emprendimientos nuevos de acuerdo a los motivos por los que se originaron (por necesidad y oportunidad).



3.8 Determinantes Externos del Emprendimiento en las Mype Nuevas y en Crecimiento de la Ciudad de Trujillo.

Tabla 1.

Entorno financiero para las empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.

Entorno financiero					
Ítems	1	2	3	4	5
Los emprendedores trujillanos disponen de suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.		x			
Hay suficientes medios de financiamiento procedentes de entidades financieras privadas para las empresas nuevas y en crecimiento.		x			
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.			x		
Hay suficiente financiamiento disponible proveniente de inversionistas individuales (que no son los propietarios) para las empresas nuevas y en crecimiento.		x			
Hay oferta suficiente de capital de riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.		x			
Hay suficiente financiamiento disponible mediante la salida a la bolsa de valores para las empresas nuevas y en crecimiento.		x			

Nota: los ítems describen los enunciados que van a permitir conocer la percepción de los especialistas frente al entorno financiero para las empresas nuevas y en crecimiento en la micro y pequeña empresa, el método se realiza a través de una escala de Likert donde 1 es muy insuficiente y 5 muy suficiente. Elaboración propia con indicadores de SERIDA, Jaime; NAKAMATSU, Keiko; BORDA, Armando; MORALES, Oswaldo. Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013. – Lima : Universidad ESAN, 2015. – 80 p.

Tabla 2.

Identificación de las políticas gubernamentales que favorecen al emprendimiento en empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.

Políticas Gubernamentales					
Ítems	1	2	3	4	5
Las políticas del Gobierno favorecen claramente a las empresas recién creadas (por ejemplo, en licitaciones o compras públicas).				x	
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del Gobierno central.			x		
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de los gobiernos locales (Municipal, regional, etcétera).		x			
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en casi una semana.		x			
Los impuestos y tasas no constituyen una barrera para impulsar a las empresas nuevas y en crecimiento.			x		
Los impuestos, las tasas y otras regulaciones gubernamentales son aplicados a las empresas nuevas y en crecimiento de manera predecible y coherente.			x		
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley, no representa una especial dificultad para las empresas nuevas y en crecimiento.			x		

Nota: las políticas gubernamentales que favorecen a las empresas nuevas y en crecimiento se analizan a través de una escala de Likert donde 1 es muy insuficiente y 5 muy suficiente. Elaboración propia con indicadores de SERIDA, Jaime; NAKAMATSU, Keiko; BORDA, Armando; MORALES, Oswaldo. Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013. – Lima : Universidad ESAN, 2015. – 80 p.

Tabla 3

Identificación de los programas gubernamentales que favorecen al emprendimiento en empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.

Programas Gubernamentales					
Ítems	1	2	3	4	5
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden obtener información sobre una amplia gama de ayuda gubernamental contactando con un solo organismo público (ventanilla única).			x		
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a las empresas nuevas y en crecimiento				x	
Existe un número adecuado de programas gubernamentales para apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento.			x		
Los profesionales que trabajan en las agencias gubernamentales son competentes y eficaces para apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento.		x			
Casi todos los que necesitan ayuda de un programa del Gobierno para crear o hacer crecer una empresa pueden encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.			x		
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.			x		

Nota: el método se realiza a través de una escala de Likert donde 1 es muy insuficiente y 5 muy suficiente. Elaboración propia con indicadores de SERIDA, Jaime; NAKAMATSU, Keiko; BORDA, Armando; MORALES, Oswaldo. Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013. – Lima : Universidad ESAN, 2015. – 80 p.

Tabla 4

Orientación de la educación actual que se imparte en las escuelas al emprendimiento en empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.

Educación					
Ítems	1	2	3	4	5
En la enseñanza primaria y secundaria se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.		X			
En la enseñanza primaria y secundaria se brinda suficiente conocimiento sobre los principios de una economía de mercado.	X				
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu emprendedor y a la creación de empresas.	X				
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para crear y hacer crecer una empresa.			X		
La formación en administración, dirección y gestión empresarial proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación y crecimiento de empresas.			X		
Los sistemas de formación profesional y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación y crecimiento de empresas			X		

Nota: el método se realiza a través de una escala de Likert donde 1 es muy insuficiente y 5 muy suficiente. Elaboración propia con indicadores de SERIDA, Jaime; NAKAMATSU, Keiko; BORDA, Armando; MORALES, Oswaldo. Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013. – Lima : Universidad ESAN, 2015. – 80 p.

Tabla 5

Transferencia tecnológica e innovación y desarrollo hacia las empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.

Transferencia Tecnológica e Investigación y Desarrollo					
Ítems	1	2	3	4	5
Las nuevas tecnologías, la ciencia y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.		x			
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las empresas ya establecidas.			x		
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el costo de adquirir las últimas tecnologías.	x				
Existen suficientes y adecuados subsidios gubernamentales para que las empresas nuevas y en crecimiento puedan adquirir nuevas tecnologías.		x			
La base científica y tecnológica permite la creación de empresas basadas en tecnología que pueden competir en el nivel global en, al menos, un área específica.		x			
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a partir de la creación de nuevas empresas.		x			

Nota: el método se realiza a través de una escala de Likert donde 1 es muy insuficiente y 5 muy suficiente. Elaboración propia con indicadores de SERIDA, Jaime; NAKAMATSU, Keiko; BORDA, Armando; MORALES, Oswaldo. Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013. – Lima : Universidad ESAN, 2015. – 80 p.

Tabla 6

Acceso de las empresas nuevas y en crecimiento a la infraestructura profesional y comercial en la ciudad de Trujillo.

Acceso a la Infraestructura Profesional y Comercial					
Ítems	1	2	3	4	5
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.				x	
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el costo de tener subcontratistas, proveedores y consultores.		x			
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden conseguir con facilidad buenos proveedores, consultores y subcontratistas.			x		
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden conseguir fácilmente un buen asesoramiento contable y legal.			x		
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales en moneda extranjera, cartas de crédito y similares).			x		

Nota: el método se realiza a través de una escala de Likert donde 1 es muy insuficiente y 5 muy suficiente. Elaboración propia con indicadores Adaptado de SERIDA, Jaime; NAKAMATSU, Keiko; BORDA, Armando; MORALES, Oswaldo. Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013. – Lima : Universidad ESAN, 2015. – 80 p.

Tabla 7

Dinamismo y apertura del mercado interno para las empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.

Dinamismo y Apertura del Mercado Interno					
Ítems	1	2	3	4	5
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro.			x		
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un año a otro.			x		
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.				x	
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costos de entrada a un nuevo mercado.		x			
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas en forma desleal por las empresas establecidas.		x			
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.			x		

Nota: el método se realiza a través de una escala de Likert donde 1 es muy insuficiente y 5 muy suficiente. Elaboración propia con indicadores de SERIDA, Jaime; NAKAMATSU, Keiko; BORDA, Armando; MORALES, Oswaldo. Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013. – Lima : Universidad ESAN, 2015. – 80 p.

Tabla 8.

Acceso a la infraestructura física de las empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.

Acceso a la Infraestructura Física					
Ítems	1	2	3	4	5
La infraestructura física (carreteras, servicios básicos, telecomunicaciones, etcétera) proporciona un buen soporte para las empresas nuevas y en crecimiento.					X
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a buenos sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etcétera).				X	
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones (teléfono, Internet, etcétera) en, aproximadamente, una semana.				X	
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden costear los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etcétera).				X	
Una empresa nueva o en crecimiento puede tener acceso a servicios básicos (agua, electricidad, alcantarillado, gas, etcétera) en, aproximadamente, un mes.				X	

Nota: el método se realiza a través de una escala de Likert donde 1 es muy insuficiente y 5 muy suficiente. Elaboración propia con indicadores de SERIDA, Jaime; NAKAMATSU, Keiko; BORDA, Armando; MORALES, Oswaldo. Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013. – Lima : Universidad ESAN, 2015. – 80 p.

Tabla 9.

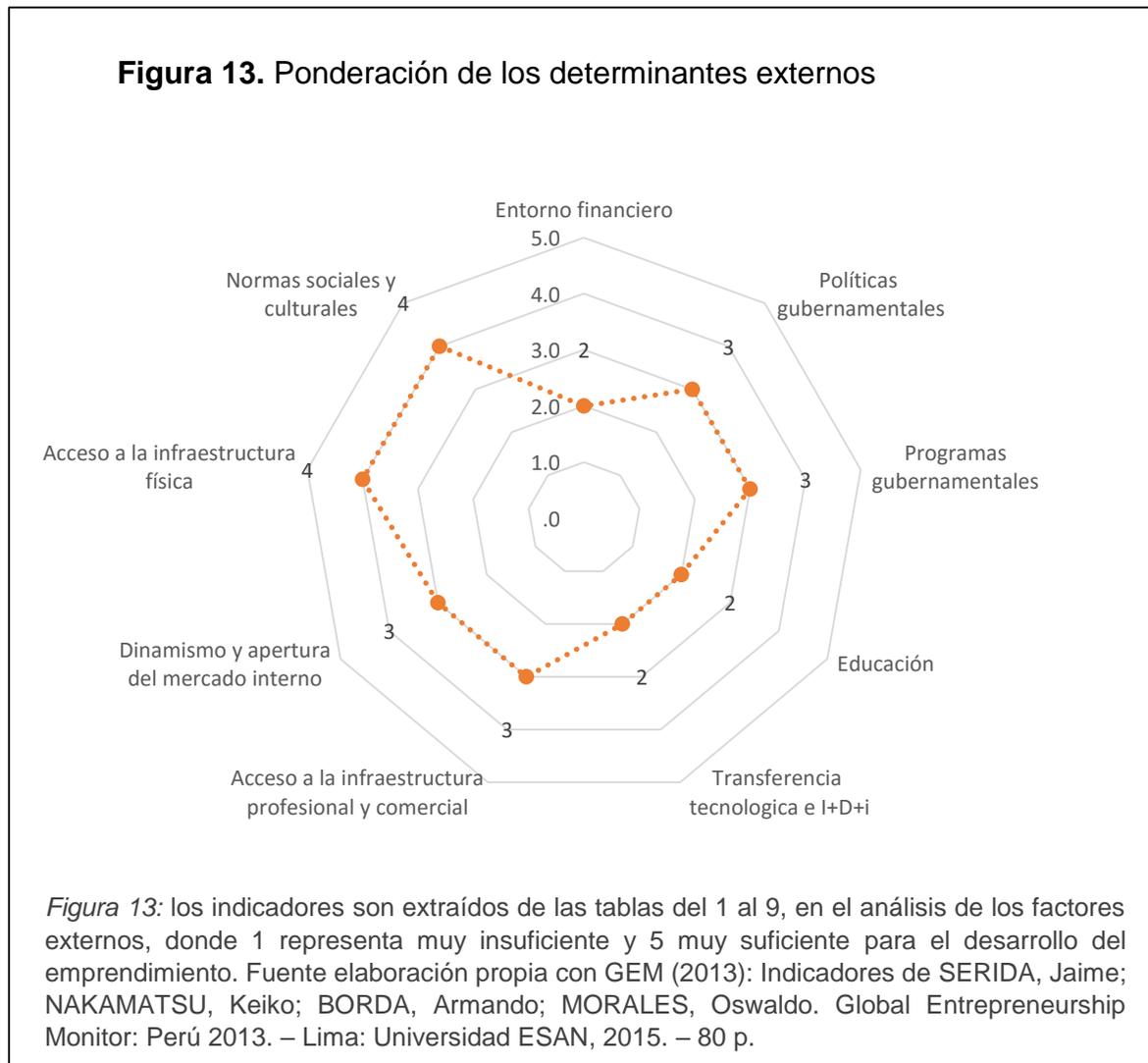
Normas sociales y culturales donde se desarrollan las empresas nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo.

Normas Sociales y Culturales					
Ítems	1	2	3	4	5
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a partir del esfuerzo personal.					X
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal.				X	
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.			X		
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.		X			
Las normas sociales y culturales enfatizan la responsabilidad del individuo (más que de la comunidad) de gestionar su propia vida.				X	

Nota: el método se realiza a través de una escala de Likert donde 1 es muy insuficiente y 5 muy suficiente. Elaboración propia con indicadores de SERIDA, Jaime; NAKAMATSU, Keiko; BORDA, Armando; MORALES, Oswaldo. Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013. – Lima : Universidad ESAN, 2015. – 80 p.

3.8 Determinantes externos que limitan el crecimiento de las Mype Nuevas y en Crecimiento de la Ciudad de Trujillo.

La figura 13 muestra los resultados de las tablas del 1 al 9 en donde se analizan los determinantes externos, en qué medida estos favorecen a las empresas nuevas y en crecimiento, el análisis está basado en una escala de Likert.



IV Discusión

Para el estudio del emprendimiento existen muchas teorías y no existe una guía establecida y menos investigaciones profundas que engloben el emprendimiento como un todo, sino pequeñas fracciones diversificadas, contrastando con la investigación de Elizundia (2011) afirma que existe una falta de consenso para encontrar una sola definición en el paso del concepto del emprendedor al proceso del emprendimiento, que no existe una sola teoría que logre establecer todo lo que es necesario para el estudio de los nuevos negocios por lo que la teoría del emprendimiento se encuentra en desarrollo. La presente investigación se fundamenta en la teoría basada en eficiencia de World Economic Forum que clasifica al Perú como una economía basada en eficiencia, existen dos teorías más como son la teoría basada en recursos y la teoría basada en innovación (teorías del desarrollo económico que explican el desarrollo del emprendimiento). Elizundia (2011) para su tesis factores de emprendimiento que influyen en el desempeño de la micro y pequeña empresa, utilizó la teoría de la economía basada en recursos por considerar que era la teoría que mejor explica el recurso emprendedor en los nuevos negocios, teoría respaldada por (Penrose, 1959; Barney, 1986; Wernerfelt, 1984; Grant, 1991; Conner, 1991; Peteraf, 1993), y cuestionada por autores como (Priem y Butler, 2001; Hoppers, Madsen y Walker, 2003), por considerar que no solo depende de los factores internos sino que también de externos, respaldando las argumentaciones de los autores que cuestionan la teoría basada en recursos, usar la teoría basada en recursos en la actualidad y para el caso de Perú ya no tendría mucho sentido, porque para iniciar un negocio no solo depende de los factores internos y las condiciones de los emprendedores sino que también de las condiciones del mercado en general al que va dirigido el producto o servicio, si bien es cierto el Perú en años anteriores era un país productor de materias primas, en la actualidad eso ha cambiado y se está desarrollando procesos productivos de transformación con valor agregado, y desarrollando pilares de una economía basada en eficiencia, así lo evidencia el índice mundial de competitividad WEF (2017) por lo que es oportuno enfocarse bajo la teoría basada en eficiencia.

En esta investigación cuyo objetivo es Explicar los determinantes de emprendimiento por necesidad y oportunidad que conducen al éxito o al fracaso de Mype Nuevas y en Crecimiento de la Ciudad de Trujillo, considerando a la demografía, los factores internos y factores externos como dimensiones de los determinantes del emprendimiento se encontró que los emprendimientos por necesidad son los que tienen una mayor probabilidad de discontinuación en la fase naciente con 58%, mientras que los que iniciaron por oportunidad discontinúa el 42%, por otra parte en la fase nueva los emprendedores que iniciaron por necesidad discontinúan un negocio en 67% mientras que los que lo hacen por oportunidad discontinúa el 33% .

Los resultados muestran que conforme avanza el proceso emprendedor se reduce la tasa de actividad emprendedora, los emprendedores potenciales representan el 57%, pero al momento de pasar a la siguiente fase los emprendedores nacientes son el 20% (de 0 a 3 meses de iniciado el negocio), esto continúa descendiendo al punto que los emprendedores nuevos están representados por el 13% (de 3 a 42 meses), y solo el 10% logra establecer un negocio (negocios mayores a 42 meses) esto hace sugerir que la discontinuación de los negocios se da en todos los procesos del desarrollo emprendedor.

En el análisis de la demografía el 63% de los emprendedores se encuentra entre 18 y 24 años, percibiéndose que están representados por jóvenes, mientras que los emprendedores nacientes están entre 25 a 35 años, y que los emprendedores establecidos se encuentran en mayor porcentaje entre 36 y 49 años con el 52%, coincidiendo con Elizundia (2011) quien afirma que existe un aumento en el número de casos de emprendimientos con desempeño positivo conforme aumenta la edad, en coincidencia con Vásquez y Fernández (2001).

En cuanto a genero se observó que las mujeres son más emprendedoras que los hombres con 55 y 52% respectivamente en emprendimientos potenciales y nacientes, pero que conforme avanza el proceso la tendencia se invierte en favor de los hombres. Elizundia (2011) afirma que las mujeres se han visto inmersas en el emprendimiento por necesidad, lo que podría sugerir que por tal motivo se van desentendiendo del negocio conforme avanza el proceso emprendedor.

En cuanto a la dimensión interna Elizundia (2011) afirma que las mujeres se han visto inmersas en el emprendimiento por necesidad, lo que podría sugerir que por tal motivo las mujeres van reduciendo su actividad emprendedora conforme avanza el proceso emprendedor. Por otra parte, el estudio muestra que el 53% inicio un negocio por necesidad en la ciudad de Trujillo, de los cuales el 34% de las mujeres estaba desempleado con carga familiar y el 26% con carga familiar, el 28% de los hombres estaba desempleado con carga familiar y el 18% sin carga familiar. Los negocios por oportunidad son de 47% los emprendedores que vieron una necesidad en el mercado, soltero (2012) afirma que los individuos que deciden emprender por necesidad, serán menos propensos a innovar y mucho más propensos a imitar, lo que también concordaría con los resultados de este estudio donde muestra que solo el 9% emprende en algo nuevo para todos, el 42% en algo nuevo para algunos y el 49% en algo que no es nuevo para nadie.

Elizundia (2011) en su estudio observó que la experiencia no se presentó como algo significativo al momento de emprender, lo que en este estudio tampoco fue significativo, pero hubo un porcentaje a favor del 56% que contaba con experiencia en el sector a diferencia del 44% que no tenía ningún tipo de experiencia en el sector donde inició su emprendimiento.

Los emprendedores con formación secundaria representan el 35%, superior al 27% de los emprendedores con primaria, sin embargo, los emprendedores con formación superior técnica son inferiores a los de secundaria y así la cifra continúa descendiendo al punto que los emprendedores con maestría son solo el 6% cifra

muy similar a la afirmación de Gattini y Wilckens (2012) quienes sostienen que los países con más porcentajes de personas con título de posgrado, tienen menor índice de aversión al riesgo de emprender. En cuanto al uso de la tecnología los emprendedores trujillanos solo el 15% usa tecnología reciente, el 23% tecnología nueva, el 18% tecnología no nueva y el 44% no usa ningún tipo de tecnología, lo que hace sugerir que esto se debería al gran número de empresas que se iniciaron por necesidad como alternativa más viable al desempleo y que generalmente son de índole producto-mercado y no necesariamente tecnología en los procesos tal como lo afirma Soltero (2012).

En cuanto a la dimensión externa el 77% de los emprendimientos en la ciudad de Trujillo es autofinanciado y el 52% decidió emprender de manera individual, lo que podría sugerir que esto se debe a que los emprendedores trujillanos no disponen de suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento y que no hay suficientes medios de financiamiento procedentes de entidades financieras privadas para las empresas nuevas y en crecimiento, tal como lo afirmaron los especialistas en el análisis del entorno financiero, lo que concuerda con la investigación de Gattini y Wilckens (2012) quienes sostienen que el factor riqueza y el acceso al crédito permiten ampliar las oportunidades de emprendimiento. Rubio (2013) afirma que los factores claves de éxito determinantes en el eslabón de identificación son las oportunidades del entorno, porque actúan como insumo al momento de desarrollar el negocio, lo que reafirma nuestra posición en el análisis de los factores externos, así como también afirma que la estabilidad económica y el marco regulatorio son considerados como determinantes en esa etapa, en concordancia con el análisis de las políticas y programas gubernamentales que analizaron los especialistas en esta investigación donde se concluyó que no eran suficientes, pero que existen esfuerzos por mejorar las condiciones de los emprendedores de las mypes, tal como lo afirma GEM(2013) que el marco jurídico permite desarrollar la libertad económica facilitando la inversión y creación de empresas.

V Conclusiones

El índice de actividad emprendedora en la ciudad de Trujillo es liderado por los emprendedores potenciales con 57%, sin embargo, al momento de iniciar un negocio solo el 20% lo hace, el 13% es emprendedor nuevo y el 10% logra establecer un negocio, lo que conlleva a que tengamos un 35% de discontinuación en emprendimientos nacientes y 15% en emprendimientos nuevos, haciendo sugerir que se debería al 21% que no encontró rentabilidad en el negocio, al 20% que se le presentó una oportunidad laboral y dejó el emprendimiento donde estaba por necesidad, así mismo otras de las razones fundamentales se debe al 39% de emprendedores que tiene problemas para encontrar financiamiento porque el acceso al crédito para las empresas nuevas y en crecimiento son insuficientes y los programas y políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento no son suficientes.

La demografía permite conocer en qué situación se encuentran los emprendedores en clasificaciones por edad, género, situación laboral y lugar de procedencia, en este estudio se encontró que los jóvenes poseen más intenciones de emprender al punto que los emprendimientos potenciales están representados por el 63% entre jóvenes de 18 a 24 años, así mismo son ellos quienes poseen una mayor tendencia a iniciar negocios por oportunidad, y son las mujeres quienes tienen más iniciativas emprendedoras que los hombres, aunque a largo plazo sean ellas quienes abandonan más rápido el proceso emprendedor debido a que mayormente iniciaron por necesidad.

Los emprendimientos nacientes por necesidad representan el 53% cifra relativamente mayor a los emprendimientos por oportunidad que son el 43%, para los emprendimientos que nacen por necesidad estar desempleado hace que las mujeres con 52% sean más emprendedoras que los hombres que alcanzan el 48%.

Los determinantes internos son aquellos determinantes donde el emprendedor tiene el control o puede decidir cómo los gestiona, el 57% de emprendedores no cuenta con ningún tipo de asesoría, y los que lo hacen recurren a los amigos y familiares, así mismo solicitan asesoría contable.

Los emprendimientos nuevos solicitan más asesoría que los emprendimientos nacientes. Los emprendimientos nacientes utilizan estrategias de precios bajos en mayor proporción que los emprendimientos nuevos y son los emprendimientos nuevos y establecidos quienes desarrollan estrategias de diferenciación, el desarrollo de estrategias sugiere que se debe a que solo el 44% tiene experiencia en el sector y a la escasa formación académica con la que cuentan los emprendedores al momento de iniciar el negocio cuentan con 18% con formación universitaria, así mismo el insuficiente acceso al crédito hace que los emprendedores inicien sus negocio de manera individual y los que los que se financian con recursos de personas allegadas sacrifican en la misma proporción en la propiedad. En cuanto al desarrollo de emprendimientos de base innovadora en Trujillo es muy escaso porque solo el 9% ofrece algo nuevo, la tercera parte de los emprendimientos no realiza investigación, más de la mitad no hace un plan escrito, siendo la falta de planificación lo que hace que no se proyecten internacionalmente, ante la escasa base innovadora es que los emprendimientos invierten muy poco en tecnología, no proyectan sus capacidades de producción y más del 55% no tiene una proyección de ventas.

Los determinantes externos o ecosistema emprendedor son insuficientes para fomentar el desarrollo del emprendimiento en la ciudad de Trujillo, debido a que el entorno financiero es insuficiente, las políticas gubernamentales son regulares, los programas gubernamentales también son regulares, la educación es deficiente, la transferencia tecnológica e Investigación y desarrollo es insuficiente, el acceso a la infraestructura profesional y comercial y el dinamismo y apertura del mercado interno son regulares, el panorama cambia para el acceso a la infraestructura física y las normas sociales y culturales debido a que ambas son suficientes.

Los problemas para conseguir financiamiento, la falta de rentabilidad en el negocio y el hecho que se presenten oportunidades de trabajo, son los principales determinantes que ocasionan que los emprendedores decidan discontinuar el negocio, así mismo los factores externos no favorecen al desarrollo del emprendimiento siendo insuficientes los programas y políticas gubernamentales.

VI Recomendaciones

Se recomienda implementar un programa gubernamental donde se financie emprendimientos juveniles de 18 a 29 años, con un presupuesto no menor de s/1500.00, reembolsables a partir del tercer año y que para ser financiados no deben ser sometidos a concursos, sino a un proceso de incubación u otra alternativa en la que los emprendedores potenciales puedan viabilizar sus emprendimientos. Esta propuesta responde a la necesidad de fortalecer e incentivar las capacidades emprendedoras de los jóvenes, debido a que según el índice de actividad emprendedora el mayor porcentaje de emprendimientos se encuentra en jóvenes, y sin embargo también es donde existe una brecha en ser emprendedor potencial y al momento de iniciar, por otra parte, este grupo también ha experimentado el mayor índice de discontinuación del negocio.

Se recomienda fortalecer los centros de desarrollo empresarial para tener mayor alcance y poder capacitar a los emprendedores por necesidad, para garantizar que cuenten con las herramientas necesarias para que puedan continuar sus negocios.

Fortalecer las políticas públicas, para mejorar el desempeño de las instituciones del estado, algo que permitirá mejorar el nivel de competitividad de los mercados, permitirá más acceso a programas gubernamentales que favorezcan al emprendimiento y cambiar el sistema educativo para capacitar en las escuelas y universidades en capacidades empresariales que permitan un mejor desempeño de las organizaciones ante la necesidad del mercado de generar más emprendedores que empleados.

VII Referencias Bibliográficas

- CEPAL (2017). perfiles nacionales económicos – Perú. Recuperado de:
http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.html?pais=PER&idioma=spanish
- Comex Perú (2015). Mype al mundo. Recuperado de:
http://www.comexperu.org.pe/pyme_al_mundo.aspx
- GEM (2017). Como GEM define emprendimiento. Recuperado de:
<http://www.gemconsortium.org/wiki/1149>
- Instituto Peruano de Economía (2016). Índice de competitividad regional. Recuperado de: https://es.scribd.com/document/312927097/Indice-de-Competitividad-Regional-Incore-2016-VP#fullscreen&from_embed
- Kelley, D., Bosma, N. S., & Amorós, J. E. (2011). Global entrepreneurship monitor 2010 executive report.
- Longenecker, J.G. (2006). Administración de pequeñas empresas enfoque emprendedor. 13ª. Ed, Thomson Learning. México D.F.
- Naciones Unidas (2015). Objetivo 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos. Recuperado de:<http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/economic-growth/>
- Naciones Unidas (2015). Objetivo 9: Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación. Recuperado de: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/infrastructure/>

- OECD (2010). Emprendimiento e innovación. Recuperado de: http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/smes-entrepreneurship-and-innovation_9789264080355-en
- OECD (2016). SME and Entrepreneurship Policy in Israel 2016. Recuperado de: http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/sme-and-entrepreneurship-policy-in-israel-2016_9789264262324-en
- OECD (2013) Fomento de la inversión en capital intelectual, el crecimiento y la innovación. Recuperado de: <http://www.oecd.org/fr/sti/ind/il-faut-reformer-les-regimes-fiscaux-en-faveur-de-la-rd-afin-de-stimuler-linnovation-et-daider-les-jeunes-entreprises.htm>
- OECD (2016). Promoviendo las startups en el Perú. Recuperado de: http://www.oecd-ilibrary.org/development/startup-america-latina-2016/promoviendo-las-startups-en-peru_9789264265141-11-es
- OECD (2015). Perspectiva de la OCDE sobre Ciencia, Tecnología e Industria. Recuperado de: <http://www.oecd.org/sti/scoreboard.htm>
- Páez, T. (2007). *Emprendimiento e informalidad: hacia una construcción conjunta de soluciones: estrategia de formalización económica*. Recuperado de: <http://www.uv.es/motiva2/Ponencias%20Motiva2009/docs/118.pdf>
- Páez, T. (2007), *Emprendimiento e informalidad: hacia una construcción conjunta de soluciones*, Edic. CEATPRO, Caracas, Venezuela.
- Porter, M., & Kramer, M. R. (2006). Estrategia y sociedad. *Harvard business review*, 84(12), 42-56.
- Porter, M. E., & Porter, M. E. (1992). *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*.
- Prieto, C. (2014). *Emprendimiento conceptos y plan de negocios*. Pearson Educación. México D.F.

- Priede, T., Lopez, C., Benito, S. (2010). *Creación y desarrollo de empresas*. Ediciones Pirámide. Madrid, España.
- Real Academia Española (2017). Diccionario de la lengua española. Edición del tricentenario. Recuperado de: <http://dle.rae.es/?id=DaJfrXM>
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., ... & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small business economics*, 24(3), 205-231.
- Silva, J. 2010 (2010). *Emprendedor, crear su propia empresa*. Alfaomega Grupo Editor. México. D.F.
- Serida, J., Nakamatsu, et al. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013*. – Lima: Universidad ESAN.
- Sanchis, J.R. (2011). *Emprendimiento, economía social y empleo*. Universidad de Valencia. Valencia, España.
- Sociedad Nacional de Industrias (2016). Centro De Desarrollo Industrial. Recuperado de <http://www.cdi.org.pe/InformeGlobaldeCompetitividad/index.html>
- Suárez, O. M. (2004). Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico. *Scientia et technica*, 2(25).
- SUNAT (2016). Estadísticas y Estudios. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/index.html>
- The Global Competitiveness Report (2016). World economic forum. Recuperado de <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>
- Wyckoff, A. (2013). Ciencia, Tecnología e Industria Marcador de la OCDE. Recuperado de: <http://www.oecd.org/fr/presse/soutenir-les-jeunes-entreprises-stimulerait-la-creation-d-emplois.htm>

ANEXOS

VIII Anexos

8.1. Instrumento para medir la demografía y los determinantes internos del emprendimiento.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	AMPLITUD DEL ITEM
VARIABLE INDEPENDIENTE: Determinantes del Emprendimiento	Demografía del emprendedor	edad	Edad del propietario al iniciar la empresa	a)18-24 b) 25-35 c)36-49 d) 50 a 65
		género	Genero del emprendedor	a)Masculino b)femenino
		Situación laboral	En qué situación laboral se encuentra	a)trabaja a tiempo completo b)tiempo parcial c)jubilado d)ama de casa e)estudiante f)desempleado g)auto empleado
		origen	Origen del emprendedor	a)Trujillo b) de la costa liberteña c) de la sierra liberteña d)otras regiones de la costa e) otras regiones de la sierra f)de la selva g) extranjero
	Determinantes Internos	Inicio de operaciones	Puesta en marcha	a) Ha pensado iniciar un negocio b) 0-3 meses c) 4 meses – 3 años y medio d) Más de 3 ½ años
		motivación	Motivo por el que inicia el negocio	a) desempleado con carga familiar b)desempleado sin carga familiar b)vi una oportunidad en el mercado
		resiliencia	Luego de suscitado los desastres por el niño costero	a)los trujillanos se recuperaran pronto b) se recuperaran pero no tan pronto c) depende de las autoridades
		educación	Nivel educativo al iniciar el negocio	primaria, secundaria, superior técnico, superior universitario, posgrado
			Tipo de universidad	a)Privada b)publica
		experiencia	Experiencia laboral en el sector	a)Sin experiencia, b)empleado, c) empresario
		parentesco	Familia emprendedora	a)padres b) hermanos c)abuelos d) tíos e)sobrinos
		socios	Tipo de socios	Individual, Familiares, amigos, conocidos, mezcla
		recursos	Origen de recursos	Propios, préstamo de la familia, préstamo de amigos, préstamo del banco, mezcla
		plan	Plan de negocios	Ningún plan, planeación no escrita, plan escrito, plan formal
		innovación	El producto que ofrece es novedoso en el mercado	A)es nuevo para todos b)nuevo para algunos c)no es nuevo para nadie
		Investigación y desarrollo	Realiza investigación para el lanzamiento de nuevos productos	a) casi siempre b) siempre c) casi nunca d) nunca

		Base tecnológica	uso de tecnología	a)La más reciente tecnología (menor de un año b)la tecnología es nueva(entre 1 y 5 años) c)la tecnología no es nueva(mayor de 5 años)
		Dinámico y de alto impacto	Cuenta con ventaja competitiva	a)si b) no
			Potencial de crecimiento anual de 35% en ventas	a)si b) no c)no sabe
		competitividad	Nivel de competencia en el mercado	a)no tiene competidores b)pocos competidores c)muchos competidores
		Internacionalización del mercado	Nivel de internacionalización	a)Mas del 70% de los clientes está en el extranjero b)del 25 al 70% de los clientes potenciales está en el extranjero c)menos del 25% de los clientes potenciales está en el extranjero d)ningún cliente potencial está en el extranjero
		asesoría	Asesoría profesional	Si no
			Tipo de asesoría	Contable, legal, financiera, consultoría, CITE,CDE, amigos y familiares, otro
		estrategia	Estrategia inicial	Sin estrategia, liderazgo en costos en parte del mercado, liderazgo en costos en todo el mercado, diferenciación en parte del mercado, liderazgo en diferenciación en todo el mercado.
			Cambio de estrategia	Si no
			Nueva estrategia	Sin estrategia, liderazgo en costos en parte del mercado, liderazgo en costos en todo el mercado, diferenciación en parte del mercado, liderazgo en diferenciación en todo el mercado.
		descontinuación del negocio	Motivos por el cual decidió discontinuar el negocio	a)motivos circunstanciales b)motivos personales c)se planeó la salida con anticipación d)otro oportunidad de negocio o trabajo d)problemas para conseguir financiamiento e) el negocio no fue rentable f)robos y extorciones g) sigo en el negocio

8.2 Instrumento para medir el los determinantes externos o ecosistema emprendedor en empresas nuevas y en crecimiento

INDICADORES	ÍTEMES	1. Completamente en desacuerdo	2. En desacuerdo	3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4. De acuerdo	5. Completamente de acuerdo
Entorno financiero	Los emprendedores trujillanos disponen de suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.					
	Hay suficientes medios de financiamiento procedentes de entidades financieras privadas para las empresas nuevas y en crecimiento.					
	Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.					
	Hay suficiente financiamiento disponible proveniente de inversionistas individuales (que no son los propietarios) para las empresas nuevas y en crecimiento.					
	Hay oferta suficiente de capital de riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.					
	Hay suficiente financiamiento disponible mediante la salida a la bolsa de valores para las empresas nuevas y en crecimiento.					
Políticas gubernamentales	Las políticas del Gobierno favorecen claramente a las empresas recién creadas (por ejemplo, en licitaciones o compras públicas).					
	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del Gobierno central.					
	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de los gobiernos locales (Municipal, regional, etcétera).					
	Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en casi una semana.					
	Los impuestos y tasas no constituyen una barrera para impulsar a las empresas nuevas y en crecimiento.					

	Los impuestos, las tasas y otras regulaciones gubernamentales son aplicados a las empresas nuevas y en crecimiento de manera predecible y coherente.					
	Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley, no representa una especial dificultad para las empresas nuevas y en crecimiento.					
Programas gubernamentales	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden obtener información sobre una amplia gama de ayuda gubernamental contactando con un solo organismo público (ventanilla única).					
	Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a las empresas nuevas y en crecimiento					
	Existe un número adecuado de programas gubernamentales para apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento.					
	Los profesionales que trabajan en las agencias gubernamentales son competentes y eficaces para apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento.					
	Casi todos los que necesitan ayuda de un programa del Gobierno para crear o hacer crecer una empresa pueden encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.					
	Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.					
Educación	En la enseñanza primaria y secundaria se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.					
	En la enseñanza primaria y secundaria se brinda suficiente conocimiento sobre los principios de una economía de mercado.					
	En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu emprendedor y a la creación de empresas.					
	Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para crear y hacer crecer una empresa.					
	La formación en administración, dirección y gestión empresarial proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación y crecimiento de empresas.					
	Los sistemas de formación profesional y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación y crecimiento de empresas.					
	Las nuevas tecnologías, la ciencia y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde					

Transferencia tecnológica e I+D	las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.					
	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las empresas ya establecidas.					
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el costo de adquirir las últimas tecnologías.					
	Existen suficientes y adecuados subsidios gubernamentales para que las empresas nuevas y en crecimiento puedan adquirir nuevas tecnologías.					
	La base científica y tecnológica permite la creación de empresas basadas en tecnología que pueden competir en el nivel global en, al menos, un área específica.					
	Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a partir de la creación de nuevas empresas.					
Acceso a la infraestructura profesional y comercial	Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.					
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el costo de tener subcontratistas, proveedores y consultores.					
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden conseguir con facilidad buenos proveedores, consultores y subcontratistas.					
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden conseguir fácilmente un buen asesoramiento contable y legal.					
	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales en moneda extranjera, cartas de crédito y similares).					
Dinamismo y apertura del mercado interno	Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro.					
	Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un año a otro.					
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.					
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costos de entrada a un nuevo mercado.					
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas en forma desleal por las empresas establecidas.					
	La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.					

Acceso a la infraestructura física	La infraestructura física (carreteras, servicios básicos, telecomunicaciones, etcétera) proporciona un buen soporte para las empresas nuevas y en crecimiento.					
	No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a buenos sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etcétera).					
	Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones (teléfono, Internet, etcétera) en, aproximadamente, una semana.					
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden costear los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etcétera).					
	Una empresa nueva o en crecimiento puede tener acceso a servicios básicos (agua, electricidad, alcantarillado, gas, etcétera) en, aproximadamente, un mes.					
Normas sociales y culturales	Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a partir del esfuerzo personal.					
	Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal.					
	Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.					
	Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.					
	Las normas sociales y culturales enfatizan la responsabilidad del individuo (más que de la comunidad) De gestionar su propia vida.					

Nota: adaptado de Serida, J., Nakamatsu, et al. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013*. – Lima: Universidad ESAN.

In 2016, 65 economies participated in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) study. This is the GEM consortium's 18th annual global survey of entrepreneurial activity across multiple phases of the business process: the attitudes societies have towards entrepreneurship; the characteristics, motivations and ambitions of entrepreneurs; and the quality of entrepreneurship ecosystems in different economies. The economies that participated in the 2016 GEM cycle are shown in **Figure 1**, grouped according to geographic region³ and economic development level⁴. GEM countries in the 2016 survey cover 69.2% of the world's population and 84.9% of the world's GDP.

THE GEM CONCEPTUAL

- 3 Classification of economies by geographic region is adapted from the United Nation's composition of the world's macro geographical regions. <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm>
- Classification of economies by economic development level is adapted from the World Economic Forum (WEF). According to WEF's classification, the factor-driven phase is dominated by subsistence agriculture and extraction businesses, with a heavy reliance on (unskilled) labour and natural resources. In the efficiency-driven phase, an economy has become more competitive with more-efficient production processes and increased product quality. As development advances into the innovation-driven phase, businesses are more knowledge-intensive, and the service sector expands (<http://weforum.org>). Economies in transition from factor- to efficiency-driven have been grouped with the factor-driven economies, while those in transition from efficiency- to innovation-driven have been included in the efficiency-driven category.

Figure 1: GEM economies by geographic region and economic development level, 2016

	Factor-driven	Efficiency-driven	Innovation-driven
Africa	Burkina Faso Cameroon Senegal	Egypt Morocco South Africa	
Asia & Oceania	India Iran Kazakhstan	China Georgia Indonesia Jordan Lebanon Malaysia Saudi Arabia Thailand Turkey	Australia Hong Kong Israel Qatar Republic of South Korea Taiwan United Arab Emirates
Latin America & Caribbean		Argentina Belize Brazil Chile Colombia Ecuador El Salvador Guatemala Jamaica Panama Peru Uruguay	Puerto Rico
Europe	Russian Federation	Bulgaria Croatia Hungary Latvia Macedonia Poland Slovakia	Austria Cyprus Estonia Finland France Germany Greece Ireland Italy Luxembourg Netherlands Portugal Slovenia Spain Sweden, Switzerland United Kingdom
North America			Canada United States

FRAMEWORK

Academics and policy makers agree that entrepreneurs, and the new businesses they establish, play a critical role in the development and well-being of their societies. As such, there is increased appreciation for and acknowledgement of the role played by new and small businesses in an economy. GEM contributes to this recognition with longitudinal studies and

comprehensive analyses of entrepreneurial attitudes and activity across the globe.

GEM's conceptual framework depicts the multifaceted features of entrepreneurship, recognizing the proactive, innovative and risk responsive behavior of individuals, always in interaction with the environment. The GEM survey was conceptualized with regard for the interdependency between

The Global Competitiveness Index 2016–2017 Rankings

Economy	Score ¹	Prev. ²	Trend ³	Economy	Score ¹	Prev. ²	Trend ³	Economy	Score ¹	Prev. ²	Trend ³
1 Switzerland	5.81	1		47 South Africa	4.47	49		93 Lao PDR	3.93	83	
2 Singapore	5.72	2		48 Bahrain	4.47	39		94 Trinidad and Tobago	3.93	89	
3 United States	5.70	3		49 Latvia	4.45	44		95 Tunisia	3.92	92	
4 Netherlands	5.57	5		50 Bulgaria	4.44	54		96 Kenya	3.90	99	
5 Germany	5.57	4		51 Mexico	4.41	57		97 Bhutan	3.87	105	
6 Sweden	5.53	9		52 Rwanda	4.41	58		98 Nepal	3.87	100	
7 United Kingdom	5.49	10		53 Kazakhstan	4.41	42		99 Côte d'Ivoire	3.86	91	
8 Japan	5.48	6		54 Costa Rica	4.41	52		100 Moldova	3.86	84	
9 Hong Kong SAR	5.48	7		55 Turkey	4.39	51		101 Lebanon	3.84	101	
10 Finland	5.44	8		56 Slovenia	4.39	59		102 Mongolia	3.84	104	
11 Norway	5.44	11		57 Philippines	4.36	47		103 Nicaragua	3.81	108	
12 Denmark	5.35	12		58 Brunei Darussalam	4.35	n/a		104 Argentina	3.81	106	
13 New Zealand	5.31	16		59 Georgia	4.32	66		105 El Salvador	3.81	95	
14 Taiwan, China	5.28	15		60 Vietnam	4.31	56		106 Bangladesh	3.80	107	
15 Canada	5.27	13		61 Colombia	4.30	61		107 Bosnia & Herzegovina	3.80	111	
16 United Arab Emirates	5.26	17		62 Romania	4.30	53		108 Gabon	3.79	103	
17 Belgium	5.25	19		63 Jordan	4.29	64		109 Ethiopia	3.77	109	
18 Qatar	5.23	14		64 Botswana	4.29	71		110 Cape Verde	3.76	112	
19 Austria	5.22	23		65 Slovak Republic	4.28	67		111 Kyrgyz Republic	3.75	102	
20 Luxembourg	5.20	20		66 Oman	4.28	62		112 Senegal	3.74	110	
21 France	5.20	22		67 Peru	4.23	69		113 Uganda	3.69	115	
22 Australia	5.19	21		68 Macedonia, FYR	4.23	60		114 Ghana	3.68	119	
23 Ireland	5.18	24		69 Hungary	4.20	63		115 Egypt	3.67	116	
24 Israel	5.18	27		70 Morocco	4.20	72		116 Tanzania	3.67	120	
25 Malaysia	5.16	18		71 Sri Lanka	4.19	68		117 Paraguay	3.65	118	
26 Korea, Rep.	5.03	26		72 Barbados	4.19	n/a		118 Zambia	3.60	96	
27 Iceland	4.96	29		73 Uruguay	4.17	73		119 Cameroon	3.58	114	
28 China	4.95	28		74 Croatia	4.15	77		120 Lesotho	3.57	113	
29 Saudi Arabia	4.84	25		75 Jamaica	4.13	86		121 Bolivia	3.54	117	
30 Estonia	4.78	30		76 Iran, Islamic Rep.	4.12	74		122 Dabestan	3.46	126	
31 Czech Republic	4.72	31		77 Tajikistan	4.12	74		123 Pakistan	3.49	126	
32 Spain	4.68	33		78 Guatemala	4.08	80		124 Gambia, The	3.47	123	
33 Chile	4.64	35		79 Armenia	4.07	82		125 Benin	3.47	122	
34 Thailand	4.64	32		80 Albania	4.06	93		126 Mali	3.46	127	
35 Lithuania	4.60	36		81 Brazil	4.06	75		127 Zimbabwe	3.41	125	
36 Poland	4.56	41		82 Montenegro	4.05	70		128 Nigeria	3.39	124	
37 Azerbaijan	4.55	40		83 Cyprus	4.04	65		129 Madagascar	3.33	130	
38 Kuwait	4.53	34		84 Namibia	4.02	85		130 Congo, Democratic Rep.	3.29	n/a	
39 India	4.52	55		85 Ukraine	4.00	79		131 Venezuela	3.27	132	
40 Malta	4.52	48		86 Greece	4.00	81		132 Liberia	3.21	129	
41 Indonesia	4.52	37		87 Algeria	3.98	87		133 Sierra Leone	3.16	137	
42 Panama	4.51	50		88 Honduras	3.98	88		134 Mozambique	3.13	133	
43 Russian Federation	4.51	45		89 Cambodia	3.98	90		135 Malawi	3.08	135	
44 Italy	4.50	43		90 Serbia	3.97	94		136 Burundi	3.06	136	
45 Mauritius	4.49	46		91 Ecuador	3.96	76		137 Chad	2.95	139	
46 Portugal	4.48	38		92 Dominican Republic	3.94	98		138 Mauritania	2.94	138	
								139 Yemen	2.74	n/a	

Table 2: Classification by each stage of development

Stage 1: Factor-driven (35 economies)	Transition from stage 1 to stage 2 (17 economies)	Stage 2: Efficiency-driven (30 economies)	Transition from stage 2 to stage 3 (19 economies)	Stage 3: Innovation-driven (37 economies)
Bangladesh	Algeria	Albania	Argentina	Australia
Benin	Azerbaijan	Armenia	Barbados	Austria
Burundi	Bhutan	Bosnia and Herzegovina	Chile	Bahrain
Cambodia	Bolivia	Brazil	Costa Rica	Belgium
Cameroon	Botswana	Bulgaria	Croatia	Canada
Chad	Brunei Darussalam	Cape Verde	Hungary	Cyprus
Congo, Democratic Rep.	Gabon	China	Latvia	Czech Republic
Côte d'Ivoire	Honduras	Colombia	Lebanon	Denmark
Ethiopia	Kazakhstan	Dominican Republic	Lithuania	Estonia
Gambia, The	Kuwait	Ecuador	Malaysia	Finland
Ghana	Mongolia	Egypt	Mauritius	France
India	Nigeria	El Salvador	Mexico	Germany
Kenya	Philippines	Georgia	Oman	Greece
Kyrgyz Republic	Russian Federation	Guatemala	Panama	Hong Kong SAR
Lao PDR	Ukraine	Indonesia	Poland	Iceland
Lesotho	Venezuela	Iran, Islamic rep.	Saudi Arabia	Ireland
Liberia	Vietnam	Jamaica	Slovak Republic	Israel
Madagascar		Jordan	Turkey	Italy
Malawi		Macedonia, FYR	Uruguay	Japan
Mali		Montenegro		Korea, Rep.
Mauritania		Morocco		Luxembourg
Moldova		Namibia		Malta
Mozambique		Paraguay		Netherlands
Nepal		Peru		New Zealand
Nicaragua		Romania		Norway
Pakistan		Serbia		Portugal
Rwanda		South Africa		Qatar
Senegal		Sri Lanka		Singapore
Sierra Leone		Thailand		Slovenia
Tajikistan		Tunisia		Spain
Tanzania				Sweden
Uganda				Switzerland
Yemen				Taiwan, China
Zambia				Trinidad and Tobago
Zimbabwe				United Arab Emirates
				United Kingdom

Table 4: Business dynamism and innovation capacity pillars: Preliminary country rankings

11TH PILLAR: BUSINESS DYNAMISM			12TH PILLAR: INNOVATION CAPACITY		
Country/Economy	Rank	Score	Country/Economy	Rank	Score
United States	1	6.12	India	70	4.64
Sweden	2	5.88	Argentina	69	4.64
Norway	3	5.85	Panama	71	4.63
Netherlands	4	5.82	Turkey	72	4.62
Denmark	5	5.81	Tunisia	73	4.61
United Kingdom	6	5.81	Croatia	74	4.61
New Zealand	7	5.79	Guatemala	75	4.56
Iceland	8	5.77	Vietnam	76	4.54
Switzerland	9	5.71	Poland	77	4.54
Germany	10	5.70	Serbia	78	4.51
Finland	11	5.66	Trinidad and Tobago	79	4.50
Singapore	12	5.62	Saudi Arabia	80	4.49
Ireland	13	5.62	Honduras	81	4.47
Taiwan, China	16	5.53	Kyrgyz Republic	82	4.47
Australia	14	5.55	Ukraine	83	4.41
Belgium	15	5.54	Lebanon	84	4.41
Estonia	17	5.52	Brazil	85	4.40
Canada	18	5.49	Philippines	86	4.40
Israel	19	5.48	Hungary	87	4.39
Japan	20	5.47	Kuwait	88	4.38
Malaysia	21	5.41	Bangladesh	90	4.36
Korea, Rep.	22	5.38	Rwanda	91	4.35
United Arab Emirates	23	5.29	Iran, Islamic Rep.	92	4.32
France	24	5.28	Thailand	93	4.31
Portugal	25	5.25	Morocco	94	4.29
Qatar	26	5.24	Jordan	95	4.26
Macedonia, FYR	27	5.21	El Salvador	96	4.26
Slovenia	28	5.16	Côte d'Ivoire	89	4.36
Austria	29	5.14	Bhutan	97	4.25
Chile	30	5.11	Indonesia	98	4.25
Latvia	31	5.10	Algeria	99	4.23
Lithuania	32	5.09	Nepal	100	4.22
Kazakhstan	33	5.07	Ghana	101	4.21
Colombia	34	5.06	Mozambique	102	4.20
Bahrain	35	5.06	Paraguay	103	4.18
Azerbaijan	36	5.03	Tanzania	104	4.18
Russian Federation	37	5.01	Madagascar	105	4.16
Jamaica	38	4.99	Kenya	106	4.15
Spain	39	4.97	Bosnia and Herzegovina	107	4.13
Luxembourg	40	4.97	Nigeria	108	4.10
Czech Republic	41	4.96	Namibia	109	4.08
Mauritius	42	4.94	Cape Verde	110	4.06
Montenegro	43	4.93	Botswana	111	4.05
Peru	44	4.91	Burundi	112	4.02
Oman	45	4.90	Dominican Republic	113	4.01
Greece	46	4.90	Benin	114	3.99
Bulgaria	47	4.88	Lesotho	115	3.95
Slovak Republic	48	4.87	Senegal	116	3.92
Armenia	49	4.87	Ecuador	117	3.87
South Africa	50	4.85	Mali	119	3.84
Romania	51	4.84	Ethiopia	120	3.82
Uruguay	52	4.81	Gambia, The	121	3.80
Mexico	53	4.81	Uganda	122	3.79
Albania	54	4.80	Liberia	123	3.71
Cyprus	55	4.79	Congo, Democratic Rep.	124	3.68
Brunei Darussalam	56	4.76	Cameroon	125	3.67
Switzerland	1	5.93	Argentina	69	2.95
Sweden	2	5.92	Uruguay	70	2.95
Netherlands	3	5.68	Kuwait	71	2.94
Germany	4	5.66	Kazakhstan	72	2.94
Denmark	5	5.48	Brunei Darussalam	73	2.93
United States	6	5.46	Jamaica	74	2.91
Luxembourg	7	5.42	Oman	75	2.91
Finland	8	5.39	Vietnam	76	2.90
Israel	9	5.36	Colombia	77	2.90
Austria	10	5.32	Montenegro	78	2.89
Taiwan, China	11	5.26	Ukraine	79	2.89
United Kingdom	12	5.25	Lao PDR	80	2.88
Singapore	13	5.16	Rwanda	81	2.88
Iceland	14	5.13	Iran, Islamic Rep.	82	2.88
Norway	15	5.11	Serbia	83	2.87
Korea, Rep.	16	5.06	Tajikistan	84	2.84
Ireland	17	5.06	Senegal	85	2.81
Belgium	18	5.03	Namibia	86	2.80
Japan	19	4.97	Morocco	87	2.80
France	20	4.86	Ethiopia	88	2.79
New Zealand	21	4.71	Ghana	89	2.79
Canada	22	4.61	Nigeria	90	2.78
Australia	23	4.47	Tunisia	91	2.78
Qatar	24	4.32	Peru	92	2.76
Estonia	25	4.31	Honduras	93	2.76
Malaysia	26	4.25	Botswana	94	2.75
Slovenia	27	4.21	Trinidad and Tobago	95	2.74
Italy	28	4.15	Cambodia	96	2.72
Portugal	29	4.12	Dominican Republic	97	2.72
Spain	30	4.11	Bhutan	98	2.71
United Arab Emirates	31	4.07	Liberia	99	2.70
Czech Republic	32	4.05	Georgia	100	2.70
Malta	33	3.93	Côte d'Ivoire	101	2.69
Cyprus	34	3.82	Pakistan	102	2.69
Lithuania	35	3.70	Zambia	103	2.68
China	36	3.66	Cameroon	104	2.68
Slovak Republic	37	3.64	Cape Verde	105	2.67
South Africa	38	3.49	Albania	106	2.67
Latvia	39	3.46	Gambia, The	107	2.66
Poland	40	3.44	Mongolia	108	2.64
Greece	41	3.41	Uganda	109	2.64
Barbados	42	3.36	Ecuador	110	2.64
Bahrain	43	3.35	Tanzania	111	2.62
India	44	3.32	Mali	112	2.59
Azerbaijan	45	3.30	Kyrgyz Republic	113	2.57
Indonesia	46	3.28	Lesotho	114	2.56
Bulgaria	47	3.27	Benin	115	2.55
Croatia	48	3.26	Bangladesh	116	2.55
Panama	49	3.24	Venezuela	117	2.54
Saudi Arabia	50	3.24	El Salvador	118	2.54
Lebanon	51	3.21	Bosnia and Herzegovina	119	2.53
Jordan	52	3.18	Paraguay	120	2.52
Mauritius	53	3.17	Algeria	121	2.52
Chile	54	3.16	Moldova	122	2.48
Thailand	55	3.15	Madagascar	123	2.47
Hungary	56	3.15	Gabon	124	2.46

Detalle de los pilares del índice mundial de competitividad para Perú

	Rank / 128	Value	Trend		Rank / 128	Value	Trend
1st pillar: Institutions	106	3.4		6th pillar: Goods market efficiency	65	4.4	
1.01 Property rights	92	4.0		6.01 Intensity of local competition	67	5.2	
1.02 Intellectual property protection	100	3.6		6.02 Extent of market dominance	86	3.4	
1.03 Diversion of public funds	110	2.6		6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy	75	3.6	
1.04 Public trust in politicians	123	1.9		6.04 Effect of taxation on incentives to invest	66	3.6	
1.05 Irregular payments and bribes	70	3.9		6.05 Total tax rate % profits	63	35.9	
1.06 Judicial independence	103	3.1		6.06 No. of procedures to start a business	54	6	
1.07 Favoritism in decisions of government officials	100	2.8		6.07 Time to start a business days	109	26.0	
1.08 Wastefulness of government spending	112	2.4		6.08 Agricultural policy costs	79	3.7	
1.09 Burden of government regulation	134	2.2		6.09 Prevalence of non-tariff barriers	76	4.3	
1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes	129	2.4		6.10 Trade tariffs % duty	96	1.8	
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regs	110	2.8		6.11 Prevalence of foreign ownership	45	5.0	
1.12 Transparency of government policymaking	64	4.3		6.12 Business impact of rules on FDI	28	5.2	
1.13 Business costs of terrorism	108	4.5		6.13 Burden of customs procedures	70	4.0	
1.14 Business costs of crime and violence	126	2.8		6.14 Imports % GDP	123	23.8	
1.15 Organized crime	131	3.0		6.15 Degree of customer orientation	51	4.9	
1.16 Reliability of police services	129	2.6		6.16 Buyer sophistication	68	3.4	
1.17 Ethical behavior of firms	101	3.5		7th pillar: Labor market efficiency	61	4.3	
1.18 Strength of auditing and reporting standards	38	5.2		7.01 Cooperation in labor-employer relations	75	4.3	
1.19 Efficacy of corporate boards	38	5.2		7.02 Flexibility of wage determination	17	5.8	
1.20 Protection of minority shareholders' interests	54	4.2		7.03 Hiring and firing practices	130	2.5	
1.21 Strength of investor protection 0-10 (best)	49	6.0		7.04 Redundancy costs weeks of salary	41	11.4	
2nd pillar: Infrastructure	89	3.6		7.05 Effect of taxation on incentives to work	102	3.5	
2.01 Quality of overall infrastructure	115	3.0		7.06 Pay and productivity	81	3.8	
2.02 Quality of roads	110	3.0		7.07 Reliance on professional management	55	4.5	
2.03 Quality of railroad infrastructure	91	1.9		7.08 Country capacity to retain talent	46	3.8	
2.04 Quality of port infrastructure	88	3.6		7.09 Country capacity to attract talent	47	3.7	
2.05 Quality of air transport infrastructure	80	4.1		7.10 Female participation in the labor force ratio to men	66	0.81	
2.06 Available airline seat kilometers millions/week	43	580.6		8th pillar: Financial market development	26	4.7	
2.07 Quality of electricity supply	65	4.9		8.01 Financial services meeting business needs	32	4.8	
2.08 Mobile-cellular telephone subscriptions /100 pop.	84	109.9		8.02 Affordability of financial services	32	4.4	
2.09 Fixed-telephone lines /100 pop.	53	9.3		8.03 Financing through local equity market	49	4.0	
3rd pillar: Macroeconomic environment	33	5.4		8.04 Ease of access to loans	35	4.4	
3.01 Government budget balance % GDP	48	-2.2		8.05 Venture capital availability	39	3.2	
3.02 Gross national savings % GDP	60	21.6		8.06 Soundness of banks	31	5.7	
3.03 Inflation annual % change	64	3.5		8.07 Regulation of securities exchanges	31	5.3	
3.04 Government debt % GDP	16	23.1		8.08 Legal rights index 0-10 (best)	20	8	
3.05 Country credit rating 0-100 (best)	42	-		9th pillar: Technological readiness	88	3.6	
4th pillar: Health and primary education	98	5.3		9.01 Availability of latest technologies	94	4.3	
4.01 Malaria incidence cases/100,000 pop.	35	308.7		9.02 Firm-level technology absorption	97	4.2	
4.02 Business impact of malaria	15	5.8		9.03 FDI and technology transfer	45	4.7	
4.03 Tuberculosis incidence cases/100,000 pop.	97	120.0		9.04 Internet users % pop.	91	40.9	
4.04 Business impact of tuberculosis	93	5.0		9.05 Fixed-broadband Internet subscriptions /100 pop.	81	6.4	
4.05 HIV prevalence % adult pop.	76	0.4		9.06 Internet bandwidth kb/s/user	70	43.2	
4.06 Business impact of HIV/AIDS	76	5.4		9.07 Mobile-broadband subscriptions /100 pop.	94	36.7	
4.07 Infant mortality deaths/1,000 live births	74	13.1		10th pillar: Market size	48	4.4	
4.08 Life expectancy years	71	74.5		10.01 Domestic market size index	44	4.3	
4.09 Quality of primary education	131	2.4		10.02 Foreign market size index	63	4.8	
4.10 Primary education enrollment rate net %	89	92.8		10.03 GDP (PPP) PPP \$ billions	46	389.1	
5th pillar: Higher education and training	80	4.1		10.04 Exports % GDP	108	20.9	
5.01 Secondary education enrollment rate gross %	62	95.6		11th pillar: Business sophistication	78	3.8	
5.02 Tertiary education enrollment rate gross %	67	40.5		11.01 Local supplier quantity	42	4.7	
5.03 Quality of the education system	127	2.6		11.02 Local supplier quality	63	4.3	
5.04 Quality of math and science education	133	2.5		11.03 State of cluster development	102	3.2	
5.05 Quality of management schools	79	4.0		11.04 Nature of competitive advantage	111	2.8	
5.06 Internet access in schools	88	3.8		11.05 Value chain breadth	105	3.4	
5.07 Local availability of specialized training services	71	4.2		11.06 Control of international distribution	93	3.3	
5.08 Extent of staff training	87	3.7		11.07 Production process sophistication	86	3.6	
				11.08 Extent of marketing	56	4.5	
				11.09 Willingness to delegate authority	65	3.8	
				12th pillar: Innovation	119	2.8	
				12.01 Capacity for innovation	111	3.7	
				12.02 Quality of scientific research institutions	114	3.1	
				12.03 Company spending on R&D	122	2.7	
				12.04 University-industry collaboration in R&D	110	2.9	
				12.05 Gov't procurement of advanced tech. products	125	2.6	
				12.06 Availability of scientists and engineers	114	3.4	
				12.07 PCT patent applications applications/million pop.	79	0.6	

Note: Values are on a 1-to-7 scale unless indicated otherwise. Trend lines depict evolution in values since the 2012-2013 edition (or earliest edition available). For detailed definitions, sources, and periods, consult the interactive Country/Economy Profiles and Rankings at <http://gcr.weforum.org/>

