

## EL PROYECTO GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM): UNA APROXIMACIÓN DESDE EL CONTEXTO LATINOAMERICANO

### THE GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR PROJECT (GEM): A LATIN-AMERICAN CONTEXT APPROACH

José Ernesto Amorós\*

Universidad del Desarrollo, Santiago de Chile, Chile  
[eamoros@udd.cl](mailto:eamoros@udd.cl)

---

#### RESUMEN

Este artículo sirve como introducción para el número especial que *Academia, Revista Latinoamericana de Administración* ha dedicado al proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Los países de América Latina y el Caribe constituyen la segunda región con mayor representación después de Europa en el GEM. Los trabajos aquí presentados son el resultado de investigaciones que ponen énfasis en el contexto latinoamericano a través del uso del marco conceptual y los datos del GEM. Esta introducción describe el proyecto GEM, resume algunos de los principales indicadores para la región y hace un análisis de las contribuciones de los artículos destacando la importancia del estudio sistemático del emprendimiento en América Latina.

*Palabras clave:* Global Entrepreneurship Monitor (GEM), emprendimiento, América Latina y el Caribe, creación de empresas.

#### ABSTRACT

This article provides an introduction to the special issue of *Academia, Revista Latinoamericana de Administración* dedicated to the Global Entrepreneurship Monitor (GEM), project. As a region, the countries of Latin America and the Caribbean correspond to the second highest representation in GEM after Europe. The papers presented here are the result of studies that emphasize the Latin American context through the use of the GEM's conceptual framework and data. This introduction describes the GEM project, summarizes some key indicators for the region and analyses the contributions of these articles stressing the importance of systematic study of entrepreneurship in Latin America.

*Key words:* Global Entrepreneurship Monitor (GEM), entrepreneurship, Latin America and the Caribbean, new business creation.

---

\* Quiero agradecer a todos los participantes del GEM en especial a los equipos de América Latina y el Caribe por hacer posible que el proyecto siga creciendo en la región. También mi agradecimiento a los editores de *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, en particular a Elvira Salgado por la confianza depositada en mí como editor de este número especial. Agradezco también el soporte dado por Angélica Angulo en la coordinación editorial. También agradezco al equipo de coordinación del GEM internacional y al Directorio del GERA del cual formo parte, y en especial a Niels Bosma, director de Investigación del GEM. A Babson College y a la Universidad del Desarrollo que con su auspicio son parte fundamental del proyecto GEM. A Carlos Poblete de la Universidad del Desarrollo por toda su ayuda con el proyecto. Finalmente a todos los colegas que enviaron sus trabajos a este llamado. A todos muchas gracias. Las bases de datos, los datos de contacto, los *Resúmenes nacionales* del GEM y los microsítios de cada equipo nacional pueden consultarse en [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org).

## 1. Introducción

Hay consenso en que América Latina y el Caribe es una región con gran potencial económico. Con una población de alrededor de 569 millones personas y un producto interior bruto total de aproximadamente \$6,6 mil millones dólares (2009, PPP<sup>1</sup>), la región también posee dos de las economías más grandes del mundo: Brasil y México. Muchos países latinoamericanos han hecho grandes reformas en los últimos 20 años, incluyendo las privatizaciones y el aumento del papel de las empresas privadas en el fomento del crecimiento económico (Aulakh, Kotabe y Teegen, 2000). Además, la región ha hecho verdaderos esfuerzos en el ámbito de la democracia, los derechos de propiedad y la estabilidad macroeconómica. Asimismo, quedó de manifiesto la gran resiliencia de la región ante la crisis de finales del 2008 y 2009 (Sala-i-Martin *et al.*, 2010). Sin embargo en términos comparativos, algunas regiones como el Sureste Asiático y Europa del Este, han experimentado una notable transformación en las pasadas décadas, tanto en términos de crecimiento económico y de desarrollo institucional. Al mismo tiempo, América Latina<sup>2</sup> en su conjunto, ha demostrado niveles mucho más bajos de crecimiento y desarrollo económico. Algunas de las causas de este desempeño relativamente pobre es que la región sigue presentando áreas de oportunidad en diversos aspectos como la educación, la creación de conocimiento y algunas reformas económicas, lo que ha significado menores resultados económicos y competitivos en comparación con otros mercados emergentes (Blejer, 2006; López-Claros *et al.*, 2010). En consecuencia, América Latina ha tenido más dificultades para el desarrollo de actividades relacionadas con la innovación, el emprendimiento y la creación de nuevas empresas (Acs y Amorós, 2008; Terjesen y Amorós, 2010).

A pesar de las dificultades (absolutas y relativas), el fenómeno de la iniciativa emprendedora en América Latina se ha convertido en un campo de rápida expansión (Álvarez, Valen-

cia de Lara, Barraza y Legato, 2010; Amorós y Cristi, 2008; Amorós, Fernández y Tapia, 2011; Kantis, 2004, 2005; Kantis, Ishida y Komori, 2002). Tiffin (2004) demostró el creciente interés y las múltiples repercusiones de los temas de emprendimiento en casi todos los países de la región. Además, desde el ámbito de la política pública, la mayoría de los gobiernos latinoamericanos están poniendo más hincapié en las actividades empresariales, incluyendo la creación de nuevas empresas y el autoempleo, ya que estas actividades tienen el potencial de mejorar significativamente el desarrollo social y económico. Peres y Stumpo (2002) muestran que las empresas de reciente creación y las pequeñas y medianas empresas, PYMES, no deben considerarse actores secundarios en la estructura industrial de los países de la región, ya que estas empresas pueden crear puestos de trabajo (o generar autoempleo en el caso del trabajo por cuenta propia), pero también pueden ayudar a rejuvenecer al conjunto de las economías regionales (Capelleras, Greene, Kantis y Rabetino, 2010).

Este número especial de *Academia, Revista Latinoamericana de Administración* está dedicado a promover la integración del conocimiento sobre emprendimiento en América Latina bajo la perspectiva del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). El GEM es hoy día el más extenso proyecto internacional de investigación académica sobre emprendimiento que ha analizado desde el año 1999 a más de 80 economías de casi todas las regiones del mundo (Kelley, Bosma y Amorós, 2011; Reynolds *et al.*, 2005). El GEM adopta una aproximación comprensible y considera el grado en que los individuos se involucran en actividades emprendedoras dentro de un país, identificando diferentes tipos y fases del emprendimiento. El GEM en América Latina ha estado presente desde el año 2000 con la inclusión de Argentina y Brasil. Contando el ciclo correspondiente al año 2010, 17 países<sup>3</sup> de la región han participado en el GEM, constitu-

1 Purchasing power parity o Paridad de poder adquisitivo.

2 A partir de aquí, con la finalidad de simplificar el texto, cuando se refiera a América Latina se estará considerando América Latina y el Caribe.

3 Los países que han participado son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Jamaica, México, Panamá, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

yendo después de Europa, la región con mayor participación en el proyecto.

Como se afirma en este artículo introductorio e ilustrado por los artículos de este número especial, el emprendimiento es relevante para la región de América Latina. El marco conceptual del proyecto GEM así como la evidencia empírica derivada de los datos obtenidos de dicho proyecto nos ayudan a comprender este importante fenómeno, no sólo desde el punto de vista socioeconómico, sino también destacar al emprendimiento como una herramienta necesaria para las economías en desarrollo. Precisamente, creemos que la contribución de este número especial es poner de relieve una mejor comprensión del papel del emprendimiento y el emprendedor en el desarrollo de América Latina. Esperamos que esta contribución desde el mundo académico pueda apoyar el desarrollo del espíritu emprendedor en los países de la región. El resto de este trabajo introductorio procede como se describe a continuación: la sección 2 describe de forma muy sintética las principales definiciones y el modelo conceptual del GEM relacionándolos con algunos indicadores de América Latina. En la sección 3 se da una visión general de los cinco documentos de esta edición y sus contribuciones al objetivo general de este número especial. En la sección 4 se concluye.

## **2. El proyecto GEM y los principales indicadores en América Latina**

Desde su concepción, el GEM ha puesto sus principales esfuerzos por desentrañar las complejas relaciones entre emprendimiento y desarrollo. El gran aporte del GEM no sólo a la academia, sino a muchos otros grupos de interés alrededor del mundo, ha sido la creación de bases de datos armonizadas sobre emprendimiento en los diversos países donde está presente el proyecto. De este modo, el GEM se focaliza en tres objetivos fundamentales:

- 1) Medir las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países.
- 2) Develar los factores determinantes de los niveles nacionales de actividad emprendedora.

- 3) Identificar las políticas nacionales que pueden mejorar los niveles de actividad emprendedora.

El GEM adopta una aproximación comprensible y considera la función que desempeñan las nuevas y pequeñas empresas y cómo estas actividades emprendedoras se desarrollan dentro de un país, identificando diferentes tipos y fases del emprendimiento. A continuación se describe cómo el GEM define estas actividades emprendedoras, así como la metodología y el modelo del proyecto.

### **2.1. El concepto de emprendimiento en el GEM**

A diferencia de la mayoría de las bases de datos sobre emprendimiento que miden las empresas pequeñas y nuevas, el GEM estudia las características de las personas –individuos– con respecto al comienzo y gestación de un negocio. Esto diferencia al GEM de otras bases de datos, muchas de las cuales recopilan información sobre la inscripción o constitución formal de nuevas empresas. Las nuevas empresas son, en la mayoría de los casos, iniciadas por individuos. Aun en el caso de organizaciones establecidas su desempeño varía de acuerdo con las personas que trabajan en ellas.

Otro principio rector de la investigación del GEM es que el emprendimiento es un proceso. Por tanto, el GEM compara más allá de aquellos individuos que están o no comprometidos con emprender. También analiza 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. El GEM suministra un paraguas general bajo el cual una variedad de características emprendedoras, tales como la motivación, la innovación, la competitividad y las aspiraciones de alto crecimiento, pueden estudiarse de forma sistemática y rigurosa.

Dentro de este contexto, 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 (emprendedor naciente); cuando ya es dueño y dirige un nuevo negocio y ha pagado salarios por más de tres meses, pero por no más de 42 meses (dueño de un nuevo negocio); y cuando es dueño y dirige un negocio establecido que ha estado en operación por más de 42 meses (dueños de negocios establecidos). La figura 1 resume el proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM.

Para el GEM el pago de cualquier tipo de retribución por más de tres meses a cualquier persona, incluyendo los dueños, es considerado el momento del nacimiento de un negocio. Así, la distinción entre emprendimientos nacientes y propietarios 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 empresarios. El punto de corte de 42 meses ha sido definido por medio de una combinación de fundamentos teóricos y operativos. La suma de los emprendimientos nacientes y la de los dueños de nuevos negocios es lo que el GEM denomina actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA, por sus siglas en inglés); uno de los indicadores más reconocidos del proyecto. Los dueños de negocios que han pagado salarios y sueldos por más de 42 meses son clasificados como dueños de negocios establecidos. Sus negocios han sobrevivido al denominado valle de la muerte y han dejado de ser nuevos.

Una alta tasa de propietarios 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.

## 2.2. La metodología del GEM

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 y el segundo se denomina Encuesta a Expertos. 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, por sus siglas en inglés) se hace a un mínimo de 2000 adultos, entre 18 y 64 años de todo el país que son entrevistados vía telefónica, cara a cara o una combinación de ambos, principalmente durante los meses de mayo a agosto de cada año. En esta encuesta se hacen preguntas precisas acerca de la participación en –y la actitud hacia– el emprendimiento. Esta encuesta entrega los datos con los que se analizan en profundidad los elementos que tienen relación directa con las actitudes, las actividades y las

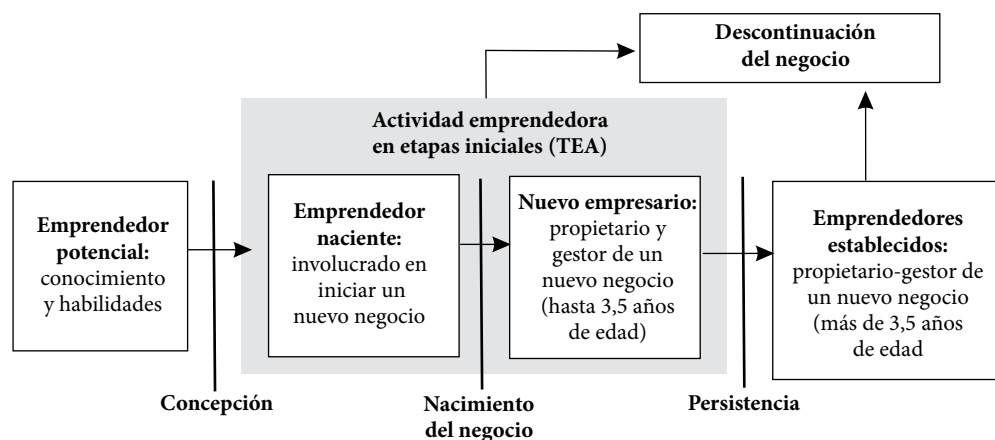


FIGURA 1. El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM.

Fuente: Kelley et al., 2011.

aspiraciones emprendedoras de las personas a nivel nacional, situando a los diferentes países dentro de este contexto internacional.

La Encuesta Nacional de Expertos (NES, por sus siglas en inglés) es más de tipo cualitativa, ya que recoge información de las condiciones del marco emprendedor; es decir, el contexto emprendedor en el país. Esta es una encuesta de percepción que se realiza a un mínimo de 36 personas que son catalogadas como expertos 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.

El GEM dentro de su modelo conceptual explora la función de la actividad emprendedora en la economía y pone especial énfasis en la relación entre emprendimiento y crecimiento económico. GEM reconoce las diferentes fases del desarrollo económico de las naciones, así como las diferencias en el papel y natura-

leza del emprendimiento a lo largo de ellas. El GEM utiliza para distinguir a los países, las tres fases principales del desarrollo económico que son tomadas del *Reporte Global de Competitividad* (GCR, por sus 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 (Porter, Sachs y Arthur, 2002). Naturalmente, se observa que a medida que un país se desarrolla, tiende a pasar de una fase a la siguiente. Los países de América Latina se encuentran en las fases de economías basadas en recursos y en economías basadas en la eficiencia. Teniendo en cuenta estas definiciones y la metodología, se muestra el modelo del GEM completo (figura 2) que recoge cada uno de los elementos descritos así como los instrumentos metodológicos utilizados.

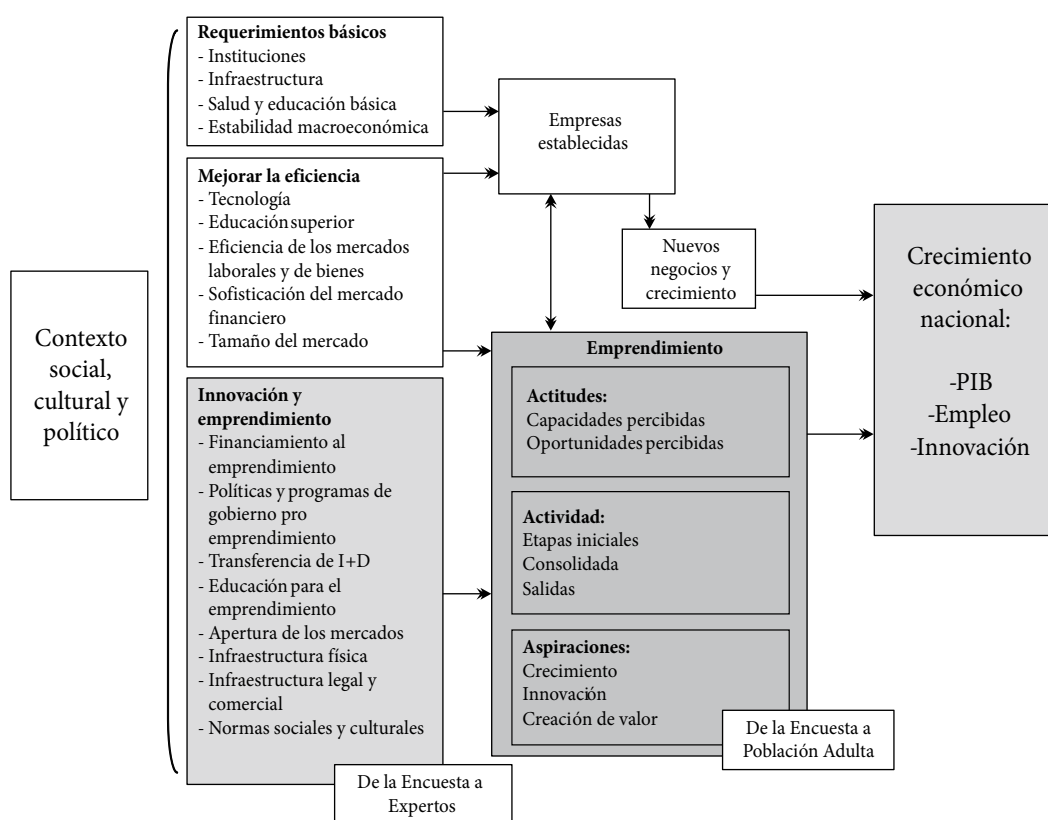


FIGURA 2. El modelo y las definiciones del GEM.

Fuente: Kelley et al., 2011.

### 2.3. Emprendimiento en América Latina: actitudes, actividad y aspiraciones

En la literatura reciente y a lo largo del tiempo pueden encontrarse diferentes opiniones sobre emprendimiento y, por tanto, diversas definiciones. Desde Cantillon (1755) hasta las más recientes visiones y conceptos sobre el emprendimiento que resaltan su naturaleza multifacética y holística, se han identificado diversos elementos que son comunes al emprendimiento (Godin, Clemens y Veldhuis, 2008). Tomando en cuenta muchos de estos conceptos –como ya se remarcó–, el modelo del GEM identifica tres componentes principales del emprendimiento: 1) actitudes emprendedoras, 2) actividades emprendedoras y 3) 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.

#### 2.3.1. Las actitudes emprendedoras

El grado en que las personas piensan que hay buenas oportunidades para comenzar un negocio, o el grado en que asignan un alto estatus 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 los emprendedores y su actividad. Es importante para los países tener personas que puedan reconocer oportunidades de negocio valiosas 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 generará apoyo cultural, recursos financieros y beneficios de red para aquellos que son realmente emprendedores o quieren comenzar un negocio.

Dentro del proyecto GEM los países de América Latina se han caracterizado por presentar, en promedio, mayores niveles en diversos indicadores de aspiración emprendedora (Kelley *et al.*, 2011). Es interesante remarcar este hecho si

se compara con el promedio de las economías basadas en innovación (países desarrollados) o el resto de las economías basadas en eficiencia (países emergentes). Un indicador de estas actitudes generalmente positivas es el porcentaje de la población que manifiesta que existen buenas oportunidades para hacer negocios. Si bien el hecho de que existan oportunidades previas no conduce necesariamente a la creación de nuevas empresas ya que estas oportunidades se pueden presentar en diferentes formas y tiempos (Henley, 2007) y también la percepción sobre lo que es una oportunidad de negocio varía de país en país, existe una correlación positiva entre la percepción de oportunidades en América Latina y la cantidad de personas que están involucradas en alguna actividad emprendedora tal como lo veremos a continuación.

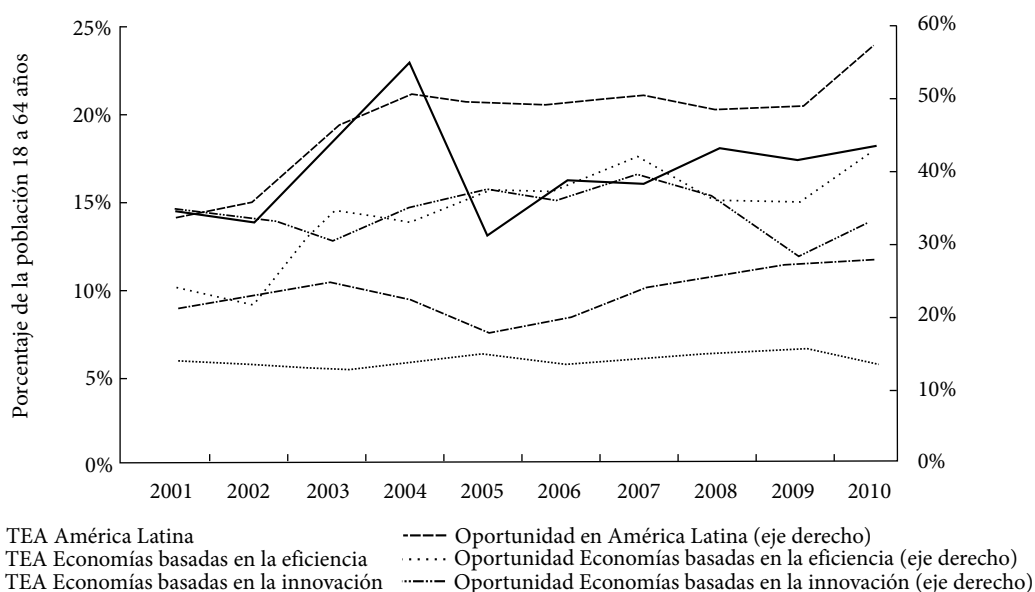
#### 2.3.2. Actividad emprendedora

El GEM permite distinguir diferentes tipos de actividades emprendedoras. Por ejemplo, la creación de negocios puede variar según el sector industrial, el tamaño del equipo fundador, el hecho de si el nuevo emprendimiento es legalmente independiente de otros negocios, así como también en las características demográficas del fundador, tales 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. 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 eficiencia.

Los países latinoamericanos tienen un gran potencial para generar competitividad y bienestar a través de la creación de nuevas empresas; sin embargo, en general, no han sido capaces de

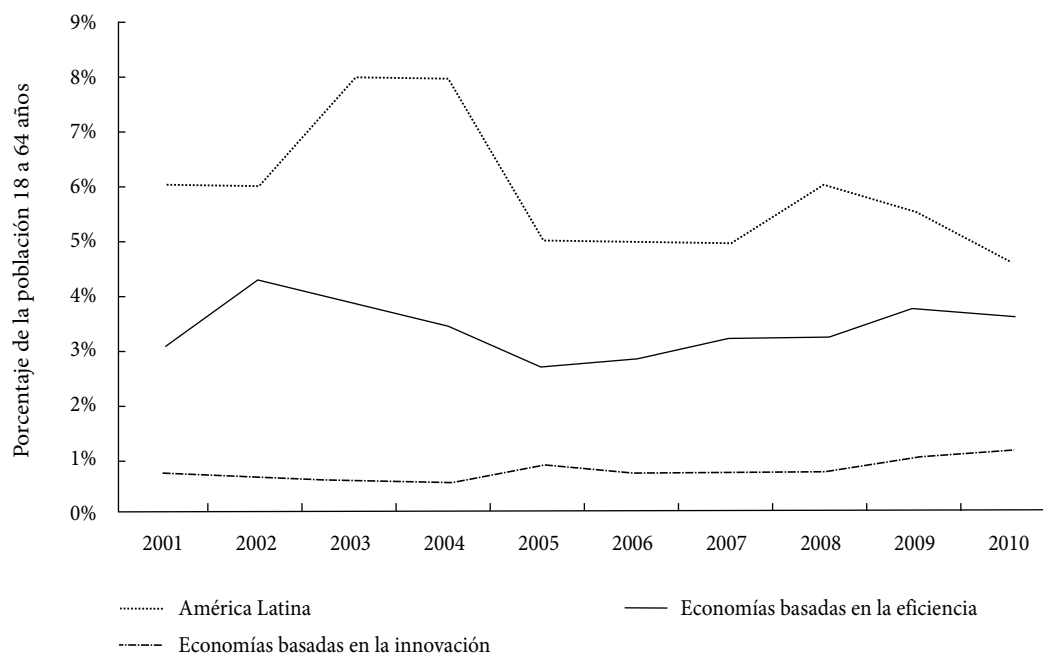
consolidar una dinámica empresarial más innovadora (Kantis, 2005). Como se había mencionado, la metodología GEM sitúa a los países de América Latina con altas tasas de detección de oportunidades y también de actividad emprendedora en etapas iniciales. En comparación con las tasas promedio de economías basadas en la eficiencia y también con las de los países orientados a la innovación, las tasas promedio de la actividad emprendedora en etapas iniciales en América Latina son significativamente más altas, como lo muestra el gráfico 1. Por ejemplo, algunos índices de actividad emprendedora en Perú o en Bolivia fueron alrededor de 25% desde 2005 hasta 2008 (véase anexo 1). Estos indicadores cuantitativos reflejan el hecho de que muchos adultos están directamente involucrados en la creación de negocios. Sin embargo, el dinamismo de las nuevas empresas de América Latina es menor en comparación con otras regiones emergentes, como el Sudeste de Asia, ya que según los datos de GEM (y otros estudios relacionados), la región también tiene altos índices de iniciativa emprendedora basada en la necesidad (Autio 2005, 2007; Bosma y Levie, 2010; Kantis, Angelelli y Moori-Koenig, 2004;

Minniti, Bygrave y Autio, 2006). Esto se puede observar en el gráfico 2. En términos relativos, los emprendedores motivados por necesidad son un porcentaje importante del total de la actividad emprendedora en América Latina. Sin embargo, muchas de estas actividades empresariales que incluyen el empleo independiente, generalmente no están asociadas a oportunidades de negocio de valor añadido o bien a procesos de crecimiento posterior. Sin embargo se destaca que los emprendedores motivados por necesidad, por sí solos no constituyen un hecho negativo, ya que podrían ser una reacción (los motivos de empuje) a determinadas condiciones nacionales. Muchos entornos institucionales débiles han creado el estilo de vida informal y el surgimiento de muchos empresarios de supervivencia (De Soto, 1989). Igualmente, malas condiciones del entorno (o condiciones de marco para el contexto emprendedor, como lo denomina el modelo del GEM) podrían ser una barrera para el crecimiento posterior de estas nuevas empresas (Capelleras y Rabetino, 2008). Sin embargo, las actividades emprendedoras por necesidad podrían ser beneficiosas para muchas economías, porque en muchos



**GRÁFICO 1.** Comparativo de percepción de oportunidades y actividad emprendedora en etapas iniciales en diferentes grupos de economías y en América Latina 2001-2010.

Fuente: Encuesta a Población Adulta GEM.



**GRÁFICO 2.** Comparativo de la actividad emprendedora basada en necesidad en diferentes grupos de economías y América Latina 2001-2010.

Fuente: Encuesta a Población Adulta GEM.

casos, a pesar de la escala muy pequeña de estos negocios, pueden ser una fuente de empleo productivo.

Esto puede presentar una paradoja: los países de América Latina tienen un desempeño relativamente pobre en la dinámica de la competitividad emprendedora, pero tienen un gran número de empresarios. La mayoría de los países desarrollados y otras regiones emergentes han hecho la transición desde la etapa basada en la eficiencia a la etapa impulsada por la innovación (la sociedad emprendedora), que se caracteriza por la difusión de conocimientos, el aumento de la competencia y la diversidad entre las PYMES y las grandes empresas (Acs y Amorós, 2008). Para las economías en la etapa de innovación, las nuevas empresas son cruciales en términos de mejora tecnológica y la innovación (Porter *et al.*, 2002). Por regla general, basándose en el argumento de Audretsch y Thurik (2004), los países latinoamericanos presentan características de una economía de gestión en la que la mayoría de las empresas tiene un sistema de producción en pequeña escala y por tanto tienen una menor relación con los

procesos de innovación, y los productos y servicios que ofrecen son de menor valor añadido en comparación con los de las grandes empresas. Las economías de América Latina tienen un número muy limitado de empresas nacientes innovadoras para poder hacer una transición a una economía emprendedora porque aún prevalecen numerosas restricciones para la creación de empresas basadas en el conocimiento (Angelelli y Kantis, 2004). Además, la evidencia empírica ha demostrado que la transición entre dos modelos económicos es más lento para los países de América Latina que para los países industrializados. Sin embargo, en la región en su conjunto, se observa que el emprendimiento está siendo un tema central no sólo en la agenda pública sino también a través de mecanismos de cooperación público-privados que fortalecen la dinámica emprendedora de muchos países de la región (Amorós *et al.*, 2011).

### 2.3.3. Aspiraciones emprendedoras

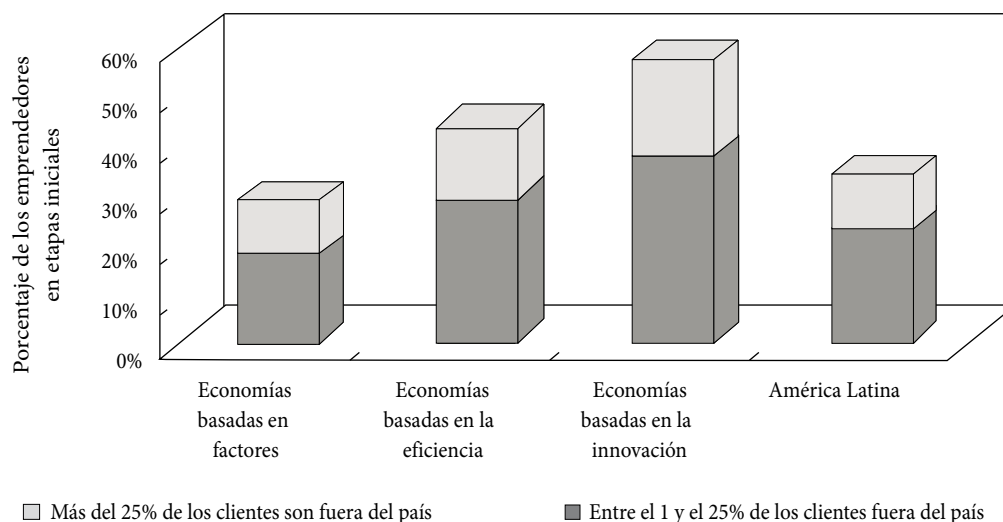
Estas aspiraciones reflejan la naturaleza cualitativa de la actividad empresarial. Por ejemplo, los emprendedores tienen diferentes aspiraciones con respecto a su negocio como son el grado



de innovación que tendrán sus productos o servicios, si implantarán nuevos procesos productivos, el procurar acceso a mercados externos o cómo financiar el crecimiento del negocio. No obstante, de concretarse estas aspiraciones, estas pueden afectar significativamente el impacto económico de estas actividades emprendedoras. La innovación de productos y procesos, la internacionalización y los deseos 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. Coincidente con los indicadores de actitudes y actividad, en muchos países de América Latina prevalecen altos niveles en indicadores de aspiraciones, por ejemplo, lo que se refiere a cierto nivel de novedad (innovación relativa) de los productos o servicios que ofrecen los emprendedores (Kelley *et al.*, 2011). Esto es un punto interesante dado que efectivamente muchos mercados en la región han sido sobrevaluados y, justamente, los emprendedores han podido capturar algunas oportunidades para ofrecer innovaciones en sus mercados respectivos. Sin embargo, como ya se ha comentado existen áreas de oportunidad sobre todo en lo que se refiere a las aspiraciones de crecimiento (generación de empleo) o la propensión a abarcar mercados internacionales. A manera de

ejemplo, el gráfico 3 muestra como, en promedio, la región se sitúa con indicadores entre las economías basadas en recursos y las basadas en eficiencia pero aún muy lejos de las economías basadas en innovación respecto al porcentaje de los clientes que tienen los emprendedores fuera de sus países de origen. Si bien muchos mercados internos son lo suficientemente grandes como para satisfacer las opciones de los emprendedores (Brasil, México, Argentina), un reto importante es cómo poder capitalizar la innovación y el emprendimiento de la región para que ésta sea competitiva a nivel internacional (Acs y Amorós, 2008).

Como resumen de esta sección podemos concluir que las actividades emprendedoras varían con el desarrollo económico, y por tanto los responsables de las políticas nacionales y los actores privados tienen que adaptar sus programas según el contexto del desarrollo de su país. Considerando que el emprendimiento también puede ser favorable en las economías impulsadas por factores básicos como el caso de los países menos desarrollados de América Latina, no hay que olvidar que las condiciones previas básicas son necesarias y deberían tener prioridad, dado que el emprendimiento es poco probable que aporte mejoras sustanciales en la creación de riqueza si los requisitos básicos se encuentran en mal estado. Por la misma razón,



**GRÁFICO 3.** Comparativo del promedio de la actividad emprendedora con orientación internacional de diferentes grupos de economías y América Latina 2008-2010.

Fuente: Encuesta a Población Adulta GEM.

la búsqueda de eficiencia debe ser el foco de los gobiernos en los países en desarrollo de la región ya que esto llevaría a un entorno más sostenible para los empresarios. En otras palabras, el emprendimiento no debería desanimarse, pero se deberían mejorar las condiciones del marco emprendedor y no desviar grandes recursos financieros en esta fase de desarrollo económico, si esto es a expensas de las necesidades básicas. En el otro extremo del espectro, los responsables políticos en algunos de los países más avanzados, como el caso de Chile y Uruguay, deben sostener las condiciones del marco emprendedor, para que la economía sea más dinámica y seguir orientada a la innovación. Sin embargo, esto supone que estos países ya tienen los requisitos básicos de calidad y eficiencia para mejorar las condiciones actuales. Por tanto, las políticas destinadas a promover la iniciativa emprendedora así como los programas e incentivos privados deben dar cuenta de todo el contexto para poder mejorarla. Sin duda el GEM, a través de sus indicadores y reportes, es una herramienta útil e importante para el desarrollo del emprendimiento en América Latina.

### **3. Un aporte al emprendimiento en América Latina desde la academia: una visión general de los artículos de este número especial.**

Los artículos de este número son el resultado de una convocatoria para presentar trabajos que utilizan el modelo del GEM como base –ya sea de forma conceptual– o bien para construir evidencia empírica a raíz del uso de los datos del proyecto. Los cinco trabajos seleccionados poseen elementos comunes obviamente relacionados con el proyecto GEM pero también tienen aspectos específicos y diferentes niveles de análisis. El primer artículo de Claudia Álvarez y David Urbano hace una compilación histórica de la investigación basada en el GEM. El segundo artículo de María Merino y Delfino Vargas Chanes hace una evaluación comparativa del potencial emprendedor de Latinoamérica utilizando una perspectiva multinivel. El tercer artículo, de Jaime Serida y Oswaldo Morales, utiliza la teoría del comportamiento

planeado para predecir las tasas de emprendimiento naciente en Perú. El cuarto trabajo es una nota técnica de Jean Sepúlveda y Claudio Bonilla sobre la actitud hacia el riesgo de emprender utilizando los datos de Chile. Finalmente, se cierra este número especial con un caso de Gianni Romani, Carolina Rojas y Bradley George sobre un emprendedor en el sector minero de Antofagasta, Chile.

Álvarez y Urbano en su artículo (en este número) Una década de investigación basada en el GEM: logros y retos, realizan un análisis de los trabajos de investigación publicados basados en el proyecto GEM, tomando como unidades de análisis los artículos publicados en revistas especializadas en emprendimiento que están incluidas en el sistema de indexación internacional *Journal Citation Reports*. Esta investigación tiene dos aspectos relevantes para el proyecto GEM: primero hace una rigurosa y sistemática categorización de los artículos publicados relacionados con el GEM en las más prestigiosas revistas sobre emprendimiento y segundo, plantea retos para la investigación basada en el GEM.

En relación con el primer aspecto, este artículo toma como marco conceptual el enfoque institucional basándose en los trabajos de North (1990, 2005) y Gnyawali y Fogel (1994). Este marco permitió a los autores poder categorizar los 42 artículos mediante un análisis tanto cualitativo (en qué temática se categorizan estos artículos) así como cuantitativo (estadística descriptiva y análisis de correspondencias). Respecto a los temas de investigación, los autores clasifican la investigación que utiliza el enfoque institucional ya sea formal o informal y el enfoque económico. En el análisis cuantitativo dan cuenta de diferentes niveles de análisis como micro –el individual– (los emprendedores), meso (regiones) y macro (países). Asimismo, las técnicas de análisis utilizadas en los trabajos empíricos, autores más citados y su país de afiliación. La sistematización de la información que logran Álvarez y Urbano es sin duda de utilidad para académicos que no están tan familiarizados con el proyecto GEM, ya que permite de forma objetiva tener una categorización de la investigación hecha con base en los datos del GEM. Asimismo, para la comunidad

académica relacionada con el proyecto (y que es creciente en América Latina), este artículo es una guía y hasta cierto punto un depositario de valiosa información para tener como referencia en futuras investigaciones relacionadas con el GEM. Para ambos grupos de académicos es un compendio bibliográfico muy útil en el campo general de emprendimiento.

En el segundo aspecto respecto a los desafíos que presenta la investigación para el proyecto GEM, se destacan dos conclusiones que son atinentes a este número especial: primera, el GEM es un proyecto en evolución cada vez más importante entre la comunidad académica, si bien por su propia naturaleza ha estado centrado y reducido a un número de académicos del campo del emprendimiento, su influencia en los campos de la economía y la administración de empresa es creciente. Segunda, como los propios autores expresan, existe una gran área de oportunidad para la comunidad científica iberoamericana para analizar el emprendimiento bajo los propios contextos culturales aprovechando la alta participación de los países de la región en el GEM.

El trabajo de Merino y Vargas Chanes (en este número) Evaluación comparativa del potencial emprendedor de Latinoamérica: una perspectiva multinivel, retoma el concepto que ya había sido abordado por Álvarez y Urbano (en este número) respecto a que el emprendimiento puede ser estudiado bajo diferentes factores del entorno que determinan ciertas condiciones para la actividad emprendedora. Como se muestra en el modelo del GEM (véase figura 2) el emprendimiento, ya sean actitudes, actividades y aspiraciones implica la relación de diferentes variables, que pertenecen al entorno del país o al nivel individual. La conjunción de todos estos factores del entorno e individuales es lo que Merino y Vargas utilizan para estudiar el emprendimiento con un modelo multinivel. Bajo esta aproximación los autores plantean ordenar en forma jerárquica una serie de países que han participado en el GEM con énfasis en países latinoamericanos, tomando como indicadores las medidas de propensión a la actividad emprendedora y la red social de emprendimiento. El modelo multinivel permite estimar de forma simultánea un sistema

de ecuaciones donde el nivel individual incluye variables sociodemográficas de los emprendedores y el nivel macro (países) incluye variables como eficiencia, modernidad y riqueza, burocracia y economía dinámica con acceso a crédito.

Sus resultados son muy relevantes dentro del contexto latinoamericano. Factores como disponibilidad de crédito, modernización educativa y acceso a tecnologías de información y comunicación constituyen instrumentos efectivos para desarrollar el potencial emprendedor, específicamente en sectores de la población como jóvenes e individuos con menores niveles educativos. El ranking propuesto para los países latinoamericanos muestra –tal como ya se había comentado en la segunda sección– que existe una amplia diversidad tanto en el potencial emprendedor, creación de empresas y la ampliación de las redes sociales de emprendedores. Los autores destacan a Perú como el país con mayor propensión a la creación de nuevas empresas y a México como el país latinoamericano para el que la propensión a la creación de nuevas empresas es menor. Sin duda, este trabajo es un aporte interesante no sólo por los aspectos metodológicos que vinculan datos del GEM con otras fuentes secundarias que están en línea con otras investigaciones como Acs y Szerb (2009), sino también por el esfuerzo de categorizar y cualificar de forma empírica la actividad emprendedora de la región.

El artículo de Serida y Morales (en este número) Using the theory of planned behavior to predict nascent entrepreneurship, (Utilizando la teoría del comportamiento planificado para predecir el emprendimiento naciente) se enfoca en el caso particular de Perú donde se analizan diferentes factores que sirven para medir la propensión de las personas para crear nuevos negocios. Este estudio tiene como marco conceptual la psicología social y aplica la teoría del comportamiento planeado con el fin de predecir el comportamiento de los emprendimientos nacientes tal como los define el GEM (individuos en la primera etapa de creación de su empresa) y los contrasta contra individuos que no tienen actividad emprendedora. El modelo planteado por los autores basado en la teoría del comportamiento planeado guarda una relación con los

conceptos de actitud, actividad y aspiración antes descritos. Los tres constructos que utilizan los autores para medir el comportamiento emprendedor son precisamente actitud hacia el emprendimiento (reconocimiento de oportunidades y miedo al fracaso), normas subjetivas (conocer a otros emprendedores) y control percibido frente al comportamiento emprendedor (tener habilidades y conocimiento para ser emprendedor). La variable dependiente es la actividad emprendedora naciente.

Los resultados del estudio para el caso peruano brindan un soporte parcial a la teoría del comportamiento planeado. Sólo la actitud hacia el emprendimiento medido por oportunidades percibidas y el tener conocimientos y capacidades tiene efectos significativos en la propensión a ser emprendedor naciente. También se aborda una interesante discusión sobre la dicotomía necesidad-oportunidad y cómo en el caso peruano este fenómeno se acentúa cuando se toman en cuenta variables externas, en este caso, la crisis económica del 2009. Otra discusión importante es sobre la importancia de la teoría del comportamiento planeado para explicar mejor la intencionalidad y no tanto la actividad actual de los emprendedores peruanos. Estas conclusiones pueden ser un complemento al trabajo de Merino y Vargas (en este número) que ayuda a analizar con mayor detalle el porqué Perú se destaca con los mayores indicadores de actividad emprendedora de la región.

El último artículo es una nota técnica de Sepúlveda y Bonilla (en este número) *The attitude toward the risk of entrepreneurial activity: Evidence from Chile* (La actitud hacia el riesgo de emprender: evidencia para Chile). Este trabajo estudia los factores que pueden influenciar el riesgo de emprender que, en este caso, es medido por el miedo a fracasar como emprendedor. De nuevo, desde una aproximación individual analizando individuos en Chile, los autores vinculan las variables de actitud emprendedora (tener conocimiento y capacidad para iniciar un negocio y conocer otros emprendedores), actividad emprendedora (haber cerrado un negocio) y variables sociodemográficas (sexo, edad y años de educación formal) para predecir el miedo al fra-

caso. Utilizando un modelo probit los autores encontraron que ser hombre, tener más años de educación formal y que la persona manifieste tener las habilidades y conocimientos necesarios para desarrollar una empresa tienen un impacto negativo sobre la actitud del individuo hacia el riesgo de emprender, es decir, estas características pueden incrementar la probabilidad de llegar a ser un emprendedor en el caso particular de Chile. Consistente con otros estudios destacan que a menor edad, menor es el miedo al fracaso, aspecto que se revierte con mayor edad. Finalmente, destacan el hecho de que –contrario a lo esperado–, haber fracasado en un emprendimiento no tiene efecto en el miedo al fracaso. El caso chileno es particular por aspectos específicos del contexto cultural e institucional que sin duda tiene influencia en la actividad emprendedora. Este trabajo es un interesante aporte para probar empíricamente las relaciones entre actitud y actividad, conceptos que, como ya se ha comentado, son indispensables para crear una dinámica emprendedora dentro de los países. En este sentido y siguiendo la línea argumental de esta introducción al número especial, este trabajo es una precisión más detallada pero también complementaria al trabajo de Serida y Morales (en este número).

Finalmente siguiendo la tradición de *Academia, Revista Latinoamericana de Administración* de brindar herramientas para el quehacer académico desde la práctica docente, se cierra esta edición con un caso de Romani, Rojas y George (en este número), Roberto Cifuentes: creación de oportunidades en la minería. Este caso se suma a otros casos que ya han sido publicados en *Academia* como *Workcenter* (Cruz, de Haro y de la Vega, 2006) y *Agora Partnerships* (Sanz y Lazzaroni, 2008) que sin duda pueden ser de gran utilidad tanto para los académicos de nuestra región así como ejemplos “vivos” e inspiradores para otros emprendedores.

El caso Roberto Cifuentes describe las oportunidades de negocio de un hombre emprendedor de una de las regiones mineras del norte de Chile. Este caso es interesante porque destaca dos aspectos relevantes: a pesar de su falta de formación en minería y negocios, Cifuentes creó una empresa de I+D y segundo, esto lo hace en una industria extremadamente com-

petitiva y concentrada. Por estas razones, este caso se alinea perfectamente con el modelo y definiciones del GEM, ya que permite analizar con hechos reales cómo un individuo con actitudes positivas hacia la creación de empresas es capaz de capturar oportunidades emprendedoras y tener aspiraciones de crecimiento. Todo esto dentro de un contexto institucional que influencia (a veces coarta) las actividades emprendedoras. Como especie de corolario este caso es un buen ejemplo de como en América Latina efectivamente es posible tener emprendimientos basados en innovación y gran valor añadido. Lo que obviamente se espera es que Cifuentes no sea una excepción.

#### 4. Conclusiones

El proyecto GEM y su consorcio de equipos nacionales que forman parte del Global Entrepreneurship Research Association (GERA) han podido construir –tal como se mencionó en la introducción– el más extenso y reconocido proyecto internacional sobre emprendimiento. Gracias al esfuerzo y la dedicación de cientos de académicos y personas interesadas en el fenómeno del emprendimiento, así como asesores en la formulación de políticas públicas a través del mundo, el consorcio del GEM consiste en una red articulada que construye una única base de datos. El proyecto GEM en América Latina y el Caribe también se ha consolidado como una valiosa fuente de información para analizar la evolución de diferentes indicadores relacionados con las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras. Asimismo, la metodología del GEM permite analizar factores del contexto emprendedor de cada uno de los países participantes a través de la información proporcionada por un grupo de expertos y de la población adulta. Los trabajos de este número especial dan cuenta de la cada vez más útil información que proporciona el GEM, pero también son un ejemplo de la cada vez más dinámica participación de académicos de la región que están involucrados en el estudio sistemático del emprendimiento.

Ante los nuevos escenarios mundiales donde los países en vías de desarrollo están teniendo cada vez más peso ponderado en la economía

mundial, se requieren más emprendimientos, pero también que éstos sean de mayor calidad. Sin duda, entender mejor el fenómeno del emprendimiento y proponer nuevas teorías y aproximaciones empíricas serán de relevancia fundamental no sólo para la academia sino para los propios emprendedores y los articuladores de las políticas públicas proemprendimiento. Esperamos que el proyecto GEM pueda seguir aportando al desarrollo del emprendimiento desde la perspectiva de la investigación y que los datos y resultados analizados incentiven a tener más y mejor emprendimiento y hacer de América Latina y el Caribe una región más desarrollada a partir de esta nueva década del siglo XXI.

#### José Ernesto Amorós

Ph. D. in Management Sciences por la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (ESADE), Barcelona, España. Licenciado en Administración de Empresas y maestría en Mercadotecnia del Tecnológico de Monterrey, México. Actualmente se desempeña como director de Investigación de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo, en Santiago, Chile, donde también es director del Global Entrepreneurship Research Center que coordina diferentes proyectos de investigación entre ellos el Global Entrepreneurship Monitor, GEM, Chile. Es miembro de la mesa directiva del GEM mundial y parte del comité de investigación del mismo proyecto. Su investigación ha sido publicada en diversos *journals* internacionales y capítulos de libros así como en numerosos reportes y monografías.

#### Referencias

- Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322.
- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2009). The Global Entrepreneurship Index (Geindex). *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(5), 341-435.
- Álvarez, A., Valencia de Lara, P., Barraza, S., & Legato, AM. (2010). Factors determining the entrepreneurial consolidation in Latin America. *African Journal of Business Management*, 4(9), 1717-1722.

- Amorós, J. E., & Cristi, O. (2008). Entrepreneurship and competitiveness development: A longitudinal analysis of Latin American countries. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 381-399.
- Amorós, J. E., Fernández, C., & Tapia, J. (2011). Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*. DOI: 10.1007/s11365-010-0165-9
- Angelelli, P., & Kantis, H. (2004). Creating enterprises in traditional and knowledge-intensive sectors. In H. Kantis, P. Angelelli, & V. Moori Koenig (Eds.). *Experience in Latin America and worldwide* (pp. 93-110). Washington, D. C.: Inter-American Development Bank-Fundes International.
- Audretsch, D., & Thurik, R. (2004). A model of the entrepreneurial economy. *Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, 2004-12*. Jena: Max Planck Institute of Economics, Entrepreneurship, Growth and Public Policy Group.
- Aulakh, P., Kotabe, M., & Teegen, H. (2000). Export strategies and performance of firms from emerging economies: Evidence from Brazil, Chile and Mexico. *Academy of Management Journal*, 43, 342-361.
- Autio, E. (2005). *GEM Report on high-expectation entrepreneurship*. Babson Park, MA, London, UK: Babson College and London Business School.
- Autio, E. (2007). *GEM 2007: Global report on high-growth entrepreneurship*. Babson Park, MA, London, UK: Babson College and London Business School.
- Blejer, M. (2006). Latin America and the external environment: A missed opportunity? In A. López Claros (Ed.), *The Latin America competitiveness review 2006*. (pp. 43-46). Geneva: World Economic Forum.
- Bosma, N., & Levie, J. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Global Report*. Wellesley, Mass. Santiago, Chile: Babson College & Universidad del Desarrollo.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général* (The nature of trade in general). Paris: Institut National D'études Démographiques.
- Capelleras, J. L., & Rabetino, R. (2008). Individual, organizational and environmental determinants of new firm employment growth: Evidence from Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 79-99.
- Capelleras, J. L., Greene, F., Kantis, H., & Rabetino, R. (2010). Venture creation speed and subsequent growth: Evidence from South America. *Journal of Small Business Management*, 48(3), 302-324.
- Cruz, C., de Haro, G., & de la Vega, I. (2006). Workcenter. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 37, 91-104.
- De Soto, H. (1989). *The other path: The invisible revolution in the Third World*. New York: Harper & Row.
- Gnyawali, D. R., & Fogel, D. S. (1994). Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4), 43-62.
- Godin, K., Clemens, J., & Veldhuis, N. (2008). Measuring entrepreneurship: Conceptual frameworks and empirical indicators. *Studies in Entrepreneurship and Markets*, 7. Fraser Institute.
- Henley, A. (2007). Entrepreneurial aspiration and transition into self-employment: Evidence from British longitudinal data. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(3), 253-280.
- Kantis, H. (2004). Main contrasts between Latin America and East Asia, Italy and Spain. In H., Kantis, P., Angelelli & V. Moori-Koenig (Eds.), *Experience in Latin America and worldwide 2004*. (pp. 57-74). Washington, D. C.: Inter-American Development Bank-Fundes International.
- Kantis, H. (2005). The emergence of dynamic ventures in Latin America, Southern Europe and East Asia: An international comparison. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2(1), 34-56.
- Kantis, H., Angelelli, P., & Moori-Koenig, V. (2004). *Experience in Latin America and worldwide*. Washington, D. C.: Inter-American Development Bank-Fundes International.
- Kantis, H., Ishida M., & Komori, M. (2002). *Entrepreneurship in emerging economies: The creation and development of new firms in Latin America and East Asia*. Washington, D. C.: Inter-American Development Bank.
- Kelley, D., Bosma, N., & Amorós, J. E. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report*. Wellesley Mass., Santiago, Chile: Babson College & Universidad del Desarrollo.
- López-Claros, A., Altinger, L., Blanke, J., Drzeniek, M., & Mía, I. (2006). Assessing Latin American competitiveness: Challenges and opportunities. In A. López-Claros (Ed.), *The Latin America competitiveness review 2006* (pp. 3-36). Geneva: World Economic Forum.

- Minniti, M., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor executive report 2005*. Babson Park, MA, London, UK: Babson College and London Business School.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press.
- Peres, W., & Stumpo, G. (2002). *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*. Cepal: Siglo Veintiuno Editores.
- Porter, M., Sachs, J., & Arthur, J. (2002). Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. In M. Porter, J. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur, & K. Schwab (Eds.), *The Global Competitiveness Report 2001-2002* (pp. 16-25). New York: Oxford University Press.
- Sala-i-Martin, X., Blanke, J., Drzeniek Hanouz, M., Geiger, T., & Mia, I. (2010). The global competitiveness index 2010-2011: Looking beyond the global economic crisis. In K. Schwab (Ed.), *The Global Competitiveness Report 2010-2011* (pp. 3-55). Geneva: World Economic Forum.
- Reynolds P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., López-García, P., & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- Sanz, L., & Lazzaroni, M. (2008). Agora Partnerships. Estructuración de una inversión semilla en Nicaragua. Lanzamiento de negocios de riesgo en mercados emergentes. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 40, 83-113.
- Terjesen, S., & Amorós, J. E. (2010). Female entrepreneurship in Latin America: Individual and economic institution characteristics of opportunity and necessity-based activity. *European Journal of Development Research*, 22, 313-330.
- Tiffin, S. (2004). *Entrepreneurship in Latin America*. Westport, CT: Praeger.

## Anexo 1

### Evolución de la actividad emprendedora en etapas iniciales en América Latina y el Caribe, 2000-2010.

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	7,8%	10,5%	14,2%	19,7%	12,8%	9,5%	10,2%	14,4%	16,5%	14,7%	14,2%
Bolivia									29,8%		38,6%
Brasil	16,0%	14,2%	13,6%	12,9%	13,5%	11,3%	11,7%	12,7%	12,0%	15,3%	17,5%
Chile			15,7%	16,9%		11,1%	9,2%	13,4%	12,9%	14,9%	16,8%
Colombia							22,5%	22,7%	24,5%	22,4%	20,6%
Costa Rica											13,5%
Ecuador					27,2%				17,2%	15,8%	21,3%
Guatemala										19,2%	16,3%
Jamaica						17,0%	20,3%		15,6%	22,7%	10,5%
México		18,7%	12,4%			5,9%	5,3%		13,1%		***
Panamá										9,6%	
Perú					40,3%		40,1%	25,9%	25,6%	20,9%	27,2%
Puerto Rico								3,0%			
República Dominicana								16,8%	20,4%	17,5%	
Trinidad y Tobago											15,1%
Uruguay							12,6%	12,2%	11,9%	12,1%	11,7%
Venezuela				27,3%		25,0%		20,2%		18,7%	

\*\*\* Dato no disponible.