GEM

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

REPORTE NACIONAL 2012:
LA SITUACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN COSTA RICA

Una perspectiva local sobre emprendimientos, retos y crecimiento en Costa Rica

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

ParqueTec
Incubadora y Potenciadora de Negocios

CICR
Cámara de Industrias de Costa Rica

Patrocinan:

BCIE

Banca para el Desarrollo
SBD

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

REPORTE NACIONAL 2012:
LA SITUACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN COSTA RICA

Una perspectiva local sobre emprendimientos, retos y crecimiento en Costa Rica

AUTORES

Marcelo Lebendiker Fainstein
Petra Petry
Rafael Herrera González
Guillermo Velásquez López

www.catedrainnovacion.ucr.ac.cr

www.parquetec.org

www.cicr.com

658.421
R42585r Reporte Nacional 2012: La Situación del emprendimiento en Costa Rica. Una perspectiva local sobre emprendimientos, retos y crecimiento en Costa Rica / Marcelo Lebendiker Fainstein… [et al]. -- 1 ed. – San José, C.R. : Asociación Incubadora Parque Tec, 2013.
90 p. ; gráfs. ; 27 X 21 cm.

ISBN: 978-99930-9433-1-1

1. Incubación de Empresas. 2. Desarrollo Empresarial. 3. Pequeña y Mediana Empresa. I. Lebendiker Fainstein, Marcelo. II. Título.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR
REPORTE NACIONAL DE COSTA RICA 2012
Primera Edición

Consorcio GEM Costa Rica:
Parque Tec (Coordinación General GEM Costa Rica)
Cátedra Innovación y Desarrollo Empresarial, UCR – CICR
Cámara de Industrias de Costa Rica

ISBN: 978-9930-9433-1-1

Servicio de Diagramación: Editorama, S.A.
Servicio de Impresión: Editorama, S.A.

Impreso en Costa Rica, Abril 2013

Contenido

Prefacio 7
Resumen Ejecutivo 9

1. Introducción 12
   1.1. El Modelo del GEM 13
   1.2. La Metodología del GEM 19
   1.3. La disponibilidad de datos del GEM y su sitio Web 20

2. Actitudes, Actividades y Aspiraciones Emprendedoras a Nivel Global y Nacional 21
   2.1. Actitudes Emprendedoras a Nivel Global y Nacional 22
   2.2. Actividades Emprendedoras a Nivel Global y Nacional 27
   2.3. Aspiraciones Emprendedoras 40

3. Contexto Emprendedor en Costa Rica 45

4. Consideraciones Finales 84

Referencias 87

Índice de Figuras

Figura 1: Características más importantes del GEM Costa Rica 11
Figura 2: El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM 18
Figura 3: El modelo y definiciones del GEM 20
Figura 4: Razones expresadas tras la discontinuación de un emprendimiento, según tipo de economía 30
Figura 5: Razones expresadas detrás de la descontinuación de un negocio en Costa Rica 31
Figura 6: Actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA) en los 69 países participantes en el GEM 2012, según fase de desarrollo económico y con un intervalo de confianza del 95% 32
Figura 7: Distribución por sectores en emprendimientos en etapas iniciales en Costa Rica, datos 2012 34
Figura 8: Distribución por sectores en emprendimientos establecidos en Costa Rica 34
Figura 9: Emprendimiento en etapas iniciales, según grupo de edad y fase de desarrollo económico 35
Figura 10: Actividad emprendedora total por edades 36
Figura 11: Proporción de rangos de edad en actividad emprendedora (etapas iniciales y establecidos) 36
Figura 12: Tasa de emprendimiento en etapas iniciales (TEA), según fase de desarrollo económico y sexo 37
Figura 13: Emprendimiento en etapas iniciales y establecidos por sexo, 2012 38
Figura 14: Nivel de ingresos y actividad emprendedora 39
Figura 15: Actividad emprendedora, según tipo de empleo 40
Figura 16: Prevalencia relativa de altas y moderadas expectativas de crecimiento en etapas iniciales (porcentaje del TEA 2004-2012) 41
Figura 17: Número de trabajadores y potencial número de trabajadores en los negocios de los emprendedores 42
Figura 18: Novedad de los productos ofrecidos 43
Figura 19: Intensidad de la competencia esperada 44
Figura 20: Uso de nuevas tecnologías o procesos 44
Figura 21: Actividad emprendedora y exportación 45
Figura 22: Valoración media general de las condiciones del entorno para emprender, llevada a cabo por los expertos consultados 48
Figura 23: Ambiente del financiamiento para el Emprendedurismo, países GEM 2012 76
Figura 24: Políticas de Gobierno: apoyo y prioridad, países GEM 2012. 77
Figura 25: Políticas de Gobierno: burocracia y tasas, países GEM 2012 78
Figura 26: Programas del Gobierno: apoyo y prioridad, países GEM 2012 79
Figura 27: Nivel de Emprendedurismo en la educación primaria y secundaria, países GEM 2012 80
Figura 28: Nivel de Emprendedurismo en los programas universitarios y de educación superior y formación profesional, países GEM 2012 81
Figura 29: Transferencia tecnológica y de I+D, países GEM 2012 82
Figura 30: Dinámica Interna del Mercado, países GEM 2012 83

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Grupo de países participantes en el ciclo GEM 2012, clasificados según tipo de economías 21
Cuadro 2: Condiciones para el Emprendimiento que analiza el GEM 46

Índice de Tablas

Tabla 1: Actitudes y percepciones emprendedoras en las economías de GEM durante 2012, por fase de desarrollo económico 24
Tabla 2: Factores de percepción general de la población sobre el emprendimiento (porcentaje de respuestas afirmativas) 2010 y 2012 26
Tabla 3: Actividad Emprendedora en las economías GEM 2012, según fase de desarrollo económico (% de TEA) 28
Tabla 4.: Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2010 y 2012, según la opinión de expertos en Costa Rica, ordenado por orden de gravedad 51
Tabla 5: Fuentes de apoyo a la actividad emprendedora en el 2012, según la opinión de expertos en Costa Rica, ordenado por orden de gravedad 53
Tabla 6: Recomendaciones que hacen los expertos para mejorar el entorno emprendedor 2010 y 2012, ordenado por orden de gravedad 55
Tabla 6.1 Valoración mediana de los expertos acerca de aspectos particulares de cada condición del entorno 56
Tabla 6.2 Valoración mediana de los expertos acerca de las políticas gubernamentales 57
Tabla 6.3 Valoración mediana de los expertos acerca de los programas gubernamentales 58
Tabla 6.4 Valoración mediana de los expertos acerca de la educación y formación 59
Tabla 6.5 Valoración mediana de los expertos acerca de la transferencia de I+D 60
Tabla 6.6 Valoración mediana de los expertos acerca del acceso a infraestructura comercial y profesional 61
Tabla 6.7 Valoración mediana de los expertos acerca de la apertura del mercado interno 62
Tabla 6.8 Valoración mediana de los expertos acerca del acceso a infraestructura física 63
Tabla 6.9 Valoración mediana de los expertos acerca de las normas sociales y culturales 64
Tabla 6.10 Valoración mediana de los expertos acerca de la percepción de oportunidades 65
Tabla 6.11 Valoración mediana de los expertos acerca de las habilidades para start-up 66
Tabla 6.12 Valoración mediana de los expertos acerca de las motivaciones para emprender. 67
Tabla 6.13 Valoración mediana de los expertos acerca de la legislación de la propiedad intelectual 68
Tabla 6.14 Valoración mediana de los expertos acerca del apoyo a la mujer emprendedora 69
Tabla 6.15 Valoración mediana de los expertos acerca del apoyo al crecimiento 70
Tabla 6.16 Valoración mediana de los expertos acerca del estado percibido del desarrollo de la innovación 71
Tabla 6.17 Valoración mediana de los expertos acerca de emprendimiento e inmigración 72
Tabla 6.18 Valoración mediana de los expertos acerca de las redes de relaciones para hacer negocio 73
Tabla 6.19 Valoración mediana de los expertos acerca de emprendimiento y jóvenes 74
Tabla 6.20 Valoración mediana de los expertos acerca de emprendimiento y jóvenes adultos. 75

Siglas y Acrónimos

APS	Adult Population Survey (Encuesta a la Población Adulta)
AUGE	Agencia Universitaria de Generación y Aceleración de Empresas (UCR)
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
CICR	Cámara de Industrias de Costa Rica
CIE-TEC	Centro de Incubación de Empresas, ITCR
CODE	Metodología "Conociendo de Empresa"
CONICIT	Consejo nacional para Investigaciones Científicas y Tecnológicas
EFCs	Condiciones de Marco para el Emprendimiento
EE.UU.	Estados Unidos de América
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
FP	Formación Profesional
GCR	Global Competitiveness Report (Reporte Global de Competitividad)
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GERA	Global Entrepreneurship Research Association
I+D	Investigación y Desarrollo
INA	Instituto Nacional de Aprendizaje
ITCR	Instituto Tecnológico de Costa Rica
MEP	Ministerio de Educación Pública
MEIC	Ministerio de Economía Industria y Comercio
MICIT	Ministerio de Ciencia y Tecnología
MiPyME	Micro, Pequeña y mediana Empresa
MTSS	Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
NES	Nacional Expert Survey (Encuesta Nacional de Expertos)
PARQUETEC	Asociación Incubadora Parque Tec
PIB	Producto Interno Bruto
PROPYME	Programa de Fortalecimiento para la Innovación Tecnológico de las PyMEs
PyME	Pequeña y Mediana Empresa
SBD	Sistema de Banca para el Desarrollo
TEA	Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales
UCR	Universidad de Costa Rica
UNA	Universidad Nacional

Prefacio

El proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) es resultado del esfuerzo académico y de coordinación interinstitucional de casi 70 países que hoy en día comprenden el 74% de la población mundial y el 87% en términos del PIB mundial de esas economías, en términos del PIB mundial de esas economías; constituye en la actualidad el proyecto de investigación sobre emprendimiento más importante a nivel mundial. En Costa Rica la investigación del GEM es resultado del trabajo de colaboración conjunta entre la Cátedra de Innovación y de Desarrollo Empresarial de la Universidad de Costa Rica (UCR), la Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR) y la Asociación Incubadora Parque Tec (Parque Tec).

Agradecemos el soporte brindado y la solidaridad manifestada por todo el equipo de coordinación del GEM Mundial. Agradecemos la invaluable ayuda de todas las personas que respondieron en calidad de expertos y expertas la encuesta sobre las condiciones nacionales para el emprendimiento.

A IPSOS Costa Rica, empresa transnacional dedicada a investigación de mercado, responsable por la aplicación de la encuesta nacional. Asimismo, a los 2003 encuestados anónimos que son un pilar fundamental de esta investigación y un especial agradecimiento a los patrocinadores de este estudio: El Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) y al Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). A todas y todos muchas gracias por aportar a esta iniciativa de investigación, contribuir al crecimiento del proyecto GEM Costa Rica y apoyar la actividad emprendedora del país. Hoy más que nunca se necesita fomentar más y mejores emprendedores en el país. Finalmente, queremos dedicar este reporte a todos y todas los emprendedores, micro, pequeños, medianos y grandes empresarios -a todos ellos, gracias por construir un país mejor.

MBA Marcelo Lebendiker

Presidente Parque Tec / Coordinador Proyecto GEM Costa Rica

Resumen Ejecutivo

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), es el mayor proyecto de investigación mundial que analiza la propensión de la población de un país para participar en las actividades emprendedoras.

A la fecha, el GEM es uno de los pocos proyectos académicos que permite tener datos armonizados comparables a nivel internacional, de manera sistémica y de forma anual. Este proyecto fue ideado en 1997 por investigadores de la London BusinessSchool y Babson College, EE.UU., y el primer estudio del GEM fue constituido por un grupo de 10 países en el año 1999. Desde aquel entonces el GEM se ha transformado en un consorcio de investigación constituido por 69 equipos nacionales. En 2004, London Business School y Babson College transfirieron el capital intelectual del GEM a la Asociación de Investigación en Emprendimiento Global (GERA por su sigla en inglés), la cual es una organización sin fines de lucro dirigida por representantes de los equipos nacionales, más las dos instituciones fundadoras y las instituciones patrocinadoras.

El GEM hace una recolección de información primaria relevante sobre el emprendimiento. Esto a través del uso de dos metodologías. La primera es una encuesta aleatoria, la cual consiste en aplicar un cuestionario estructurado a una muestra compuesta por adultos mayores de 18 años. Esta encuesta se conoce como Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey, APS) y se aplicó a 2003 personas a nivel nacional. La segunda metodología consiste en la aplicación de una encuesta a expertos, también conocida como Encuesta Nacional de Expertos (National Expert Survey, NES), sobre temas específicos sobre el contexto para el emprendimiento en el país. Cabe mencionar que en este ciclo del GEM se encuestó a 36 expertos y expertas representantes de diversos sectores del país. Estas metodologías permiten que, a diferencia de otros estudios, el GEM se focalice en la figura del de la emprendedor(a), adoptando una aproximación comprensible y considerando el grado en que las personas se involucran en actividades emprendedoras dentro de un país, identificando diferentes tipos y fases del emprendimiento.

En el GEM se denominan emprendedores y emprendedoras en etapas iniciales a la proporción de la población adulta y nacional que es dueña de un negocio pero que este no supera los 3,5 años de antigüedad, mientras que se considera un emprendedor o emprendedora establecido como todo aquel que es dueño de un negocio que supera los 3,5 años de antigüedad.

Actualmente, el GEM estima que en nuestro país, el 15.04% de la población adulta entre 18 y 64 años se considera una persona emprendedora en etapas iniciales lo que corresponde a aproximadamente 300,000 personas; esta estimación comprende un 10.0% de nuevas personas emprendedoras que no han pagado salarios por más de 3 meses y un 5.0% de emprendedores y emprendedoras que han pagado salarios por más de 3 meses y por menos de 3.5 años. Adicionalmente a esta tasa, existe un 3.3% de personas emprendedoras establecidas que han pagado salarios por más de 3.5 años.

De estos datos se puede concluir que la Actividad Emprendedora de Costa Rica ha crecido un 20% desde el 2010 hasta la fecha. Este crecimiento tiene un componente aun más significativo cuando se analiza que en el 2012 las intenciones de emprender un negocio se triplicaron

pasando de un 13,2% en el 2010 a un 33.0% en el 2012 y que, el 47.1% de la población adulta en Costa Rica considera que habrá buenas oportunidades en los próximos 6 meses para iniciar un nuevo negocio.

Estos datos positivos se consolidan con el aumento de casi un 20% en las percepciones positivas que la población tiene sobre el emprendimiento comparando los datos del 2010.

En este sentido el 71.7% de la población adulta considera que las personas que alcanzan abrir un nuevo negocio obtienen un alto prestigio social, un 71.8% opina que el ser una persona empresaria es una opción de carrera deseable, y un 79.0% considera que los medios de comunicación hacen visible casos de emprendedores y emprendedoras exitosas.

Sin embargo, cabe destacar que los datos del 2012 arrojan una disminución en la cantidad de negocios establecidos pasando de un 4.8% en el año 2010 a un 3.3%, es decir que casi 30,000 personas han discontinuado su negocio.

Es interesante apreciar cómo se distribuyó el aumento en la actividad emprendedora según el género. En el año 2010 las mujeres y los hombres emprendían en etapas iniciales por igual, aproximadamente en un 10% de la población adulta, sin embargo en el 2012 el emprendimiento inicial para los hombres casi se duplica llegando a un 19% de la población adulta mientras que en el caso de las mujeres solo aumenta a un 13% de la población.

A la población adulta se le preguntó por los motivos que los llevaron a emprender. Según los datos obtenidos en el GEM este año, el 31.3% de los y las emprendedoras en etapas iniciales se encuentra motivado por una mejor oportunidad de negocio, más que porque no encuentra otra opción de empleo, y que además manifiesta que su principal motivación es ser independiente o incrementar su ingreso, un 34.6% buscaba incrementar sus ingresos, un 13.9% independencia económica, mientras que un 23.8% declaró haber emprendido por necesidad, pues no tenía otra forma de ganarse la vida.

En términos generales según la metodología empleada por el GEM, en promedio, podemos caracterizar a la persona emprendedora en Costa Rica como una persona de sexo masculino o femenino bordeando los 35 años, de clase media, con grados educacionales superiores a los obligatorios, dueño y dueña de negocios orientados preferentemente al sector servicios y al consumidor.

El 45.6% de las personas emprendedoras en etapas iniciales trabaja como empleado o empleada, ya sea a tiempo completo o parcial, y emprende para mejorar su ingreso y no como actividad económica única, siendo que solo el 10% de las personas emprendedoras en etapas iniciales se catalogó como auto-empleado(a). Similar situación se aprecia en los emprendimientos establecidos, ya que, el 63% manifestó que se encuentra empleado(a) y solo el 29% de los emprendimientos establecidos se cataloga como auto-empleado. En contraparte el 20% de las personas emprendedoras en etapas iniciales y 10% de emprendimientos establecidos manifestaron ser empleadores, es decir, aparte de ellos les dan trabajo a una o más personas.

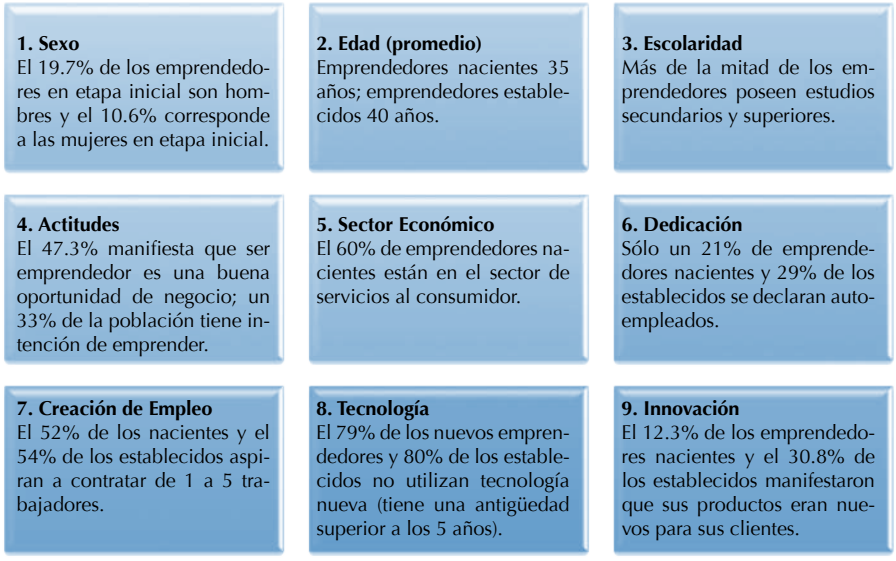
En relación a la creación de empleos, en la actualidad el 87.0% de las personas emprendedoras en etapas iniciales y el 81.0% de los establecidos declararon tener de 1 a 5 personas trabajando en sus negocios. A futuro, el 78.0% de los iniciales y el 73.0% de los establecidos aspiran a contratar de 1 a 5 trabajadores y no más de un 13.7% de ellos aspiran a contratar de 6 a 19 trabajadores y el 11% de los establecidos afirmaron que quieren contratar a 20 trabajadores o más.

Estos productos que los emprendimientos en etapas iniciales producen no son innovadores, ya que, solo el 12.3% de los y las emprendedoras iniciales manifestaron que sus productos eran nuevos para todos sus clientes.

Un porcentaje muy bajo (6.5% de iniciales y 13.6% de establecidos) declararon que la tecnología usada en su empresa es muy nueva, es decir, que su tecnología es inferior a 1 año. Por su parte, el 79.8% de las nuevas personas emprendedoras y el 80.1% de los establecidos declararon que la tecnología que utilizan no es nueva y tiene una antigüedad superior a los 5 años. Estos datos conjuntamente con el tipo de clientes que los emprendedores tienen y el tipo de productos que ofrecen permiten inferir que los emprendimientos en Costa Rica siguen siendo poco innovadores a lo largo de su cadena de valor empresarial.

Tanto los emprendimientos existentes, como los que se encuentran en etapas iniciales no están enfocados en su amplia mayoría al mercado exportador, dado que, el 80% de los emprendimientos establecidos y 73% de los iniciales manifestaron que no tienen clientes en el extranjero.

Figura 1: Características más importantes del GEM Costa Rica



1. INTRODUCCION

Alrededor del mundo existe un amplio consenso acerca de la importancia del emprendimiento para el desarrollo; esto porque se sabe que gran parte de los emprendedores impulsan y dan forma a los procesos de innovación, aceleran los cambios estructurales en la economía e incluso, hacen que las empresas establecidas deban actualizarse, generando una contribución indirecta a la productividad. Debido a esta situación, es ampliamente aceptado que los emprendedores realicen una importante contribución a la creación de empleos, innovación, riqueza y desarrollo económico y social de las naciones.

La investigación sobre el emprendimiento está considerando no sólo la actividad emprendedora independiente (creación de nuevas empresas), sino también otro tipo de actividad emprendedora como la que se lleva a cabo dentro de organizaciones establecidas también conocido como "intrapreneurship" o "corporate entrepreneurship"). Estos diversos tipos de actividad emprendedora van alineadas con el concepto de explotación de oportunidades independientemente si éstas son hechas por individuos y/o organizaciones (Shane y Venkataraman, 2000). En estudios que comparan el emprendimiento en diferentes contextos, estas distinciones son especialmente relevantes, ya que existen diferencias en el nivel de desarrollo económico y diferencias en la cultura nacional. Las instituciones pueden llevar a diferentes equilibrios entre la iniciativa emprendedora independiente (ambiciosa y no ambiciosa) y la actividad de los empleados emprendedores. Este punto de vista está también de acuerdo con la literatura que indica que el espíritu emprendedor es un aspecto omnipresente de la acción humana, pero que su manifestación depende del entorno institucional (Baumol, 1990; Boettke y Coyne, 2003).

Los esfuerzos por desentrañar estas complejas relaciones han sido particularmente obstaculizados por la carencia de bases de datos armonizadas sobre emprendimiento en los diversos países. Desde el año 1997 el proyecto GEM ha procurado subsanar esta carencia por medio de la recolección de información relevante en diversos países de prácticamente todas las regiones del mundo. De este modo, el GEM se focaliza en tres objetivos principales:

- Medir las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países.
- Develar los factores determinantes de los niveles nacionales de la actividad emprendedora.
- Identificar las políticas nacionales que pueden mejorar los niveles de la actividad emprendedora.

El papel que han desempeñado las nuevas y pequeñas empresas en la economía ha sido relegado por los enfoques tradicionales de crecimiento económico y competitividad. En contraposición, el GEM asume una valoración distintiva sobre este rol y por tal motivo brinda una mayor preponderancia al grado en que estas empresas juegan un papel clave en el contexto económico de un país, la dinámica y el crecimiento, para lo cual considera los diversos tipos y fases del emprendimiento.

Como parte de su modelo conceptual, el GEM explora el rol de la actividad emprendedora en la economía y, como ya se ha mencionado, pone especial énfasis en la relación entre emprendimiento y crecimiento económico. De este modo, dicho modelo reconoce las diferentes fases del desarrollo económico de las naciones, así como las diferencias en el rol y naturaleza del emprendimiento a lo largo de ellas. El GEM para distinguir a los países, utiliza las tres fases principales del desarrollo económico las cuales son tomadas del Reporte Global de Competitividad (GCR por su siglas en inglés) del Foro Económico Mundial: economías basadas en recursos, fundamentalmente centradas en actividades extractivas; economías basadas en la eficiencia, en la cual la intensidad en las economías de escala es el principal impulsor del desarrollo y, finalmente, las economías basadas en la innovación. Naturalmente, se observa que a medida que un país se desarrolla, tiende a pasar de una fase a la siguiente.

1.1. El Modelo del GEM

La importancia del emprendimiento para el desarrollo, la dinámica económica, el crecimiento y la generación de valor, ha sido reconocida alrededor del mundo. Hoy en día es ampliamente aceptado que gran parte de los emprendedores promueven y dan forma a procesos innovadores, aceleran los cambios estructurales en la economía e incluso propician que muchas empresas ya establecidas tengan que actualizarse, generando como resultado, mejoras indirectas en la productividad. En concordancia con ello, existe consenso sobre el hecho que las personas emprendedoras, principalmente las que logran de forma sostenida hacer crecer su iniciativa empresarial, contribuyen a la creación directa e indirecta de empleos; en muchos casos casi con la totalidad de los nuevos empleos generados en algunas economías. Cabe señalar, sin embargo, que pese a su reconocida importancia, esta contribución a la economía varía en relación a la fase de desarrollo económico en la que se ubica el país. Es así como, según se ha mencionado, el modelo del GEM hace una distinción entre las fases del desarrollo económico, en línea con la tipología de Michael Porter y otros (2002) y el GCR, es decir, “economías basadas en recursos”, “economías basadas en la eficiencia” y “economías basadas en la innovación”. Cada una de estas etapas también posee diferentes características, las cuales se ven reflejadas en distintos aspectos de la actividad productiva. Como se muestra en la Figura 2 (página 18), el Modelo del GEM recoge estas características para tratar de medir el efecto de la actividad emprendedora en el crecimiento económico de los países.

El modelo del GEM resalta que el emprendimiento está compuesto por actitudes, aspiraciones y actividades personales y que están directa e indirectamente involucradas en actividades emprendedoras. A su vez, esto depende de la sofisticación y grado de innovación que haya en la economía, lo que a su vez también depende de cierto contexto político, social y cultural. Esto no implica que una economía más desarrollada no requiera de las condiciones y elementos básicos y de eficiencia para llegar a una “economía emprendedora basada en la innovación”. Asimismo, los países menos desarrollados requieren ir mejorando las condiciones previas a la innovación, pero esto no impide necesariamente que haya emprendimiento. Por ejemplo, existe la idea que el nivel de actividad de auto-empleo impulsada por la necesidad es alto, particularmente cuando los niveles de desarrollo económico son bajos, esto porque es posible que una economía no sea capaz de sostener un gran número de trabajos en sectores de alta productividad. De

este modo, a medida que una economía se desarrolla, los niveles de actividad emprendedora por necesidad gradualmente declinan debido a que los sectores productivos crecen y generan más oportunidades de empleo. Al mismo tiempo, el emprendimiento "por oportunidad" tiende a elevarse, introduciendo un cambio cualitativo en la actividad emprendedora tomada en su conjunto.

El emprendimiento en las economías basadas en factores productivos básicos (factor driven economies)

Estas economías se caracterizan por un bajo desarrollo institucional, educativo y de infraestructura. Consecuencia de lo anterior es su bajo costo de mano de obra. Sus exportaciones se encuentran predominantemente basadas en la explotación de sus recursos naturales y en cultivo agrícola que provee subsistencia para la mayoría de la población. Esta situación cambia en la medida que la actividad industrial comienza desarrollarse, predominantemente en torno a la explotación de sus propios recursos naturales. Lo anterior coincide con el desplazamiento de la fuerza de trabajo de los sectores primarios y extractivos al sector manufacturero, desarrollando transformaciones básicas (tal es el caso de las maquiladoras). En esta etapa los emprendimientos producen componentes muy simples, con poco valor agregado, compitiendo en base a precios principalmente. Estas economías son sumamente sensibles a los ciclos económicos, así como a las fluctuaciones en los términos de intercambio. Además, su bajo desarrollo institucional las hace particularmente proclives a cambios dramáticos en sus políticas económicas (las cuales tienden a oscilar entre la protección y el liberalismo y viceversa), a manera de un péndulo.

El Emprendimiento en economías basadas en la eficiencia (efficiency driven economies)

Estas economías se caracterizan por la existencia de inversión en infraestructura y un marco gubernamental que facilita el hacer negocios. Los productos y servicios que se generan tienen un mayor grado de elaboración y aunque no tienen un elemento diferenciador importante, son proclives a la presencia de alianzas estratégicas que permiten la asimilación de nuevas tecnologías, así como mejora de las existentes. En esta etapa la economía está basada en un mayor desarrollo de la manufactura y en algunos casos, en un sector exportador de servicios. Al tener un sector industrial que se ha ido desarrollando, comienzan a surgir instituciones que apoyan una mayor industrialización. Ello conduce a incrementos en la productividad a través de las economías de escalas (tecnológicas y/o pecuniarias), generándose en varios casos cadenas de valor y eslabonamientos en algunos sectores.

El Emprendimiento en economías basadas en innovación (innovation driven economies)

Estas economías ya han superado las dos etapas anteriores, cuentan con condiciones superiores tanto institucionales, financieras, de infraestructura, y por supuesto, educativas. Así, su masa crítica empresarial se caracteriza por tener la habilidad de producir bienes y servicios innovadores utilizando avanzados medios tecnológicos, generando una importante actividad emprendedora en sectores dinámicos. En ese sentido, se observa una mayor expansión de la actividad económica en tales sectores, acompañado de una creciente actividad en investigación y desarrollo y en la intensidad en el uso de los conocimientos. Gracias a este desarrollo económico, acompañado por la existencia de entidades económicas y financieras que apoyan las actividades emprendedoras basada en la búsqueda de oportunidades, abre el camino para la generación de

nuevos emprendimientos innovadores, actuando como los impulsores principales del desarrollo económico y la creación de riqueza (Henrekson, 2005).

Con base a estas consideraciones, el Global Competitiveness Report 2008-2009, del World Economic Forum, clasifica las economías de la subregión centroamericana de la siguiente manera:

- Nicaragua, Honduras y Belice se clasifican como economías basadas en factores productivos básicos;
- Guatemala se clasifica como economías en transición de la etapa basada en factores productivos básicos a la etapa basada en eficiencia;
- **Costa Rica**, El Salvador y Panamá se clasifican como economías basadas en eficiencia.

Emprendimiento: actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras

En la literatura reciente, y a lo largo del tiempo, pueden encontrarse diferentes opiniones sobre emprendimiento y, por lo tanto, diversas definiciones de él. Desde Cantillon (1755) hasta las más recientes visiones y conceptos sobre el emprendimiento que resaltan la naturaleza multifacética y holística del emprendimiento se han identificado diversos elementos que son comunes al emprendimiento (Godin y otros, 2008). Tomado en cuenta muchos de estos conceptos el Modelo del GEM identifica tres componentes principales del emprendimiento: actitudes emprendedoras, actividades emprendedoras y aspiraciones emprendedoras (Acs y Szerb, 2009). Una combinación óptima de estos componentes y su interrelación pueden conformar un sistema emprendedor que ayude al desarrollo económico.

Las actitudes emprendedoras son actitudes positivas hacia el emprendimiento. Por ejemplo, el grado en que las personas piensan que hay buenas oportunidades para comenzar un negocio, o cuando asignan un alto status y reconocimiento a los emprendedores, pueden ser consideradas actitudes emprendedoras. Otras actitudes relevantes podrían incluir el nivel de riesgo que la persona está dispuesta a soportar y la percepción que las personas tienen de sus propias habilidades, conocimientos y experiencia en la creación de un negocio.

Las actitudes hacia el emprendimiento son importantes porque expresan el sentimiento general de la población hacia las personas emprendedoras y su actividad. Es importante para los países tener personas que puedan reconocer valiosas oportunidades de negocio y que perciban en sí mismas la existencia de habilidades requeridas para explotar dichas oportunidades. Además, si las actitudes hacia el emprendimiento son positivas, esto generara apoyo cultural, recursos financieros, y beneficios de red para aquellos que son realmente emprendedores o quieren comenzar un negocio. Las actividades emprendedoras son multifacéticas, sin embargo, un aspecto importante es el grado en que las personas están creando nuevas actividades de negocios, tanto en términos absolutos como en relación a otras actividades económicas, tales como el cierre de negocios. Dentro de este aspecto se pueden distinguir diferentes tipos de actividades emprendedoras. Por ejemplo, la creación de negocios puede variar según sector industrial, tamaño del equipo fundador, el hecho que si el nuevo emprendimiento es legalmente independiente de

otros negocios, así como también en las características demográficas del o de la fundador(a), como género, edad o educación. La actividad emprendedora suele ser vista como un proceso más que un acontecimiento aislado. Esta es la razón por la cual el GEM mide las intenciones emprendedoras, así como la actividad de negocios en la fase naciente, nueva y establecida.

El análisis de la actividad emprendedora también permite explorar las diferencias entre los procesos emprendedores a lo largo de las tres fases principales del desarrollo económico nacional. Por ejemplo, la actividad de negocios nacientes y nuevos se espera que sea mayor en economías basadas en recursos, fundamentalmente, porque muchas de ellas son motivadas por necesidades económicas. En economías basadas en la innovación, la proporción de emprendimientos por oportunidad se espera que sea mayor que en las economías basadas en recursos o en las economías basadas en la eficiencia. Finalmente, las aspiraciones emprendedoras reflejan la naturaleza cualitativa de la actividad empresarial. Por ejemplo, los emprendedores tienen diferentes aspiraciones con respecto a su negocio como son el grado de innovación que tendrán sus productos o servicios, nuevos procesos productivos, el procurar acceso a mercados externos o como financiar el crecimiento del negocio. No obstante, de concretizarse estas aspiraciones, pueden afectar significativamente el impacto económico de estas actividades emprendedoras. La innovación de productos y procesos, la internacionalización y las ambiciones por procurar altos niveles de crecimiento son consideradas el sello del emprendimiento impulsado por la ambición o las altas aspiraciones y el GEM ha creado mediciones para capturar esas aspiraciones.

El contexto para el emprendimiento

El modelo del GEM resalta la relevancia de las denominadas "Condiciones de Marco para el Emprendimiento" (EFCs por sus siglas en inglés) como un indicador del potencial de un país para impulsar el emprendimiento (Bosma y otros, 2008). Las EFCs reflejan las principales características del ambiente socio-económico del país, las cuales pueden tener un impacto significativo sobre el emprendimiento. A su vez, esas condiciones también dependen de la fase de desarrollo económico en que se encuentre el país.

Las condiciones nacionales relevantes para la actividad económica basada en los recursos y en la eficiencia se han adoptado de las mismas que remarca el Competitiveness Report-GCR (WEF por sus siglas en inglés) 2009-2010 (Schwab 2009). Respecto a las economías basadas en la innovación, el modelo del GEM hace una contribución a la perspectiva que GCR hace en relación al desarrollo económico, al identificar las condiciones que son específicas, tanto a la innovación y al emprendimiento. Como Acs y otros (2003) proponen, es el mecanismo del emprendimiento el que transforma la innovación en resultado económico y una falta de emprendimiento puede entonces ser vista como un cuello de botella para que los países basados en la innovación puedan lograr sus ambiciones de crecimiento.

Aunque los tres principales tipos de actividad económica, la basada en recursos, basada en eficiencia y basada en innovación, están presentes en todas las economías nacionales, su prevalencia relativa y contribución al desarrollo económico varia. La propuesta del GCR es que cada fase del desarrollo económico tiene una combinación diferente de estas tres actividades. Las tres fases están denominadas de acuerdo a la actividad que es la más significativa para la fase y así, la importancia relativa de las condiciones del marco emprendedor para un país puede variar de acuerdo a la fase de desarrollo económico.

Para las economías basadas en recursos, el énfasis está puesto en los requisitos básicos: el desarrollo de las instituciones, la infraestructura, la estabilidad macroeconómica, la salud y la educación primaria. Los requisitos básicos ayudan a sostener el emprendimiento por necesidad, pero no contribuyen del todo a facilitar el emprendimiento por oportunidad. A medida que la economía progresa y las economías de escala se vuelven más y más relevantes, otras condiciones, que son denominados reforzadores de la eficiencia, aseguran que un funcionamiento adecuado del mercado se vuelva algo importante. Aun cuando estas condiciones no están directamente relacionadas con el emprendimiento, en el sentido que le dio Schumpeter (destrucción creativa), si están indirectamente relacionadas, en relación, al desarrollo de los mercados y como este atraerá más emprendimientos. Para países cuyo desarrollo está basado primariamente por la innovación, las EFCs se vuelven más importantes, en tanto apalancan el desarrollo económico más que los requisitos básicos o los reforzadores de la eficiencia.

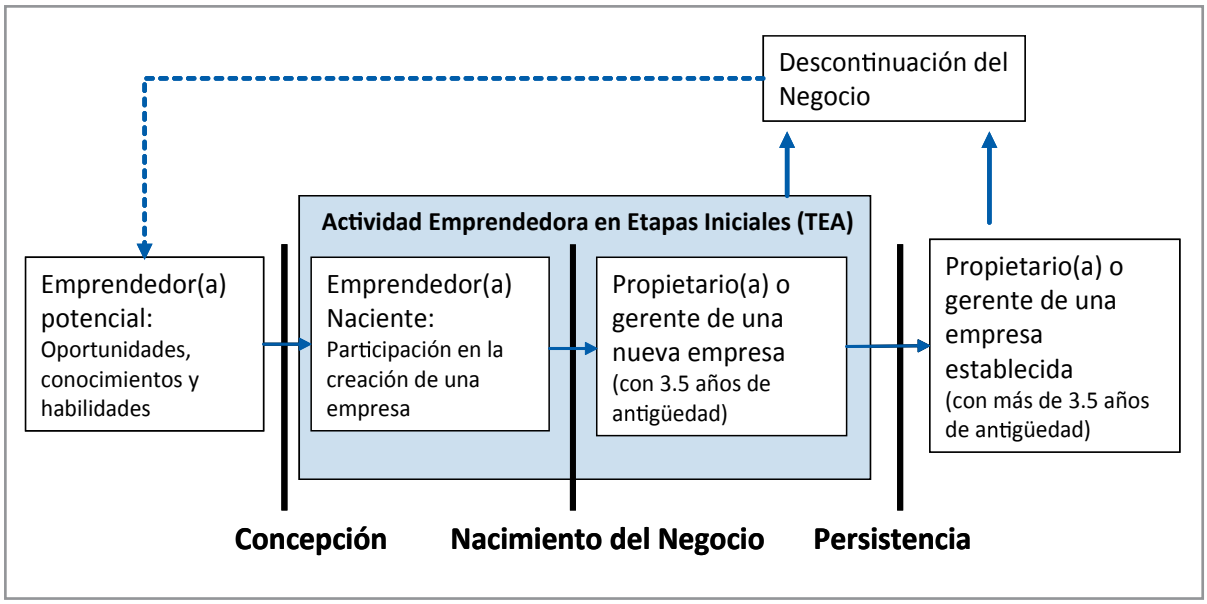
Concepto de Emprendimiento en el GEM

La sección anterior mostró que el emprendimiento se caracteriza por su complejidad y que se extiende a una variedad de contextos. Frente a esto, el GEM adopta una visión amplia del emprendimiento y se focaliza en el rol jugado por diferentes individuos en el proceso emprendedor. A diferencia de la mayoría de las bases de datos sobre emprendimiento que miden lo existente y las empresas pequeñas y nuevas, el GEM estudia las características de las personas con respecto al comienzo y gestación de un negocio. Esto lo diferencia de otras bases de datos, muchas de las cuales recopilan información a nivel de la empresa existente y sobre la inscripción de nuevos negocios. Las nuevas empresas son, en la mayoría de los casos, iniciadas por individuos. Aun en el caso de organizaciones establecidas, las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras varían de acuerdo a las personas. Otro principio importante de la investigación del GEM es que el emprendimiento debe ser entendido como un proceso. Por lo tanto, el GEM compara más allá de actitudes y aspiraciones emprendedoras de aquellos que están o no comprometidos con emprender. También analiza actitudes, actividades y aspiraciones en diferentes fases del emprendimiento, desde las intenciones generales hasta una fase inicial o "naciente" de los negocios que están en gestación, siguiendo con los nuevos negocios que pueden ser identificados como aquellos que han comenzado operaciones, hasta la fase del negocio establecido y posiblemente la discontinuación del negocio.

Una persona emprendedora que ha tenido éxito en crear y mantener un negocio ha pasado por todo el proceso y el proceso emprendedor comienza antes de que el negocio sea 100% operativo. Alguien que recién comienza un emprendimiento y trata de sobrevivir en un mercado muy competitivo es una persona emprendedora, a pesar de no tener aspiraciones de gran crecimiento. Por otra parte, una persona puede ser el o la dueña de una empresa establecida que ha estado en los negocios por un número significativo de años y todavía innova, es competitivo y tiene una mentalidad orientada al crecimiento. Esta persona sigue siendo emprendedora. Asimismo el proceso natural de descontinuación del negocio es parte del ciclo de esta dinámica. Incluso muchos emprendedores una vez que cierran algunos de sus proyectos continúan con otros casi de forma inmediata (Bosma and Levie, 2010; Hessels y otros, 2010). El GEM suministra una sombrilla bajo el cual una variedad de características emprendedoras, tales como motivación, innovación, competitividad, y aspiraciones de alto crecimiento, pueden ser estudiadas y analizadas de una forma más sistemática y rigurosa.

Con base a estas consideraciones, la recolección de datos del GEM cubre el ciclo de vida del proceso emprendedor y mira a la persona a partir del momento en el que compromete recursos para iniciar un negocio del cual tiene la expectativa de ser dueño(a), es decir Emprendedor(a) Naciente; cuando ya es dueño(a) y dirige un nuevo negocio y ha pagado salarios por más de tres meses, pero por no más de 42 meses es considerado Dueño(a) de un Nuevo Negocio; y cuando es dueño(a) y dirige un negocio establecido que ha estado en operación por más de 42 meses es considerado Dueño(a) de Negocios Establecidos o bien Emprendedores o Emprendedoras Establecidas. Las Figuras 2 y 3 resumen el proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM.

Figura 2: El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM



Fuente: GEM 2012 Global Report

Para el GEM, el pago de cualquier tipo de retribuciones por más de tres meses a cualquier persona, incluyendo las y los dueños, es considerado el "momento del nacimiento" de un negocio. Así, la distinción entre emprendedores y emprendedoras nacientes y propietarios y propietarias de nuevos negocios depende de la antigüedad del negocio. Los que han pagado salarios y sueldos por más de tres meses y menos de 42 meses pueden ser considerados nuevos. El punto de corte de 42 meses ha sido definido por medio de una combinación de fundamentos teóricos y operativos. La suma de la de los emprendimientos nacientes y la de los dueños de nuevos negocios es lo que el GEM denomina Actividad Emprendedora de Etapas Iniciales o TEA por sus siglas en inglés (early-stage entrepreneurial activity); uno de los indicadores más reconocidos del proyecto. El TEA representa la actividad de nuevas empresas dinámicas. Aun cuando una parte importante de esos emprendimientos nacientes no tengan éxito en iniciar su negocio, sus acciones pueden tener un efecto beneficioso en la economía, en tanto la amenaza de nuevos ingresos y más competencia pueden poner presión a las firmas establecidas para que mejoren su desempeño.

Propietarios y propietarias de negocios que han pagado salarios y sueldos por más de 42 meses son clasificados como"dueños y dueñas de negocios establecidos". Sus negocios han sobrevivido el denominado "valle de la muerte" y han dejado de ser nuevos. Una alta tasa de propietarios y propietarias de negocios establecidos puede indicar condiciones positivas para la sobrevivencia de la firma. De cualquier manera, esto no es necesariamente el caso. Si un país exhibe altos niveles de emprendimientos establecidos combinados con un bajo grado de actividad emprendedora de etapas iniciales, indica un bajo nivel de dinamismo en la actividad emprendedora.

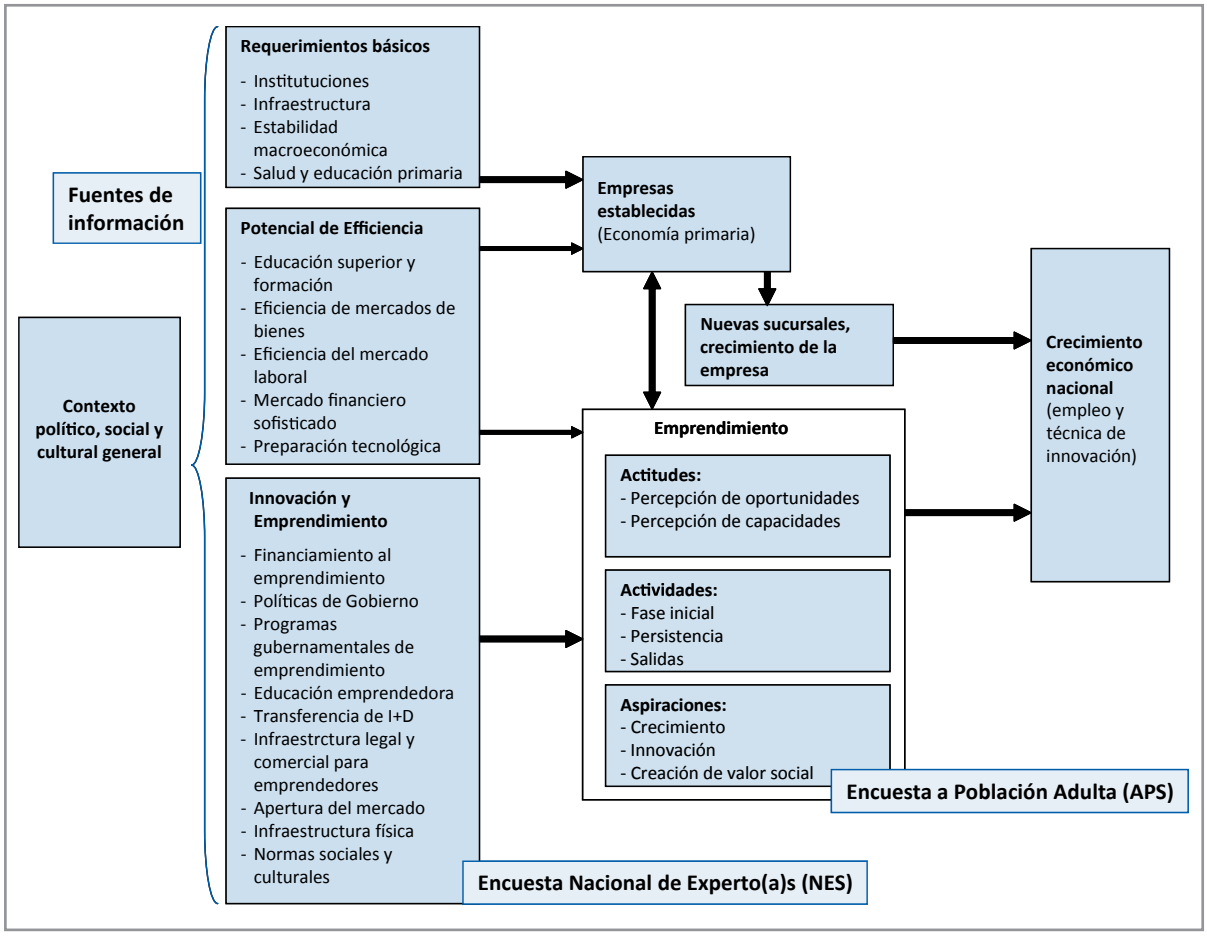
1.2. La Metodología del GEM

Una vez definido el modelo general y las principales definiciones, se explica la metodología que sigue el proyecto GEM. Tiene dos instrumentos con los cuales recopila información primaria, es decir, datos directamente de la fuente de estudio. El primero de estos instrumentos es denominado Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey) y el segundo se denomina Encuesta a Expertos(as) (National Expert Survey). Adicionalmente, el GEM utiliza diversas fuentes secundarias para complementar los indicadores de emprendimiento y hacer comparaciones con otros datos relevantes a nivel internacional.

La Encuesta a la Población Adulta(APS) se hace a un mínimo de 2000 adultos mayores de 18 años por cada país participante. Cada uno de ellos es entrevistado telefónicamente, cara a cara o una combinación de ambos, principalmente durante los meses de mayo a agosto de cada año. En esta encuesta hacen preguntas precisas acerca de la participación en y la actitud hacia el emprendimiento. La encuesta entrega los datos con los que se analiza en profundidad los elementos del modelo del GEM que tienen relación directa con las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras de las personas a nivel nacional, situando a los diferentes países dentro de este contexto internacional.

La Encuesta Nacional de Expertos(as) (NES) es una encuesta de tipo cualitativa, ya que recoge información de las condiciones del marco emprendedor, es decir, el contexto emprendedor de cada país. Esta es una encuesta de percepción que es aplicada a un mínimo de 36 personas que son catalogadas como expertos y expertas, ya sea porque tienen un amplio conocimiento del contexto emprendedor del país o bien porque son emprendedores de gran trayectoria que han "vivido en carne propia" el proceso emprendedor.

Figura 3: El modelo y definiciones del GEM



Fuente: GEM 2012 Global Report.

1.3. La disponibilidad de datos del GEM y su sitio Web

Como ya mencionado anteriormente, el GEM es un consorcio de equipos nacionales que forman partedel Global Entrepreneurship Research Association, GERA. Este año el informe del GEM incluye a 69 países y más de 1980.000 adultos entre 18 y 64 años alrededor del mundo fueron entrevistados y contestaron preguntas sobre su actitud y el nivel en que están involucrados en la actividad emprendedora.

Con base en el esfuerzo y dedicación de cientos de académicos, empresariales y personas interesadas del fenómeno del emprendimiento, así como asesores en la formulación de políticas públicas a través del mundo, el consorcio del GEM consiste de una red articulada que construye una única base de datos. Los datos de contacto, los considerados Resúmenes Nacionales del GEM 2012, y los micros-sitios de cada equipo nacional, pueden ser encontrados en el sitio web oficial del GEM (www.gemconsortium.org).

En el caso de Costa Rica, los resultados del GEM 2012 se publican mediante el presente reporte Nacional de Costa Rica 2012 y en el sitio web de la entidad coordinadora del GEM Costa Rica, Parque Tec (www.parquetec.org).

2. ACTITUDES, ACTIVIDADES Y ASPIRACIONES EMPRENDEDORAS A NIVEL GLOBAL Y NACIONAL

Este capítulo muestra el estado de las actitudes, las actividades, y las aspiraciones emprendedoras en Costa Rica y establece una comparación con las observadas en los 69 países y regiones participantes en el consorcio GEM durante el 2012. Los países incluidos en este ciclo del GEM se encuentran en el Cuadro 1. Cada uno de ellos se ha clasificado según las tres fases de desarrollo económico establecidas en el Informe de Competitividad Global 2012, cuyo sustento se encuentra en el nivel de Producto Interno Bruto (PIB) per cápita y una combinación sobre el uso de los factores productivos. Las dos primeras secciones de este capítulo analizan de forma general las actitudes y las actividades emprendedoras en Costa Rica y las diferentes economías del GEM en 2012. La última sección estudia las aspiraciones emprendedoras comparando varios años de mediciones.

Cabe mencionar que la mayor parte de la información publicada en estas 3 secciones corresponde a los principales resultados arrojados en la encuesta a la población adulta (APS) que aplica en GEM en cada uno de los países. En el caso de Costa Rica, esta encuesta fue aplicada entre junio y agosto del 2012 y tiene una muestra total de 2.003 casos validos a nivel nacional.

Cuadro 1: Grupo de países participantes en el ciclo GEM 2012, clasificados según tipo de economías

Economías basadas en los Recursos:
Egipto, Argelia, Palestina, Irán, Pakistán, Etiopía, Botswana, Angola, Nigeria, Malawi, Uganda, Ghana, Zambia.

Economías Basadas en la Eficiencia:
Rusia, Túnez, Lituania, Macedonia, Malasia, Sudáfrica, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Hungría, Rumania, Polonia, Panamá, México, Turquía, China, Letonia, Estonia, Uruguay, Trinidad y Tobago, Costa Rica, El Salvador, Brasil, Barbados, Namibia, Argentina, Tailandia, Colombia, Perú, Chile, Ecuador.

Economías basadas en la Innovación:
Japón, Italia, Francia, Bélgica, Alemania, Dinamarca, Eslovenia, España, Suiza, Finlandia, Irlanda, Suecia, Grecia, Israel, Corea, Noruega, Taiwán, Portugal, Reino Unido, Austria, Eslovaquia, Países Bajos, Singapur, Estados Unidos.

2.1. Actitudes Emprendedoras a Nivel Global y Nacional

Para que en un país la actividad emprendedora se desarrolle, es necesario que tanto las oportunidades, las actitudes y las capacidades emprendedoras estén presentes. Sin embargo, es igualmente importante que las personas perciban estas oportunidades y que, a su vez, se perciban capaces de materializar el emprendimiento. Asimismo, la cantidad y la calidad de las oportunidades y de las actitudes emprendedoras pueden ser potenciadas por las condiciones del contexto nacional como, por ejemplo, el crecimiento económico, la pirámide poblacional, la cultura del país y/o la política pro-emprendimiento.

No obstante, hay más factores en juego. Por ejemplo, la cantidad de empresarios y empresarias exitosas que las personas ven en su entorno más cercano o a través de los medios de comunicación. Esta situación genera que las personas mejoren o reafirmen las percepciones acerca de sus propias capacidades, aunque muchas veces no incrementen sus capacidades reales para emprender. Este efecto puede acentuarse aun más, cuando el clima económico es favorable. Además, entran en juego las diferencias demográficas que aparentemente pueden existir y que hacen que las actitudes sean diferentes, sobre todo las relacionadas con el desarrollo socio-histórico de los países o razones económicas o culturales. Frente a este contexto, los programas de política para el emprendimiento pueden orientar explícitamente su población objetivo hacia los grupos que presenten más bajo porcentaje de percepción o de capacidades reales para emprender.

Así, diferentes condiciones nacionales pueden afectar las actitudes que se perciben ya sea directa o indirectamente. Por otra parte, el hecho que una persona tenga una actitud positiva hacia el emprendimiento no significa que él o ella efectivamente vayan a iniciar un negocio. Cuando una persona decide emprender lleva a cabo una serie de evaluaciones que, en algunas ocasiones, pueden ser conscientes y en otras no. En primer lugar, lleva a cabo una evaluación de los costos de oportunidad, los cuales incluye la comparación de los retornos esperados de la actividad emprendedora frente a los esperados en una ocupación diferente, por ejemplo ser empleado.

Casi siempre, las personas prefieren “tener un empleo” antes de emprender, especialmente en los países en donde las oportunidades de empleo son escasas y las empresariales son, por lo general, no muy gratificantes.

Entonces, la persona desarrolla una evaluación de riesgo versus recompensa y aun cuando la recompensa esperada del emprendimiento es considerablemente más alta, los riesgos del acto de emprender pueden ser demasiados altos para quien está pensando iniciar un nuevo negocio. Esto porque los riesgos individuales son un factor importante en el paso de un negocio potencial a uno real (Khilstrom y Laffont, 1979). Asimismo, la persona puede, también, estar influenciada por sus características demográficas como la edad, el sexo, la etnia y también por las instituciones en las que ha socializado. Por ejemplo, miedo al fracaso en un emprendimiento puede afectar de forma significativa la actitud que una persona tenga al emprender. Por lo general, las personas que poseen un empleo con altas remuneraciones tienden a evaluar las posibilidades reales de aumentarlo antes de emprender, mientras que las mujeres tienden a evaluar, por ejemplo, las posibilidades de conciliar la vida familiar con el emprendimiento o las posibilidades de aumentar el ingreso familiar.

Evaluaciones como las que se han mencionado, pueden llevar a que una persona concretice la intención de emprender y que desarrolle la idea que tenía en la mente.

La Tabla 1muestra varios indicadores del GEM en temas de actitud emprendedora para cada uno de los 69 países participantes en este ciclo. Los indicadores de las cuatro variables que aparecen a la izquierda de la tabla, están relacionadas de forma directa con la percepción sobre las oportunidades, capacidades, miedo al fracaso y finalmente, si las personas tienen intención de iniciar una empresa. Aquí se observa que las economías basadas en recursos y eficiencia tienen en promedio una mayor propensión a iniciar un negocio y también, perciben más oportunidades que los países basados en eficiencia.

Respecto a si el miedo al fracaso impide emprender, este año se analizo comparando este indicador con respecto a las oportunidades percibidas.

Se puede observar como algunos países tienen una percepción favorable hacia el emprendimiento pero también bajos índices de iniciativa emprendedora (intención). Este es el caso de algunos países europeos (economías basadas en la innovación) en donde a pesar que las actitudes y percepciones hacia el emprendimiento son bastante altas, los niveles de atracción que permiten que las personas se involucren en este tipo de actividad son bastante bajas en comparación con otras fuentes de ingresos.

Tabla 1: Actitudes y percepciones emprendedoras en los 69 países pertenecientes al consorcio GEM durante el 2012, por fase de desarrollo económico (como porcentaje de respuestas afirmativas)

Tabla 1 : Actitudes y percepciones empresariales en las economías de GEM durante el 2012 en la Fase de Desarrollo Económico

Países	Percepción de Oportunidades para Emprender	Percepción de Capacidades para Emprender	Miedo al Fracaso*	Intenciones para Emprender **	Emprendimiento como opción de carrera deseable	Concepto sobre el Emprendedor Exitoso	Atención que los medios de comunicación le dan al emprendimiento
Economías basadas en los Recursos							
Argelia	45.67	54.10	35.44	21.27	78.94	81.03	47.01
Angola	66.17	72.05	37.94	69.61			
Botswana	66.70	70.59	24.79	71.94	76.12	73.30	79.43
Egipto	53.72	58.66	32.96	42.28	83.01	87.22	63.71
Etiopía	64.89	69.10	32.66	23.84	76.20	91.85	72.88
Ghana	79.29	86.26	18.23	60.36	84.02	91.31	82.09
Irán	39.17	54.15	41.42	22.77	60.19	72.97	61.04
Malawi	74.29	84.53	12.37	70.26			
Nigeria	82.19	87.93	20.96	44.30	81.69	76.01	78.14
Pakistán	46.48	48.74	31.24	24.51	66.44	67.94	50.75
Palestina	46.14	59.37	40.19	35.61	84.56	80.43	70.92
Uganda	80.69	87.69	15.25	79.08			
Zambia	77.87	83.75	16.68	55.29	67.25	78.67	71.64
Promedio no ponderado	63.33	70.53	27.70	47.78	75.84	80.07	67.76
Economías basadas en la Eficiencia							
Argentina	50.08	63.46	27.02	29.20	74.23	66.87	63.41
Barbados	47.01	69.86	17.27	22.99			
Bosnia y Herzegovina	19.57	49.11	26.94	21.94	80.85	72.30	39.43
Brasil	52.40	53.94	31.05	36.47	89.04	86.04	86.17
Chile	64.91	59.91	27.99	43.12	69.74	67.78	65.84
China	32.24	37.60	35.82	20.39	71.67	76.13	79.82
Colombia	71.80	56.57	32.04	56.66	89.22	75.49	68.75
Costa Rica	47.14	63.26	35.26	33.35	71.72	71.79	79.04
Croacia	17.15	44.06	36.04	19.26	64.18	41.73	39.72
Ecuador	58.55	72.10	32.85	51.04	88.11	84.14	78.78
El Salvador	42.74	58.51	41.72	39.84	72.86	71.90	61.83
Estonia	45.24	43.19	34.49	16.38	54.77	62.54	41.46
Hungría	10.95	39.83	34.28	12.96	41.49	74.02	29.30
Letonia	33.05	43.56	36.74	21.85	59.66	53.33	53.30
Lituania	29.99	39.83	35.78	17.98	63.12	52.88	37.29
Macedonia	30.79	55.11	39.43	27.74	69.59	66.73	64.09
Malasia	35.69	30.82	36.34	13.34	45.59	50.88	62.48
México	44.99	62.34	25.66	18.39	56.00	54.14	38.10
Namibia	75.22	74.00	35.15	45.07	73.47	75.78	81.89
Panamá	38.48	43.34	16.67	12.05			
Perú	56.99	65.47	30.36	45.06	77.25	73.00	75.52
Polonia	20.42	53.89	43.45	21.57	67.93	57.08	56.27
Rumania	36.73	38.34	40.87	27.02	71.15	73.58	55.24
Rusia	20.08	23.50	46.51	2.23	59.84	63.07	44.65
Sudáfrica	35.47	39.50	30.56	11.95	74.15	73.99	72.89
Tailandia	44.61	45.97	50.06	18.98	75.67	79.12	84.07
Trinidad y Tobago	59.23	76.06	16.65	37.48	77.93	75.67	63.79
Túnez	32.55	62.18	14.88	21.58	87.90	93.92	47.57
Turquía	39.88	49.44	30.38	14.72	67.07	76.14	57.46
Uruguay	51.03	57.81	27.18	19.90	60.82	59.12	50.82
Promedio no ponderado	41.50	52.42	32.32	26.02	69.82	68.90	59.96
Economías basadas en la Innovación							
Austria	49.21	49.61	35.96	8.57	46.42	75.82	
Bélgica	33.29	37.11	40.83	9.06	62.27	57.38	53.82
Dinamarca	44.41	31.02	39.26	6.64			
Finlandia	55.33	34.32	36.52	7.73	45.11	83.38	68.37
Francia	37.52	35.66	42.84	17.29	64.54	76.82	41.08
Alemania	36.16	37.09	41.91	6.01	48.92	76.40	49.01
Grecia	12.95	50.00	61.29	9.51	64.36	68.30	33.05
Irlanda	25.55	45.16	35.37	5.43	45.41	81.41	61.45
Israel	30.62	29.31	46.76	12.81	59.47	72.39	47.44
Italia	19.80	29.97	57.68	10.76	66.68	69.74	51.33
Japón	6.37	9.00	53.13	2.49	29.67	54.79	52.87
Corea	12.52	26.93	43.01	12.98	59.37	69.59	68.06
Países Bajos	34.40	42.30	30.45	8.63	79.33	65.15	58.33
Noruega	64.43	34.37	39.37	4.91	50.37	79.53	59.30
Portugal	16.19	46.80	42.30	14.37			
Singapur	22.51	26.58	41.63	16.08	50.25	62.52	76.72
Eslovaquia	17.84	49.73	38.32	11.83	50.27	74.40	59.43
Eslovenia	19.62	51.32	27.28	13.25	52.73	71.08	51.08
España	13.90	50.38	41.76	11.13	63.64	63.71	47.26
Suecia	66.48	36.99	32.61	10.96			
Suiza	35.67	37.34	32.29	7.26	44.20	63.46	57.35
Taiwán	38.55	26.38	37.60	25.49	70.36	62.85	82.54
Reino Unido	32.82	47.13	36.01	9.52	49.79	76.69	46.98
Estados Unidos	43.49	55.88	32.32	12.53			
Promedio no ponderado	32.07	38.35	40.27	10.63	55.16	70.27	56.08

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2012

Diferentes características podrían explicar este fenómeno. Podría ser que existiese una cantidad de trabas burocráticas asociadas a la constitución de una empresa, las cuales estarían reduciendo el atractivo de emprender. Podría ser, también, el caso que la protección del empleo sea alta, lo que podría desanimar a los empleados –con percepciones emprendedoras positivas- de emprender.

En muchos países cuyas economías se basan en la eficiencia, se puede observar una diferencia entre las percepciones y las intenciones emprendedoras, la que en algunos casos es incluso negativa. Esto sugiere una reducción de los costos de oportunidad para la actividad emprendedora. Cabe mencionar que esto no es sorprendente, pues estos países tienen una tasa relativamente alta de emprendimiento por necesidad. En el caso de Costa Rica la percepción de las oportunidades en el 2012 son que el 47% de la población adulta considera que hay buenas oportunidades para emprender, dato muy parecido al que se observo en el 2010 (46.4%), sin embargo, la intención de emprender se ha casi que triplicado con respecto a los datos observados del 2010, arrojando un dato del 33.3% de la población adulta con intenciones de emprender vs el 13.2% en el año 2010. Este cambio en la intención de emprender podría ser un indicativo muy importante del potencial que existe en la población hacia iniciar una actividad emprendedora y es un indicativo importante de las acciones que se deben de tomar para que esas intenciones se plasmen en emprendimientos de alto potencial de crecimiento.

Referente al miedo al fracaso, se analiza que un nivel relativamente alto de miedo a fracasar debería incidir directamente en una merma del potencial para emprender; en el caso de Costa Rica, el miedo al fracaso tiene un porcentaje de 35.6% muy parecido al del 2010 pero relativamente más alto que en el promedio de las economías en eficiencia, dato que coincide con la Encuesta Nacional de Expertos que revela que en Costa Rica la cultura no fomenta tomar riesgos, la actitud de tener miedo a fracasar en Costa Rica puede ser consecuencia de las barreras que tiene el ecosistema para emprender.

En el lado derecho de la tabla, se presentan los resultados de los tres indicadores que miden las actitudes nacionales hacia el emprendimiento. El primer indicador permite conocer el porcentaje de personas que considera que el ser emprendedor(a) es una opción de carrera deseable.

Este indicador varía ampliamente dentro de cada una de las tres fases de desarrollo económico, pero en promedio es más bajo en los países más desarrollados. Esto tiene un sentido, pues con el desarrollo económico se abren más oportunidades de empleo. El segundo indicador permite saber si las personas se sienten que en su entorno inmediato hay emprendedores exitosos. Esto se calcula con la pregunta: ¿En su país, las personas que alcanzan el éxito al abrir un nuevo negocio obtienen un alto prestigio? en este indicador, también, se observan diferencias según las fases de desarrollo económico, pero las diferencias entre los 3 grupos es mucho menor. En promedio, la mayoría de las personas (cerca de las tres cuartas partes de los adultos económicamente activos) considera que los y las empresarias tienen un alto grado de éxito y estatus. Aunque por lo general, existe una correlación ligeramente positiva entre ambos indicadores, estos no siempre coinciden.

En algunos países la percepción acerca del ser empresario(a) como opción de carrera deseable va acompañada de un bajo estatus social por parte de los y las empresarias.

El tercer indicador apunta hacia la "popularidad" de las personas emprendedoras y le pide a los encuestados su opinión respecto a la cobertura que los medios de comunicación dan a las personas que crean nuevas empresas. En algunos países, los medios de comunicación están desarrollando campañas que buscan promover el espíritu empresarial, mientras que en otros parece que hay poca actividad en este sentido. En los países pertenecientes al grupo de economías basadas en los recursos, estas actitudes no deberían ser las principales preocupaciones de los gobiernos, sino que deberían ser ayudar a las personas que emprenden por necesidad, mientras que en las economías basadas en la eficiencia, la atención debería comenzar por las actitudes que puedan ayudar al emprendimiento por oportunidad. En las economías basadas en la innovación, por su parte, se observan algunas anomalías, situación que podría otorgarles a los gobiernos ciertas pistas acerca de las iniciativas que podrían generar para fomentar la actividad emprendedora. En Japón, por ejemplo, la mayoría de las personas están de acuerdo con la idea que los medios de comunicación le dan una amplia cobertura a los emprendedores, pero manifiestan que pese a eso aun el emprendimiento no está considerado como una opción de carrera deseable y las oportunidades percibidas son muy bajas. Este es un buen ejemplo de cómo los factores socioculturales afectan las actitudes hacia el emprendimiento.

La Tabla 2 recoge los porcentajes de respuestas afirmativas de la muestra encuestada, para cada una de las tres preguntas planteadas.

Tabla 2: Factores de percepción general de la población sobre el emprendimiento (porcentaje de respuestas afirmativas), 2010 y 2012

	2010	**2012**
En mi país la mayoría de las personas considera que iniciar un negocio o empresa es una buena carrera o profesión.	64.33	71.72
En mi país aquellas personas que han sido exitosas en iniciar un negocio o empresa tienen un alto nivel de reconocimiento y respeto.	63.36	71.79
En mi país se puede ver con frecuencia en los medios de comunicación historias de nuevos negocios exitosos.	60.84	79.04

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2010 y 2012

Un 71.7% de los encuestados manifestó que en Costa Rica ser emprendedor(a) es una buena opción de carrera. Asimismo, el 71.8% de personas manifestaron que las personas emprendedoras gozan de alto prestigio y reconocimiento social. Finalmente, el 79.0% de personas indicaron que en nuestro país es común que los medios de comunicación muestren historias de emprendedores exitosos. Cabe destacar que en los 3 indicadores arriba puntualizados, hay un aumento positivo en la percepción que tiene la población hacia el emprendimiento.

2.2. Actividades Emprendedoras a Nivel Global y Nacional

La Tabla 3 resume los porcentajes de actividad emprendedora en cada fase del proceso emprendedor para cada uno de los 69 países participantes en el GEM 2012, agrupados por fase de desarrollo económico de acuerdo a la clasificación ya esbozada anteriormente. Además, los datos ofrecen un panorama general acerca de las características de la actividad emprendedora de cada país.

En esta tabla aparece uno de los principales indicadores de emprendimiento calculados históricamente por el GEM: Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (conocido como TEA por sus siglas en ingles). El TEA es la proporción de personas entre los 18 y 64 años que actualmente se encuentran involucrados en un emprendimiento en calidad de emprendedor(a) naciente o como propietario(a) o director(a) de un nuevo negocio. A nivel general, se observa que el patrón seguido por todos los países participantes es que el TEA tiende a disminuir conforme el país se desarrolla. Situación que se repite con las motivaciones para emprender, pues a medida que un país se desarrolla tiende a disminuir el porcentaje de personas que emprenden motivadas por necesidad, por lo que los países basados en la innovación tienden a presentar tasas muy bajas de emprendimientos basados en la necesidad. Cabe mencionar que en relación a los motivadores que impulsan un emprendimiento, existen grandes variaciones en los porcentajes, según fase de desarrollo, ya que cada país tiene un conjunto único de condiciones económicas y sociales que repercuten en la actividad emprendedora.

En países cuyas economías están basadas en recursos hay diversas situaciones que determinan el TEA. Por ejemplo, en Egipto, al contar con ingresos provenientes del petróleo, eso determina que presente niveles bajos del TEA (7.8%) comparados con otras economías en su categoría, este porcentaje tiene que ver con que pocos emprendedores egipcios se sienten en la necesidad de emprender. Por el contrario en el caso de Zambia con un TEA de 41% encontramos una tasa muy alta de emprendimientos por necesidad del orden del 32% y una tasa elevada de descontinuación de negocios del 20%.

Cabe mencionar que de las economías basadas en la eficiencia, son los países de América Latina quienes presentan mayores porcentajes de TEA, en relación a los países de Europa del Este. Situación que encaja con el análisis de las actitudes emprendedoras descritas en la sección anterior. Por otro lado, entre las economías basadas en la innovación, Estados Unidos, Reino Unido y Singapur son los países con más altas tasas de TEA.

Tabla 3: Actividad Emprendedora en los países participantes en el GEM 2012, según fase de desarrollo económico (% de TEA)

Appendix 1_Tabla 2 - La actividad emprendedora en las 69 Economías de GEM en 2012, en la Fase de Desarrollo Económico

Países	Actividad emorendedor a Naciente	Nuevos negocios	Fase inicial de actividad emprendedora (TEA)	Negocios gerentes y propietarios establecidos	Discontinuidad de un negocio	Emprendimi-ento por necesidad (%TEA)	Emprendimiento por oportunidad (%TEA)
Economías basadas en Los Recursos							
Argelia	1.62	7.25	8.75	3.32	6.93	29.96	47.42
Angola	14.89	18.88	32.39	9.06	25.86	23.75	38.26
Botswana	17.04	12.24	27.66	6.33	16.26	33.41	47.97
Egipto	3.10	4.87	7.82	4.15	5.28	33.58	22.90
Etiopía	5.70	9.25	14.73	10.20	3.40	20.35	69.22
Ghana	15.42	22.78	36.52	37.74	16.24	27.56	50.97
Irán	4.47	6.48	10.79	9.53	5.05	41.96	36.20
Malawi	18.45	20.39	35.56	10.80	28.91	41.92	42.87
Nigeria	21.77	14.19	35.04	15.67	8.31	34.54	53.22
Pakistán	8.29	3.42	11.57	3.78	2.53	52.95	23.56
Palestina	6.22	3.81	9.84	2.98	7.73	41.91	26.58
Uganda	9.58	27.56	35.76	31.25	25.92	46.00	42.11
Zambia	27.50	14.57	41.46	3.84	20.23	32.00	46.24
Promedio no ponderado	11.85	12.75	23.68	11.43	13.28	35.38	42.12
Economías Basadas en la Eficiencia							
Argentina	11.79	7.30	18.88	9.63	4.92	34.54	46.61
Barbados	9.98	7.23	17.12	12.23	2.87	12.42	62.68
Bosnia y Herzegovina	4.51	3.35	7.78	6.00	7.19	58.33	20.14
Brasil	4.48	11.30	15.44	15.19	4.51	30.13	58.83
Chile	14.68	8.43	22.58	7.77	4.97	17.40	68.87
China	5.45	7.43	12.83	12.45	3.73	36.88	39.37
Colombia	13.58	6.86	20.11	6.72	6.74	12.42	47.83
Costa Rica	10.00	5.34	15.04	3.33	3.49	20.20	47.88
Croacia	6.38	1.89	8.27	3.06	4.24	34.23	35.68
Ecuador	16.72	11.68	26.61	18.92	7.59	35.83	30.21
El Salvador	7.69	7.79	15.26	9.39	7.83	35.24	39.22
Estonia	9.46	5.09	14.26	7.24	3.96	18.22	49.10
Hungría	5.83	3.59	9.22	8.10	3.77	31.13	35.27
Letonia	8.71	4.82	13.39	7.93	3.39	25.26	46.02
Lituania	3.15	3.64	6.69	8.24	2.20	24.63	51.49
Macedonia	3.73	3.25	6.97	6.73	3.86	51.95	28.73
Malasia	2.79	4.20	6.99	6.96	1.62	13.32	60.70
México	7.94	4.28	12.11	4.67	4.31	13.44	51.82
Namibia	11.30	7.00	18.15	3.17	11.59	37.25	36.79
Panamá	7.21	2.69	9.46	1.86	1.82	19.49	56.76
Perú	14.67	6.22	20.21	5.10	6.75	23.42	53.13
Polonia	4.83	4.55	9.36	5.81	3.89	40.71	30.13
Rumania	5.51	3.83	9.22	3.91	3.81	24.19	37.70
Rusia	2.65	1.80	4.34	2.05	1.00	36.40	31.40
Sudáfrica	4.30	3.08	7.32	2.32	5.03	31.67	39.74
Tailandia	8.74	11.32	18.94	29.69	2.78	16.69	67.40
Trinidad y Tobago	8.76	6.52	14.96	7.19	4.50	15.09	59.88
Túnez	2.38	2.48	4.78	4.37	3.98	35.47	42.29
Turquía	7.25	5.36	12.22	8.68	5.24	30.88	54.57
Uruguay	10.18	4.71	14.63	4.97	4.99	18.38	39.85
Promedio no ponderado	7.82	5.57	13.11	7.79	4.55	27.84	45.67
Economías basadas en la Innovación							
Austria	6.58	3.42	9.58	7.61	3.56	10.81	38.20
Bélgica	3.32	1.95	5.20	5.12	2.39	17.91	61.56
Dinamarca	3.07	2.36	5.36	3.45	1.34	8.24	70.65
Finlandia	3.45	2.68	5.98	8.04	1.99	17.10	59.88
Francia	3.74	1.54	5.17	3.23	1.96	18.14	58.94
Alemania	3.51	2.15	5.34	4.95	1.91	21.68	50.74
Grecia	3.82	2.84	6.51	12.27	4.43	29.94	32.11
Irlanda	3.91	2.28	6.15	8.32	1.74	28.14	40.52
Israel	3.50	3.03	6.53	3.78	4.04	19.17	46.13
Italia	2.47	1.92	4.32	3.32	2.43	15.74	22.30
Japón	2.26	1.72	3.99	6.11	1.12	20.72	66.41
Corea	2.56	4.08	6.64	9.57	3.17	34.89	46.17
Países Bajos	4.08	6.26	10.31	9.49	2.17	8.44	66.35
Noruega	3.70	3.15	6.75	5.75	1.45	7.41	69.63
Portugal	4.26	3.63	7.67	6.23	2.98	17.86	53.08
Singapur	7.60	4.18	11.56	3.10	3.88	14.77	54.45
Eslovaquia	6.65	3.91	10.22	6.38	4.69	35.57	42.88
Eslovenia	2.95	2.53	5.42	5.79	1.62	7.36	64.02
España	3.35	2.45	5.70	8.74	2.11	25.59	32.51
Suecia	4.59	1.85	6.44	5.25	1.86	6.84	48.59
Suiza	2.90	3.03	5.93	8.44	2.02	18.08	57.46
Taiwán	3.33	4.21	7.54	10.38	5.67	17.93	42.60
Reino Unido	5.30	3.74	8.98	6.16	1.69	18.30	42.61
Estados Unidos	8.86	4.08	12.84	8.56	4.49	21.35	59.45
Promedio no ponderado	4.16	3.04	7.09	6.67	2.70	18.42	51.13

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2012

Los porcentajes de personas que pasan de ser emprendedores en etapas iniciales a emprendedores establecidos también disminuyen a medida que el país se va desarrollando. Esto refleja una rotación de quienes son nuevos emprendedores a quienes discontinúan. Lo cual es particularmente notable en las economías basadas en la innovación. Para analizar esta dinámica también se les pregunta a los y las encuestadas que han descontinuado algún emprendimiento sobre la principal razón que los motivo a hacerlo. Los resultados globales obtenidos de esta pregunta se resumen en la Figura 4.

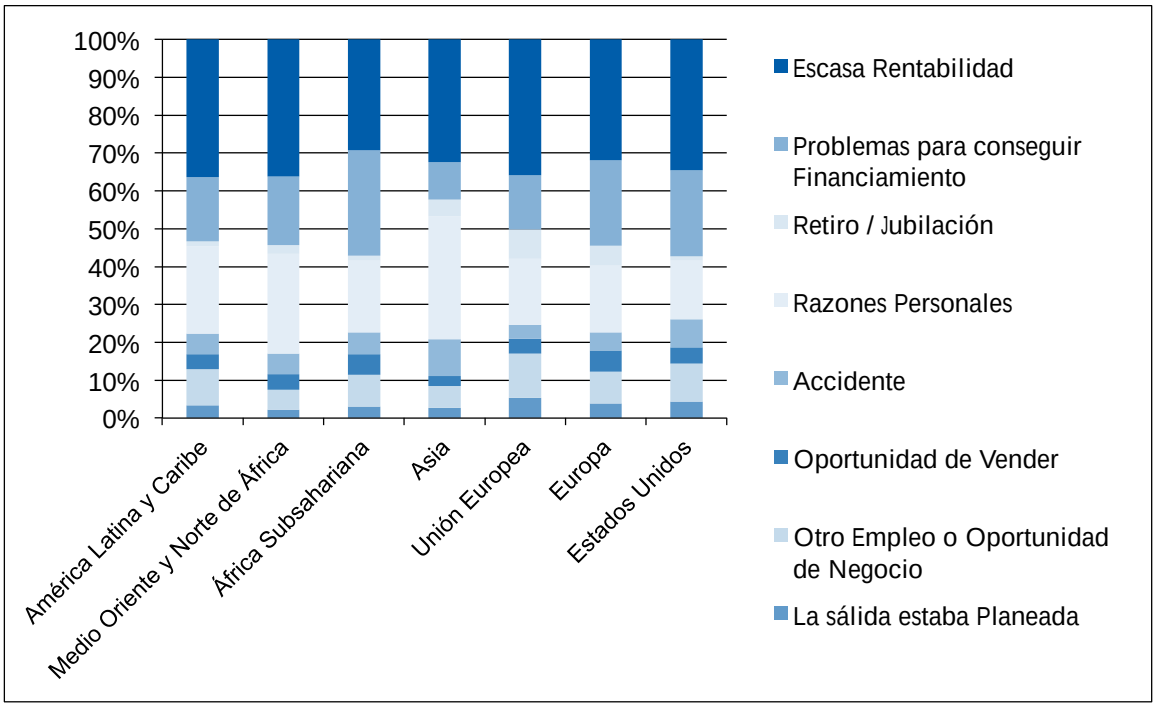
Actualmente, el GEM estima que en nuestro país, el 15.0% de la población adulta entre 18 y 64 años se considera una persona emprendedora en etapas iniciales, esta estimación comprende un 10.0% de nuevas personas emprendedoras que no han pagado salarios por más de 3 meses y un 5.0% de emprendedores y emprendedoras que han pagado salarios por más de 3 meses y por menos de 3.5 años, adicionalmente a esta tasa existe un 3.3% de personas emprendedoras establecidas que han pagado salarios por más de 3.5 años.

Es importante señalizar que en comparación con el año 2010 el total de la actividad emprendedora en Costa Rica ha aumentado de un 13.3 % a un 15.0 % de la población adulta haciendo evidente que la tasa de deserción de emprendedores en etapas iniciales ha bajado de tal forma que en el 2010 encontrábamos una tasa de casi el 70% de deserción en las etapas iniciales mientras que en el 2012 la tasa de deserción ha bajado a un 50%.

Por otro lado, cabe señalar que ha habido un impacto importante al que se han visto expuestos los emprendimientos establecidos que según el GEM son aquellos que han pagado salarios por más de 3.5 años. Estos emprendimientos en el año 2012 significaron el 3.3% de la población adulta mientras que en el 2010 eran un 4.8%. Esta caída significativa implica que hay una mayor cantidad de emprendimientos consolidados que se han salido de los negocios en los últimos 2 años, posiblemente producto de la crisis.

Los problemas económicos (incluye que el negocio no era rentable y problemas de financiamiento) son citados como la principal razón para discontinuar por cerca del 55% de los encuestados a nivel mundial y, paralelamente, fue el motivo más citado en las economías latino americana con un 60%, mientras que en las economías más avanzadas en la zona de la OECD fue el principal motivo citado por cerca del 50% de los y las encuestadas. Que el negocio no era rentable fue el problema financiero más frecuente y los problemas de financiamiento, fue el problema económico menos reportado en las economías de la OECD, esto porque en estos países, por lo general, el marco de finanzas para emprendedores está más desarrollado. La oportunidad de vender y, en particular, la jubilación son las motivaciones más comunes en las economías de la OECD y los motivos personales fueron reportados por el 20 - 30% de las y los encuestados en todos los tipos de economía.

Figura 4: Razones expresadas tras la discontinuación de un emprendimiento, según tipo de economía



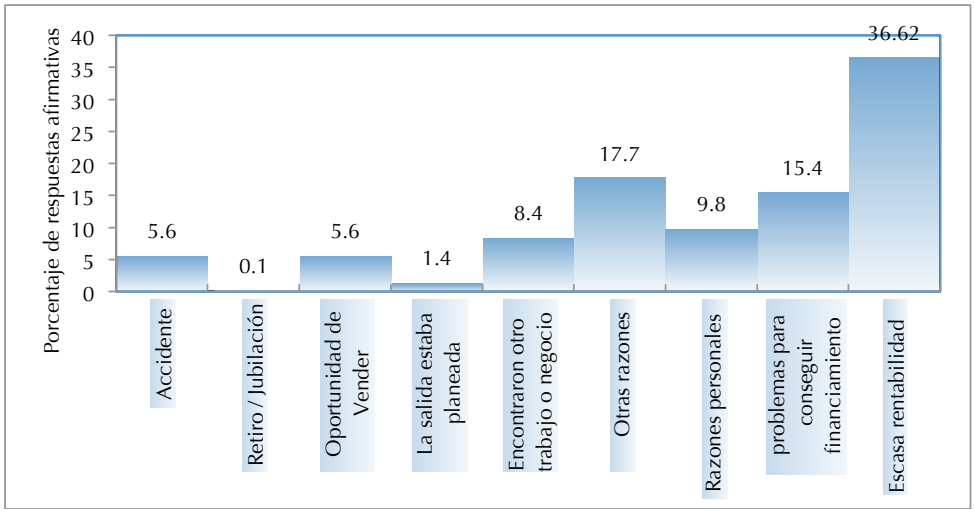
Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2012

Estos resultados- junto con los del ciclo anterior generan una imagen coherente de la descontinuación de los negocios y se ajusta al modelo GEM. En las economías basadas en recursos, la tasa de discontinuación es muy alta y los motivos personales fueron reportados como la principal razón. En las economías basadas en la eficiencia hay menos emprendedores que descontinúan, lo cual es un reflejo del aumento de la importancia del emprendimiento en cada país. Finalmente, en las economías basadas en la innovación, la tasa de discontinuidad es aún menor, tanto en términos absolutos como en proporción del total de la tasa, lo cual es representativo de la alta calidad del capital humano y de un entorno más favorable.

Para el caso de Costa Rica, la Figura 5 muestra que efectivamente los problemas relacionados con la rentabilidad del negocio y acceso al financiamiento (problemas financieros) son la principal causa por la que algunos emprendedores descontinuaron sus negocios según estos datos la escasa rentabilidad de los negocios es la principal causa de discontinuidad llegando en el año 2012 casi al 37% en comparación con un 29% en el año 2010. Este aumento en el señalamiento de la escasa rentabilidad como la principal causa de discontinuidad del negocio estaría muy ligado a la poca diferenciación que existe entre los emprendimientos que se sitúan en su gran mayoría en el comercio y en los sectores más tradicionales de la economía. En este

sentido este dato nos permite inferir que no siempre hay razones financieras ligadas a la discontinuación del negocio.

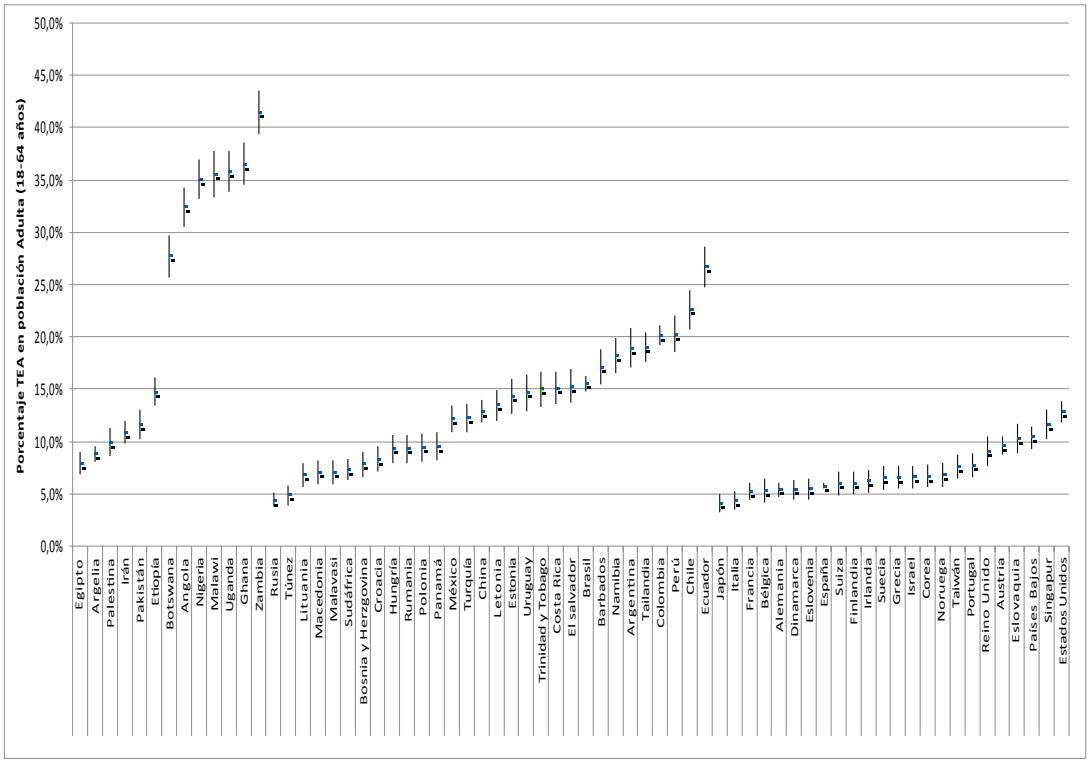
Figura 5: Razones expresadas detrás de la descontinuación de un negocio en Costa Rica



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2012

En relación a la actividad emprendedora y el TEA, la Figura 6 representa los ratios de la tasa de emprendimiento en etapas iniciales para cada país participante en el GEM durante el 2012. Los países se encuentran agrupados por fase de desarrollo económico y al interior de cada grupo los países fueron agrupados en orden de ascendencia en el TEA. Hay que considerar que si las barras verticales a cada lado de la estimación del TEA no coinciden, significa que tienen estadísticamente diferentes valores de TEA. Esta estimación sirve como referencia para que los países puedan observar su nivel de TEA y, a la vez, compararse con otros países dentro de su fase de desarrollo.

Figura 6: Actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA) en los 69 países participantes en el GEM 2012, según fase de desarrollo económico y con un intervalo de confianza de 95%



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2012

Motivaciones emprendedoras

Un aspecto muy importante de la actividad emprendedora se relaciona con las motivación es que tienen las personas para ingresar al mundo de los negocios. Si bien muchas personas son atraídas por la actividad emprendedora porque identificaron una oportunidad, otros son "empujados" a emprender porque no tienen otra forma de ganarse la vida o porque tienen miedo de quedar desempleados en un futuro cercano. Para aquellos que son atraídos a emprender por oportunidad, existen dos motivadores principales que los impulsan: emprender porque quieren incrementar sus ingresos en comparación a los que obtendrían, por ejemplo, siendo empleados, y aquellos individuos que manifiestan querer una mayor independencia. En contraparte las y los emprendedores por necesidad incluyen a las personas que sostienen que no tienen otra manera de ganarse la vida y personas que se involucran en actividades emprendedoras fundamentalmente para mantener sus ingresos.

Con esta medición, hay que tener en consideración que es posible que el GEM este subestimando el emprendimiento por necesidad y sobreestimando el emprendimiento por oportunidad.

Esto porque la pregunta relevante del cuestionario del GEM fuerza a las y los entrevistados a elegir entre "no existen mejores opciones de trabajo" y "explotar una oportunidad de negocio". Frente a esto, las personas tienen poco espacio para elegir una opción entre esos extremos, y aquellos que se encuentran en un punto intermedio pueden optar por la última opción más frecuentemente aun cuando están en los hechos más cerca de la anterior -. Se considera que el hecho de "mantener el ingreso" no es una legítima manifestación de emprendimiento por oportunidad, por esto es que este tipo de actividades aunque el individuo haya manifestado "seguir una oportunidad de negocio" no son consideradas dentro del indicador oportunidad. Los países de más altos ingresos tienen una mayor proporción de motivación por oportunidad. Estos indicadores pueden estar relacionados con el hecho de que en estos países se presentan oportunidades adicionales para generar ingresos debido a que muchos de ellos, sobre todo en Europa, la población goza de una relativa seguridad social (Van Stel y otros, 2005). Como contraparte en las economías basadas en recursos y en los países de menores ingresos de las economías basadas en eficiencia hay porcentajes mayores de emprendedores por necesidad.

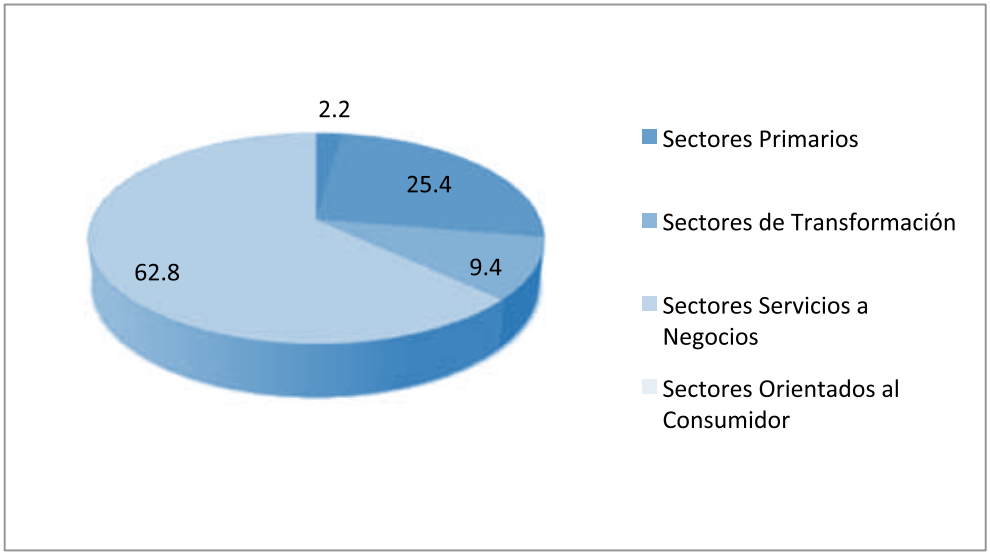
Las cifras de nuestro país, indican que el 78% de los emprendedores en etapas iniciales se encuentra motivado por oportunidad (34.6% buscaba incrementar los ingresos y 13.8% independencia económica), el 27.7% tiene motivos mixtos y el 21% está motivado por necesidad y no tienen otra forma de ganarse la vida.

Finalmente, la información expuesta nos permite constatar que en Costa Rica la mayor parte de las y los emprendedores comienza un negocio motivados por oportunidad y pese a que este indicador es una buena señal del desarrollo de nuestro país. En este sentido es importante señalar el aumento significativo en los emprendimientos impulsados por oportunidad en el año 2012 un 78% en comparación a un 56.9% en el 2010, dato que indica claramente que la intención de emprender en estos años está motivada por mejorar la calidad de vida y no porque existe una necesidad imperiosa de ganarse la vida emprendiendo. Esta situación corrobora la realidad de la mayoría de las economías basadas en eficiencia ya que permite ver claramente que las personas que emprenden en estas economías en su gran mayoría no están en una situación de desempleo o de subsistencia. Más adelante se analizará la calidad de este tipo de emprendimiento y su contenido empresarial.

Distribución por Sectores

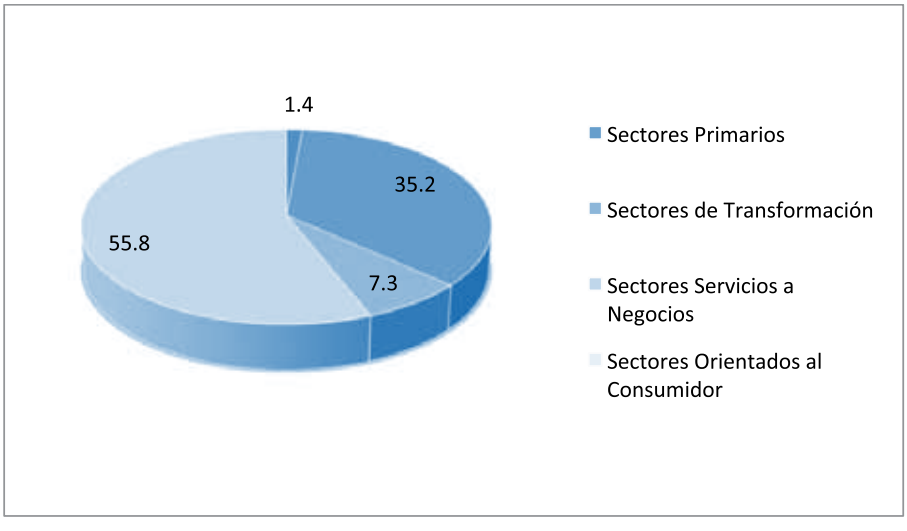
En el 2012, el 25.4% de emprendedores iniciales clasificaban sus emprendimientos en el sector transformación. Por otro lado, en el sector primario se encuentra un 2.2% y el sector servicios a negocios es de un 9.4%. Así mismo, es interesante que el sector más preponderante entre emprendimientos iniciales es el sector servicios al consumidor con 62.8%. En el caso de los emprendimientos establecidos se produce un efecto similar, siendo los sectores orientados al consumidor (55.8%) y sectores de transformación (35.2%) los que mayores porcentajes tienen (Figura 7).

Figura 7: Distribución por sectores en emprendimientos en etapas iniciales en Costa Rica, 2012



Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

Figura 8: Distribución por sectores en emprendimientos establecidos en Costa Rica, 2012

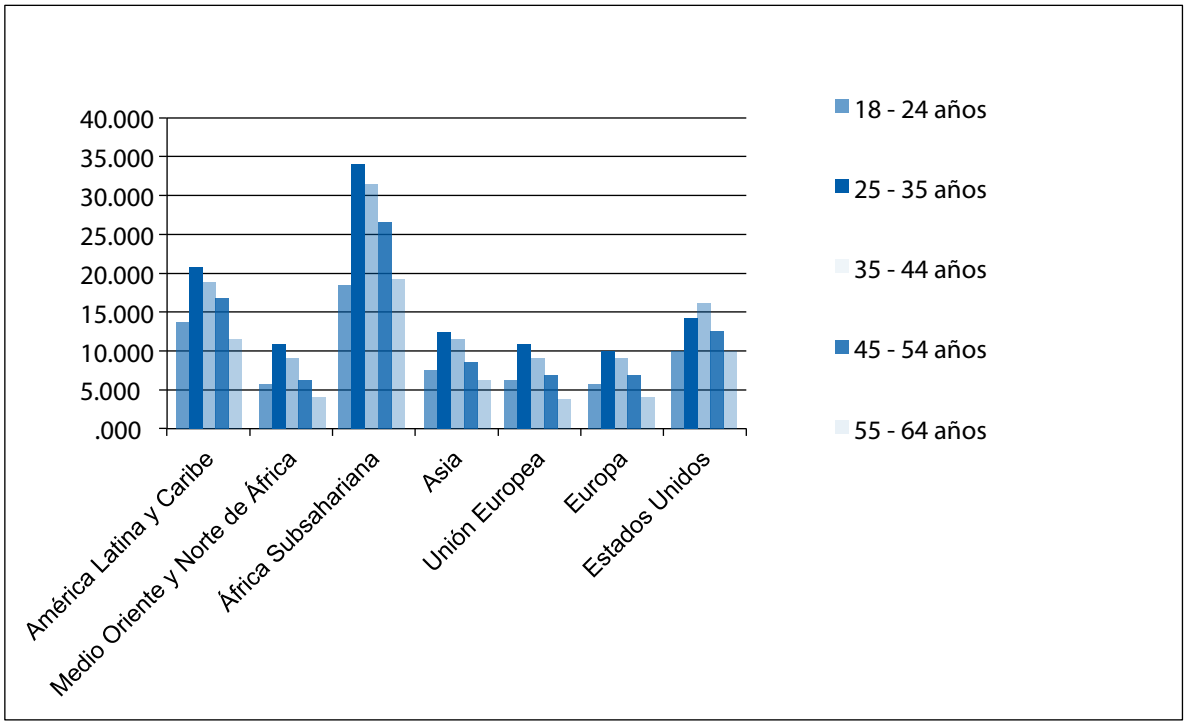


Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), Costa Rica, 2012

Edad y Género

Las variables de edad y género resultan ser muy relevantes a la hora de graficar la actividad emprendedora. La Figura 9 muestra la distribución por grupos de edad a nivel global en cada una de las fases de desarrollo económico diferenciado por estado del emprendimiento: etapa inicial o establecida. La distribución por edades es muy similar para cada una de las fases de desarrollo. El grupo de edad de 25 a 34 años tiene la mayor tasa de prevalencia para cada fase. Además, se observa una disminución de las tasa de emprendimiento conforme aumenta la edad. Este patrón de "U" invertida refleja como el deseo de iniciar un negocio disminuye a medida que aumenta la edad y, asimismo, la percepción de las habilidades tiende a aumentar con la edad.

Figura 9: Emprendimiento en etapas iniciales, según grupo de edad y fase de desarrollo económico

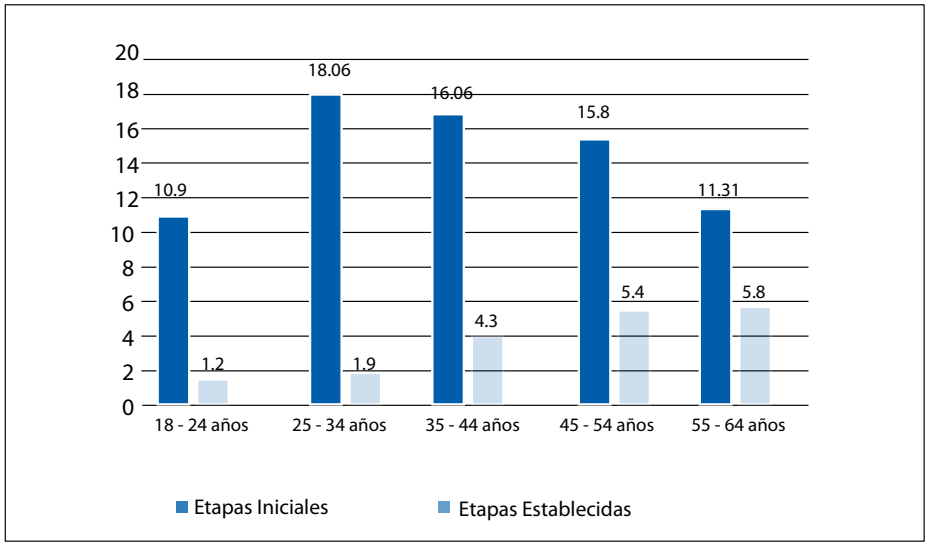


Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

La distribución por edad para nuestro país, se grafica en la Figura 10. En ella se puede observar, los rangos de edad de las personas involucradas en actividad emprendedora en Costa Rica, tanto en etapas iniciales como establecidas. Se observa como las y los emprendedores se tienden a agrupar en edades más tardías conforme su emprendimiento se establece. De este modo, los emprendedores en etapas iniciales tienden a agruparse en los grupos de menor edad (un 9.5% de las y los emprendedores iniciales tiene entre 18 y 24 años, mientras que en las y los establecidos el porcentaje para este grupo de edad es de 1.2%). Por otro lado, cabe mencionar que las y los emprendedores establecidos aumentan conforme aumentamos la edad en los emprendedores establecidos (el 5.4% tiene entre 45 y 55 años).

La explicación a la distribución por edades se debe al ajuste del ciclo emprendedor al ciclo de vida. Por lo que es de esperar que la persona conforme aumente su edad, tenga emprendimientos establecidos y que sean los jóvenes quienes presenten mayores niveles de emprendimientos iniciales.

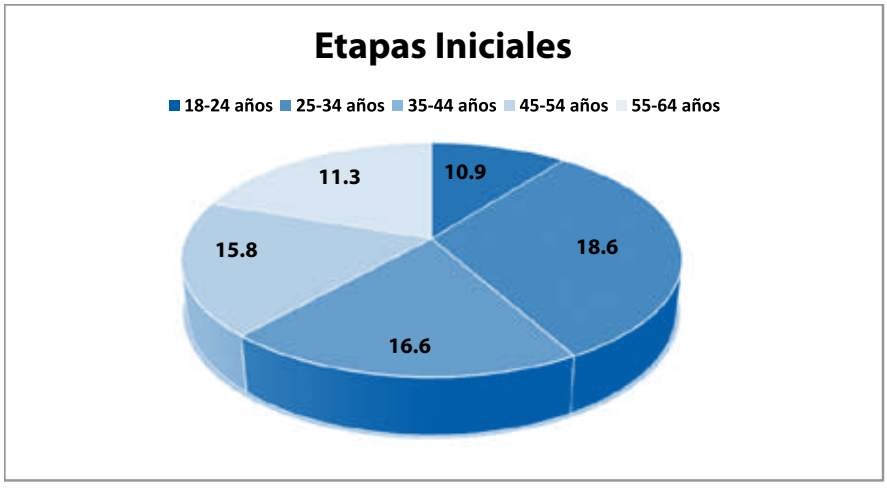
Figura 10: Actividad emprendedora total por edades



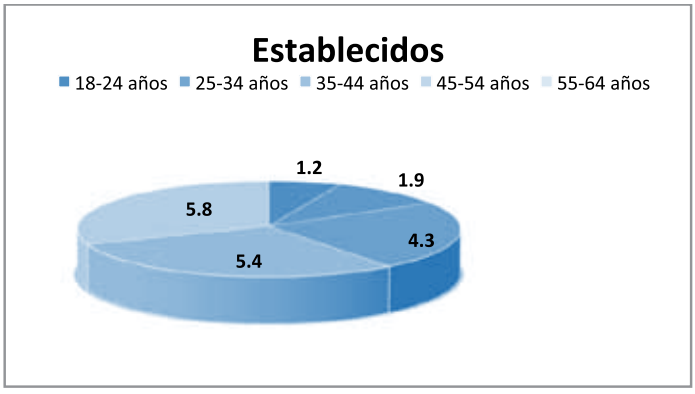
Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

En Costa Rica el promedio de edad para emprendedores en etapas iniciales en este ciclo, es de 35 años, mientras que en establecidos es de 41.3 años.

Figura 11: Proporción de rangos de edad en actividad emprendedora (etapas iniciales y establecidos)



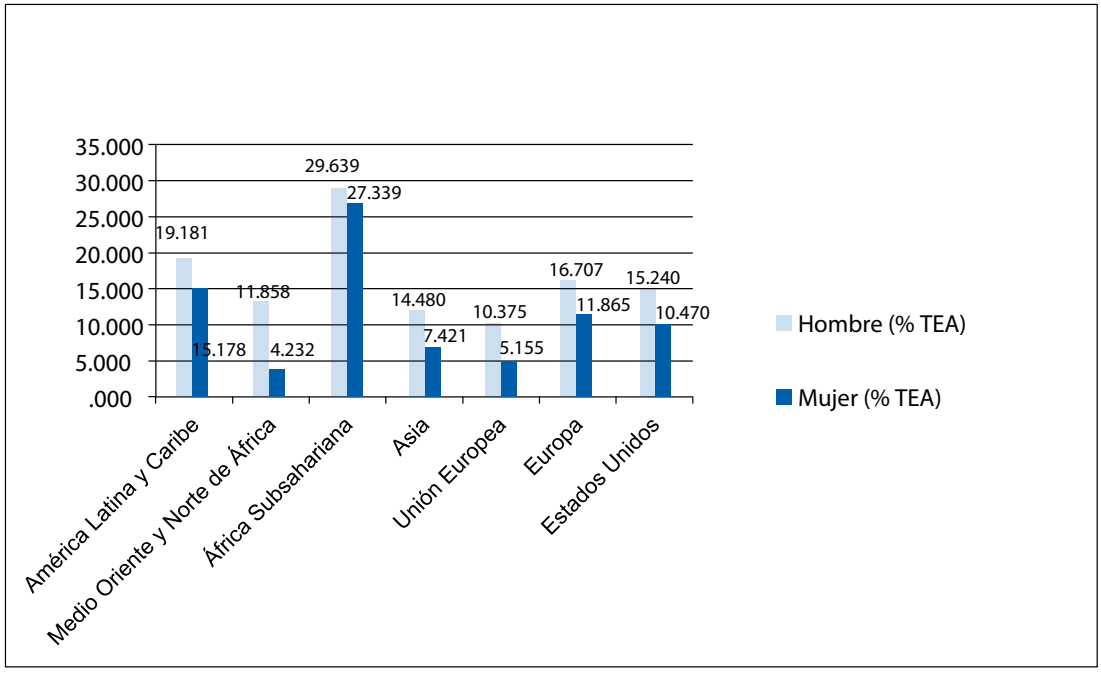
Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012



Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

En relación a la distribución por sexos, la Figura 12 muestra las diferencias de TEA entre hombres y mujeres para cada país participante en el GEM 2012, ordenados por las diferentes regiones.

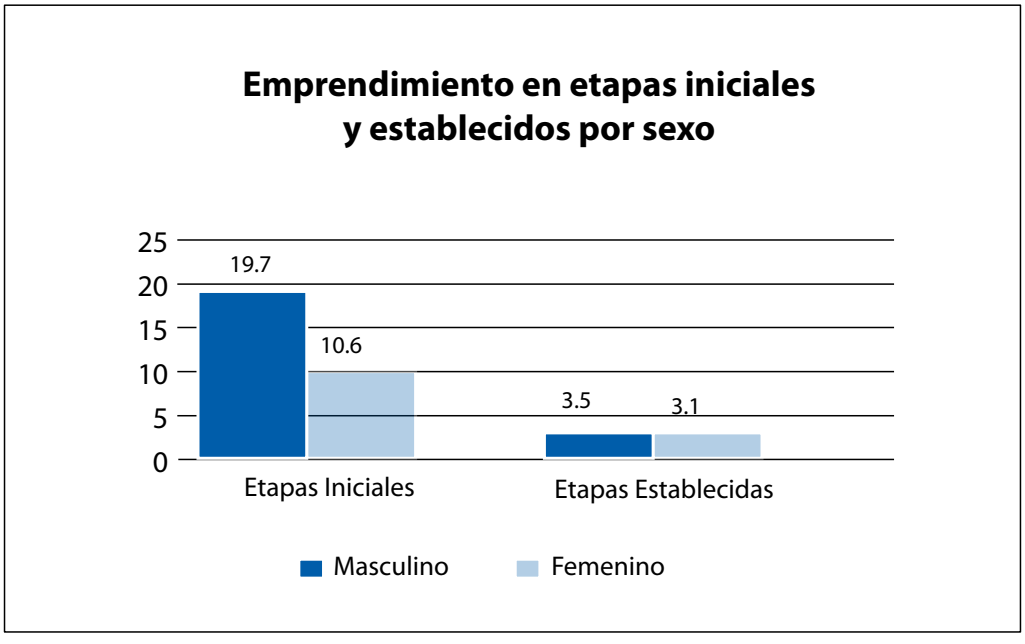
Figura 12: Tasa de emprendimiento en etapas iniciales (TEA), según fase de desarrollo económico y sexo.



Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

En el caso de Costa Rica, la incidencia por sexos en las actividades emprendedoras en el año 2012 demuestra una clara diferencia entre hombres y mujeres. Así lo muestra la Figura 13, en donde el 19.7% son hombres que manifiestan ser emprendedores en etapas iniciales, versus el 10.6% de mujeres que manifestaron lo mismo. En el caso de los establecidos, el 3.5% son hombres y el 3.1% mujeres. Es importante puntualizar que en el año 2010 las mujeres que manifestaron ser emprendedoras en las etapas iniciales eran un 13.7% de la población adulta, muy parecido a la propensión de hombres que manifestaron lo mismo en ese año (13.2%), sin embargo, en el 2012 la cantidad de mujeres emprendedoras en etapas iniciales se reduce casi en un 30% llegando a 10.6%, mientras que los hombres que manifestaron ser emprendedores en etapas iniciales aumentan en un 50% llegando a casi un 20% de la población adulta. Así mismo, es interesante destacar que en el caso de los emprendimientos establecidos, las mujeres logran consolidar sus emprendimientos desde el 2010 hasta la fecha manteniéndose en un 3,1% de la población adulta, sin embargo en el caso de los hombres hay una clara tasa de deserción ya que los emprendimientos establecidos en el 2010 eran 6.5% de la población adulta y disminuyen en el 2012 hasta llegar a un 3.5%. Estos datos dan una clara pauta de que el apoyo a mujeres en las fases iniciales del emprendimiento debe de multiplicarse para evitar que siga la tendencia a la baja.

Figura 13: Emprendimiento en etapas iniciales y establecidos por sexo, 2012



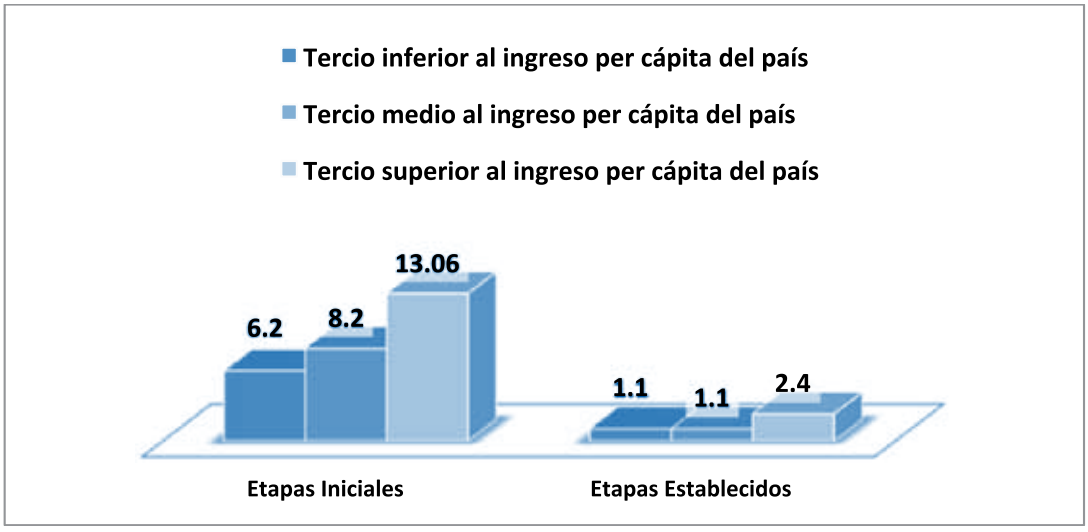
Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

Nivel de Ingresos

Un indicador relevante para determinar el nivel de vida de las y los emprendedores y los ingresos que reciben de sus emprendimientos, es situarlos en diferentes niveles de renta familiar o nivel de ingresos.

Al igual que lo observado en los niveles educativos, con el fin de estandarizar la información de los ingresos y hacerla comparativa a nivel internacional, el GEM divide el ingreso de las personas en tercios, de acuerdo al ingreso per cápita del país. Esto permite situar a las y los emprendedores por arriba o por debajo de la media del ingreso nacional. Esta distribución se grafica para Costa Rica en la Figura 14.

Figura 14: Nivel de ingresos y actividad emprendedora



Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

Situación Laboral de las y los Emprendedores

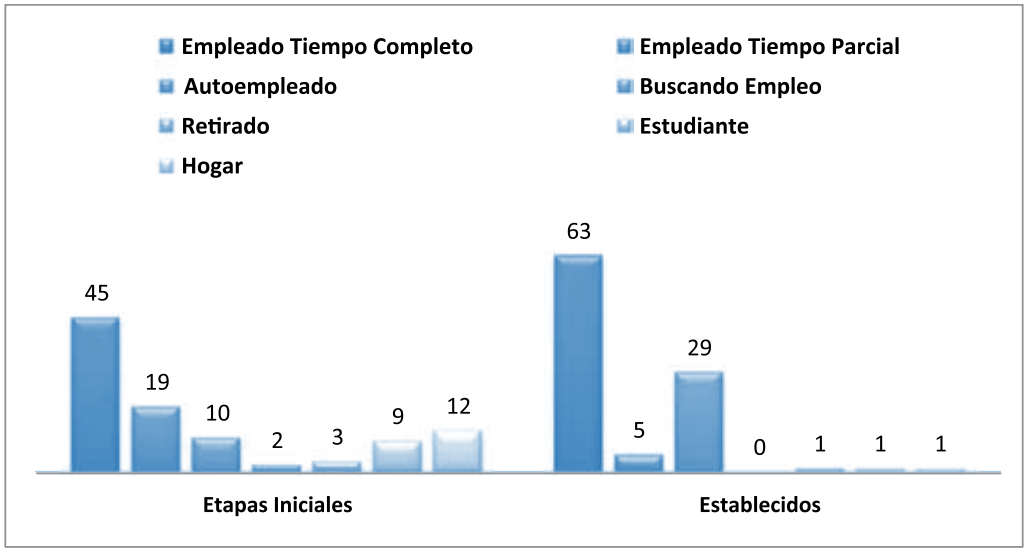
Un aspecto importante es analizar cuál es el estatus laboral de las y los emprendedores, dado que históricamente la gran mayoría, sobre todo las y los emprendedores establecidos, se declaran auto-empleados o autónomos, es decir, no tienen empleado(a) s formales. En este sentido, es necesario aclarar que el porcentaje de personas que se declaran auto empleadas, muchas veces incluye a emprendedores que trabajan con otras personas, generalmente familiares, que si bien no son considerados empleado(a)s formales, porque no reciben remuneración ni cotizan en los sistemas de salud, si son una fuerza laboral importante para el negocio, pues desarrollan labores dentro de la empresa.

Sin embargo para Costa Rica solo el 21% de los emprendedores iniciales y 29% de los emprendimientos establecidos se declararon auto-empleado. Estos datos muestran una mejora respecto a los porcentajes que se dieron en el 2010, aumentando la cantidad de emprendimientos que

se manifestaron como auto empleados tanto en etapas iniciales como en emprendimientos establecidos, sin embargo la realidad sigue siendo que la mayoría de las personas emprendedoras tanto establecidas como nuevas se encuentran en su mayoría en relación de dependencia. Esta situación puede dar una pauta de la calidad del emprendimiento que se está gestando en el país ya que el hecho de tener múltiples ocupaciones limita las posibilidades de especialización, de aprendizaje y adaptación de las y los emprendedores, situación que se traduce en menores niveles de productividad, eficiencia y conocimiento del negocio. Y que a su vez significa menores ingresos y menores posibilidades de crecimiento de los negocios y los mercados generando un círculo vicioso de emprendimientos de baja calidad. En el caso de los emprendimientos nacientes indica que la mayoría empieza a emprender estando en relación de dependencia. En el caso de los emprendimientos establecidos significa que casi un 70% de los emprendedores no tienen empleados.

La figura 15 muestra la distribución porcentual del tipo de empleo tanto en emprendedores en etapas iniciales como establecidos.

Figura 15: Actividad emprendedora, según tipo de empleo



Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

2.3. Aspiraciones Emprendedoras

En esta sección, se presentaran los principales resultados correspondientes a las aspiraciones emprendedoras.

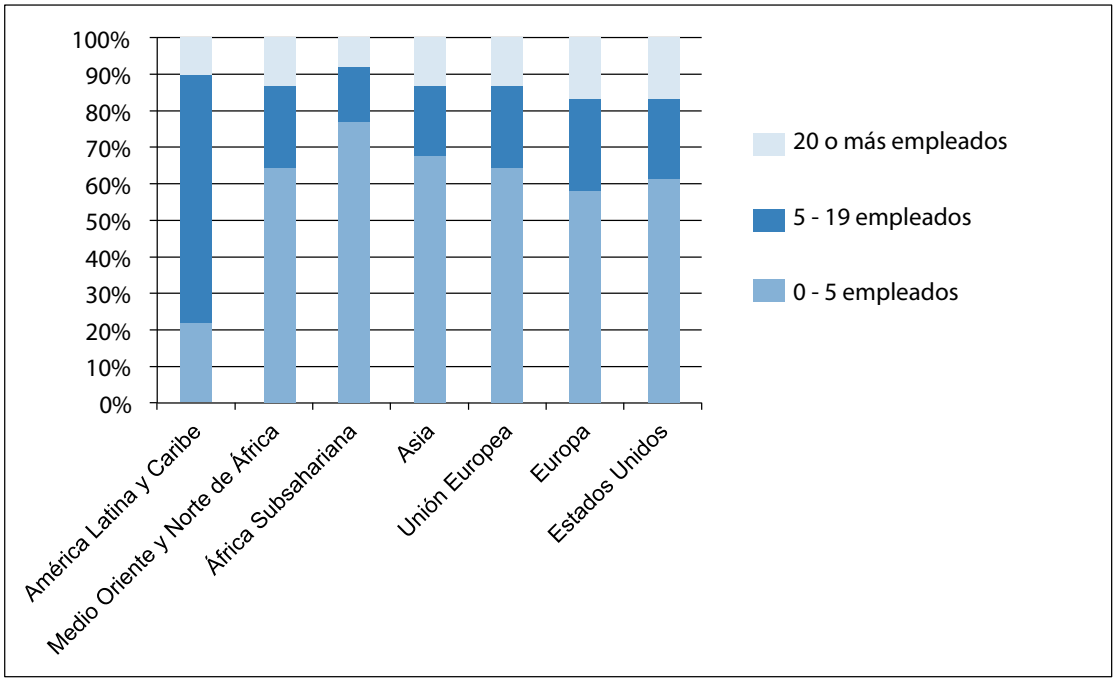
Expectativas de Alto Crecimiento

La metodología empleada por el GEM permite categorizar desde las primeras etapas de un emprendimiento hasta las expectativas de alto crecimiento del mismo. Para esto, el GEM le pide a

todos los y las encuestadas que manifestaron ser emprendedores en etapas iniciales, que indiquen cuantos trabajadores esperan contratar dentro de un plazo de 5 años (sin contar las y los propietarios). Las cifras a nivel global indican que siete de cada diez emprendedores iniciales, se siente capaz de crear empleos. Sin embargo, a nivel mundial, las expectativas de alto crecimiento (expectativas de crear más de 20 puestos de trabajo en los próximos 5 años) son poco frecuentes en nuevos emprendedores. Solo el 0.8% de ellos, se puede categorizar como emprendedor en etapas iniciales con expectativas de alto crecimiento, mientras que el 9.9% de los mismos, espera crear cinco o más puestos de trabajo. Las y los emprendedores con gran crecimiento son, también, conocidos como "gacelas", ya que reciben mucha atención de los políticos debido a que sus empresas generan un alto número de empleos (Autio, 2007; Acs, 2008).

En la Figura16, se observa la distribución entre los emprendimientos iniciales con altas expectativas de crecimiento (creación de más de 20 puestos de trabajo en 5 años) y aquellos que son moderados (creación de 5 puestos de trabajo en 5 años) a nivel global.

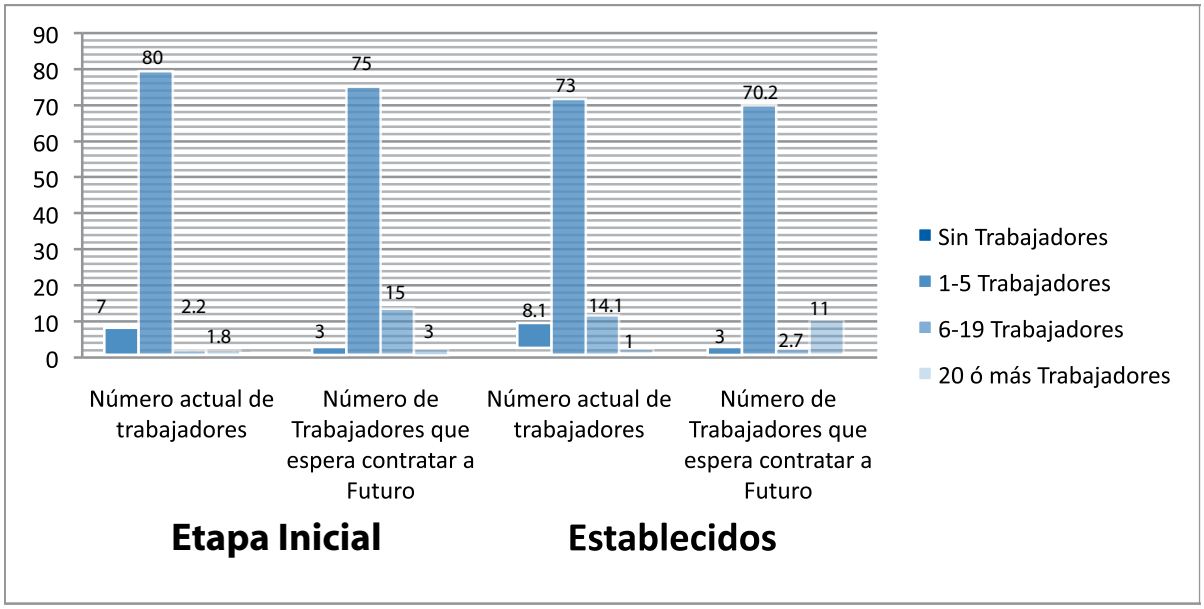
Figura 16: Prevalencia relativa de altas y moderadas expectativas de crecimiento en etapas iniciales (porcentajes del TEA 2004-2012)



Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

A nivel nacional, se puede analizar de forma separada el número actual de trabajadores y potencial número de trabajadores que pretende contratar un emprendedor, según etapa del emprendimiento (Figura 17).

Figura 17: Número de trabajadores y potencial número de trabajadores en los negocios de los emprendedores, según etapa de emprendimiento



Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

Como se observa en la Figura 17, la mayor parte de los emprendedores tanto en etapas iniciales como establecidas- actualmente tienen entre 1 a 5 trabajadores en sus negocios, seguido por quienes no tienen trabajadores, luego por quienes tienen de 6 a 19 trabajadores, y con porcentajes mucho más bajos, quienes tienen de 20 a más trabajadores. Tal distribución demuestra que en nuestro país los emprendimientos son preferentemente medianos. No obstante, si se analiza el número de trabajadores que las y los emprendedores esperan contratar a futuro, se observa que pese a que los emprendimientos son medianos, aspiran a seguir creciendo.

Según las cifras, se estima que el 52,9% de las personas emprendedoras iniciales y el 54% de los establecidos aspiran a contratar de 1 a 5 trabajadores en el futuro, seguido por un 26,7% de iniciales y un 19,9% de establecidos, que aspira contratar de 6 a 19, situación que indica una intensión clara de crecimiento. Sin embargo, llama la atención un porcentaje-no menor- de emprendedores mayoritariamente establecidos que no tiene aspiraciones de contratar más trabajadores (16,8% de establecidos y 6,3% de iniciales).

Competitividad

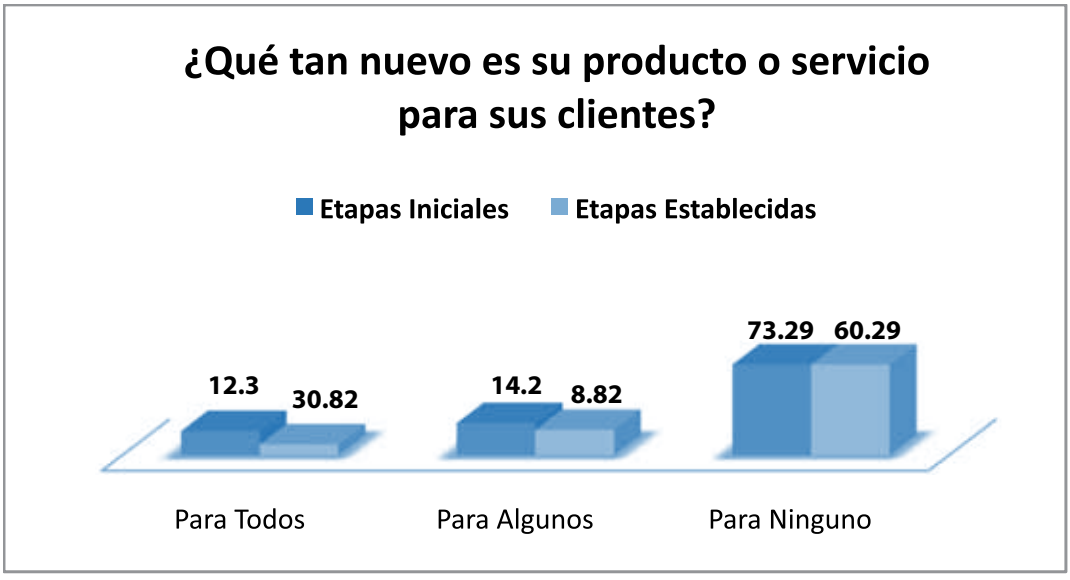
La innovación y el emprendimiento están íntimamente relacionadas, Schumpeter (1934) argumenta que los emprendedores que influyen sobre el equilibrio del mercado lo hacen mediante la introducción de nuevos productos o las combinaciones innovadoras que impulsan a las empresas menos productivas y el avance de la frontera de producción. De este modo, tanto las y los

empresarios exitosos o las copias de sus innovaciones por operadores tradicionales, producen el mismo efecto: Una mayor productividad y crecimiento económico. El GEM analiza la incorporación de innovación en los emprendimientos pidiéndoles a los emprendedores en etapas iniciales y a los establecidos que indiquen que tan nuevos son sus productos o servicios para sus clientes. En segundo lugar, cada emprendedor califica el grado de competencia que enfrenta su empresa, en concreto, si él o ella perciben que muchos, pocos o nadie ofrecen productos o servicios similares.

En el caso especifico de Costa Rica, el 73.3% de los emprendedores iniciales y el 60.3% de los establecidos manifestaron que los productos o servicios no eran nuevos para todos sus clientes contra un 12.3% de iniciales y un 30.82% de establecidos que considera que sus productos o servicios son nuevos para sus clientes. Algunas de estas cifras muestran una significativa mejoría comparando los datos del GEM 2010 sobre todo en el caso de los emprendimientos establecidos ya que en el año 2010 solo un 7.6% consideraba que sus productos eran nuevos para sus clientes versus un 30.82% en este año.

En el caso de los emprendimientos iniciales la tendencia se mantiene en el sentido que estos emprendimientos no están incorporando la innovación en sus negocios y que sus clientes están no accediendo a nuevos productos y servicios (Figura 18 y 19).

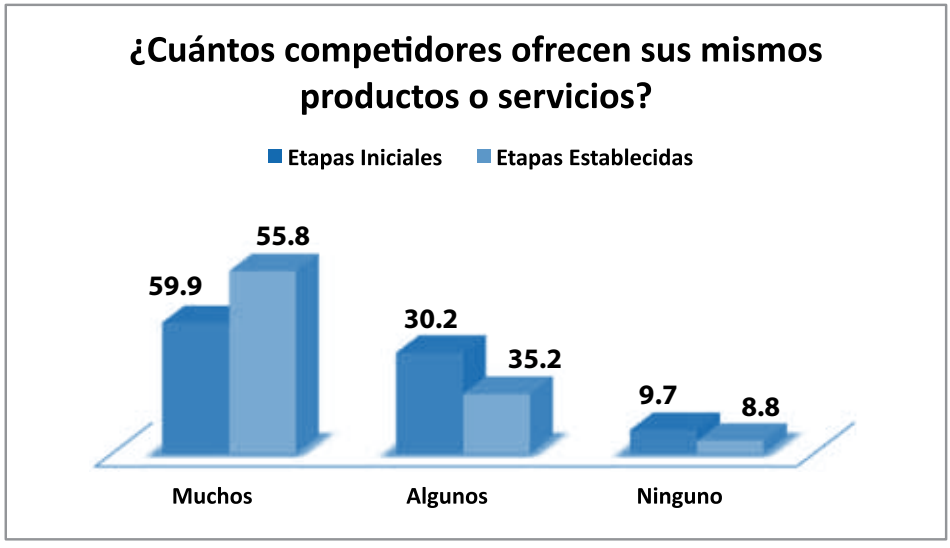
Figura 18: Novedad de los productos ofrecidos



Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

A raíz de que sus productos o servicios no se consideran nuevos para todos sus clientes, los emprendedores perciben altos grados de competencia esperada en el caso de las y los emprendedores establecidos- y algún grado de competencia en el caso de los iniciales (Figura 19).

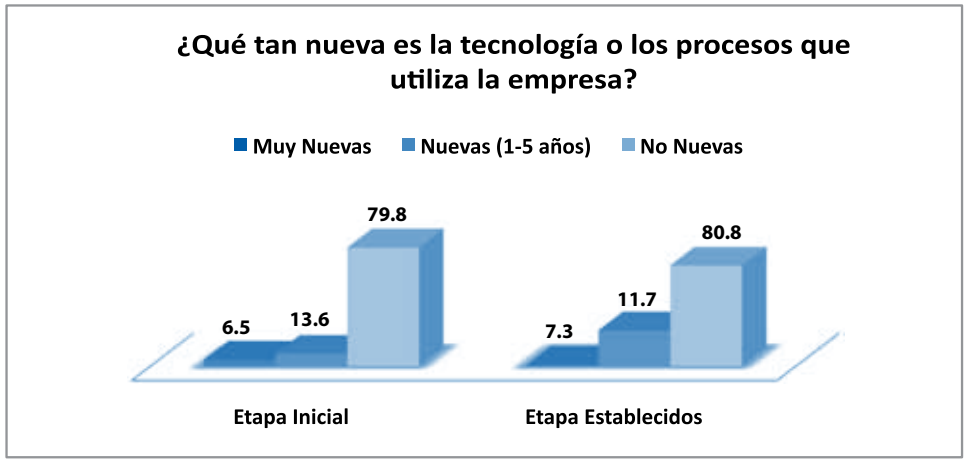
Figura 19: Intensidad de la competencia esperada



Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

La Figura 20 muestra los niveles de incorporación de tecnologías y nuevos procesos a los emprendimientos. Se destaca el alto porcentaje de emprendedores de etapas iniciales como establecidos que declara no usar nuevas tecnologías ni procesos. Este es un indicativo de la poca innovación que se está desarrollando por los emprendimientos en nuestro país.

Figura 20: Uso de nuevas tecnologías o procesos

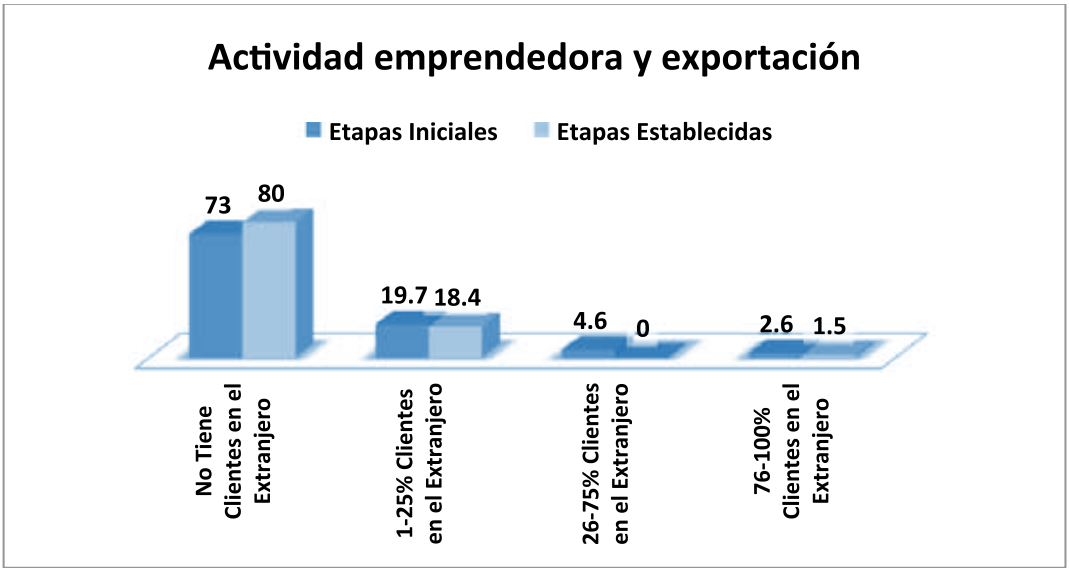


Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

Una forma de medir las aspiraciones empresariales se relaciona con la orientación de las y los emprendedores en etapas iniciales a mercados internacionales y, por lo tanto, hace referencia a las exportaciones, así como los clientes internacionales que compran productos en línea, cuando vienen al país como turistas o por motivos de trabajo.

Finalmente, para el caso de Costa Rica destaca que la mayor parte de ellos no tiene clientes en el extranjero, como se muestra en la Figura 21. Dato que llama la atención por su magnitud manteniéndose la tendencia que se visualizaba desde el 2010.

Figura 21: Actividad emprendedora y exportación



Fuente: Encuesta Población Adulta GEM (APS), 2012

3. CONTEXTO EMPRENDEDOR EN COSTA RICA

Entorno y contexto emprendedor en Costa Rica

El modelo GEM, como se indicó en la figura 3 de la página 18, considera que el proceso empresarial está influenciado tanto por las actitudes, las aspiraciones y las actividades que los empresarios y empresarias tengan y desarrollen, pero, igualmente, reconoce que existen circunstancias del entorno que también impactan dichas variables, tales como: los requerimientos básicos, los estimuladores de eficiencia y los factores propios de la innovación y de la creación de empresa.

Para analizar de una forma cualitativa el estado de las condiciones de entorno o factores que se consideran más influyentes en el avance o el retroceso de la actividad emprendedora, se

realizó a nivel nacional una encuesta a expertos y expertas (National Expert Survey -NES). Esta encuesta de tipo cualitativo, fue aplicada a 36 personas catalogadas como expertos y expertas en diferentes áreas, tales como: apoyo financiero, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación, transferencia de I+D, acceso a infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interno, acceso a infraestructura física, comercial y de servicios, normas sociales y culturales y otros aspectos que configuran el entorno al que se enfrentan los emprendedores en nuestro país.

La herramienta utilizada ha tenido un carácter más subjetivo que la encuesta a la población adulta y utiliza escalas de Likert de cinco puntos para proporcionar las valoraciones de los y las expertas entrevistadas, añadiendo a esta información explicaciones textuales sobre obstáculos y apoyos al emprendimiento, así como recomendaciones para mejorar el marco en que se desenvuelven los emprendedores. Seguidamente los resultados obtenidos:

Estado medio general de las condiciones de entorno para emprender

Para valorar el estado medio de las condiciones del entorno para emprender se ha utilizado 20 variables, según se observa en el cuadro 2 y figura 22.

Cuadro 2: Condiciones para el Emprendimiento que analiza el GEM

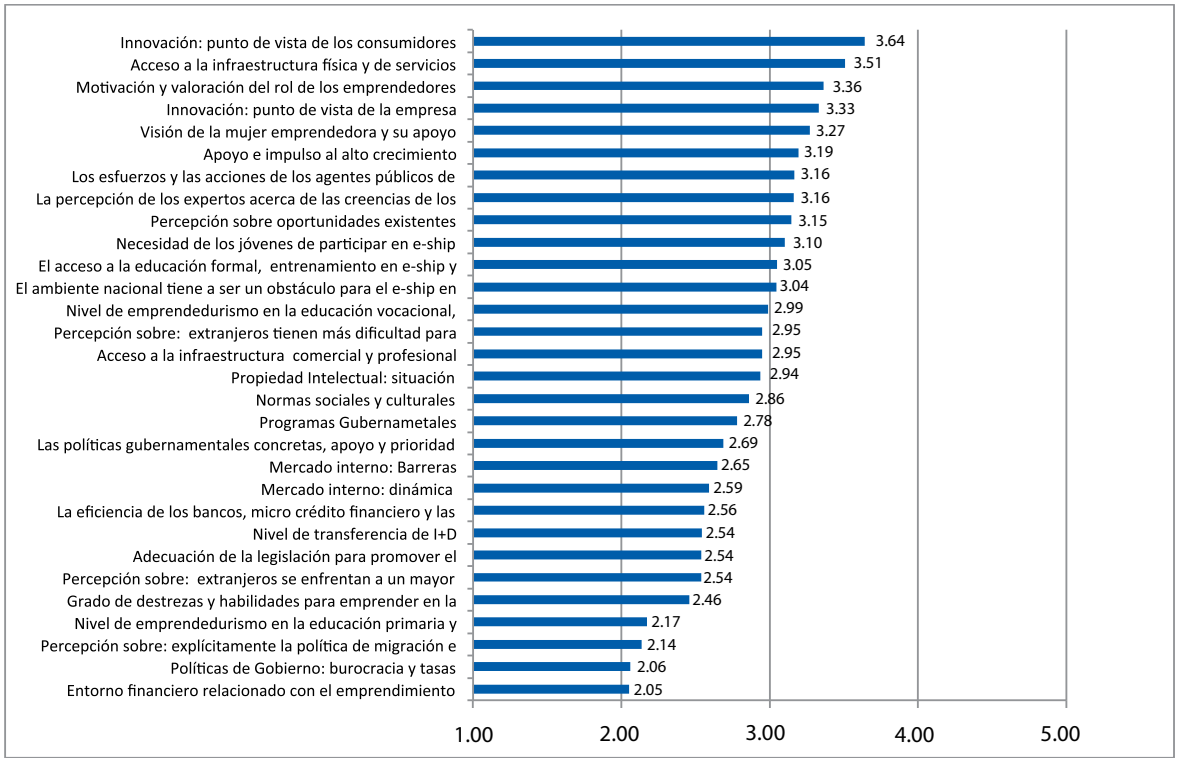
La metodología del GEM define un conjunto de 20 variables que afectan directamente el desempeño de la persona emprendedora, en cuanto a su capacidad para identificar, evaluar y tomar las oportunidades disponibles. Estas características, que no están listadas en orden de importancia, son:	
1. Entorno Financiero:	Se refiere a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios. Esto considera toda la cadena de financiamiento, desde capital semilla (nuevos emprendimientos) hasta mercados de capitales sofisticados (grandes empresas).
2. Políticas de Gobierno:	Se refiere al grado en que las políticas del gobierno (reflejadas en regulaciones, impuestos) y la aplicación de éstas tienen como objetivo: (a) el apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento y (b) ser neutras entre el efecto que ocasionan a las nuevas empresas y a las ya establecidas.
3. Programas de Gobierno:	Se refiere a la existencia de programas directos para ayudar a las empresas nuevas y en crecimiento, en todos los niveles de gobierno (nacional y local).
4. Educación y Formación:	Se refiere a la medida en que el conocimiento, destrezas y habilidades para crear o dirigir negocios pequeños, nuevos o en crecimiento son incorporados dentro de los sistemas educacionales y de capacitación en todos los niveles.
5. Transferencia de I+D:	Se refiere a la medida en que la investigación y el desarrollo nacional conduce a generar nuevas oportunidades comerciales, y se éstas están al alcance de las empresas nuevas, las micros, y en crecimiento.

6. Infraestructura Comercial y Profesional:	Se refiere tanto a la disponibilidad de servicios comerciales, contables y legales, como a la existencia de instituciones que promueven el surgimiento de negocios nuevos, micros o en crecimiento.
7. Apertura del Mercado Interno:	Se refiere a la medida en que las prácticas comerciales habituales y el marco regulatorio son suficientemente flexibles en su aplicación, de modo de facilitar (y no impedir) que las empresas nuevas y en crecimiento puedan competir y eventualmente reemplazar a los proveedores actuales.
8. Acceso a Infraestructura Física y de Servicios:	Se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos existentes (comunicación, servicios públicos, transporte) a un precio y oportunidad tales que no presenten una discriminación para las empresas nuevas, micros o en crecimiento.
9. Normas Sociales y Culturales:	Se refiere a la medida en que las normas culturales y sociales existentes alientan o desalientan acciones individuales que puedan llevar a una nueva manera de conducir los negocios o actividades económicas y, en consecuencia, mejorar la distribución del ingreso y la riqueza.
10. Percepción de Oportunidades:	Es uno de los factores centrales del proceso y se refiere a las potencialidades y las aspiraciones que las personas tienen de iniciar una empresa y como ven las condiciones en los próximos meses.
11. Habilidades para Start-up:	Se refiere a la capacidad de la persona para crear una empresa, mediante la organización de recursos, búsqueda de buenas oportunidades y la capacidad para dirigir la empresa.
12. Motivación para Emprender:	Se refiere a los diferentes motivos a querer emprender, como por ejemplo el reconocimiento, prestigio social, una forma para hacerse rico, etc.
13. Legislación de Propiedad Intelectual:	Se refiere al modo en cómo se protegen los derechos de propiedad intelectual de las empresas nacientes y en crecimiento y el marco que ayuda a dicha protección.
14. Apoyo a la Mujer Emprendedora:	Se refiere a la existencia o no de condiciones y oportunidades que fomentan entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.
15. Apoyo e impulso al Crecimiento:	Se refiere a las condiciones e iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con potencial de crecimiento y desarrollo.
16. Innovación:	Mide si la innovación es valorada por las empresas y consumidores, en cuanto al interés por experimentar nuevas tecnologías, nuevas formas para hacer las cosas y probar nuevos productos y servicios.
17. Emprendimiento e (In)migración:	Se refiere a las leyes y regulaciones para promover y apoyar actividades emprendedoras de (in)migrantes procedentes de países en vías de desarrollo.
18. Redes de Relaciones para hacer Negocios:	Se refiere a las condiciones e iniciativas que fomentan las redes, sinergias y asociatividad entre los emprendedores.
19. Emprendimiento y Jóvenes:	Se refiere a las condiciones e iniciativas que fomentan una mayor participación de jóvenes en actividades económicas de auto-empleabilidad o autónomas que como empleados.
20. Emprendimiento y Jóvenes Adultos:	Se refiere al apoyo institucional y del sistema para fomentar a los jóvenes adultos una participación en el emprendimiento.

Fuente: elaboración propia, 2013

Tomando como base una escala de valoración de 1 a 5 (siendo 3.0 un valor medio mínimo adecuado), según se muestra en la figura 1, los datos derivados de la encuesta muestran que, de acuerdo con la opinión proporcionada por los expertos, el estado medio de las condiciones de entorno es poco favorable para emprender (2.87). Esto se evidencia a partir de los resultados obtenidos ya que en 12(doce) de dichas condiciones o variables se genera un valor medio inferior a 3.0, lo cual se considera como deficiente. Solamente 8 (ocho) variables son consideradas en estado adecuado (valor medio superior a 3), sin embargo su valoración oscila entre 3.0 y 3.6 lo cual muestra una condición relativamente frágil[1].

Figura 22: Valoración media general de las condiciones de entorno para emprender llevada a cabo por los expertos consultados en el 2012



escala 1= muy deficiente 5=muy adecuado

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

[1] Para el análisis y la comparación entre variables, se convierte la escala de Likert a un índica que fluctúa entre 1,0 (muy deficiente, muy bajo, crítico, en total desacuerdo) y 5,0 (muy adecuado, muy alto, muy positivo, en total acuerdo).

Al igual que en el 2010, la innovación desde el punto de vista del consumidor y el acceso a infraestructura física y servicios ocupan nuevamente las dos primeras posiciones durante el año 2012. Estas dos condiciones son seguidas por la motivación y valoración del rol de las y los emprendedores, la innovación desde el punto de vista de la empresa y la visión de la mujer emprendedora y su apoyo; todas ellas con una valoración superior a 3 pero no superior a 3,60 como se ha señalado, de una escala donde 5 sería la máxima valoración.

Aspectos como el entorno financiero relacionado con el emprendedurismo (2.05), las políticas del gobierno en cuanto a la burocracia y tasas (2.06), la percepción sobre las políticas de migración (2.14), el nivel de emprendedurismo en la educación primaria y secundaria (2.17), el grado de destrezas y habilidades para emprender (2.46), el grado de dificultad por parte de los extranjeros para acceder a la financiación del sector privado y los programas de apoyo al emprender (2.54), la adecuación de la legislación para promover el emprendedurismo (2.54), la transferencia I&D (2.54), la apertura al mercado interior (2.59 y 2.65), las políticas gubernamentales (2.69), los programas gubernamentales a favor del emprendedurismo (2.78), son considerados por los expertos como las que presentan las condiciones menos favorables en el país. En orden ascendente, pero aún en un nivel no favorable, aparecen las normas sociales y culturales (2,86), la situación de la propiedad intelectual (2,94), el acceso a infraestructura comercial y profesional (2,95), nivel de emprendedurismo en la educación vocacional, profesional y universitaria. Cabe señalar que ninguna de ellas alcanzaría una calificación que alcance una calificación de por lo menos 3.0, eso sea no supere el 60% de una escala de 1 a 100).

Un análisis comparativo entre los años 2010 y 2012, permite notar claramente que el escenario sigue siendo preocupante y deja en evidencia que las actividades empresariales en Costa Rica se desarrollan con muy pocas herramientas de apoyo en su entorno y bajo circunstancias adversas. En el año 2010, aspectos como financiación, nivel de emprendedurismo y políticas en cuanto a burocracia y tasas, transferencia de I+D, las destrezas y habilidades para emprender, los programas gubernamentales, el apoyo y la prioridad en las políticas de gobierno, la dinámica y barreras del mercado Interno (todas las anteriores por debajo del 2,33), han sido consideradas por los expertos como las que presentan las condiciones menos favorables en el país.

Principales obstáculos a la actividad emprendedora

Como parte de la investigación y análisis, se consultó a los y las expertas sobre el origen de los obstáculos principales a la actividad emprendedora que más llaman su atención en el 2012. La Tabla 4 presenta la totalidad de los resultados obtenidos en relación con los principales obstáculos detectados por las y los expertos en el año 2012 y se compara con los resultados obtenidos del año 2010. En ese sentido, a criterio de las y los expertos consultados, el apoyo financiero ocupa durante ambos años la primera posición, pues un 76,32% y 78,79% lo consideran el obstáculo más relevante en el año 2010 y 2012 respectivamente. Entre los principales comentarios emitidos por los entrevistados se encuentran:(a) ausencia de una política pública y mecanismos efectivos para canalizar de forma estratégica los recursos disponibles por el Estado para lograr impactar, (b) la ineficiencia de las entidades públicas para utilizar de forma eficiente los recursos disponibles, (c) mecanismos de financiamiento poco eficientes en el proceso de obtención y difusión, (d) falta de acceso a financiamiento más oportuno para start-ups, (e) falta de capital de riesgo y capital semilla; (f) débil constitución de ángeles inversores que potencien el

desarrollo emprendedor, (g) no existen fondos especiales de avales para emprendedores; (h) falta de operacionalizarlos mecanismos existentes en la Ley de Banca para el Desarrollo con énfasis en la creación de nuevas empresas y emprendedores y la articulación de los actores públicos y privados interesados.

En el año 2012, la capacidad para emprender y la educación y entrenamiento ocupan la segunda posición como uno de los obstáculos para emprender, ambos aspectos con un 33,3%. En este caso los comentarios más citados son: (a) la falta de formación y preparación para la cultura emprendedora y de innovación, (b) la oferta de formación para emprender es obsoleta, (c) la educación tradicional orientada más al empleo, apoyado con un mercado de trabajo en crecimiento, (d) las debilidades en formación de gestión de negocios.

La infraestructura comercial y profesional y los programas gubernamentales aparecen ambos en el tercer lugar (27,3%). Referente al primero aspecto, se menciona principalmente el apoyo institucional limitado primordialmente a planes de negocios, capacitación y endeudamiento. Mientras para los programas gubernamentales se menciona la falta de un mayor liderazgo político y la coordinación de todas las instituciones y organizaciones para operacionalizar de una forma más eficiente los diversos programas de apoyo a emprendedurismo, y no existen programas gubernamentales que apoyen a los emprendedores (tecnológicos, productivos, comerciales).

Los comentarios más citados referentes a la apertura de los mercados, que ocupa el cuarto lugar (21.21%), son: (a) falta de encadenamiento y articulación para desarrollar mercados, (b) limitada claridad sobre mercados efectivos.

El contexto político, social e institucional ocupa la quinta posición como uno de los obstáculos para emprender, con un 18,2%. En este caso los comentarios más citados son: (a) mucha burocracia, exceso de trámites y requisitos y lentitud a la hora de tramitar permisos y patentes para poder iniciar una actividad productiva; (b) la escasa información y/o redacción sobre el sistema de apoyo; (c) la falta de legislación apropiada; (d) el limitado apoyo del sector público a la consolidación de emprendimientos; (e) la desarticulación de la oferta de servicios de las instituciones públicas para el esfuerzo emprendedor y para el desarrollo empresarial; (f) la falta de incentivos para las personas emprendedoras.

Tabla 4.: Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2010 y 2012, según la opinión de experto(a)s en Costa Rica, ordenados por orden de gravedad

2010			2012		
Obstáculos	% de la Tabla	Ranking	Obstáculos	% de la Tabla	Ranking
Apoyo Financiero	76,32	1	Apoyo Financiero	78,79	1
Contexto político, social e institucional	65,79	2	Capacidad para emprender	33,33	2
Políticas Gubernamentales	34,21	3	Educación y Entrenamiento	33,33	2
Capacidad para emprender	31,58	4	Infraestructura comercial y profesional	27,27	3
Educación y Entrenamiento	28,95	5	Programas Gubernamentales	27,27	3
Normas sociales y culturales	26,32	6	Apertura de los mercados	21,21	4
Acceso a infraestructura física	7,89	7	Contexto político, social e institucional	18,18	5
Infraestructura comercial y profesional	7,89	7	Normas sociales y culturales	9,09	6
Programas Gubernamentales	7,89	7	Características de la fuerza laboral	9,09	6
Clima económico	5,26	8	Políticas Gubernamentales	6,06	7
Composición percibida por la población	2,63	9	Composición percibida por la población	6,06	7
Apertura de los mercados	2,63	9	Clima económico	3,03	8
Características de la fuerza laboral	0,00	10	Acceso a infraestructura física	0	9
Transferencia de I+D	0,00	10	Transferencia de I+D	0	9
Tabla multi-respuesta donde cada experto(a) podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)					

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2010 y 2012

Otros obstáculos como las normas sociales y culturales (9,9%), las características de la fuerza laboral (9,1%), las políticas gubernamentales (6,1%) y la composición percibida por la población (6,1%), aparecen en sexto y séptimo lugares, respectivamente. Con menor importancia se mencionan el clima económico y las características de acceso a infraestructura física y transferencia de I+D.

Principales fuentes de apoyo a la actividad emprendedora

Por otro lado, al identificar las principales fuentes de apoyo a la actividad emprendedora en Costa Rica (Tabla 5), las políticas y programas gubernamentales constituyen la primera y segunda fuente citada. El contexto político, social e institucional se menciona en tercera posición.

Los y las expertas identifican las políticas gubernamentales como el principal factor que favorece al emprendimiento, refiriéndose al grado en que las políticas del gobierno (reflejadas en regulaciones, impuestos) y la aplicación de éstas tienen como objetivo: (a) el apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento y (b) ser neutras entre el efecto que ocasionan a las nuevas empresas y a las ya establecidas. Importantes iniciativas están favoreciendo más al emprendimiento, tales como:

(i) la aprobación por parte del gobierno actual - a través del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), de la primera Política Nacional de Emprendimiento (Costa Rica Emprende) para la Administración Chinchilla Miranda 2010-2014. Esta política, de manera integral, pretende promover y fomentar el desarrollo emprendedor del país.

(ii) la creación de un Sistema Nacional de Incubación y Aceleración empresarial que propicie y brinde sustento político y técnico a la creación de nuevas empresas, negocios, proyectos e iniciativas productivas, así como al crecimiento de las que inician.

(iii) la creación de la Red Nacional de Incubadoras y Aceleradoras que permita la creación de Centros de Innovación Productiva e Incubadoras de Empresa en las diferentes regiones y provincias del país, en asociación con las universidades, municipalidades, sociedad civil y diversos actores y agentes económicos; estos centros deben propiciar la transformación y aceleración de emprendimientos que nacen por necesidad a emprendimientos innovadores por oportunidad y permitir así un traslado de gente en el sector informal de la economía a sectores formales de la economía.

(iv) un programa nacional de fomento de la cultura emprendedora, desde la educación primaria, secundaria y formación técnica, extendiéndose hasta la educación universitaria y para-universitaria; como parte del proceso de sensibilización se implementó desde el año 2012 el CODE en Costa Rica, con el fin de fomentar las capacidades empresariales en los planes educativos nacionales y formando profesores de los Colegios Técnicos de Educación Secundaria en las diferentes provincias del país.

(v) las reformas al Sistema de Banca para Desarrollo (SBD), reformando la ley, para liberar el peaje bancario y además destinar a capital semilla el 5% de los presupuestos ordinarios y extraordinarios del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA). En artículo 6 de la Ley No 8634 se establece como beneficiarios del SBD a las personas físicas y jurídicas de las micro y pequeñas unidades productivas de los distintos sectores que presenten proyectos viables y factibles.

(vi) un sistema de articulación institucional, mediante la constitución del Consejo Nacional de Emprendimiento como ente articulador del Sistema Nacional de Emprendimiento, el manejo de un sistema de información y documentación de los esfuerzos institucionales, de acuerdo a las diferentes etapas del proceso emprendedor, y la promoción de acciones conjuntas, coordinadas y complementarias entre las instituciones públicas y privadas de apoyo al emprendimiento.

Tabla 5: Fuentes de apoyo a la actividad emprendedora en el 2010 y 2012, según la opinión de expertos en Costa Rica, ordenados por orden de importancia.

Elementos de Apoyo	% de la Tabla	Ranking	Elementos de Apoyo	% de la Tabla	Ranking
Educación y Entrenamiento	47,22	1	Políticas Gubernamentales	44,8%	1
Políticas Gubernamentales	44,44	2	Programas Gubernamentales	34,5%	2
Programas Gubernamentales	41,67	3	Contexto político, social e institucional	31,0%	3
Capacidad para emprender	30,56	4	Capacidad para emprender	27,6%	4
Apoyo financiero	27,78	5	Educación y Entrenamiento	27,6%	4
Contexto político, social e institucional	19,44	6	Apoyo financiero	27,6%	4
Infraestructura comercial y profesional	19,44	6	Infraestructura comercial y profesional	20,7%	5
Transferencia de I+D	16,67	7	Composición percibida por la población	17,2%	6
Apertura de los mercados	13,89	8	Transferencia de I+D	10,3%	7
Características de la fuerza laboral	8,33	9	Características de la fuerza laboral	6,9%	8
Clima económico	8,33	9	Clima económico	6,9%	8
Normas sociales y culturales	8,33	9	Acceso a infraestructura física	3,4%	9
Acceso a infraestructura física	2,78	10	Apertura de los mercados	3,4%	9
Composición percibida por la población	0,00	11	Normas sociales y culturales	0%	10
Tabla multi-respuesta donde cada experto(a) podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)					

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2010 y 2012

Las medidas del programa de gobierno que favorecen la actividad emprendedora son principalmente: (a) la política explicita de apoyo al emprendedurismo en el Programa de Gobierno y el consecuente trabajo de implementación que se programará en el Plan Nacional de Desarrollo; (b) la Red Nacional de Cuido, como apoyo a la integración de la mujer emprendedora; (c) la Red Nacional de Incubadoras como propuesta del gobierno central; (d) la existencia de fondos estatales (PROPYME) y de una Ley de Banca para el Desarrollo con instrumentos adecuados para promover el emprendedurismo; (e) el apoyo gubernamental a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías e innovar, especialmente provistas por las universidades y algunas instituciones gubernamentales (MICIT-CONICIT); (f) la existencia de una institucionalidad pública (INA, MEP, MTSS, MEIC) que ofrece servicios para potenciar a la persona emprendedora, no obstante, se debe verificar la accesibilidad, pertinencia, integralidad y profundidad de los servicios que brindan; (g) la creación del Sistema Nacional de Innovación; (h) las Universidades y otros entes promoviendo el emprendedurismo y ofreciendo apoyo y acompañamiento (incubadoras).

Recomendaciones para mejorar el entorno emprendedor

Los temas tratados por las y los expertos en el año 2012 para mejorar el entorno emprendedor (Tabla 6) abarcan en los primeros dos lugares, el apoyo financiero y la educación y entrenamiento como factores a considerar. Ambos casos se mencionan como prioritarios por el 80,0% y 63,3% de las y los expertos, respectivamente.

En lo que respecta al apoyo financiero, las y los expertos sugieren lo siguiente:

(a) flexibilizar las políticas de financiamiento y los mecanismos para garantizar el acceso oportuno y a menor costo;

(b) mejorar los sistemas financieros e implementar instrumentos financieros de apoyo a procesos de emprendimiento;

(c) incentivar fondos de capital semilla y de riesgo en los procesos o esquemas de financiamiento;

(d) mejorar la eficiencia y mayor uso del fondo de capital de riesgo;

(e) facilitar acceso a recursos y promoción de ángeles inversores;

(f) crear un fondo de avales específicamente para apoyar emprendedores;

(g) mejorar los mecanismos de difusión, apoyo y acceso a las fuentes de financiamiento.

Tabla 6: Temas tratados por los expertos en Costa Rica, en las recomendaciones que hacen los expertos para mejorar el entorno emprendedor en el año 2010 y 2012, ordenados por orden de importancia

Recomendaciones	% de la Tabla	Ranking	Recomendaciones	% de la Tabla	Ranking
Contexto político, social e institucional	58,82	1	Apoyo financiero	80,0%	1
Apoyo financiero	58,82	1	Educación y Entrenamiento	63,3%	2
Políticas Gubernamentales	47,06	2	Infraestructura comercial y profesional	36,7%	3
Programas Gubernamentales	35,29	3	Programas Gubernamentales	30,0%	4
Educación y Entrenamiento	32,35	4	Políticas Gubernamentales	30,0%	4
Capacidad para emprender	23,53	5	Contexto político, social e institucional	16,7%	5
Normas sociales y culturales	11,76	6	Apertura de los mercados	13,3%	6
Transferencia de I+D	8,82	7	Capacidad para emprender	6,7%	7
Acceso a infraestructura física	5,88	8	Transferencia de I+D	3,3%	8
Apertura de los mercados	2,94	9	Composición percibida por la población	,0%	9
Infraestructura comercial y profesional	2,94	9	Características de la fuerza laboral	,0%	9
Composición percibida por la población	0,00	10	Clima económico	,0%	9
Características de la fuerza laboral	0,00	10	Normas sociales y culturales	,0%	9
Clima económico	0,00	10	Acceso a infraestructura física	,0%	9
Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)					

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2010 y 2012

La Educación y Entrenamiento aparece mencionado por los y las expertas en segundo lugar con un 63,3%. En relación con este rumbo las principales recomendaciones brindadas han sido:

(a) innovar el sistema de educación para promover y estimular en la educación en general el emprendedurismo y la innovación;

(b) articular la oferta educativa de los diversos niveles de educación;

(c) integrar a nivel educativo los conceptos y la cultura del emprendedurismo con los conocimientos profesionales y técnicos;

(d) revisar el modelo educativo y modificar la curricula de educación secundaria para incorporar el tema de emprendimiento;

(f) mayor impulso a opciones de asesoría y formación de empresa con carácter innovador.

Valoración de los aspectos de cada condición del entorno

Se incluyen los análisis para cada uno de las condiciones del entorno analizados y cuyos resultados se reflejan con mayor detalle en las Tablas 6.1 a 6.20.

A. Financiación

Tabla 6.1: Valoración mediana de los expertos acerca de aspectos particulares de cada condición del entorno

Financiación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Los emprendedores disponen de suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso
Hay suficientes medios de financiación procedentes de entidades financieras privadas para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso
Hay suficiente financiación para emprendedores, proporcionada por inversores informales que no tienen parte en la propiedad de las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso
La salida a bolsa es un recurso que proporciona financiación para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

La valoración que realizan los expertos sobre la financiación hacia el emprendedurismo en el país, sugiere una condición muy limitada en favor del sector. Las fuentes de financiamiento para iniciar nuevas empresas, según la percepción de los expertos, son escasas en Costa Rica. Los emprendedores no disponen de suficiente capital propio para financiar el negocio y no hay suficiente financiación procedente de entidades financieras privada y públicas, o proporcionada por inversores informales y a través de la salida a bolsa. Igualmente estiman que no hay suficientes subvenciones públicas para apoyar al emprendedor y la oferta de capital de riesgo es insuficiente. Por lo anterior, el endeudamiento resulta ser el mejor posicionado, mientras que el capital de riesgo (venture capital) y los subsidios otorgados por parte del gobierno es poco desarrollado y explorado.

Se requieren de instrumentos financieros y no financieros para promover el emprendimiento, pero a su vez esto tiene implicaciones legales y regulatorias. La aplicación de estos instrumentos demandan de cambios importantes en la legislación que permitiría a los bancos estatales poder manejar fondos de capital semilla para los emprendedores. A la fecha del estudio aún no se ha logrado la operacionalización de este factor en la Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD).

B. Políticas Gubernamentales

Tabla 6.2: Valoración mediana de los expertos acerca las políticas gubernamentales

Políticas gubernamentales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	2	Más bien falso
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política del gobierno estatal.	3	Ni cierto ni falso
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política de las administraciones autonómicas.	3	Ni cierto ni falso
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	1	Falso
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	3	Ni cierto ni falso
Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente.	3	Ni cierto ni falso
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento NO representa una especial dificultad	2	Más bien falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

La valoración que realizan los expertos sobre las Políticas Gubernamentales con respecto al emprendedurismo en el país, sugiere una condición poco satisfactoria en favor del sector. En general, los expertos consideran que, dadas las condiciones actuales, es imposible que las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana. Igualmente estiman que, en Costa Rica, las nuevas políticas del gobierno no favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o compras públicas) y representa una especial dificultad llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento. A lo anterior se une que, de acuerdo con los expertos entrevistados, no es una prioridad en la política de las Municipalidades apoyar a empresas nuevas y en crecimiento.

En lo atinente a las prioridades de la política del gobierno estatal y de las administraciones autonómicos con respecto al apoyo a empresas nuevas y en crecimiento, la conclusión de los expertos es intermedia, pues consideran que aunque si ha sido considerada, probablemente no en el grado prioritario ni con la urgencia que lo requiere el sector. Así mismo, estiman los expertos referente a que los impuestos y tasas pueden constituir una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general y de que los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas no sean aplicados de una manera predecible y coherente como debería ser.

C. Programas Gubernamentales

Tabla 6.3: Valoración mediana de los expertos acerca de los programas gubernamentales

Programas gubernamentales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un solo organismo público. (Ventanilla única).	2	Más bien falso
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	3	Ni cierto ni falso
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	3	Ni cierto ni falso
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	3	Ni cierto ni falso
Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	3	Ni cierto ni falso
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

La valoración que realizan las y los expertos sobre los Programas Gubernamentales de apoyo al emprendedurismo en el país, plantea también una condición poco satisfactoria en favor del sector. Los expertos consideran que en el país no es posible obtener información concentrada en un solo organismo público (ventanilla única) sobre la gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando, por el contrario esta está dispersa y diseminada entre las diversas organizaciones.

En general la conclusión de los expertos es intermedia, pues consideran que no todos los que necesitan ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, pueden encontrar algo que efectivamente se ajuste a sus necesidades. Además prevalece el criterio que, aunque existe un apoyo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento, éste no es completamente efectivo. A lo anterior debe agregarse que se estima que todavía no existe un número suficiente de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas y que los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas todavía no han llegado a ser completamente competentes y eficaces.

D. Educación y Formación

Tabla 6.4: Valoración mediana de los expertos acerca de la educación y formación

Educación y formación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2	Más bien falso
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	2	Más bien falso
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	2	Más bien falso
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3	Ni cierto ni falso
Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3	Ni cierto ni falso
La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3	Ni cierto ni falso
Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

La valoración que realizan los expertos sobre la educación y formación en el campo del emprendedurismo en el país, plantea una condición regular en favor del sector. En general, las y los expertos consideran que en el país la enseñanza primaria y secundaria requiere de ajustes en el contenido y enfoque curricular pues no se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas, ni se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado y tampoco se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal suficientemente.

No obstante, en lo relativo a la enseñanza universitaria, enseñanza superior y la formación profesional, la conclusión de los expertos es intermedia, pues en ese sentido consideran que aunque las universidades, centros de enseñanza superior, los sistemas de formación profesional

y formación continua proporcionan una cierta preparación para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas, éstas requiere una adecuación y mejora de la calidad de la currícula con enfoque de emprendedurismo, más apegado a la realidad de los mercados y con menos abordaje académico.

Es necesario mencionar que la educación primaria y secundaria en su gran mayoría se enfatiza en la educación técnica y superior, y en menos grado en el fomento de la cultura emprendedora, que durante los primeros años de formación juegan un papel fundamental en la promoción del espíritu emprendedor.

No obstante, es pertinente indicar que existen Universidades públicas y privadas manejando programas de fomento de la cultura emprendedora, que en algunos casos van más allá de la mera concientización y sensibilización del tema. Ese es el caso de la Universidad de Costa Rica (UCR) con la creación de la Agencia Universitaria de Generación y Aceleración de Empresas (AUGE) finales del año 2012 y el Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR) con su centro de incubación de empresa (CIE-TEC) fundado en el año 1994, ambas instituciones dando un paso más allá en la realización de concursos de planes de negocios y ferias de Ideas de Negocios, pero también brindando servicios de apoyo y acompañamiento a proyectos productivos institucionales.

E. Transferencia de I+D

Tabla 6.5: Valoración mediana de los expertos acerca de la transferencia de I+D

Transferencia de I+D		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	3	Ni cierto ni falso
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2	Más bien falso
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2	Más bien falso
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	4	Más bien cierto
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

La valoración que realizan los expertos sobre la transferencia de la I+D en el país, plantea una condición que tiende a ser bastante irregular, en tres aspectos claves: transferencia de resultados de I+D desde las universidades; posibilidad de las empresas de costear o comprar las últimas tecnologías; las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.

Las y los expertos que consideran que hay deficiencias en la transferencia eficiente de conocimientos y resultados de I+D desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento. Este tema es esencial e impone el reto de establecer mecanismos más agiles y eficientes para que el conocimiento y los resultados de investigación pueda llegar de manera más eficiente a los sectores productivos y a la sociedad en su conjunto.

De igual manera existe la percepción de que las empresas tienen pocos recursos para adquirir nuevas tecnologías, lo cual sin lugar a dudas puede ser un factor que les reste competitividad. Es claro que desde el Estado hay pocos incentivos para que empresas nuevas y en crecimiento puedan adquirir nuevas tecnologías. Los sistemas de crédito y las ayudas públicas deben considerar y poner énfasis en este punto, para facilitar la adquisición de tecnología y conocimientos.

En algunos otros aspectos como el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas y el acceso que las empresas tienen al conocimiento y la tecnología existente, los expertos le dan una valoración media. Donde sí hay un mayor acuerdo, es que la ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas.

F. Acceso a infraestructura comercial y servicios

Tabla 6.6: Valoración mediana de los expertos acerca del acceso a infraestructura comercial y profesional

Acceso a infraestructura comercial y profesional		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	4	Más bien cierto
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2	Más bien falso
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	3	Ni cierto ni falso
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	3	Ni cierto ni falso
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares)	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

Las y los expertos perciben que existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento, sin embargo, aunque la oferta es disponible, los precios de estos servicios resultan caros y las empresas nuevas y en crecimiento no pueden acceder a la contratación de capital humano calificado. Consideran como alto el costo de oportunidad de cumplir con la regulación a través del uso de la infraestructura profesional disponible, arrojando como consecuencia la informalidad.

De igual manera opinan que no siempre tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios, en cuanto a la apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares.

G. Apertura del mercado interior

Tabla 6.7: Valoración mediana de los expertos acerca de la apertura del mercado interior

Apertura del mercado interior		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	3	Ni cierto ni falso
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	3	Ni cierto ni falso
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	3	Ni cierto ni falso
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2	Más bien falso
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	3	Ni cierto ni falso
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

La facilidad de entrada en un mercado conlleva consigo la posibilidad de mayor competitividad y eficiencia. Sin embargo, en Costa Rica, según la valoración que realizan los expertos, la apertura del mercado se encuentra limitada. Consideran que existe poco dinamismo en el mercado, lo cual refleja que los negocios son poco innovadores y de escaso valor. Además, el coste y la falta de acceso a los mercados aumentan el potencial de riesgo de los negocios nacientes, acrecentando su probabilidad de fracaso.

Los entrevistados consideran que la legislación antimonopolio no necesariamente es tan efectiva y que en alguna medida las nuevas empresas puedan ser bloqueadas dada cierta competencia desleal.

H. Acceso a infraestructura física

Tabla 6.8: Valoración mediana de los expertos acerca del acceso a infraestructura física

Acceso a infraestructura física		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento.	3	Ni cierto ni falso
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	4	Más bien cierto
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	4	Más bien cierto
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc.).	4	Más bien cierto
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.	4	Más bien cierto

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

La valoración que realizan los expertos sobre el acceso a la infraestructura en el país, sugiere una condición entre regular y satisfactoria en favor del sector. Existe acceso y la disponibilidad deservicios de telecomunicaciones, así como el acceso a servicios básicos. Sin embargo, en este apartado, al igual que en otros anteriores, el término accesibilidad no implica calidad de los mismos. La palabra disponibilidad, en esta situación, se asocia con acceso y costos, no con eficiencia y calidad del servicio.

I. Normas sociales y culturales

Tabla 6.9: Valoración mediana de los expertos acerca de las normas sociales y culturales

Normas sociales y culturales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	3	Ni cierto ni falso
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	3	Ni cierto ni falso
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2	Más bien falso
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	3	Ni cierto ni falso
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

Las Normas Sociales, como cualquier otra institución, tienen una función. Su cometido va dirigido a la organización y estabilidad de un grupo de personas. Desde lo anterior, en materia de emprendimiento, la importancia de las normas sociales no debe ser subestimada; su influencia es suficiente para promover o frenar la actividad emprendedora como alternativa de vida.

En términos generales, en Costa Rica, las normas sociales no favorecen suficientemente el emprendimiento. Los entrevistados consideran que estas normas no enfatizan en la responsabilidad individual, como tampoco hacen el énfasis requerido en la autosuficiencia y la autonomía. Asimismo, aspectos como la creatividad y la innovación no son suficientemente premiados. La categoría peor calificada corresponde al riesgo empresarial. Según los expertos, las normas no animan la simpatía al riesgo.

J. Percepción de oportunidades

Tabla 6.10: Valoración mediana de los expertos acerca de la percepción de oportunidades

Percepción de oportunidades		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.	3	Ni cierto ni falso
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.	3	Ni cierto ni falso
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años.	3	Ni cierto ni falso
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales.	2	Más bien cierto
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento.	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

La valoración que realizan los expertos sobre la percepción de oportunidades, plantea una condición regular, en cuanto a la cantidad y calidad de las oportunidades para la creación de nuevas empresas. Igualmente consideran que no necesariamente hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas. Adicionalmente estiman que las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas no han aumentado tan significativamente en los últimos cinco años. Aunque estiman que es fácil para las personas dedicarse a la explotación de oportunidades empresariales, no necesariamente existen muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas.

De lo anterior se deduce que en términos generales la percepción de los expertos en cuanto al ámbito de oportunidades no es tan halagadora pues en la mayoría de las variables lo perciben como un mercado de oportunidades de crecimiento medio.

K. Habilidades para start-up

Tabla 6.11: Valoración mediana de los expertos acerca de las habilidades para Start-Up

Habilidades para start-up		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.	2	Más bien falso
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa.	3	Ni cierto ni falso
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.	2	Más bien falso
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.	3	Ni cierto ni falso
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	2	Más bien falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

En general la opinión de los expertos sobre la capacidad de la sociedad costarricense para crear y dirigir empresas es menos optimista, siendo los aspectos menos valorados los conocimientos necesarios y la experiencia previa en la creación y dirección de una empresa. Además, consideran que mucha gente no está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.

Por lo anterior, el nivel de empresarialización de los empresarios es muy bajo. Es decir, existen personas emprendedoras que por necesidad u oportunidad crean empresas, sin embargo, esas personas carecen, en la mayoría de las ocasiones, de las competencias profesionales prototípicas de un empresario, tanto en lo que se refiere a conocimientos conceptuales, instrumentales (mercado, finanzas, organización, gerencia, etc.) como al desarrollo de determinados comportamientos y actitudes (persistencia, planificación, persuasión, búsqueda de oportunidades e innovación, etc.). Eso causa un desarrollo y una supervivencia muy limitada de las nuevas empresas.

En algunos otros aspectos como la capacidad de la sociedad costarricense para dirigir una pequeña empresa y de reaccionar ante buenas oportunidades de negocio, los expertos le dan una valoración media.

L. Motivación para emprender

Tabla 6.12: Valoración mediana de los expertos acerca de la motivación para emprender

Motivación para emprender		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
La creación de nuevas empresas está considerada como una manera adecuada para hacerse rico.	3	Ni cierto ni falso
La mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable.	3	Ni cierto ni falso
Los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social.	4	Más bien cierto
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito.	3	Ni cierto ni falso
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos.	4	Más bien cierto

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

La valoración que realizan las y los expertos acerca la motivación para emprender en el país, sugiere una condición más satisfactoria. Se reconoce que los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento, prestigio social y son reconocidos como individuos competentes e ingeniosos. Sin embargo, no es muy frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios exitosos.

Consideran que no necesariamente la creación de nuevas empresas está considerada como una manera adecuada para hacerse rico y el querer convertirse en empresario no siempre es una opción profesional deseable.

M. Legislación propiedad intelectual

Tabla 6.13: Valoración mediana de los expertos acerca de la legislación de la propiedad intelectual

Legislación propiedad intelectual		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa.	3	Ni cierto ni falso
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	3	Ni cierto ni falso
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados NO está muy extendida.	2	Más bien falso
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	3	Ni cierto ni falso
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	4	Más bien cierto

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

La valoración que realizan las y los expertos acerca la legislación en materia de propiedad intelectual, sugiere una condición media. Se acepta en general que para favorecer la actividad emprendedora los derechos de propiedad de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.

Donde la valoración tiende a ser más negativa es con respecto a la venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs, y productos, registrados dado que, esta práctica está muy extendida, y para fomentar actividades de emprendedurismo y crecimiento empresarial en este tipo de sector hay que realizar esfuerzos para proteger y restringir esta práctica.

Tabla 6.14: Valoración mediana de los expertos acerca del apoyo a la mujer emprendedora

Apoyo a la mujer emprendedora		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	3	Ni cierto ni falso
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	4	Más bien cierto
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	3	Ni cierto ni falso
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	3	Ni cierto ni falso
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	4	Más bien cierto

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

Las y los expertos consultados tiene una valoración bastante favorable en cuanto a el apoyo que se brinda a la mujer emprendedora, aun así, hay que hacer algunos esfuerzos por mejorar la disponibilidad de los servicios sociales para que las mujeres puedan seguir trabajando después de haber formado una familia, fomentar el auto-empleo, y garantizar igual acceso a la mujeres a buenas oportunidades que los hombres al crear una empresa.

Se considera que la mujer, al iniciar un emprendimiento o crear una empresa tiene el mismo nivel de conocimientos y habilidades que los hombres, y que es una opción socialmente aceptable.

O. Apoyo al crecimiento

Tabla 6.15: Valoración mediana de los expertos acerca del apoyo al crecimiento

Apoyo al crecimiento		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3	Ni cierto ni falso
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3	Ni cierto ni falso
La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3	Ni cierto ni falso
El potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se usa a menudo como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial.	3	Ni cierto ni falso
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas.	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

Con respecto a el apoyo al crecimiento de la actividad emprendedora, la valoración realizada es media, aunque se realizan esfuerzos para promover el emprendimiento todavía hay que impulsar más iniciativas y lograr que los programas gubernamentales en esta materia se ejecuten en tiempos más cortos. A pesar de contar con una política nacional en emprendedurismo, se considera que el apoyo a las empresas de rápido crecimiento y la conciencia que tienen los encargados en el diseño de instrumentos, todavía se puede mejorar, esto requiere concientizar sobre la importancia de fomentar la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.

Se considera necesario mejorar las habilidades y competencias para proporcionar apoyo a la creación de nuevas empresas con alto potencial, algunos de los temas que se deben considerar son la gestión de proyectos, creatividad, innovación y agregación de valor.

P. Estado percibido del desarrollo de la innovación

Tabla 6.16: Valoración mediana de los expertos acerca del estado percibido del desarrollo de la innovación

Estado percibido del desarrollo de la Innovación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
En las empresas de mi país, se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas.	4	Más bien cierto
A los consumidores les gusta probar nuevos productos y servicios	4	Más bien cierto
La innovación es altamente valorada por las empresas.	4	Más bien cierto
La innovación es altamente valorada por los consumidores.	4	Más bien cierto
En general, las empresas consolidadas de mi país están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación.	3	Ni cierto ni falso
Los consumidores están abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación.	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

En relación con estado percibido del desarrollo de la innovación, se identifican dos aspectos claves, primero las y los expertos consultados tienen una alta valoración al considerar que las empresas y los consumidores con respecto a la innovación, y están dispuestos a experimentar con nuevas tecnologías e innovaciones.

Donde la valoración tiene a ser media, es en cuanto a la posibilidad a que las empresas consolidadas estén abiertas a utilizar a firmas de creciente creación como proveedoras. Esta misma percepción se presenta en el caso de los consumidores. En este sentido desde los programas públicos hay que generar incentivos y campañas de concientización para que las empresas consolidadas y los consumidores estén dispuestos a acceder a los productos generados de la actividad emprendedora.

Q. Emprendimiento e inmigración

Tabla 6.17: Valoración mediana de los expertos acerca de emprendimiento e inmigración

Emprendimiento e inmigración		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Las leyes y regulaciones para promover y apoyar la actividad emprendedora de inmigrantes procedentes de países en vías de desarrollo, son adecuadas.	2	Más bien falso
Las leyes y regulaciones para promover y apoyar la actividad emprendedora de inmigrantes procedentes de países desarrollados, son adecuadas.	3	Ni cierto ni falso
Cuando quieren poner un negocio, los inmigrantes que vienen de países en vías de desarrollo asumen un mayor número de restricciones formales que los nativos.	3	Ni cierto ni falso
Cuando quieren poner un negocio, los extranjeros que vienen de países desarrollados asumen un mayor número de restricciones formales que los nativos.	2	Más bien falso
Los emprendedores que emigraron de países en vías de desarrollo tienen peor acceso al sector financiero privado que los emprendedores nativos.	3	Ni cierto ni falso
Los emprendedores que emigraron de países desarrollados tienen peor acceso al sector financiero privado que los emprendedores nativos.	3	Ni cierto ni falso
Los emprendedores que emigraron de países en vías de desarrollo tienen peor acceso a los programas públicos de ayuda al emprendimiento que los emprendedores nativos.	3	Ni cierto ni falso
Los emprendedores que emigraron de países desarrollados tienen peor acceso a los programas públicos de ayuda al emprendimiento que los emprendedores nativos.	3	Ni cierto ni falso
Las políticas de inmigración e integración identifican de forma explícita el potencial de la actividad emprendedora extranjera.	2	Más bien falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

En términos de emprendimiento e inmigración, las y los expertos consultados coinciden en que en nuestro país las políticas de inmigración e integración no identifican de forma explícita el potencial de la actividad emprendedora extranjera. En algunos aspectos hay una valoración media para emprender y no se considera que las condiciones sean tan diferenciadas para un extranjero proveniente de un país desarrollado, con uno proveniente de un país subdesarrollado. Esta valoración es similar con el tema de acceso a crédito y a los programas públicos.

R. Redes de relaciones para hacer negocios

Tabla 6.18: Valoración mediana de los expertos acerca de las redes de relaciones para hacer negocios

Redes de relaciones para hacer negocios		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Las instituciones públicas organizan a menudo ferias y eventos en que los emprendedores pueden encontrarse y establecer contactos.	4	Más bien cierto
El gobierno cuenta con una política específica para promover y apoyar la colaboración entre los negocios y empresas.	4	Más bien cierto
Las, promueven y dan apoyo a la colaboración entre las empresas.	3	Ni cierto ni falso
El sistema educacional enseña que los negocios y empresas deben colaborar entre sí.	3	Ni cierto ni falso
Los cursos y enseñanzas específicas para emprendedores, incluyen formación en colaboración.	3	Ni cierto ni falso
Los propietarios de negocios creen que los acuerdos informales son más efectivos que los contratos formales entre negocios.	3	Ni cierto ni falso
Los propietarios de negocios creen en que, a través de la colaboración, se obtienen ventajas.	4	Más bien cierto

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

En cuanto al tema de redes de relaciones para hacer negocios, la valoración tiende a ser positiva, dado que se organizan a menudo ferias y eventos donde los emprendedores pueden encontrarse y hacer relaciones. Desde el gobierno los programas intentan facilitar las relaciones y la cooperación, asimismo, los propietarios de negocios creen que a través de la colaboración se obtienen ventajas. Entre algunos aspectos donde aún se puede mejorar, están: promoción de la colaboración por parte de las autoridades públicas de ámbito local, el sistema educativo debe fomentar la cooperación, que los cursos de emprendedurismo hagan especial énfasis de la relevancia del trabajo en red.

S. Emprendimiento y jóvenes

Tabla 6.19: Valoración mediana de los expertos acerca de emprendimiento y jóvenes

Emprendimiento y jóvenes		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Los jóvenes tienen buen acceso a la educación primaria y secundaria.	4	Más bien cierto
La mayoría de los jóvenes no tienen más opción que encontrar un trabajo para poder subsistir.	3	Ni cierto ni falso
Los jóvenes se ven empujados a emprender negocios debido a la necesidad.	3	Ni cierto ni falso
Las familias esperan que los jóvenes contribuyan a los ingresos familiares.	4	Más bien cierto
Los jóvenes involucrados en actividades económicas trabajan más como auto-empleados o autónomos que como empleados.	2	Más bien falso
Los jóvenes autónomos o auto empleados aprenden a desarrollar sus actividades de negocios más gracias a su propia experiencia y relaciones que de otra forma.	4	Más bien cierto
Hay muchas oportunidades para que los jóvenes desarrollen "micro negocios".	3	Ni cierto ni falso
Los programas gubernamentales forman y apoyan de manera eficaz a los jóvenes emprendedores.	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

En el tema de emprendimiento y jóvenes las valoraciones difieren, por ejemplo se considera cierto que tienen buen acceso a la educación y secundaria, así como que las familias esperan que los jóvenes contribuyan a los ingresos familiares. Hay otros ítems en donde se requiere mejorar para facilitar la actividad emprendedora: más oportunidades para que desarrollen "micro negocios", mejores instrumentos de apoyo y formación desde los programas públicos, como es el caso de acceso al financiamiento.

Todavía se considera por parte de las y los expertos que los jóvenes tienden a buscar opciones más estables como empleados, que arriesgarse a ser auto-empleados o autónomos.

T. Emprendimiento y jóvenes adultos

Tabla 6.20: Valoración mediana de los expertos acerca de emprendimiento y jóvenes adultos

Emprendimiento y jóvenes adultos		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país…	Mediana	Conclusión
Las situaciones conflictivas son una importante barrera para el emprendimiento de los jóvenes.	3	Ni cierto ni falso
Los jóvenes adultos tienen una participación notable en el emprendimiento.	3	Ni cierto ni falso
Los jóvenes se enfrentan a más obstáculos para emprender que el resto de la población.	3	Ni cierto ni falso
Existe un sistema adecuado de incubadoras de negocios accesible para los jóvenes adultos.	3	Ni cierto ni falso
La mayoría de los jóvenes adultos que han emprendido han sido ayudados a comenzar por sus familias, parientes o amigos.	4	Más bien cierto
Los financiadores (bancos, inversores informales, Business Angels) están poniendo capital en iniciativas de negocio de jóvenes adultos de manera significativa.	2	Más bien falso
Los Micro-créditos para el emprendimiento de jóvenes adultos son eficientes.	2	Más bien falso
Los jóvenes consideran más atractivas las oportunidades de vida/trabajo de fuera de este país	3	Ni cierto ni falso

Fuente: GEM. Encuesta a Experto(a)s (NES), 2012

Las y los expertos consultados perciben que cuando los jóvenes adultos realizan emprendimientos lo hacen con capital propio y con la ayuda de sus familiares, parientes y amigos. Esta situación se debe a que las y los expertos perciben que los financiadores no están poniendo capital manera significativa en iniciativas de negocio emprendidos por los jóvenes adultos. De igual manera, se considera que los micro-créditos este sector de la población no son eficientes. Hay otros aspectos que pueden contribuir a incrementar el emprendedurismo en los jóvenes adultos: fortalecer y crear nuevas incubadoras de empresas, puesta en marcha de programas de apoyo técnico y financiero para emprender, programas de formación en emprendedurismo, innovación y creación de valor.

Posición de Costa Rica en el ámbito internacional del GEM 2012 (Estado de las condiciones de entorno evaluados por los expertos)

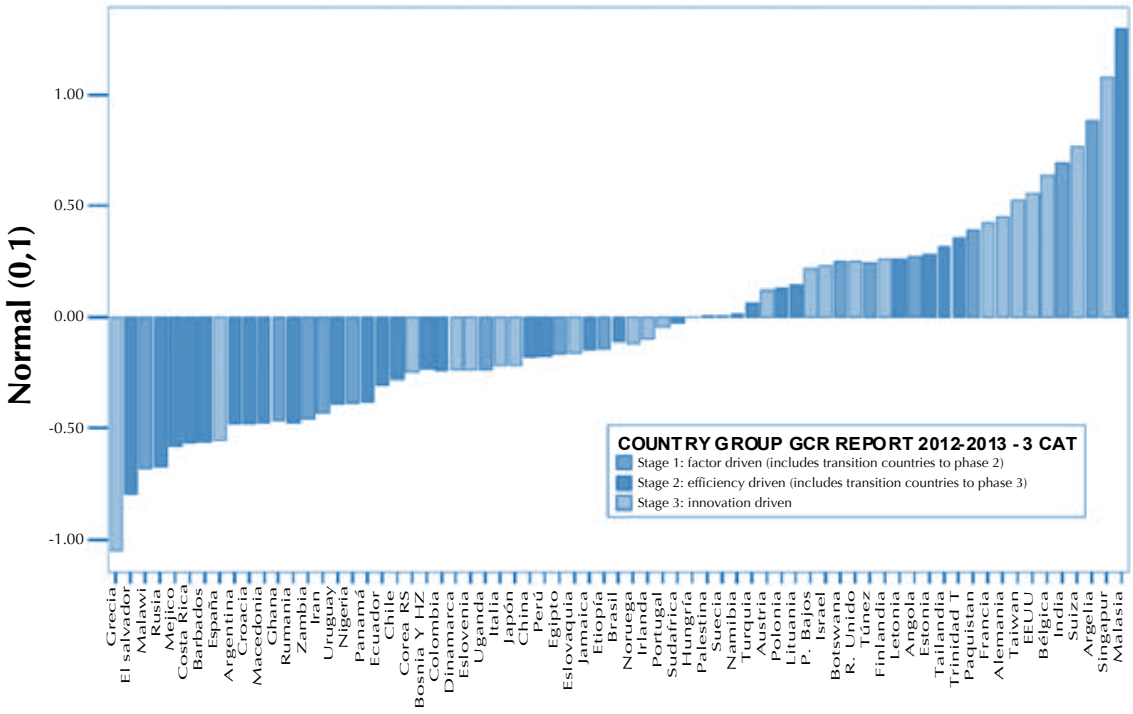
Los países en que se ha realizado el GEM y las entrevistas a expertos, se han clasificado en función del factor principal que mueve su productividad y su grado de competitividad, siguiendo las tres categorías resumen del Reporte Global de Competitividad, es decir, naciones: de fase 1 - “economías basadas en recursos”, fase 2 -“economías basadas en la eficiencia” y fase 3 -

"economías basadas en la innovación". Cada una de estas etapas se corresponde con un mayor grado de desarrollo y competitividad. Costa Rica ha sido categorizada en el grupo de naciones Fase 2- "basadas en eficiencia" en transición hacia la fase 3.

A continuación se presentan la situación internacional de Costa Rica respecto a las condiciones del entorno para el desarrollo del emprendedurismo en el país, de acuerdo con algunas de las 20 variables sometidas a análisis, según se ha indicado.

En el campo del financiamiento, Costa Rica sigue presentando una situación retrasada en cuanto a apoyo financiero a la actividad emprendedora en comparación con el resto de países cuyo motor es la innovación. Existe claramente una falta de fuentes alternativas de financiamiento para los emprendedores. En el marco comparativo global, está ubicada entre los últimos 6 países, mientras que en el contexto del grupo de países latinoamericanos, Costa Rica es ubicada en el antepenúltimo lugar, superando solamente a México y a El Salvador. Se esperaría que con la puesta en ejecución del programa de apoyo a la creación de empresas, Banca de Desarrollo se mejoren las condiciones de financiamiento dirigidas a las actividades emprendedoras.

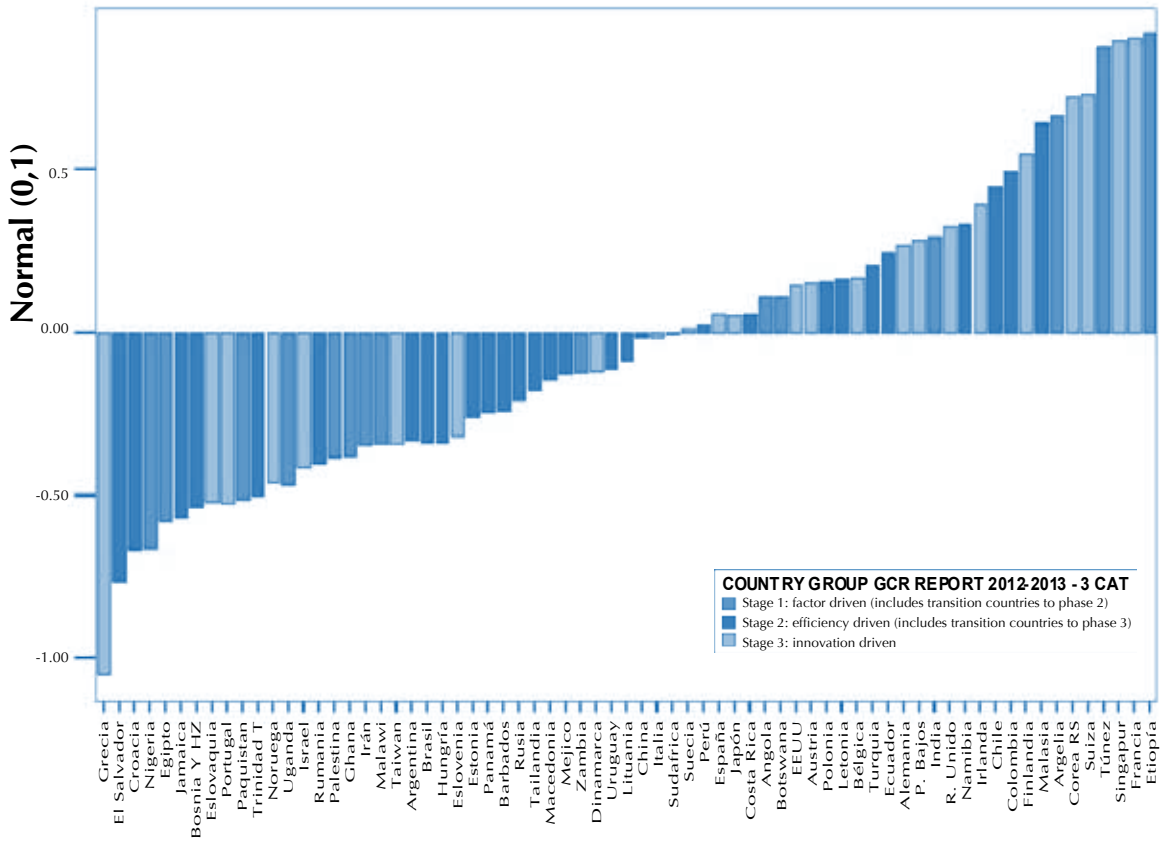
Figura 23. Ambiente del financiamiento para el emprendedurismo, países GEM 2012



Países GEM 2012 que han participado en la encuesta NES

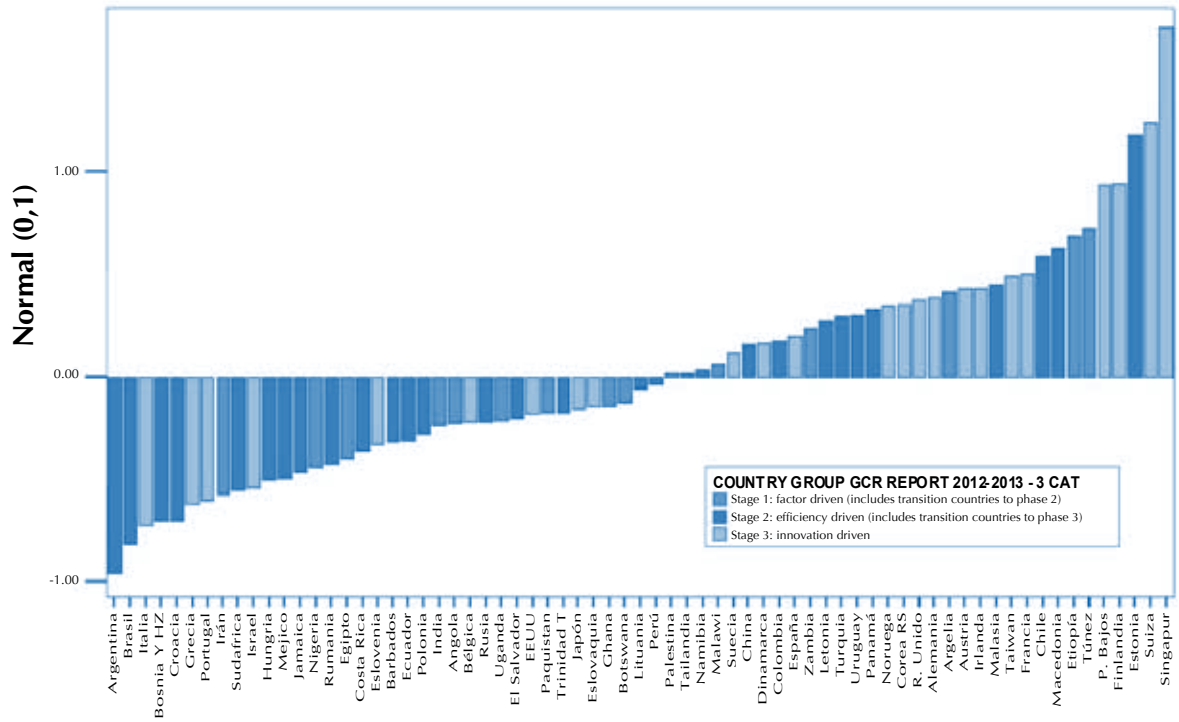
Las medidas gubernamentales (políticas y programas) de apoyo al emprendimiento sitúan a Costa Rica en una posición media entre todos los países, siendo esta gestión ha mejorado en términos de la formulación por parte del MEIC de una Política Nacional de Emprendimiento. No obstante, los programas gubernamentales no han avanzado tan rápido como se esperaba. En el caso de la burocracia y las tasas, el país presenta una posición inferior media con respecto (puesto 17), llama la atención sin embargo, que estamos mejor posicionados que países como Brasil, México y Argentina.

Figura 24. Políticas de Gobierno: apoyo y prioridad, países GEM 2012



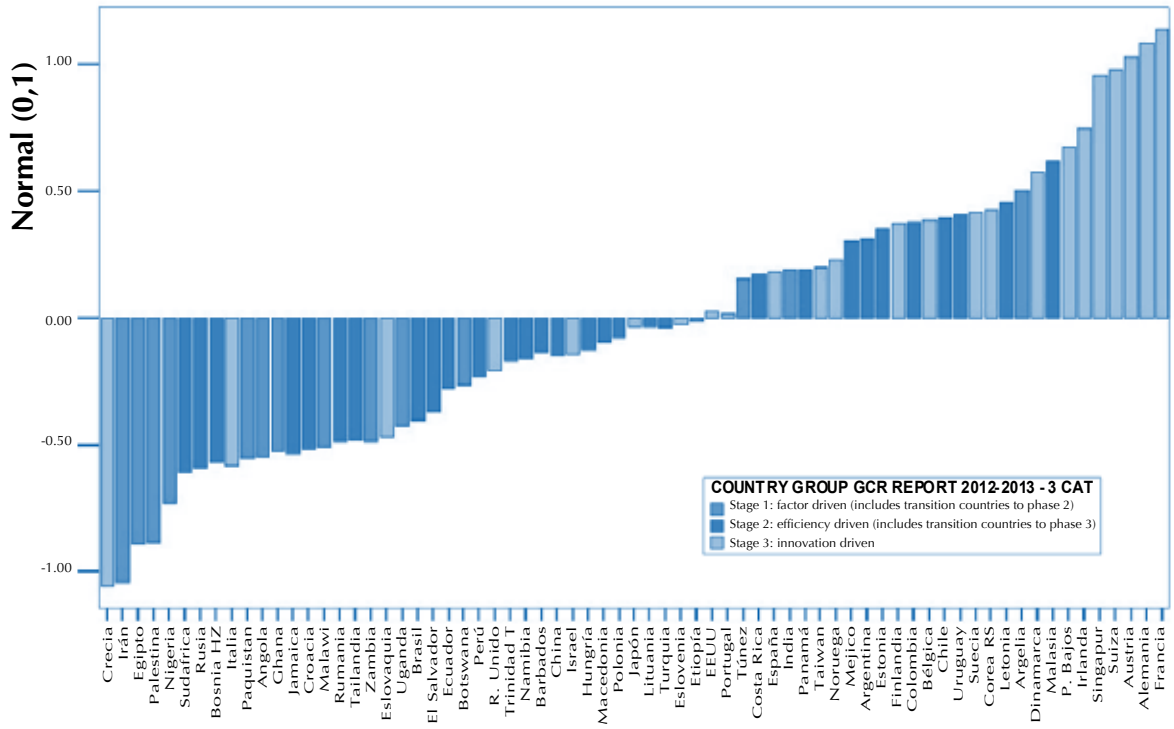
Países GEM 2012 que han participado en la encuesta NES

Figura 25. Políticas de Gobierno: burocracia y tasas, países GEM 2012



Países GEM 2012 que han participado en la encuesta NES

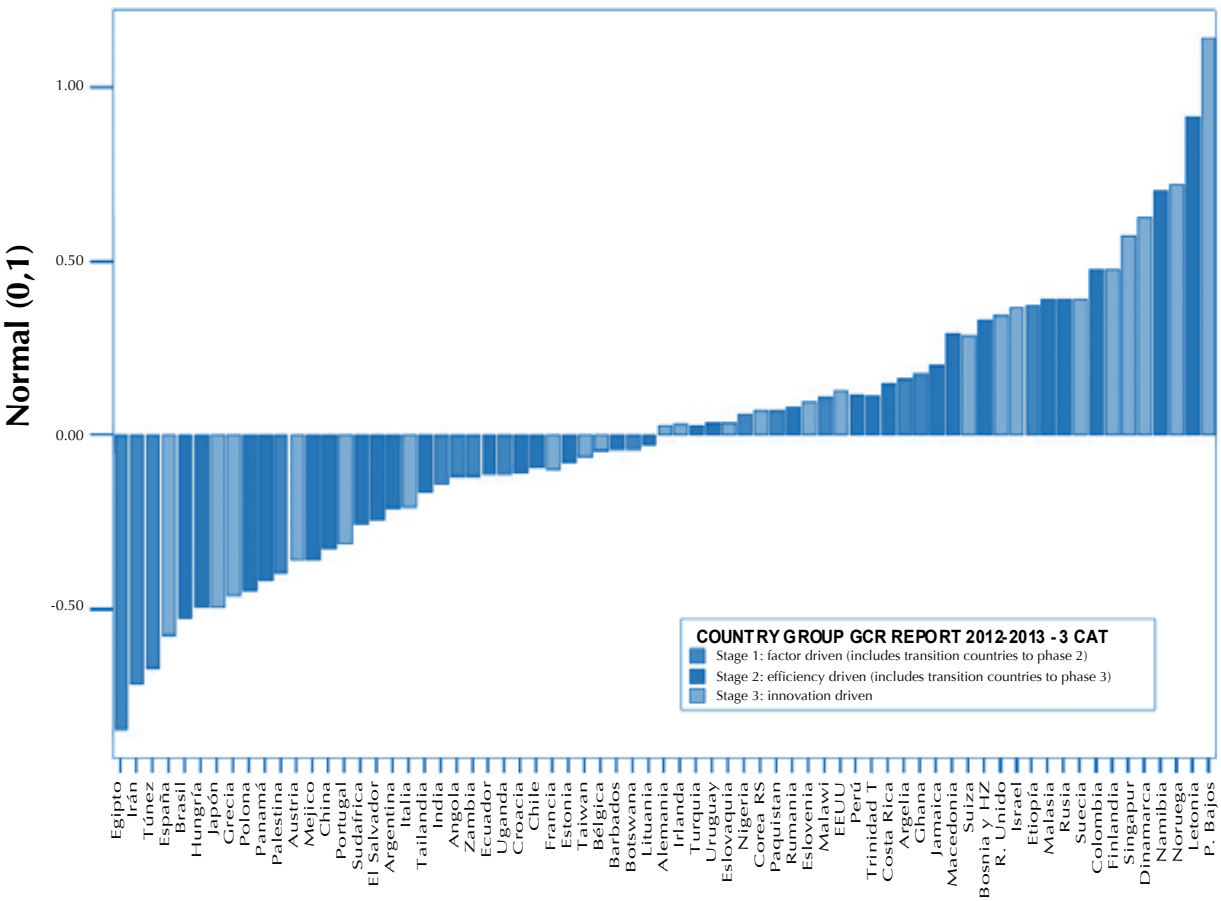
Figura 26. Programas del Gobierno: apoyo y prioridad, países GEM 2012



Países GEM 2012 que han participado en la encuesta NES

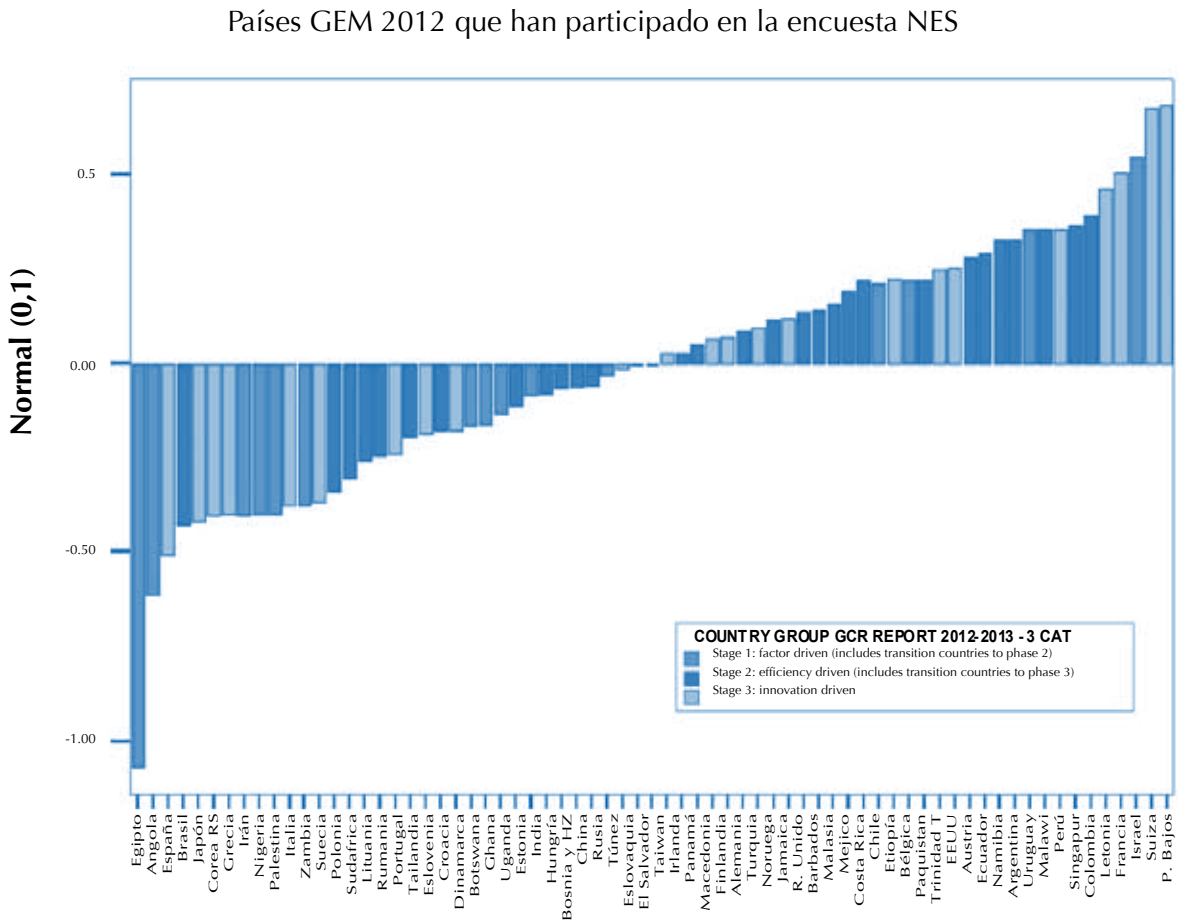
En lo que respecta a educación y formación, Costa Rica presenta dos condiciones, una primera condición, aunque positiva, aún limitada en lo que respecta al fomento de cultura emprendedora en la currícula de educación primaria y secundaria, pues en la educación específica para emprender, el país ocupa una posición media positiva con respecto a otros países (49 entre 69 países) en valoración de la labor realizada en la escuela primaria y secundaria y, por otro lado, una segunda condición que la ubica en una posición media positiva más favorable en lo relativo a los programas universitarios y de educación superior y formación profesional (48 entre 69 países). En este apartado aún deben obtenerse mejores resultados, pues aunque las iniciativas para fomentar el emprendimiento se han incrementado, los expertos apreciarían mejores resultados para el país.

Figura 27. Nivel de emprendedurismo en la educación primaria y secundaria, países GEM 2012



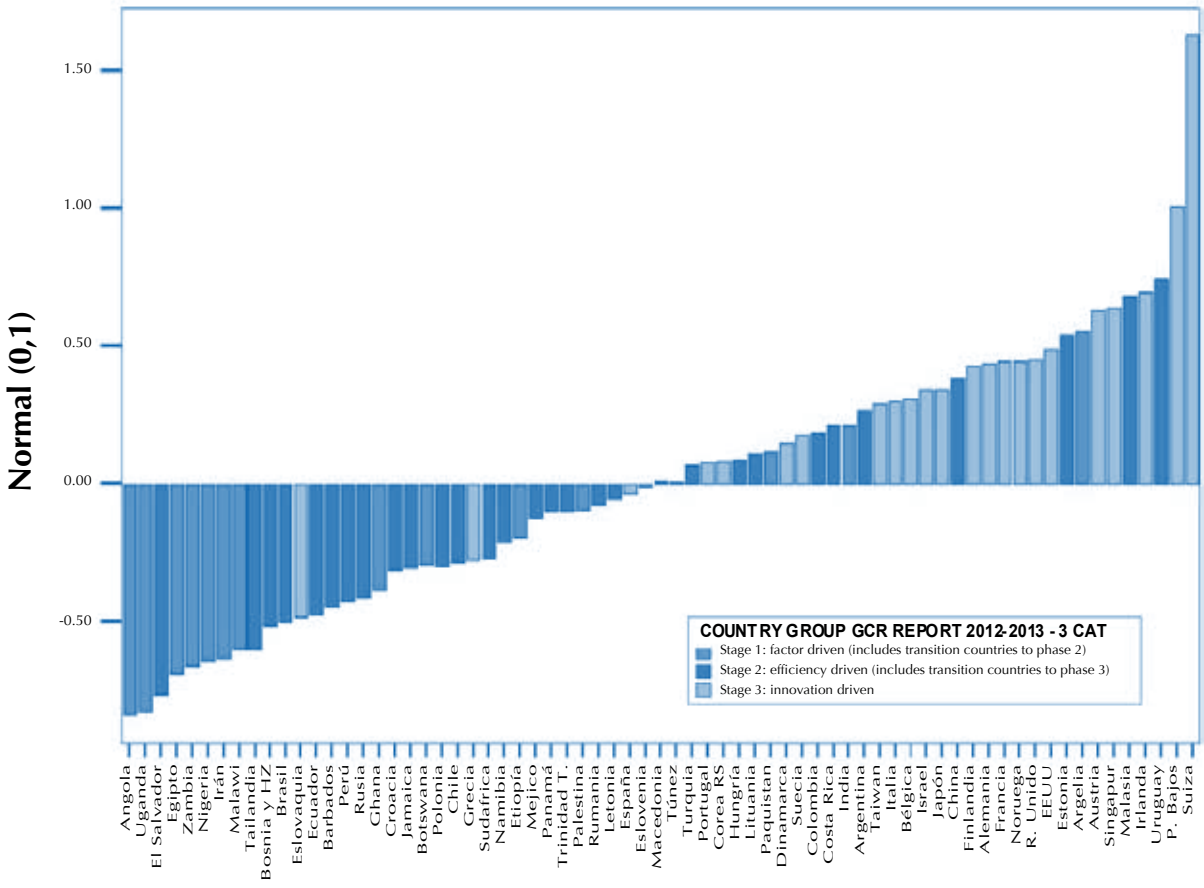
Países GEM 2012 que han participado en la encuesta NES

Figura 28. Nivel de emprendedurismo en los programas universitarios y de educación superior y formación profesional, países GEM 2012



La transferencia tecnológica y de I+D ubica a Costa Rica en una posición más favorable (46), sin embargo, esta mejora se debe entender desde dos perspectivas, una que realmente esto haya mejorado en el país, aspecto que los expertos consultados no valoran muy bien, en este campo se ha evidenciado que las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías no son suficientes. El acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías para las empresas nuevas y en crecimiento no es el mismo al que tienen las ya establecidas, a la vez que las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos no se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento. Otra posible razón es que otros países hayan desmejorado su posición con respecto al 2010.

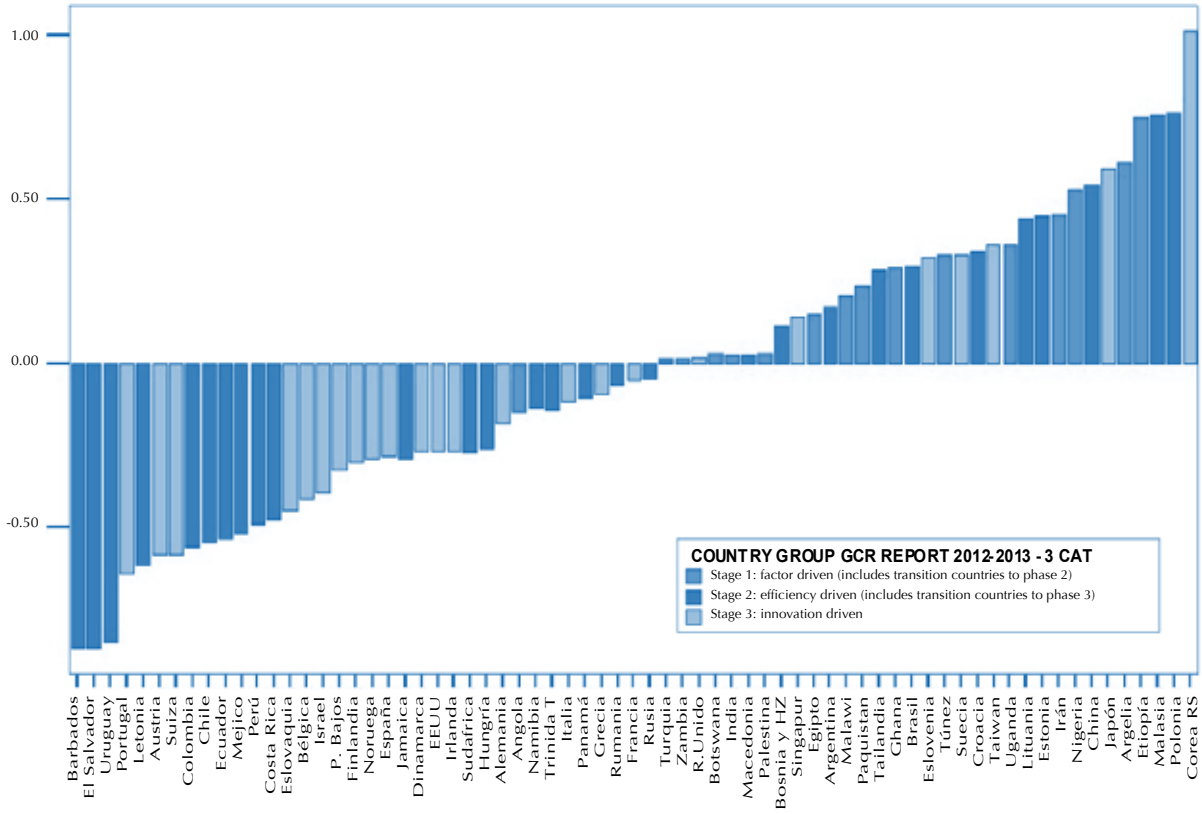
Figura 29. Transferencia tecnológica y de I+D, países GEM 2012



Países GEM 2012 que han participado en la encuesta NES

En el caso de la dinámica interna del mercado y como esta favorece en emprendedurismo seguimos en una posición baja con respecto a los países que participan en el estudio (13 entre 69 países). Las condiciones de mercado requieren una serie de atenciones que se combinan en cuanto a mejorar el acceso a la infraestructura profesional y comercial, fortalecer la infraestructura física y de servicios, agilizar la capacidad de reacción y dinámica interna, así como disminuir las barreras de entrada. El reto está en agilizar la aprobación de programas propuestos para apoyar el emprendimiento y la competitividad empresarial.

Figura 30. Dinámica interna del mercado, países GEM 2012



Países GEM 2012 que han participado en la encuesta NES

En conclusión, tomando en consideración el estado de las condiciones del entorno evaluados, Costa Rica ha tenido algunas mejoras, sin embargo en algunos aspectos no se ubica entre las principales naciones en el ámbito internacional del GEM 2012. Aún se precisan cambios fundamentales en los programas de Gobierno, financieras, educativas, culturales e institucionales de apoyo al sector emprendedor para mejorar la posición relativa del país y así equipararnos en muchas condiciones de entorno claves para emprender con las naciones líderes.

4. CONSIDERACIONES FINALES

El Proyecto GEM Costa Rica que se está presentando por segunda vez en nuestro país se convierte sin duda alguna como una fuente valiosa de información para analizar la evolución de diferentes indicadores relacionados con las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras en la población adulta del país. Asimismo, la metodología del GEM permite analizar factores del contexto emprendedor en Costa Rica a través de la información proporcionada por un grupo de expertos y emprendedores en todo el país. El ciclo analizado que incluye los datos recabados durante el año 2012, año sin duda marcado por la salida de la crisis económica y financiera internacional, deja importantes aprendizajes para el ámbito de los negocios, incluyendo la creación de nuevas empresas.

La tasa de actividad emprendedora en el caso de Costa Rica ha crecido en casi un 20% y este aumento significativo podría dar indicios de que la población está comenzando a comprender cada vez más lo que significa emprender, es posible que el aumento en la cultura emprendedora que se viene gestando en los últimos años –y que es capturado en el reporte nacional del GEM–, podría contribuir a que muchos de los que antes no se reconocían emprendedores, (porque su negocio era pequeño o porque aún conservaban su trabajo como empleados), hoy no duden en reconocerse como tales.

La tasa de emprendimientos que surgen por oportunidad es mayor que la tasa de los emprendimientos que surgen por necesidad, entendiendo la oportunidad en el modelo GEM como aquellos emprendedores que quieren mejorar su situación de ingresos o generar una independencia económica. Este tema se puede relacionar con el auge que ha tenido la Inversión Extranjera Directa en Costa Rica y su incidencia en el aumento en la demanda de trabajadores de alto nivel formativo. La mayor demanda se ha traducido en mayores sueldos para ejecutivos y profesionales de alta especialización técnica y administrativa. Estos profesionales se encuentran en el segmento etario ubicado entre los 30 y los 50 años. Para este grupo el costo alternativo de involucrarse en un negocio propio ha subido. Si sube el costo de oportunidad de la población con mayor capital humano y social, y las condiciones para emprender son favorables, la actividad emprendedora se desplaza a aquellos segmentos con un menor costo de oportunidad de emprender y de ahí la incidencia en emprendimientos que quieren mejorar su calidad de vida.

Aun en este sub-segmento de emprendimientos por oportunidad, es mayor la propensión de aquellos emprendimientos que surgen por mejorar ingresos que los que surgen por llegar a una independencia económica. También es importante destacar que la tasa de los emprendimientos por necesidad es de una importancia a la que hay que ponerle atención y que se nutren de la carencia de posibilidades para generar empleo. De tal forma que con una proporción importante impulsada por la necesidad y contemplando que los emprendimientos aspiran a mejorar su ingreso, es factible determinar que el motivador más importante para emprender en Costa Rica es el ingreso y no la independencia económica.

Referente a la tasa de discontinuidad podemos notar que no es un signo positivo el hecho que sea relativamente baja y si la comparamos con la tasa de actividad emprendedora (TEA), esto sugiere un bajo dinamismo emprendedor, dado que, la gente no vuelve a intentar nuevos em-

prendimientos por miedo al fracaso. El miedo al fracaso está por encima del promedio de las economías basadas en eficiencia, lo que puede evidenciar que los emprendedores en Costa Rica les es difícil asumir riegos para emprender un negocio.

Es importante subrayar que la intención de emprender se ha triplicado desde la última encuesta del 2010, este dato conjuntamente con el hecho que la población adulta considera que en Costa Rica hay buenas oportunidades para emprender, permite inferir que se está gestando una nueva generación de emprendimientos y por consiguiente una excelente oportunidad para direccionara y potenciar a esta población hacia negocios innovadores y que aporten al crecimiento económico del país.

Costa Rica tiene una alta proporción de emprendimientos orientados al sector servicios para el consumo que en su gran mayoría no se internacionalizan y requieren de baja inversión de capital financiero y donde el riesgo a fracasar es menor.

Los emprendimientos inciales y los establecidos siguen siendo muy poco innovadores y utilizan tecnologías que tienen más de 3 años de antigüedad.

En el pasado y hasta fechas recientes, el centro de atención de la institucionalidad del país ha estado más enfocado a las actividades dirigidas a la consolidación de empresas ya existentes y menos en la gestación y el desarrollo de nuevas empresas.

Es importante señalar que algunas medidas recientes como la formulación y aprobación de la Política Pública de Emprendimiento (Costa Rica Emprende), marca un punto de partida fundamental y valioso para una transformación de la cultura y el quehacer relacionado con el emprendedurismo y la empresarialidad en el país. Además representa una direccionalidad acerca de la voluntad del estado para fortalecer estos sectores y generar lineamientos en cuanto al acceso a recursos y el fomento de iniciativas que contribuyan con la economía, la auto-empleabilidad y la democratización de la riqueza generada. Como parte de las iniciativas que coadyuvan a la implementación de la política se encuentra la conformación de la Red Nacional de Incubadoras y Aceleradoras Empresariales. A ello debemos agregar la mayor toma de conciencia por parte de la institucionalidad acerca de la importancia de fortalecer y desarrollar el emprendedurismo desde en todas sus etapas. No obstante, por ser una iniciativa tan reciente, es probable que sus frutos no se hayan reflejado en los datos que arrojan esta investigación, sin embargo, sería de esperar que los resultados se vayan reflejando en futuras investigaciones.

Paralelamente, y como parte de la transformación, se ha reformulado la el reglamento de la Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo en lo concerniente a la creación de fondos concursables desatinados a a capital semilla para apoyar emprendimientos innovadores. Por supuesto que el modelo alrededor de este sistema aún requiere de una operativización más consolidada a apegada a las necesidades y demandas del sector. Esto implica que los resultados y su impacto también se vayan a reflejar a futuro pero no necesariamente como parte de esta investigación.

A partir de la próxima y tercera implementación del GEM en el 2015 se podrán medir posibles impactos y alcances de las diversas iniciativas recientes que promueven el tema de emprendedurismo y emprendimiento en nuestro país. La implementación del GEM Costa Rica en un pe-

ríodo de cada 2 años, nos permitirá llevar un histórico de la evolución de diferentes indicadores relacionados con las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras en la población adulta del país y medir la eficacia y eficiencia de los planes y programas del gobierno en el sector de emprendedurismo.

Se espera que el Proyecto GEM Costa Rica pueda seguir aportando al desarrollo del emprendimiento desde la perspectiva de la investigación académica y que los datos y resultados analizados incentiven tener más y mejor emprendimiento en Costa Rica.

REFERENCIAS

Acs, Z.J., D.B. Audretsch, P. Braunerhjelm& B. Carlsson (2003). The Missing Link: The Knowledge Filter and Endogenous Growth, Center for Business and Policy Studies. Stockholm, Sweden.

Acs, Z.J. & y L. Szerb (2009). Gearing Up to Measure Entrepreneurship in a Global Economy, Mimeo, Faculty of Business and Economics, University of Pecs.

Amorós, J.E. & M. Guerra (2009). Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de Chile 2008.

Bosma, N.S., K. Jones, E. Autio& J. Levie (2008). Global Entrepreneurship Monitor 2007.Executive Report. Wellesley, Mass.: Babson College.

Bosma, N.S. & J. Levie (2010).Global Entrepreneurship Monitor 2009.Babson College.

Godin, K., J. Clemens, & N. Veldhuis (2008).Measuring Entrepreneurship: Conceptual Frameworks and Empirical Indicators, Studies in Entrepreneurship and Markets, 7. Fraser Institute.

Gries, T. & W. Naude (2008). Entrepreneurship and Structural Economic Transformation, UNU-Wider Research Papers. Helsinki.

Henrekson, M. (2005). Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State? Industrial and Corporate Change, 14(3), 437-467.

Lebendiker, M., P. Petry, E. Alonso, E. Zevallos (2010).Diagnóstico sobre la Situación del Emprendedurismo en Centroamérica. BCIE, KfW, GTZ, CENPROMYPE.

Lebendiker, M., P. Petry, R. Herrera, G. Velásquez (2010). Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de Costa Rica 2010.

Lewis, W.A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, The Manchester School, 28(2), 139-191.

Ministerio de Economía, Industria, Comercio –MEIC (2010). Costa Rica Emprende: Política Nacional de Emprendimiento, Administración Chinchilla Miranda 2010-2014.

Porter, M. E., J. J. Sachs, & J. McArthur (2002). Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic development. In: Porter, M., Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur, and K. Schwab (Eds.), The Global Competitiveness Report 2001-2002, New York: Oxford University Press, 16-25.

Van Stel, A., M. Carree & R. Thurik (2005).The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. Small Business Economics.

Encuesta a la Población Adulta (APS)

Tipo de Estudio: Encuesta cara-a-cara y telefónicamente (red fija)
Universo: Población general de 18 a 64 años de edad
Muestra: Muestra aleatoria estratificada por regiones en base a datos del Censo
Tamaño muestral: 2003 encuestados anónimos
Nivel de confianza: 95%
Fecha de trabajo de campo: Desde el mes de junio a julio de 2012
Empresa encuestadora: IPSOS Costa Rica

Entrevistas a Experto(a)s Nacionales (NES)

Tipo de Estudio: Encuesta cara-a-cara y por correo-e
Muestra: 36 expertos y expertas de diferentes sectores (académico, financiero, ONGs, gubernamental, empresarial, cooperación internacional, etc.)
Fecha de trabajo de campo: Agosto 2012
Encuestador(a): Miembros del Equipo GEM Costa Rica (M. Lebendiker, P. Petry, R. Herrera, G. Velásquez).

Aunque los datos utilizados en la confección de este informe han sido recopilados por el Consorcio GEM, su análisis e interpretación es solamente responsable de los autores.

SOBRE LOS AUTORES

Marcelo Lebendiker, Economista. Máster en Administración de Negocios, especializado en entrepreneurship. Reconocido líder latinoamericano en el campo del emprendedurismo, incubación y financiamiento alternativo. Es presidente de la Asociación Incubadora Parque Tec y coordinador del proyecto GEM Costa Rica.

Petra Petry, Máster en Desarrollo, ISS The Hague, Holanda, y Máster en Administración de Negocios, ULatina, Costa Rica. Especializada en desarrollo y planificación regional y comunal, administración de proyectos, desarrollo empresarial e incubación. Es actualmente Consultora de Proyectos de la Asociación Incubadora Parque Tec y Socia Consultora de M&C Grupo.

Rafael Herrera, Lic. en Administración Pública y Máster en Análisis y Gestión de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación, Universidad Carlos III de Madrid. Es actualmente Profesor de la Escuela de Administración de Negocios, UCR y Coordinador Investigador de la Cátedra de Innovación y Desarrollo Empresarial de la Universidad de Costa Rica.

Guillermo Velásquez, Ingeniero Industrial Universidad de Costa Rica y Máster en Estrategia e Innovación, Maastricht School of Management, Holanda, especializado en innovación y estrategia empresarial. Se desempeña como Director de Desarrollo de la Cámara de Industrias de Costa Rica y Asesor de Innovación en Parque Tec.

Este libro se terminó de imprimir
en el mes de abril del 2013
en los talleres gráficos de
EDITORAMA S.A.
Tel.: (506) 2255-0202
San José, Costa Rica

Nº 22,887

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

ISBN: 978-9930-9433-1-1