

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
ESCUELA DE POSGRADO**



PONTIFICIA
**UNIVERSIDAD
CATÓLICA**
DEL PERÚ

**UN ESTUDIO DE LOS FACTORES DE ÉXITO Y FRACASO EN
EMPRENDEDORES DE UN PROGRAMA DE INCUBACIÓN DE
EMPRESAS: CASO DEL PROYECTO RAMP PERÚ**

Tesis para optar el grado de Magíster en Gestión y Política de la Innovación
y la Tecnología

Ursula Andrea Harman Canalle

ASESOR: Domingo González

Lima, Abril de 2012

Resumen

El PNUD reconoce la importancia central de la innovación tecnológica para el desarrollo económico y humano de las sociedades contemporáneas. En este contexto, desde el año 2007 el proyecto RAMP PERÚ viene promoviendo la innovación tecnológica a nivel nacional y en las regiones de Cajamarca, Cusco y Puno. Es uno de los pocos proyectos en el Perú que opera de manera descentralizada, y que se enfoca en el reconocimiento y formación de emprendedores que buscan introducir en el mercado tecnologías para satisfacer necesidades de poblaciones vulnerables. El componente principal de este proyecto ha sido el desarrollo de dos “Programas de Fortalecimiento y Acompañamiento a Creadores de Tecnología para el Desarrollo”, en los cuales, se seleccionó a través de un concurso a participantes que ingresaron a un programa formativo dividido en dos etapas: incubación y lanzamiento. Los resultados alcanzados en cada una de estas etapas, en cuanto a la generación de emprendimientos tecnológicos, determinan gran parte del éxito del modelo RAMP PERÚ. Por otro lado, se reconoce la importancia de las incubadoras de empresas como instituciones de soporte en la contribución de economías regionales y nacionales, y existe también un amplio interés en los últimos veinte años por conocer los factores que favorecen u obstaculizan el desarrollo emprendedor. Por ello, la presente investigación busca contribuir con la identificación de características comunes en emprendedores exitosos de los “Programas de Fortalecimiento y Acompañamiento a Creadores de Tecnología para el Desarrollo” del proyecto RAMP PERÚ, desde un enfoque más dialéctico entre el individuo y sociedad que se sustenta en la interacción de distintos factores relacionados a las capacidades individuales, particularidades del ambiente, recursos y oportunidades de mercado. A partir de este análisis sistémico y multidimensional del emprendimiento, se podrá diseñar herramientas que faciliten la creación de empresas con una mayor probabilidad de éxito.

ÍNDICE

	Pág.
Índice de Figuras	iv
Índice de Tablas	v
Introducción	1
Capítulo 1. Marco Teórico	4
Capítulo 2. Estudio de Caso: El Proyecto RAMP PERÚ	10
Capítulo 3. Metodología.....	15
Capítulo 4. Discusión y Resultados.....	20
Capítulo 5. Conclusiones.....	35
Capítulo 6. Referencias Bibliográficas.....	37
Anexos	43

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Diagrama del proceso de incubación del proyecto RAMP PERÚ.....	11
Figura 2. Valoración por niveles de análisis.....	27
Figura 3. Gráfico de la distribución porcentual de los factores más valorados según nivel de análisis.....	32
Figura 4. Comparación entre los factores mejor valorados por todos los actores y los que pasaron a la etapa de lanzamiento.....	33



ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Productos tecnológicos apoyados en los dos Programas.....	13
Tabla 2. Número de encuestados por tipo de actor.....	20
Tabla 3. Número de incubados encuestados según tipología.....	20
Tabla 4. Caracterización por tipo de participante.....	22
Tabla 5. Situación de los participantes según tipología.....	23
Tabla 6. Top Ten de los factores considerados más influyentes todos los encuestados.....	27
Tabla 7. Top Ten de los factores considerados más influyentes diferenciados por incubados exitosos y no exitosos.....	29
Tabla 8. Factores mejor valorados por los incubados que pasaron a la etapa de lanzamiento y por todos los actores.....	32

Introducción

La emergencia de nuevos emprendimientos y emprendedores es el motor que dinamiza las economías actuales, debido a que contribuyen a la generación de puestos de trabajo, a la actividad innovadora, al fomento y despliegue de las energías creativas de la sociedad y a una mejor distribución del poder económico (Schumpeter, 1991; Kantis y otros, 2000). En este contexto, surge el interés por estimular y apoyar el surgimiento y desarrollo de emprendimientos a través de instituciones de soporte como las incubadoras de empresas que tienen un papel muy importante en la contribución de economías regionales y nacionales.

De acuerdo con la definición de Eshun (2009), la incubadora de empresas es un medio formal para estimular el crecimiento y el desarrollo de las empresas en una etapa temprana, mediante la mejora de sus oportunidades para la adquisición de los recursos destinados a facilitar el desarrollo y comercialización de nuevos productos, nuevas tecnologías y nuevos modelos de negocio. Las incubadoras de empresas y programas de incubación de empresas son adaptables a muchos contextos organizativos diversos y capaces de permitir productivas intervenciones. Además, pueden ser formalmente diseñadas como entidades independientes en organizaciones o vinculadas a la investigación tradicional y programas de desarrollo.

Una de las características centrales de las incubadoras, es la existencia de una gran cantidad de modelos de incubación. Es por ello que se pueden distinguir tres generaciones en los modelos de incubación: en la primera, las diferentes incubadoras están ligadas a la concepción de ser instituciones huésped, donde proporcionan infraestructura a las empresas nacientes. No obstante, las incubadoras evolucionaron para proporcionar además servicios complementarios

(logística y administración de negocios, asistencia y transferencia de tecnología, etc.); y con ello se fue gestando la próxima generación de incubadoras de empresas. Ésta segunda generación, considera los diferentes sectores a los que atiende, tanto por nivel tecnológico como objeto económico, y por propósito: creación de nuevas empresas, nuevas líneas de negocio, modernización o innovación, etc. Finalmente, la última generación de incubadoras está definida por el reconocimiento amplio de que es innovación -más allá del ámbito industrial- e incluyen desde no tecnológicas, ecológicas, hasta sectores específicos (p. e. grupos vulnerables) y, por supuesto, las relacionadas con la innovación tecnológica.

Cabe resaltar, que esta evolución de los modelos de incubación está yuxtapuesta a los resultados del éxito de las mismas (Eshun, 2009). En esta última generación de incubadoras se ubican los Programas de Fortalecimiento y Acompañamiento a Creadores de Tecnología para el Desarrollo del proyecto RAMP PERÚ (Recognition and Mentoring Program)¹ - desde ahora Programas-, que trabajan con poblaciones vulnerables para fomentar la innovación tecnológica a nivel regional.

Otro aspecto fundamental de las incubadoras de empresas es que éstas fortalecen el potencial de los emprendedores, quienes con su creatividad e innovación crean valor y generan resultados productivos en la empresa. Por lo tanto, los activos más esenciales de la moderna empresa de negocios no están constituidos por los recursos naturales y físicos, sino por las personas, es decir por el capital humano.

Es así que resulta interesante conocer aquellos factores que inciden favoreciendo o, alternativamente, obstaculizando el proceso emprendedor, por lo que el presente

¹ La Fundación Lemelson ha establecido los programas de reconocimiento y mentoría (RAMP) con organizaciones asociadas en la India, Indonesia y Perú. (Más información en <http://www.lemelson.org/programs-grants/developing-country-program/recognition-and-mentoring-programs-ramps>).

artículo tiene como propósito establecer factores de éxito y fracaso de los participantes en las etapas de incubación y lanzamiento de ambos Programas, analizados como caso de estudio bajo el enfoque sistémico. Éste permite no sólo identificar capacidades personales, sino también variables socioculturales y económicas que en su interacción, contribuyen a reconocer aquellas características particulares y comunes en emprendedores exitosos. En la literatura actual se acepta la idea que aquellos individuos con ciertas características combinadas de forma equilibrada son más propensos que otros a convertirse en emprendedores, y que tales características no solamente están referidas a las capacidades individuales, sino también a un conjunto de variables relacionadas a las particularidades del ambiente, recursos y oportunidades de mercado. Entender la actividad emprendedora como un proceso multidimensional permite conocer y distinguir características comunes entre los emprendedores, que pueden traducirse en un mejor diseño de los proceso de selección y con ello, optimizar los recursos económicos y humanos para la formación de emprendedores exitosos.

Partiendo del artículo publicado por Harman y González (2011), la presente investigación también se estructura en cinco capítulos, iniciando con el marco teórico donde se expone la importancia del enfoque sistémico en los estudios de emprendimiento. El segundo capítulo consiste en la descripción de los programas, como estudio de caso. En el tercer capítulo se detalla la metodología de investigación que consiste en primer lugar, en un breve análisis de las primeras tipologías desarrolladas contrastadas con las características encontradas en los participantes que lograron desarrollarse como emprendedores al año 2011. En segundo lugar, se aplica una encuesta valorativa a los diversos tipos de actores involucrados en los programas, incluyendo a los emprendedores mismos, que a partir de un análisis multidimensional se logre identificar qué aspectos favorecen o desfavorecen el proceso de emprendimiento en el contexto regional peruano.

A partir del trabajo de campo, de los informes y de las lecciones aprendidas y recogidas en el proyecto RAMP PERÚ, en el cuarto capítulo de resultados y discusión, se analiza la combinación de características no sólo referidas a las capacidades individuales, sino también a las particularidades del ambiente, recursos y oportunidades de mercado, que permiten que los incubados sean más propensos que otros a convertirse en emprendedores. Finalmente, en el quinto capítulo se intenta demostrar que un mejor conocimiento de aquellas características básicas que deben tener los futuros participantes de los programas de incubación, puede ayudar a reducir el riesgo de falla y optimizar los recursos disponibles para seleccionar y formar emprendedores.

1. Marco Teórico

Desde la teoría desarrollada por Schumpeter (1991) en la década del treinta del siglo XX hasta la actualidad, se reconoce la importancia del rol del emprendedor como estimulante de la economía y su contribución en la actividad innovadora, por lo que existe un amplio interés en los últimos veinte años por conocer los factores que inciden favoreciendo, o alternativamente, obstaculizando el proceso emprendedor (Kantis, 2000). A pesar que en la literatura actual se aprecia una enorme variedad de enfoques para identificar variables y/o elaborar perfiles de creadores de empresa, se acepta la idea que aquellos individuos con ciertas características combinadas de forma equilibrada son más propensos que otros a convertirse en emprendedores.

Estudios de los últimos diez años sostienen que tales características no solamente están referidas a las capacidades individuales, sino también a un conjunto de

variables relacionadas a las particularidades del ambiente, recursos y oportunidades de mercado, que al parecer tienen más influencia que las personales (Lazear, 2003; Kantis, 2000; Pablo, 2006). En este sentido, se reconoce la interacción de varios factores del contexto bajo el cual se desarrollan los emprendedores, entre ellos los internos como las capacidades y valores del individuo, y los factores externos como el mercado y los recursos (Leiva, 2003).

Estudios de nuevas empresas de base tecnológica en Estados Unidos también consideran que para su creación debe existir una interacción entre las capacidades individuales, la disposición y las características de la tecnología y del mercado (Tidd y otros, 1997). Entre los factores que afectan la decisión de establecer una nueva empresa de base tecnológica están los antecedentes, la personalidad, el contexto familiar, tecnología y mercado, soporte institucional y ambiente de trabajo. Con todo ello, el estudio demostró la importancia que tiene el factor personal, junto con los de mercado y financiero, como un paquete de análisis.

Asimismo, el papel del medio ambiente viene siendo considerado como un enfoque más viable que el modelo conductual en el estudio de la creación de empresas, el cual no niega el papel desempeñado por las características de los fundadores de las empresas. Es por ello que la mayoría de los modelos y estudios se basan en las características del ambiente para explicar la creación de empresas, y que el ambiente es más importante en la comprensión de la formación de las empresas (Mazzarol y otros, 1999).

De acuerdo con Mazzarol, este enfoque propone que la nueva empresa necesita de recursos externos e información para surgir, entendiendo al medio ambiente como un conjunto de recursos, el cual será el principal determinante de la puesta en marcha de la empresa. Dentro de esta perspectiva se encuentra a Specht (1993)

quien distingue de manera general cinco principales factores ambientales que afectan a la formación de la empresa: (1) social; (2) económica; (3) política; (4) desarrollo de infraestructura, y (5) los factores del mercado de la emergencia.

Desde un nivel más específico, Mazzarol menciona diversos estudios que se han enfocado en resaltar aspectos en cada uno de estos factores: por el lado del entorno social es muy importante el impacto de las redes o el apoyo de las élites socio-políticas relacionadas con la aceptación cultural. Los estudios del entorno económico se centran en la disponibilidad de capital agregado, la creación de empresas, los indicadores económicos, las recesiones económicas y el desempleo. El ambiente político se refiere principalmente al apoyo de organismos públicos o semipúblicos. El desarrollo de infraestructura abarca numerosas variables, como el sistema educativo, la naturaleza del mercado de trabajo local, incubadoras de empresas, la accesibilidad de la información y la disponibilidad de locales. Por último, el mercado de la teoría de la emergencia integra los conceptos de la emergencia de nichos y la innovación tecnológica.

Cabe resaltar que un estudio de emprendedores en los Países Bajos tomó como objeto la influencia del status profesional en el desarrollo del emprendedor, para demostrar que el individualismo metodológico de la economía tradicional ya no es una herramienta útil en estos días, debido a que los economistas han demostrado y reconocido que el desempeño de los individuos depende de los servicios públicos o la acción de otras personas, es decir, que la interacción social desempeña un papel determinante para la formación de emprendedores (Van Praag, 2009).

La revisión teoría presentada reconoce la necesidad de un enfoque más sistémico para entender la actividad emprendedora, incorporando otras dimensiones como las del ambiente, que al interactuar con las características psicológicas potencian la

capacidad de emprendimiento de las personas. En este sentido, es interesante constatar en la literatura se estudian otros factores que influyen la formación de empresas, principalmente aquellos relacionados con la dimensión social.

Aquí se encuentran estudios donde las relaciones y redes sociales juegan un papel importante en el establecimiento de una empresa, así como la importancia de los miembros de la familia en las redes empresariales (Pickernell y otros, 2011). Asimismo, investigaciones empíricas de la década del noventa sobre las empresas del Sur de Asia en Gran Bretaña encuentran que los factores culturales puede restringir o promover el crecimiento de la empresa mediante la creación de una dependencia excesiva en el mercado de la comunidad étnica local, en las fuentes informales de financiamiento y en las empresas controladas por la familia (Basu, 1999).

Desde las ciencias sociales, también se propone una mirada teórica del emprendimiento más interrelacionada con el medio social y no tan simplista. En este sentido, los empresarios y sus interacciones sociales son reducidos a modelos simplistas que tratan sobre los rasgos psicológicos, la decisión racional, el intercambio económico; considerando rara vez en la investigación al emprendedor y la empresa. Estas sólo son tomadas en cuenta recién cuando han sido registradas oficialmente las empresas, y por lo tanto son visibles en las estadísticas.

Cuando éstas tienen éxito, la investigación llega a conclusiones claras sobre correlaciones y las relaciones causa-efecto en un mundo muy simplificado, y las conclusiones supuestamente permiten predecir y estimular al *homo economicus* empresarial. Este conocimiento también se presenta como neutral y objetiva, libre de cualquier interacción entre las inquietudes del investigador y los temas de estudio (Lindgren, 2009).

Teniendo en cuenta que los aportes en este tema están relacionados justamente al tratamiento del tema de emprendimiento desde un enfoque más dialéctico entre el individuo y sociedad, esta investigación busca integrar distintas dimensiones en la delimitación de los factores que influyeron en el éxito y fracaso de los participantes de los programas del proyecto RAMP PERÚ. La perspectiva sistémica en este estudio, no busca proponer relaciones directas de causa y efecto, sino demostrar que la actividad emprendedora es el resultado de la interacción de distintos factores, y que no depende de una sola dimensión.

En este sentido, la investigación de Kantis en Argentina (Kantis, 2000), adopta una perspectiva conceptual amplia que incluye los principales factores socio-culturales-institucionales y económicos que influyen en el nacimiento de las empresas. El autor entiende el concepto de *entrepreneurship* como un proceso en el que inciden (en distintas formas: positivamente/negativamente) una cantidad importante de factores, que a su vez están interrelacionados entre sí. Estos factores se agrupan en cinco grandes categorías: (1) condiciones macroeconómicas y de los mercados de factores, (2) estructura y dinámica de la industria, (3) capital social, (4) aspectos personales, y (5) marco regulatorio.

Otras metodologías desarrolladas toman en cuenta diferentes niveles de análisis como: (1) el análisis del individuo como potencial emprendedor, (2) la organización en que se desenvuelve, (3) el espacio interorganizacional vinculado a la actividad emprendedora y (4) el ambiente contextual que ofrece limitaciones u oportunidades (González y otros, 2003). Estos niveles de análisis propuestos por el autor, provienen del enfoque socio-técnico desarrollado por Trist (Rodríguez, 1999), quien fue capaz de concluir en sus estudios que los sistemas sociales y técnicos se encuentran en interdependencia, por lo que constituye un factor clave para

determinar el rendimiento eficiente de un sistema –entendido como cualquier tipo de organización-. Un excelente sistema técnico tendría un mal desempeño si crea dificultades excesivas para las personas. Asimismo, un sistema social sólido en sus relaciones no podría competir si se utilizan procesos de trabajo tecnológicamente en desventaja (Pasmore y otros, 1993).

Además, para Trist, el desafío a que se enfrenta la sociedad es una creciente turbulencia y dinámica, complejidad, interdependencias ("globalización" como hoy se define) e incertidumbre. Para afrontar tal reto, individuos, organizaciones y la misma sociedad no están preparadas, por lo que necesitan acoplarse en sistemas más generales, con mayor potencial de solución de problemas, y con más "confianza" para cooperar. En tal sentido, la perspectiva individualista queda insuficiente para interpretar o analizar cualquier tipo de sistema, siendo necesaria la incorporación de una mirada más enfocada en la cooperación y el relacionamiento (Rodríguez, 1999).

Tomando estos cuatro niveles de análisis y el punto de vista de los diversos actores involucrados en los programas de incubación del proyecto RAMP PERÚ, se estudian los factores que influyeron positiva o negativamente en los incubados. El aporte entonces al enfoque sistémico, no sólo consiste en el análisis multidimensional del emprendimiento, sino también en la incorporación de la opinión de los mismos incubados, asesores del proceso de incubación, equipo técnico del proyecto, miembros del jurado de los procesos de evaluación y equipo de apoyo externo; en cuanto a los factores más importantes que influyeron en el proceso de emprendimiento de los participantes de los programas.

Por otro lado, con el crecimiento de la evidencia del relativo fracaso de modelos conductuales guiados por las características personales como indicadores del comportamiento empresarial, el uso de tipologías como herramienta metodológica

para examinar los distintos tipos de empresarios ha adquirido mayor fuerza en estudios de emprendimiento (Jones-Evans, 1995). Además, mientras que algunos estudios han tratado de construir tipologías basadas en una serie de características en común, desde la década pasada los investigadores han empezado a diferenciar a los empresarios sobre la base de una característica dominante. En este estudio se introdujo una nueva tipología de los empresarios basada en sus antecedentes organizacionales.

Es importante mencionar la creación de tipologías, debido a que parte del análisis de esta investigación utiliza como primer alcance metodológico las diferencias y similitudes en los tipos de innovadores, para identificar características comunes entre los participantes que lograron tener éxito como emprendedores en los programas del proyecto.

2. Estudio de Caso: El Proyecto RAMP PERÚ

Desde el año 2007 el proyecto RAMP PERÚ viene promoviendo la innovación tecnológica en Cajamarca, Lima, Cusco y Puno², siendo uno de los pocos proyectos en el Perú enfocados en la formación de emprendedores de manera descentralizada, para el desarrollo de empresas de base tecnológica que logren atender necesidades de poblaciones en condiciones vulnerables. El componente principal de este proyecto ha sido la organización de dos “Programas de Fortalecimiento y Acompañamiento a Creadores de Tecnología para el Desarrollo”, donde los postulantes interesados en desarrollar sus productos tecnológicos,

² El proyecto viene ejecutándose por un consorcio de tres instituciones ubicadas en Lima: NESsT (Grupo para la Auto sustentación de las Organizaciones de la Sociedad Civil), CONDESAN (Consortio para el Desarrollo Sostenible de la Ecorregión Andina) y GRUPO PUCP (Grupo de Apoyo al Sector Rural de la Pontificia Universidad Católica del Perú). Asimismo, cuenta en las demás regiones con socios estratégicos: CARITAS en Cusco, CIED en Puno y CEDEPAS Norte en Cajamarca. (Más información en: <http://www.ramp-peru.org.pe>).

concuraron para ingresar a un programa formativo de tres años cada uno. Cada programa formativo consiste en cuatro etapas secuenciales como se presenta en la Figura 1: incubación, lanzamiento, crecimiento y salida, donde las dos primeras constituyen las más importantes debido a que los resultados alcanzados en cada una de ellas determinan gran parte del éxito del modelo RAMP PERÚ.

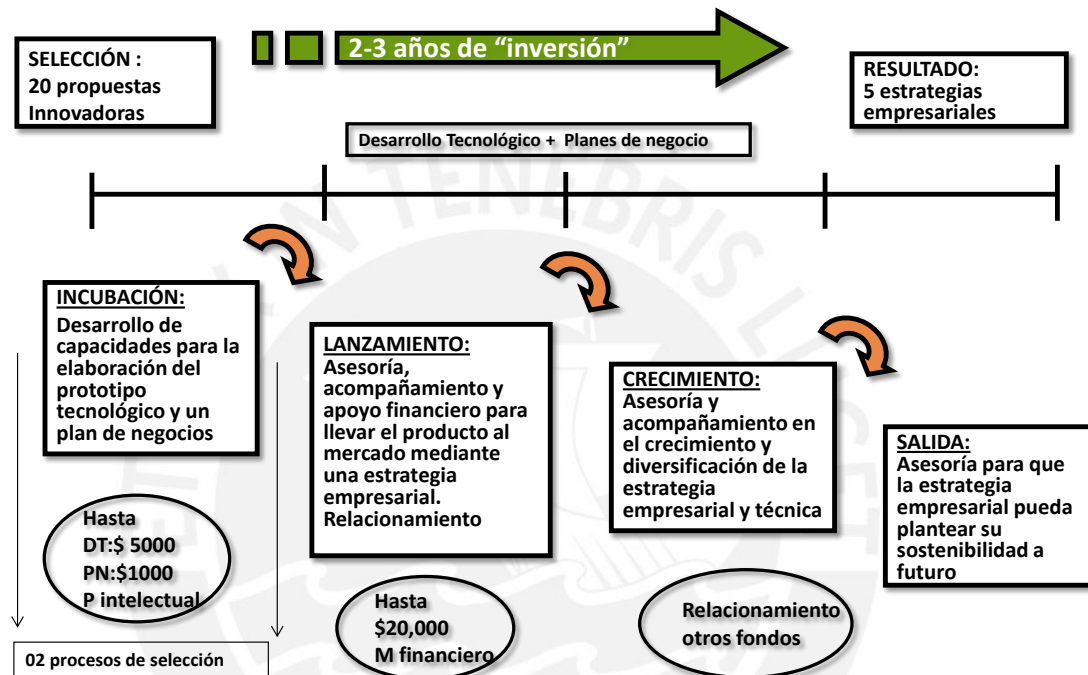


Figura 1: Diagrama del proceso de incubación del proyecto RAMP PERÚ

Fuente: Archivos proyecto RAMP PERÚ

Durante el primer año de incubación se trabaja estrechamente con los participantes brindándoles apoyo profesional y económico necesario para la realización del prototipo industrial y la elaboración del plan de negocios. Al término de esta etapa se realiza una evaluación para decidir qué proyectos tecnológicos tienen más potencial de convertirse en una empresa viable y sostenible en el mercado, y pasar a la etapa de lanzamiento en el segundo año, donde el proyecto les brinda facilidades para acceder a un préstamo financiero con el fin de consolidar sus empresas. La asesoría continúa por dos años más durante las etapas de

escalamiento y salida. De acuerdo con las metas establecidas por el proyecto, se espera que de las 20 propuestas tecnológicas incubadas en cada programa, el 30% de ellas se conviertan en empresas sostenibles. Esto significa que durante la etapa de incubación por lo menos 06 de los proyectos seleccionados, logren emprender un negocio para difundir su tecnología. En la Tabla 1 se muestran los 40 proyectos tecnológicos que fueron incubados en los dos Programas.

Lograr tal proporción de éxito no sólo depende de un adecuado diseño metodológico de la etapa de incubación de los programas, sino también de un apropiado proceso de selección de los participantes, quienes deben reunir ciertas características como potenciales emprendedores, más allá de la viabilidad técnica y comercial de sus propuestas tecnológicas. Sin embargo, en el proceso de selección del Primer Programa sólo se diseñaron criterios técnicos para evaluar las propuestas tecnológicas presentadas por los postulantes, y no se tomaron en cuenta criterios que permitieran conocer a los mismos postulantes.

Si bien se lograron lanzar 08 empresas y sobrepasar con la meta esperada del Primer Programa, se presentaron muchas dificultades cuyas consecuencias se vieron reflejadas en un desgaste económico y de tiempo por parte del equipo operativo, encargado de asesorar a cada participante durante la etapa de incubación. Y también en una tasa de 20% de deserción antes del término de la etapa de incubación por parte de los mismos participantes, por no ajustarse al perfil deseado del proyecto.

Tabla 1: Productos tecnológicos apoyados en los dos Programas

Nombre del Producto Tecnológico	Sector del Mercado	Región
Sembradora de maíz a tracción animal	Agricultura	Cusco
Macetero ecológico y biodegradable para viveros	Agricultura	Lima
Seleccionador computacional de productos agrícolas destinados a la exportación	Agroindustrial	Lima
Picadora de forraje AFVILCA 2007	Agroindustrial	Puno
Secador de quinua RG-76	Agroindustrial	Puno
Dosificador – prensa de forraje fresco picado, con vías a conservación empacado en bolsas	Agroindustrial	Cajamarca
Máquina AAP (amasadora, amoldadora y pesadora) de queso mantecoso	Agroindustrial	Cajamarca
Ordeñadora mecánica JP1RG	Agroindustrial	Cajamarca
Tanque seleccionador de café - capacidad: 1.5 qq	Agroindustrial	Cajamarca
Procesador de alimentos para truchas	Agroindustrial	Cusco
Máquina peladora para el procesamiento de moraya (chuño blanco)	Agroindustrial	Cusco
Trilladora portátil estacionaria para cereales	Agroindustrial	Cusco
Máquina centrífuga para la elaboración de suero de leche en polvo o granulado	Agroindustrial	Cusco
Paquete tecnológico para la obtención del aceite de Sacha Inchi con tecnología limpia con dos equipos en continuo	Agroindustrial	Lima
Trilladora con vienteadora	Agroindustrial	Puno
Equipo multipropósito para la elaboración de queso fundido, yogurt, pasteurizado y batido en la elaboración de mantequilla.	Agroindustrial	Puno
Seleccionadora de granos de quinua a pedal	Agroindustrial	Puno
Peletizadora de alimentos balanceados para truchas y animales (Mini peletizadora ABATA)	Agroindustrial	Puno
Planta de tratamiento de aguas residuales unifamiliar – Modelo CEL - I	Agua	Cajamarca
Bomba Manual de Agua CVC	Agua	Cusco
Módulo de control de válvulas para riego	Agua	Cusco
La manta térmica	Energía	Cajamarca
Cocina mejorada multiuso con agua caliente JCS	Energía	Cajamarca
Fogón Ecológico Multiuso	Energía	Cusco

Continuación Tabla 1: Productos tecnológicos apoyados en los dos Programas

Nombre del Producto Tecnológico	Sector del Mercado	Región
Sistema de ventilación para almacenes y/o depósitos de productos frescos	Energía	Lima
Cocina ecológica ahorradora SANTIAGO	Energía	Puno
Cocina Rural Ecológica - CRE	Energía	Puno
Sistema solar por termosifón de alta eficiencia con Colectores Solares de Media Temperatura.	Energía	Puno
Terma cocina mejorada rural ONOFRE	Energía	Puno
Descascaradora de tuna congelada JL-500	Energía	Puno
Equipo de recubrimientos metálicos por bombardeo iónico para cerámicos	Metalurgia	Cusco
Friovacunas	Salud	Cajamarca
Equipo de fototerapia para el tratamiento de la ictericia neonatal - NEOLED	Salud	Cusco
Masajeador electro-neumático para tratamiento de várices	Salud	Cusco
Burbuja Neonatal	Salud	Lima
Máquina hiladora – torcedora artesanal	Textil	Cajamarca
Equipo de tejido Yamachi	Textil	Cusco
Máquina eléctrica de hilados de fibra de alpaca	Textil	Puno
Equipos para procesar la fibra de alpaca para la obtención de paños	Textil	Puno
Ovilladora eléctrica	Textil	Puno

La incorporación de cambios en el proceso de selección del Segundo Programa con el objetivo de tener un mejor conocimiento de los postulantes, ha logrado reducir a cero la tasa de deserción del programa por parte de los mismos participantes, por lo que el riesgo de cumplir con la meta también disminuyó. A pesar que nuevamente se logró sobrepasar la meta esperada con 09 empresas lanzadas, diversos actores que participaron en los programas de incubación del proyecto RAMP PERÚ, expresaron la falta de claridad sobre el perfil deseado por parte del equipo ejecutivo del proyecto. Este conocimiento limitado sobre las características que deben tener los participantes del programa, impide saber desde antes del proceso de selección a quién se está buscando y en quién se va invertir recursos para el desarrollo de propuestas tecnológicas.

Los problemas se reflejan entonces, desde la metodología de selección hasta la misma metodología de incubación, que resultan insuficientes para el desarrollo de capacidades emprendedoras de los diferentes tipos de incubados. Es por ello que los mismos actores expresaron la necesidad de contar con un perfil adecuado de participante que permita un trabajo de incubación más fluido, con mejores resultados y que garantice la sostenibilidad de sus emprendimientos tecnológicos.

3. Metodología

El método cualitativo de investigación aplicado en el presente artículo corresponde al estudio de caso (Yin, 2009). Este método resulta el más apropiado por su carácter exploratorio y comprensivo más que de búsqueda de explicaciones causales, debido a que el estudio busca demostrar la importancia del enfoque sistémico para comprender mejor los factores que influyen en los emprendedores exitosos de los programas del proyecto RAMP PERÚ, y no intenta establecer explicaciones causales, ni generalidades en cuanto a las características emprendedoras. Además, a través del estudio de caso se puede lograr la profundidad del conocimiento del problema de manera más subjetiva, holística y dinámica.

La primera aproximación al problema consiste en examinar las características encontradas en la tipología inicial basada en el nivel de educación formal y en el área rural o urbano de su domicilio de los participantes del Primer Programa, formuladas en el Estudio de Línea de Base del Proyecto RAMP PERÚ (Harman, 2008). Luego de finalizada la etapa de incubación del Primer Programa, dicha tipología fue complementada con otros criterios, la cual también se analiza para

identificar características en los participantes que lograron desarrollarse como emprendedores en ambos programas.

Esta información es nuevamente discutida a partir del trabajo de campo donde se estudian aquellos factores considerados los más influyentes e importantes en el proceso de emprendimiento, recogidos a través de una encuesta aplicada a los incubados, asesores del proceso de incubación, equipo técnico del proyecto, miembros del jurado de los procesos de evaluación y equipo de apoyo externo. La participación de los diferentes actores en este estudio, justamente le da validez al enfoque sistemático en tanto brindarán información en los cuatro niveles de análisis propuestos en esta investigación: (1) individual, (2) organizacional, (3) interorganizacional y (4) ambiente contextual.

Tomando como referencia los factores que influyen en el emprendimiento desarrollados por el GEM (2010) y la experiencia empírica del proyecto RAMP PERÚ, se han ubicado estos factores organizados en los cuatro niveles de análisis mencionados. En el primer nivel de análisis se encuentran aquellos factores tradicionalmente relacionados con el enfoque psicológico y las características emprendedoras personales, mientras que los otros tres restantes corresponden más a un enfoque sistémico. En el segundo nivel, se ubican los factores concernientes a las capacidades y recursos de la organización en que se desenvuelve el emprendedor donde se destaca el rol de las incubadoras de nuevos emprendimientos tecnológicos en la que los factores influyen principalmente en la calidad de las oportunidades para iniciar nuevas empresas.

Los factores del tercer nivel corresponden al espacio interorganizacional vinculado a la actividad emprendedora, como el capital social que influye principalmente en la formación de capacidades y la motivación de los emprendedores, y en la

identificación de la oportunidad de negocios, hasta la movilización de los recursos para iniciar la empresa. Estos factores también están relacionados con la dinámica de la industria como el tipo de clientes y del nuevo negocio y la estructura de la competencia. Finalmente, el último nivel de análisis del ambiente contextual de las condiciones macroeconómicas y de mercado que ofrece limitaciones u oportunidades, donde están los factores que influyen en el proceso de creación de empresas y en la movilización de recursos necesaria para ponerlas en marcha.

De este modo, en este estudio se consideran los siguientes factores:

(1) A nivel individual:

- Edad
- Sector donde vive
- Nivel de educación
- Experiencia profesional
- Ocupación de los familiares
- Principal ocupación
- Nivel de vinculación entre la principal ocupación y la tecnología desarrollada
- Experiencia en negocios
- Conocimiento de su propuesta tecnológica
- Disponibilidad de activos financieros / reales
- Capacidades emprendedoras (propensión a asumir riesgos, tolerancia al trabajo duro, busca de lucro, capacidad de control, discernimiento, capacidad de planeamiento, flexibilidad, vitalidad, habilidades sociales)

(2) A nivel organizacional:

- Capacidad de enseñanza de los conceptos tecnológicos por parte del equipo técnico

- Capacidad de enseñanza de los conceptos de negocio por parte del equipo técnico
- Fluidez y regularidad en la comunicación entre el emprendedor y el equipo técnico
- Claridad en la transmisión de los objetivos del programa de incubación por parte del equipo técnico
- Distribución de los fondos del proyecto para el desarrollo del prototipo y plan de negocios
- Disponibilidad por parte del equipo técnico para resolver dudas a tiempo
- Acceso a un préstamo bancario con ayuda del proyecto

(3) A nivel interorganizacional:

- Valoración social del empresario en su medio
- Trabajo a nivel grupal
- Apoyo de familiares / amigos / colegas
- Desarrollo de redes entre empresarios y con instituciones
- Disponibilidad de otro apoyo institucional (centros de asistencia a los emprendedores, incubadoras, etc.)
- Características del sistema educacional (inclusión del emprendimiento en los programas educacionales, acciones orientadas al aprendizaje, actitud hacia el riesgo, etc.)
- Tasa de crecimiento de los distintos sectores/mercados
- Estructura de mercado/perfil sectorial de la industria
- Nivel de concentración regional
- Presencia de barreras de entrada y salida

(4) A nivel del ambiente contextual:

- Acceso a recursos financieros

- Grado de flexibilidad del mercado laboral
- Contexto macroeconómico
- Tasa de crecimiento del PBI
- Tasa de inflación y la tasa de interés
- Regulaciones para la formalidad de la empresa

La elaboración de la encuesta (ver Anexos 1, 2 y 3) significó traducir tales factores en el mismo número de preguntas que fueron ponderadas por los mismos encuestados del 01 – 05 (siendo 01 el menor valor), con el fin de obtener un ranking de cuáles son los factores más valorados y los menos valorados que influyeron en el éxito y en el fracaso de los incubados de los programas del proyecto RAMP PERÚ. El hecho de tener una mirada más integradora en cuanto a la valorización de tales factores bajo un enfoque sistémico, permite justamente demostrar que para elaborar un perfil de emprendedor no existe un único camino o una sola manera de definirlo, aun cuando se pueden encontrar características comunes entre los emprendedores exitosos.

Si bien la encuesta aplicada para cada tipo de actor tuvo exactamente las mismas preguntas, se diseñó tres tipos de encuesta para cada actor, diferenciándose entre sí sólo por las opciones de datos de filtro, y por la forma de formular las preguntas (ver Anexos).

En el primer grupo están los incubados del primer y Segundo Programa, tanto los que estuvieron en la etapa de incubación como en la de lanzamiento. En el segundo grupo está el equipo técnico conformado por todos aquellos profesionales de las seis instituciones consorciadas que trabajan en el proyecto. Finalmente, en el grupo de apoyo externo están los expertos que colaboraron en el proyecto como

asesores tecnológicos, jurado calificador y miembros del grupo directivo. En la Tabla 2 se muestra el número de encuestados por tipo de actor:

Tabla 2. Número de encuestados por tipo de actor

Tipo de Actor	Número de Encuestados
Incubados	15
Equipo Técnico	14
Apoyo Externo	06
Total	35

Cabe resaltar que por motivos de lejanía e inaccesibilidad a Internet, en este estudio se contó con una participación mínima por parte de los incubados provenientes de zonas rurales. En la Tabla 3 se encuentra el número de encuestados según la tipología de participantes trabajada en la investigación.

Tabla 3. Número de incubados encuestados según tipología

Tipología	N° de encuestados
Tipo 1: rural de base	0
Tipo 2: universitario	6
Tipo 3: urbano regional	2
Tipo 4: académico	4
Tipo 5: rural avanzado	1
Tipo 6: empresarios	1
Total	15

4. Resultados y Discusión

En el Estudio de Línea de Base (Harman, 2008), se realizó la primera tipología de los participantes del Primer Programa de acuerdo a su nivel educativo, ocupación profesional y relación con el medio rural. La tipología comprendió cuatro tipos de participantes con las siguientes características:

1. *Rurales de base*: todos los participantes de esta categoría pertenecen a una comunidad andina y trabajan en zonas rurales.
2. *Estudiantes*: este grupo está conformado por jóvenes que actualmente están cursando sus estudios superiores, y por jóvenes recién egresados de la universidad.
3. *Académicos*: a esta categoría pertenecen todos los participantes que se dedican a la docencia universitaria.
4. *Intermedios*: son aquellos que tienen estudios universitarios y trabajan en el sector público o en el privado.

El documento de Línea de Base tuvo como objetivo describir y analizar la situación inicial de los innovadores del Primer Programa, con respecto a cuatro componentes (1) calidad de vida, (2) expectativas personales, (3) conocimientos en tecnología y empresa, y (4) capacidades tecnológicas y empresariales. La comparación entre las tipologías para los indicadores de cada componente reveló diferencias significativas entre las tipologías, a excepción del último componente de capacidades.

El segundo intento de caracterizar a los participantes fue con la finalidad de identificar a los emprendedores de éxito, y se incluyeron más características, además del grado de instrucción, a partir de las necesidades identificadas en los participantes a lo largo de la etapa de incubación, que dieron como resultado a una nueva tipología de participantes conformada por seis nuevos tipos de participantes. En la Tabla 4 se resume la caracterización por tipo de participante.

Tabla 4: Caracterización por tipo de participante

Características	Tipo 1: rural de base	Tipo 2: universitario	Tipo 3: urbano regional	Tipo 4: académico	Tipo 5: rural avanzado	Tipo 6: empresarios
Lugar de vivienda	Rural	Urbano	Urbano	Urbano	Rural	Urbano
Nivel educativo	Primaria / Secundaria	Superior	Técnico / Superior	Superior	Primaria / Secundaria	Primaria / Secundaria
Actividad económica	Agricultura / Ganadería	Estudiante / Tesista	Diferentes	Docencia / Investigación	Variado	Negocio
Manejo informático	Limitado	Considerable	Suficiente	Considerable	Suficiente	Suficiente
Acceso a Internet	No	Sí	Sí	Sí	No	Sí
Capacidad de escritura	Limitada	Regular	Regular	Buena	Limitada	Regular
Conocimiento del sector	Considerable	Suficiente	Considerable	Limitada	Considerable	Considerable
Experiencia en negocios	Escasa	Nula	Nula	Nula	Suficiente	Considerable

Teniendo estos resultados, e incorporando las recomendaciones del documento de sistematización del Primer Programa se pudieron tomar decisiones con respecto al diseño del proceso de selección del Segundo Programa. Uno de los cambios más importantes fue solicitar a los postulantes información sobre su experiencia como inventores o innovadores, y/o emprendedores. Como señaló Wiener en su informe de sistematización (Wiener, 2009) no todo inventor es un innovador en el sentido de aquel que identifica una solución atendiendo a una demanda potencial. Pero tampoco un innovador nato coincide con el concepto de emprendedor que se define para estos efectos, como aquel que está enfocado a llevar adelante una idea de negocios.

Estas consideraciones son importantes debido a que el proyecto RAMP PERÚ se enfoca conceptualmente en la esfera de la innovación (creadores de tecnologías con valor de mercado), considerando que éstos se interceptan con los inventores

atos y los emprendedores natos. Es por ello que si bien los postulantes pudieran tener una idea de negocios, ésta no debiera ser determinante en la elección.

La idea es que se juzgue a la persona por su inventiva tecnológica y no por su habilidad para percibir negocios, ya que las capacidades emprendedoras se van a fortalecer durante el desarrollo del programa. En otras palabras, lo principal en este punto como se dijo anteriormente, no son las capacidades personales por sí solas, sino un conjunto de características equilibradas que permitan seleccionar aquellos postulantes con mayor potencial de éxito de acuerdo a las cinco variables descritas líneas arriba.

Posteriormente, de acuerdo con la tipología descrita se logró ubicar a los cuarenta participantes del primer y Segundo Programa, enumerados en la Tabla 5, en el que se observa el porcentaje de éxito de cada tipo de participante que pasó a la etapa de lanzamiento, y también el porcentaje de fracaso representado por aquellos participantes que no culminaron la etapa de incubación.

Tabla 5. Situación de los participantes según tipología

Situación de los participantes en los dos Programas	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3	Tipo 4	Tipo 5	Tipo 6	Total
Pasaron a la etapa de lanzamiento	2	7	3	0	3	2	17
Completaron sólo la etapa de incubación	6	0	1	0	2	2	11
No culminaron la etapa de incubación	0	1	3	6	1	1	12
Total	8	8	7	6	6	5	40
Porcentaje de éxito	12%	41%	18%	0	18%	12%	100%
Porcentaje de fracaso	0%	1%	25%	50%	8%	8%	100%

El cruce de información entre los criterios y los tipos de participantes que pasaron a la etapa de lanzamiento de ambos programas, revela que la única característica común entre ellos fue el de conocimiento del sector económico donde interviene el producto tecnológico desarrollado, determinado por la experiencia de trabajo, la vivencia real de las demandas tecnológicas en el sector, y las necesidades del día a día.

Otro resultado que cabe resaltar es que a pesar que los participantes de base rural (tipo 1 y 5) tuvieron dificultades para desempeñarse en un proyecto como el de RAMP PERÚ, por sus mismas condiciones de vida, representan el 30% del total de participantes que pasaron a la etapa de lanzamiento. Esto significa que a pesar que en el Estudio de Línea de Base del proyecto se mostró que el grado de instrucción fue la principal variable para identificar diferencias entre los participantes, este no constituye un factor de éxito.

Por lo que al parecer el manejo de los recursos disponibles como el conocimiento y oportunidades de mercado del sector donde interviene el producto tecnológico desarrollado, influyen más que las capacidades personales, tal como lo mencionan los autores citados en esta investigación. Existe evidencia que los emprendedores tienen mayor éxito cuando están impulsados por necesidad (Pablo, 2006), que se aprecia en primer lugar, en el estudio de línea de base donde se encontraron diferencias en cuanto a las expectativas personales ya que el 58% de los participantes de base mencionó como objetivo a cumplir al término del Primer Programa, obtener una fuente de trabajo y capacitación técnica y/o empresarial, es decir expectativas ligadas a las necesidades básicas de mejora de ingresos y de nivel educativo.

En cambio, los objetivos a cumplir de la mayoría de participantes académicos (83%) que mostró el Estudio de Línea de Base, no estaban relacionados a sus necesidades básicas debido a que buscaban desarrollar el producto y ampliar su red de contactos a través de RAMP PERÚ. El desarrollo y difusión de su producto tecnológico mediante actividades de emprendimiento no significaba una prioridad para ellos, razón que podría explicar que ninguno de los participantes académicos logró siquiera completar la etapa de incubación, representando el 50% de los casos de fracaso.

Esta afirmación también se corrobora con el trabajo de campo, donde las variables a nivel individual “principal ocupación”, “nivel de vinculación entre la principal ocupación y la tecnología desarrollada” y “conocimiento de su propuesta tecnológica”; fueron consideradas por los diferentes tipos de actores encuestados como los factores más influyentes en la formación emprendedora de los participantes de los programas del proyecto RAMP PERÚ, con respecto al resto de las demás variables analizadas. El hecho que el 73.3% de las empresas creadas corresponde a participantes que contaban con el prototipo de producto tecnológico al ingresar al Programa, mientras que el 26.7% entraron sólo teniendo una idea (Vásquez y otros, 2011), demuestra la importancia del factor de “conocimiento de su propuesta tecnológica”.

A nivel organizacional, los factores más influyentes resultaron ser la disponibilidad del equipo técnico para resolver dudas y la capacidad de enseñanza de los conceptos de negocio. A nivel interorganizacional, los factores valorados como los más influyentes fueron el apoyo de familiares / amigos / colegas y el trabajo a nivel grupal. Finalmente a nivel del ambiente contextual, el acceso a recursos financieros fue el factor más influyente en la formación emprendedora de los participantes de los programas del proyecto RAMP PERÚ.

La opinión de los encuestados desde su experiencia como partícipes de un programa de emprendimiento, reconoce la interacción de varios factores del contexto bajo el cual se desarrollan los emprendedores, no solamente referidas a las capacidades individuales, sino también a un conjunto de variables vinculadas a las relaciones y redes sociales, a la importancia de los miembros de la familia en las redes empresariales, es decir a factores externos que toman en cuenta las particularidades del ambiente y los recursos (Ver Tabla 6).

Por otro lado, los factores considerados menos influyentes por los encuestados fueron la ocupación de los familiares, nivel de concentración regional, el contexto macroeconómico y la tasa de crecimiento del PBI y la capacidad de control.

Desde una perspectiva sistémica y una mirada más dialéctica entre el individuo y sociedad, esta investigación no propone relaciones directas de causa y efecto, sino demostrar que la actividad emprendedora es el resultado de la interacción de distintos factores, y que no depende de una sola dimensión. Por ello, las cuatro dimensiones analizadas en el trabajo de campo, han tenido una ponderación valorativa muy similar –inclusive en términos generales, la dimensión organizacional fue valorada como la más influyente, superando ligeramente al nivel individual (Ver Figura 2), lo que demuestra que no se trata sólo de las capacidades personales del individuo sino de cómo las aprovecha en su entorno social y cómo este, a su vez representa una estructura que facilita o impide que el individuo tenga éxito o no logre desempeñarse como un emprendedor tecnológico.

Tabla 6: Top Ten de los factores considerados más influyentes por todos los encuestados

Nivel	Factor	Ranking	Valores Promediados
Individual	Principal ocupación	1	4.26
Individual	Nivel de vinculación entre la principal ocupación y la tecnología desarrollada	2	4.15
Individual	Conocimiento de su propuesta tecnológica	3	4.15
Ambiente contextual	Acceso a recursos financieros	4	4.00
Interorganizacional	Trabajo a nivel grupal	5	4.00
Individual	Habilidades sociales	6	3.96
Organización	Disponibilidad del equipo para resolver dudas	7	3.89
Interorganizacional	Apoyo de familiares / amigos / colegas	8	3.89
Individual	Vitalidad	9	3.85
Organización	Capacidad de enseñanza de los conceptos de negocio	10	3.85

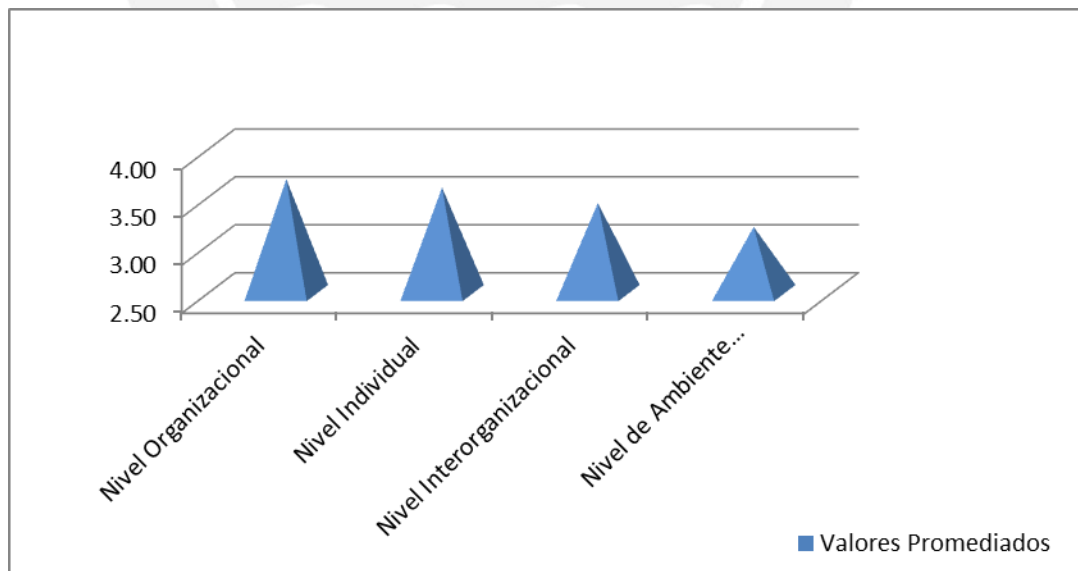


Figura 2: Valoración por niveles de análisis

Si bien no se encontraron diferencias significativas entre los distintos tipo de actor o entre los incubados de acuerdo a las tipologías descritas arriba, sí es interesante mencionar una diferencia entre los participantes (específicamente académicos de Lima que no culminaron la etapa de incubación) y los participantes que pasaron a lanzamiento, en la que los primeros consideran más influyente el ambiente contextual que los segundos, tal como se muestra en la Tabla 7.

Debido a que el entorno social de los académicos es la universidad donde la relación con la empresa aun es incipiente, la valoración a los factores relacionados con la empresa y también a las capacidades emprendedoras es muy baja. En un entorno donde no se valora positivamente la figura del empresario puede resultar adverso para el desarrollo emprendedor de los postulantes. A esto se suma que la formación del académico está orientada a ser investigador, más no emprendedor por lo que muchas veces impera su desconocimiento del entorno de la región y al desarrollo de proyectos de investigación aplicada, que parten de una oferta y no de una demanda. La influencia del entorno también explicaría el fracaso de los participantes académicos de Lima.

Tabla 7: Top Ten de los factores considerados más influyentes diferenciados por incubados exitosos y no exitosos

Incubados que pasaron a la etapa de lanzamiento		Incubados que no pasaron a etapa de lanzamiento	
<i>Factor</i>	<i>Valoración Promediada</i>	<i>Factor</i>	<i>Valoración Promediada</i>
Vitalidad	5	Regulaciones para la formalidad de la empresa	4.50
Capacidad de enseñanza de los conceptos de negocio	5	Habilidades sociales	4.50
Principal ocupación	4.75	Vitalidad	4.50
Conocimiento de su propuesta tecnológica	4.75	Presencia de barreras de entrada y salida	4.50
Capacidad de planeamiento	4.75	Apoyo de familiares / amigos / colegas	4.50
Habilidades sociales	4.75	Trabajo a nivel grupal	4.25
Distribución apropiada de los fondos	4.75	Nivel de educación	4.25
Características del sistema educacional (inclusión del emprendimiento en los programas educacionales, acciones orientadas al aprendizaje, actitud hacia el riesgo, etc.)	4.5	Conocimiento de su propuesta tecnológica	4.25
Valoración social del empresario en su medio	4.25	Tolerancia al trabajo duro	4.25
Presencia de barreras de entrada y salida	4.25	Principal ocupación	4.25

Tal afirmación invita a reflexionar sobre la visión de la educación en las universidades peruanas, las cuales pueden adoptar como nuevo compromiso institucional ser agentes de cambio que buscan revertir su contexto de subdesarrollo (Sutz, 2005). Este nuevo rol de la universidad debe estar alineado con las metas de desarrollo a nivel nacional para que realmente tenga un efecto transformador. En este tipo de universidades emprendedoras se van a producir conocimientos y tecnologías, las cuales se derivan de un proceso de definición de

problemas orientados por preocupaciones sociales, y que son abordados desde todas las vertientes disciplinarias con el propósito de actuar como agentes de transformación. “Si avanzan en esta dirección volverán a ser, allí donde estén, como supieron serlo en el pasado latinoamericano, agentes de cambio en las relaciones entre conocimiento, tecnología y sociedad” (Sutz, 2005: 10).

Sin embargo, las universidades peruanas aun se caracterizan por no producir conocimiento nuevo, sino que solo lo reciben y lo retransmiten; estar desligadas de un proyecto nacional de desarrollo; y por su desinterés en el tema de la innovación (Ísmodes, 2006). Frente ello es importante fortalecer tanto las actividades de transferencia tecnológica, como orientar el emprendimiento y la innovación como un enfoque transversal a los tres pilares académicos: formación, investigación y responsabilidad social. Diversos autores resaltan la importancia de que exista una gestión emprendedora desde la alta dirección en cualquier organización que desee convertirse en una institución emprendedora, para garantizar actividades de transferencia tecnológica como la creación de EBT, consultorías, generación de patentes y/o licencias, etc. (Morales, 2008).

Como ya se ha mencionado líneas arriba, la mayoría de los participantes que pasaron a la etapa de lanzamiento tienen una fuerte relación y conocimiento del sector industrial de su tecnología. Por otro lado, diversos autores que han estudiado el tema de capital social mencionados por Ludwig Huber y Andreas Steinhau³, citado por Valcárcel (2008), coinciden en que las redes o relaciones sociales, al igual que otras formas de capital social, pueden influir positivamente en procesos económicos, sobre todo al iniciar sus empresas porque les permite superar las deficiencias en el acceso a capital económico y en la formación del capital humano.

³ Huber, L. y Steinhau³, A. (1998). Redes sociales y desarrollo económico en el Perú: los nuevos actores. Debates Sociología N° 22. Lima.

Esto nos lleva a proponer que los participantes que han generado redes o relaciones sociales a partir de su ocupación profesional, necesidades y experiencia; tienen la oportunidad de aprovechar mejor su capital social para ser emprendedores exitosos.

Haciendo un cruce entre los factores considerados más influyentes según los incubados exitosos o los que pasaron a la etapa de lanzamiento y todos los actores encuestados (ver Tablas 6 y 7), se obtiene entonces una lista de los quince factores (ver Tabla 8) a considerar relevantes para el diseño de un perfil esperado de participante para un programa de incubación de tecnologías innovadoras para poblaciones vulnerables.

Asimismo, se observa que este conjunto de factores es el resultado de un análisis multidimensional, en donde no hay una dimensión o un conjunto de factores predominante tal como se muestra en la Figura 3. Tal combinación multidimensional de factores permiten priorizar los criterios de selección de postulantes para ser formados como emprendedores y con ello, diseñar los instrumentos idóneos para recoger la información necesaria que conllevará a optimizar los recursos y reducir el número de participantes que no llegan a culminar la etapa de incubación.

Tabla 8: Factores mejor valorados por los incubados que pasaron a la etapa de lanzamiento y por todos los actores

Dimensión	Factor
Individual	Nivel de vinculación entre la principal ocupación y la tecnología desarrollada
	Conocimiento de su propuesta tecnológica
	Principal ocupación
	Habilidades sociales
	Capacidad de planeamiento
	Vitalidad
Organizacional	Disponibilidad del equipo para resolver dudas
	Distribución apropiada de los fondos
	Capacidad de enseñanza de los conceptos de negocio
Interorganizacional	Trabajo a nivel grupal
	Apoyo de familiares / amigos / colegas
	Características del sistema educacional (inclusión del emprendimiento en los programas educacionales, acciones orientadas al aprendizaje, actitud hacia el riesgo, etc.)
	Valoración social del empresario en su medio
Ambiente contextual	Presencia de barreras de entrada y salida
	Acceso a recursos financieros

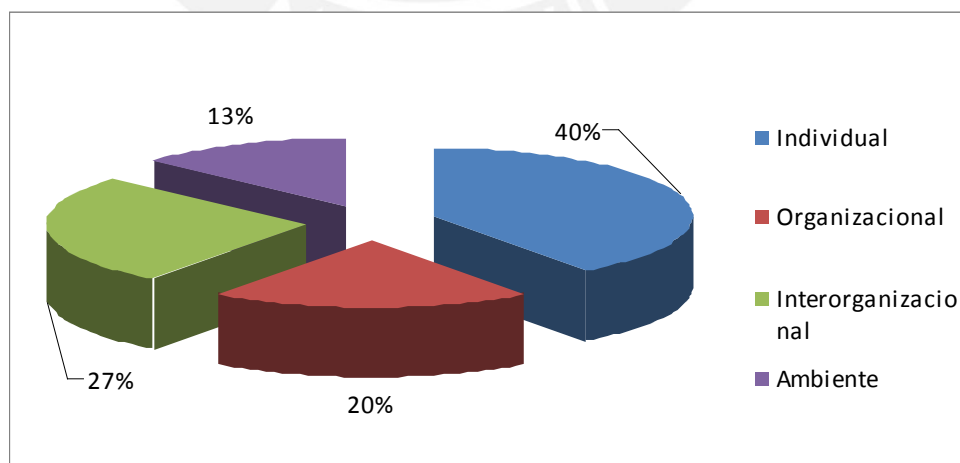


Figura 3: Gráfico de la distribución porcentual de los factores más valorados según nivel de análisis.

Sin embargo, es importante resaltar que cinco factores correspondientes a las dimensiones individual y organizacional, fueron los calificados como los más influyentes por todos los actores que fueron encuestados y también por los incubados que pasaron a la etapa de lanzamiento, como se muestra en la Figura 4.

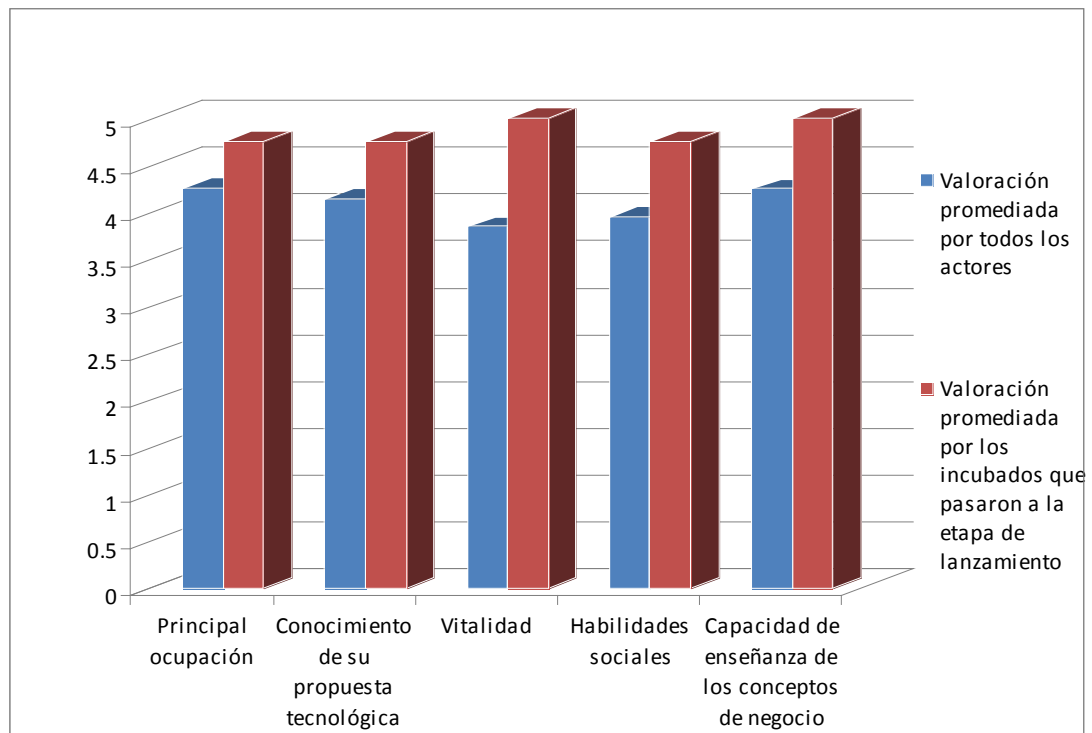


Figura 4: Comparación entre los factores mejor valorados por todos los actores y los que pasaron a la etapa de lanzamiento.

A estos cinco factores que deben prestarse alta atención porque van a favorecer el emprendimiento. En este sentido, el factor de éxito del proceso de incubación más significativo encontrado en el estudio realizado por Vásquez (2011) fue el tipo de proyecto presentado como prototipo, íntimamente asociado al factor de conocimiento de su propuesta tecnológica del presente estudio. Mientras que la postulación en categoría de idea demandó mayores recursos económicos, humanos y tiempo en la etapa de incubación para ser convertida en un prototipo tecnológico, por lo que constituye un factor de fracaso. En tal sentido, la autora

propone que se deben seleccionar proyectos que se presenten como prototipos, ya sean artesanales, experimentales o industriales, pero no como ideas.

Con respecto a esta propuesta, en el proceso de selección del Segundo Programa, se incorporaron entrevistas personales para conocer a los treinta postulantes finalistas y comprobar su conocimiento con respecto a su producto tecnológico e idea de negocio, y su capacidad de respuesta frente al programa. Este último criterio de evaluación comprendía de las siguientes variables: (a) nivel de avance del prototipo tecnológico o idea con respecto al modelo final de prototipo industrial – para ello se solicitó que los postulantes muestren sus prototipos al jurado durante las entrevistas, en caso de tenerlos-, (b) disponibilidad de tiempo y dedicación en el programa, (c) nivel de compromiso con su proyecto y prioridad en su vida, (d) capacidad de comunicación y relacionamiento con otros, y (e) suficientes conocimientos para desarrollar su producto tecnológico e idea de negocio, incluyendo el conocimiento del entorno del sector económico donde interviene su producto tecnológico.

A pesar de estas mejoras y de lograr que todos los participantes del Segundo Programa logran culminar la etapa de incubación, aún existía una gran demanda por todos los actores en conocer, a partir de la experiencia de trabajo en el Proyecto RAMP PERÚ y de estudios de investigación, qué tienen en común los emprendedores que lograron tener éxito en estos programas de incubación tecnológica.

En cuanto a los factores más valorados de las dimensiones interorganizacional y de ambiente, es muy interesante subrayar que estudiantes que participaron como incubados en los programas opinaron en los talleres que se realizaron como parte del proceso de sistematización del proyecto, que existen dificultades en el aspecto

no sólo financiero sino también legal, que impiden a los participantes continuar con el desarrollo de su innovación, y que la universidad y otras instituciones ponen muchas barreras para el desarrollo de la etapa de investigación. Se limita el acceso a laboratorios, no se da oportunidades para el desarrollo de estudios de investigación tecnológica, etc. Esto justamente se vislumbra en la importancia que se le da a los factores de: características del sistema educacional (inclusión del emprendimiento en los programas educacionales, acciones orientadas al aprendizaje, actitud hacia el riesgo, etc.), valoración social del empresario en su medio, presencia de barreras de entrada y salida y acceso a recursos financieros.

5. Conclusiones

La elaboración del perfil del emprendedor exitoso para el proyecto RAMP PERÚ, implica una mirada sistémica de los distintos factores que influyen en la formación emprendedora de los participantes de los programas. Esto quiere decir que no sólo deben tener capacidades emprendedoras individuales o una fuerte vinculación entre su principal ocupación y su proyecto tecnológico, sino también debe evaluarse las condiciones de su entorno y cómo el individuo se relaciona con él, en tanto dificulta o facilita el desarrollo emprendedor. En este sentido, también importa saber cómo los futuros participantes de los próximos programas del proyecto aprovechan sus recursos y condiciones de vida para convertirlas en oportunidades.

Los hallazgos del presente estudio constituyen una primera aproximación para identificar los principales factores que influyen en la generación de emprendimientos tecnológicos, lo cual permite diseñar herramientas para seleccionar y potencializar futuros innovadores a través de programas o empresas de incubación en el Perú.

El análisis multidimensional de este estudio también permite entender la importancia del rol de la organización prestadora del servicio de incubación, que de acuerdo con la opinión valorativa de los encuestados juega un papel fundamental en el desarrollo del emprendedor. Las capacidades emprendedoras son optimizadas en una organización que facilita su ejercicio, o en todo caso las promueve. Del mismo modo, la organización también se relaciona con su entorno y es también influida por los factores del ambiente, por lo que la incubadora del proyecto RAMP PERÚ no actúa de manera aislada sino en función a los recursos que tiene disponible en su entorno, o en este caso en el Sistema Nacional de Innovación (SNI).

En este sentido, se debe involucrar a más actores del SNI, sobre todo a los gobiernos regionales para que apoyen el desarrollo de estos emprendimientos. El modelo del proyecto RAMP PERÚ debe prever apalancar otros recursos conjuntamente con los diversos actores locales de los Sistemas Regionales de Innovación (municipios locales, empresas privadas, institutos, colegios), ampliando las alianzas y convenios que faciliten el desarrollo de las actividades conjuntas de promoción de la innovación. A la luz del concepto de "ecología organizacional" creado por Trist (1977), una incubadora de empresas tecnológicas se constituye también por el conjunto de interdependencias entre varias entidades organizativas que, para sobrevivir, deben aprender a compartir los limitados recursos de un entorno común. Aunque exista competencia en entornos turbulentos, las organizaciones que crean redes sociales entre ellas pueden tener mayores posibilidades de supervivencia. Para ello precisan "negociar", lo mismo que la organización burocrática precisa relaciones entre superiores y subordinados (Rodríguez, 1999).

En ese sentido, constituye una actividad fundamental la elaboración del Plan Regional de Ciencia y Tecnología, donde se pueda identificar objetivos, estrategias, actores, roles y compromisos concretos; con el fin de potenciar las capacidades del programa de incubación del proyecto RAMP PERÚ, así como las de los emprendedores peruanos.

La formación de una cultura de innovación y emprendimiento tiene mucho que ver con las actividades e interacción entre los emprendedores, las instituciones de soporte y las políticas públicas regionales y nacionales de Ciencia, Tecnología e Innovación.

6. Referencias Bibliográficas

BASU A. y GOSWAMI A. (1999). South Asian entrepreneurship in Great Britain: factors influencing growth. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. Reading, v. 5, n. 5, p. 251-275.

ESHUN, J.P. Jr. (2009). Business incubation as strategy. *Business Strategy Series*, Pennsylvania, v. 10, n. 3, p. 156-66.

KELLEY, D.; BOSMA, N. y AMORÓS, J.E. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report*. Babson College, Babson Park, MA, United States, 2011. Disponible en:

<http://www.gemconsortium.org/download/1314841070876/GEM%20GLOBAL%20REPORT%202010rev.pdf>. (14/07/2011).

GONZÁLEZ, M. D., VELA, J. y OCHOA, R. (2001). Metodología para la Evaluación del Potencial Emprendedor Universitario. En IX SEMINARIO LATINO-IBEROAMERICANO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA – ALTEC 2001, San

José. Anales del IX Seminario Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica – ALTEC 2001. San José.

GONZÁLEZ, M. D.; VELA, J. y OCHOA, R. (2003). Evaluación del Potencial Emprendedor Universitario para la Generación de Empresas de Base Tecnológica: Un Estudio de Caso. En X SEMINARIO LATINO-IBEROAMERICANO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA – ALTEC 2003, Ciudad de México. Anales del X Seminario Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica – ALTEC 2003. Ciudad de México.

HARMAN, U. y GONZÁLEZ, M. D. (2011). Un estudio de los factores de éxito y fracaso en emprendedores de un programa de incubación de tecnologías intermedias: caso del proyecto RAMP PERÚ. Anales del XIV Congreso Latino Iberoamericano de Gestión Tecnológica “Innovación para el crecimiento sostenible en el marco del Bicentenario” - ALTEC 2011. Lima.

HARMAN, U. (2008). Línea de Base de los Innovadores del Primer Programa de Fortalecimiento y Acompañamiento a Creadores de Tecnología para el Desarrollo y de los Actores del Sistema Regional de Innovación Tecnológica. Documento Conceptual del Proyecto RAMP PERÚ. Lima.

HERNANDEZ, R.; FERNANDEZ C. y PILAR B. (2010). Metodología de la Investigación. México: McGraw Hill. Quinta edición.

ISMODES, E. (2006). Países sin futuro. ¿Qué puede hacer la universidad? Fondo Editorial de la PUCP. Disponible en:
<http://blog.pucp.edu.pe/skins/paisesnecios/Libropaisessinfuturo.pdf>
(20/02/2012).

JONES-EVANS, D. (1995). A typology of technology-based entrepreneurs. A model based on previous occupational background. International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research. Dublín, v.1, n. 1, p. 26-47.

KANTIS, H.; ANGELELLI, P. y GATTO, F. (2000). Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: de qué depende su creación y

supervivencia? Proyecto “Estudio comparativo sobre Entrepreneurship: América Latina y Asia”. Banco Interamericano de Desarrollo e Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento.

LAZEAR, E.P. (2003). Entrepreneurship. Discussion Paper No. 760. Stanford University and IZA Bonn. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=333802>. (01/12/2010).

LEE, J. (1997). The motivation of women entrepreneurs in Singapore. Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Singapur, v. 3, n. 2, p. 93-110.

LEIVA, J.C. (2003). Creación de Empresas de Base Tecnológica a Partir de un Concurso Nacional de Emprendedores. En X SEMINARIO LATINO-IBEROAMERICANO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA – ALTEC 2003, Ciudad de México. Anales del X Seminario Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica – ALTEC 2003. Ciudad de México.

LINDGREN, M. (2009). Social constructionism and entrepreneurship. Basic assumptions and consequences for theory and research. International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Estocolmo, v. 15, n. 1, p. 25-47.

MACÊDO, F. (2009). O Tipo Ideal na Compreensão do Fenômeno Empreendedor: um Estudo em uma Incubadora de Base Tecnológica. Em XIII SEMINARIO LATINO-IBEROAMERICANO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA – ALTEC 2009, Cartagena. Anales del XIII Seminario Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica – ALTEC 2009. Cartagena.

MARCH, I. (1999). Las Claves del Éxito en Nuevas Compañías Innovadoras Según los Propios Emprendedores. Revista Dirección y Organización. Valencia, n. 21, p. 167-176.

MAZZAROL, T.; VOLERY T.; DOSS, N. y THEIN, V. (1999). Factors influencing small business start-ups. A comparison with previous research.

International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Perth, v. 5
n. 2, p. 48-63.

MORALES, S. T. (2008). El Emprendedor Académico y La Decisión de Crear Spin-Off: Un Análisis del Caso Español. Tesis Doctoral presentada al Departamento de Dirección de Empresas, "Juan José Renau Piqueras". Valencia. Disponible en:

http://digital.csic.es/bitstream/10261/11201/1/MoralesGualdronST_tesis.pdf

(20/02/2012).

PABLO, F. y GARCÍA, A. (2006). Dimensión y Características de la Actividad Emprendedora en España. *Ekonomiaz*. Universidad de Alcalá, N°62, 2°Cuatrimestre.

PASMORE, W. A. y KHALSA, G. S. (1993). Review: The Contributions of Eric Trist to the Social Engagement of Social Science. *The Academy of Management Review*, Vol. 18, No. 3. (Jul., 1993), pp. 546-569.

PÉREZ, P. y MÁRQUEZ, A. (2006). Análisis del Sistema de Incubación de Empresas de Base Tecnológica de México. I CONGRESO IBEROAMERICANO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA, SOCIEDAD E INNOVACIÓN CTS + I. 2006, México DF. *Anales del I Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación CTS + I*. México DF. Disponible en:

<http://www.oei.es/memoriasctsi/mesa11/m11p03.pdf> (12/07/2011).

PICKERNELL, D.; PACKHAM G.; JONES, P.; MILLER, C. y THOMAS, B. (2011). Graduate entrepreneurs are different: they access more resources? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Pontypridd, v. 17, n. 2, p. 183-202.

REYNOLDS, P.D.; CARTER, N.M.; GARTNER, W.B.; GREENE, P.G. y COX, L.W. (2002). The Entrepreneur Next Door Characteristics of Individuals Starting Companies in America. An Executive Summary of the Panel Study of

- Entrepreneurial Dynamics. Ewing Marion Kauffman Foundation. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=1262320> (15/11/2010).
- RODRÍGUEZ, J. (1999). La Teoría de los Sistemas Socio-Técnicos. Disponible en: http://www2.uah.es/estudios_de_organizacion/temas_organizacion/teor_organiz/sistema_%20sociotecnico_trist.htm#_edn31. (01/12/2011).
- SCHUMPETER, J. (1991). Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism. New Brunswick: Transaction Publishers.
- SPECHT, P.H. (1993). Munificence and carrying capacity of the environment and organization formation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 17, n. 2, p. 77-86.
- SUTZ, J. (2005). Sobre agendas de investigación y universidades de desarrollo". *Revista de Estudios Sociales*. Tema: Tecnología y Sociedad. Bogotá, año 08 No 22, pp. 107-116. Disponible en: <http://res.uniandes.edu.co/view.php/332/1.php> (04/02/2011).
- TIDD, J.; BESSANT, J. y PAVITT, K. (1997). *Managing Innovation: integrating technological, market, and organizational change*. Chichester: John Wiley & Sons.
- TRIST, E. (1977). A Concept of Organizational Ecology. *Australian Journal of Management*, The Australian Graduate School of Management, Vol. 2, No. 2, pp.161-71.
- VALCÁRCEL, M. (2008). Cuaderno de Trabajo N° 4. Aspectos teóricos del Capital Social y elementos para su uso en el análisis de la realidad. Departamento de Ciencias Sociales de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.
- VAN PRAAG, M. (2009). Who Values the Status of the Entrepreneur? Discussion Paper No. 4245. University of Amsterdam, Max Planck Institute of Economics, Tinbergen Institute and IZA. Bonn.
- VÁSQUEZ, U. e ISMODES, E. (2011). Modelo de incubación en tecnologías intermedias bajo un enfoque territorial: caso de estudio Proyecto RAMP

Perú. Anales del XIV Congreso Latino Iberoamericano de Gestión Tecnológica “Innovación para el crecimiento sostenible en el marco del Bicentenario” - ALTEC 2011. Lima.

WIENER, H. (2009). Sistematización del Primer Programa de Fortalecimiento y Acompañamiento a Creadores de Tecnología para el Desarrollo. Documento Conceptual del Proyecto RAMP PERÚ. Lima.

YIN, R.K. (2009). Case study research: design and methods. Sage: Thousand Oaks CA.



Anexos



ANEXO 1: ENCUESTA - PROYECTO RAMP PERÚ

Estimado colaborador, la información que usted pueda proporcionar en esta encuesta es muy valiosa. Por ello, se le pide que conteste todas las preguntas con la mayor sinceridad posible, con el fin de darle la validez a esta investigación. Toda la información proporcionada en esta encuesta, será tratada bajo estricta confidencialidad por parte del(la) investigador(a).

DATOS

Por favor complete los espacios en blanco con la información correspondiente. En caso de tener opciones, por favor marque con una X la(s) opción(es) correspondiente(s).

Nombre completo					
Edad		Profesión			
Participación en el Proyecto	Jurado	Asesor	Miembro del Grupo Consultivo		
Región	Cusco	Lima	Cajamarca	Puno	
Provincia					
Distrito					
Nivel de educación	Superior (universitaria)		Diplomado		
Maestría			Doctorado		
Años de experiencia profesional					
Experiencia en negocios	Considerable		Suficiente	Escasa	
Religión					

Del 01 – 05 (siendo 01 el menor valor) indique qué tanto cree usted ha influido los siguientes factores en la formación emprendedora de los participantes de los programas del proyecto RAMP PERU -desde ahora participantes-:

- ¿Qué tanto cree usted que ha influido la edad de los participantes en su formación como emprendedores?
 - 5 (considerablemente influyente)
 - 4 (bastante influyente)
 - 3 (medianamente influyente)
 - 2 (poco influyente)
 - 1 (muy poco influyente)
- ¿Qué tanto cree usted que ha influido el sector donde viven los participantes en su formación como emprendedores?
 - 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
- ¿Qué tanto cree usted que ha influido el nivel de educación de los participantes en su formación como emprendedores?

- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
4. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la experiencia profesional o laboral de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
5. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la ocupación de los familiares (padre / madre / tutor) de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
6. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la principal ocupación de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
7. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el nivel de vinculación entre la principal ocupación y la tecnología desarrollada de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
8. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la experiencia en negocios de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1

9. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de aporte en el aspecto tecnológico y de negocio de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
10. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la disponibilidad de activos financieros (préstamos de dinero, por ejemplo) y/o reales (maquinaria, terrenos, taller de metal mecánica; etc.), de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
11. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la propensión a asumir riesgos de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
12. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tolerancia al trabajo duro de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
13. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la búsqueda de lucro de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
14. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de control de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3

- 2
 - 1
15. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de discernimiento de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
16. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de planeamiento de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
17. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de flexibilidad de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
18. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la vitalidad de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
19. ¿Qué tanto cree usted que han influido las habilidades sociales de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
20. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de enseñanza por parte del equipo técnico del proyecto sobre los conceptos tecnológicos (cuales son las etapas del proceso de desarrollo tecnológico, las diferentes metodologías en el diseño, fabricación y validación del producto tecnológico; los diferentes tipos de

- modelos a escala y principios técnicos), en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
21. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de enseñanza por parte del equipo técnico del proyecto sobre los conceptos de negocio (en qué consiste el estudio de mercado y el plan de negocios), en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
22. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la fluidez y regularidad de la comunicación entre el equipo técnico del proyecto y los participantes, en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
23. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la claridad en la transmisión de los objetivos del programa por parte del equipo técnico del proyecto, en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
24. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la distribución apropiada de los fondos para su proyecto tecnológico, en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
25. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la disponibilidad del equipo técnico del proyecto para resolver sus dudas a tiempo, en la formación emprendedora de los participantes?

- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
26. ¿Qué tanto cree usted que el acceso a un préstamo bancario con ayuda del proyecto, ha influido en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
27. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la aceptación y aprobación como empresario que se recibe por parte de su entorno familiar / profesional / amical, en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
28. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el trabajo a nivel grupal de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
29. ¿Qué tanto cree usted que ha influido apoyo de sus familiares / amigos / colegas a los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
30. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la interacción con otros empresarios e instituciones a través de la formación de redes, en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1

31. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la disponibilidad de otro apoyo institucional (centros de asistencia a los emprendedores, incubadoras, etc.) en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
32. ¿Qué tanto cree usted que ha influido las características emprendedoras (inclusión de programas de emprendimiento, acciones orientadas al aprendizaje, actitud hacia el riesgo, etc.) en la educación escolar / técnica / universitaria de los participantes, en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
33. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tasa de crecimiento del sector industrial o mercado al que pertenece el producto tecnológico de los participantes, en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
34. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la estructura de mercado (cómo es la competencia en el sector industrial al que corresponde a su producto tecnológico), en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
35. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la concentración geográfica regional del sector industrial al que pertenece el producto tecnológico de los participantes, en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
36. ¿Qué tanto cree usted que ha influido, en el sector industrial al que pertenece el producto tecnológico de los participantes, la presencia de barreras de entrada

- (factores que producen un aumento en los costos de las nuevas firmas con respecto a las ya establecidas en un mercado) y salida (limitaciones legales, tecnológicas, naturales o de capital que se oponen al acceso de nuevas empresas a una industria o sector determinado que les impide competir en el mercado), en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
37. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el acceso a recursos financieros por parte de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
38. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el grado de flexibilidad del mercado laboral en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
39. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el contexto macroeconómico en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
40. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tasa de crecimiento del PBI en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
41. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tasa de inflación y la tasa de interés en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3

- 2
- 1

42. ¿Qué tanto cree usted que han influido las regulaciones para la formalidad de la empresa en la formación emprendedora de los participantes?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!



ANEXO 2: ENCUESTA – EQUIPO OPERATIVO PROYECTO RAMP PERU

Estimado colaborador, la información que usted pueda proporcionar en esta encuesta es muy valiosa. Por ello, se le pide que conteste todas las preguntas con la mayor sinceridad posible, con el fin de darle la validez a esta investigación. Toda la información proporcionada en esta encuesta, será tratada bajo estricta confidencialidad por parte del(la) investigador(a).

DATOS

Por favor complete los espacios en blanco con la información correspondiente. En caso de tener opciones, por favor marque con una X la(s) opción(es) correspondiente(s).

Nombre completo				
Edad		Profesión		
Cargo en el Proyecto				
Región	Cusco	Lima	Cajamarca	Puno
Provincia				
Distrito				
Nivel de educación	Primario completa		Primaria incompleta	
Secundaria completa		Secundaria incompleta	Superior (técnica)	
Superior (universitaria)		Diplomado	Maestría	Doctorado
Años de experiencia profesional				
Experiencia en negocios	Considerable		Suficiente	Escasa
Religión				

Del 01 – 05 (siendo 01 el menor valor) indique qué tanto cree usted ha influido los siguientes factores en la formación emprendedora de los participantes de los programas del proyecto RAMP PERU -desde ahora participantes-:

- ¿Qué tanto cree usted que ha influido la edad de los participantes en su formación como emprendedores?
 - 5 (bastante influyente)
 - 4 (muy influyente)
 - 3 (medianamente influyente)
 - 2 (poco influyente)
 - 1 (muy poco influyente)
- ¿Qué tanto cree usted que ha influido el sector donde viven los participantes en su formación como emprendedores?
 - 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
- ¿Qué tanto cree usted que ha influido el nivel de educación de los participantes en su formación como emprendedores?

- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
4. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la experiencia profesional o laboral de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
5. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la ocupación de los familiares (padre / madre / tutor) de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
6. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la principal ocupación de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
7. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el nivel de vinculación entre la principal ocupación y la tecnología desarrollada de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
8. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la experiencia en negocios de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1

9. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de aporte en el aspecto tecnológico y de negocio de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
10. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la disponibilidad de activos financieros (préstamos de dinero, por ejemplo) y/o reales (maquinaria, terrenos, taller de metal mecánica; etc.), de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
11. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la propensión a asumir riesgos de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
12. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tolerancia al trabajo duro de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
13. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la búsqueda de lucro de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
14. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de control de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3

- 2
 - 1
15. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de discernimiento de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
16. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de planeamiento de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
17. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de flexibilidad de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
18. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la vitalidad de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
19. ¿Qué tanto cree usted que han influido las habilidades sociales de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
20. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de enseñanza por parte del equipo técnico del proyecto sobre los conceptos tecnológicos (cuales son las etapas del proceso de desarrollo tecnológico, las diferentes metodologías en el diseño, fabricación y validación del producto tecnológico; los diferentes tipos de

- modelos a escala y principios técnicos), en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
21. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de enseñanza por parte del equipo técnico del proyecto sobre los conceptos de negocio (en qué consiste el estudio de mercado y el plan de negocios), en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
22. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la fluidez y regularidad de la comunicación entre el equipo técnico del proyecto y los participantes, en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
23. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la claridad en la transmisión de los objetivos del programa por parte del equipo técnico del proyecto, en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
24. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la distribución apropiada de los fondos para su proyecto tecnológico, en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
25. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la disponibilidad del equipo técnico del proyecto para resolver sus dudas a tiempo, en la formación emprendedora de los participantes?

- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
26. ¿Qué tanto cree usted que el acceso a un préstamo bancario con ayuda del proyecto, ha influido en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
27. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la aceptación y aprobación como empresario que se recibe por parte de su entorno familiar / profesional / amical, en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
28. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el trabajo a nivel grupal de los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
29. ¿Qué tanto cree usted que ha influido apoyo de sus familiares / amigos / colegas a los participantes en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
30. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la interacción con otros empresarios e instituciones a través de la formación de redes, en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1

31. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la disponibilidad de otro apoyo institucional (centros de asistencia a los emprendedores, incubadoras, etc.) en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
32. ¿Qué tanto cree usted que ha influido las características emprendedoras (inclusión de programas de emprendimiento, acciones orientadas al aprendizaje, actitud hacia el riesgo, etc.) en la educación escolar / técnica / universitaria de los participantes, en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
33. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tasa de crecimiento del sector industrial o mercado al que pertenece el producto tecnológico de los participantes, en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
34. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la estructura de mercado (cómo es la competencia en el sector industrial al que corresponde a su producto tecnológico), en la formación emprendedora de los participantes?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
35. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la concentración geográfica regional del sector industrial al que pertenece el producto tecnológico de los participantes, en su formación como emprendedores?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
36. ¿Qué tanto cree usted que ha influido, en el sector industrial al que pertenece el producto tecnológico de los participantes, la presencia de barreras de entrada

(factores que producen un aumento en los costos de las nuevas firmas con respecto a las ya establecidas en un mercado) y salida (limitaciones legales, tecnológicas, naturales o de capital que se oponen al acceso de nuevas empresas a una industria o sector determinado que les impide competir en el mercado), en su formación como emprendedores?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

37. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el acceso a recursos financieros por parte de los participantes en su formación como emprendedores?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

38. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el grado de flexibilidad del mercado laboral en la formación emprendedora de los participantes?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

39. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el contexto macroeconómico en la formación emprendedora de los participantes?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

40. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tasa de crecimiento del PBI en la formación emprendedora de los participantes?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

41. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tasa de inflación y la tasa de interés en la formación emprendedora de los participantes?

- 5
- 4
- 3

- 2
- 1

42. ¿Qué tanto cree usted que han influido las regulaciones para la formalidad de la empresa en la formación emprendedora de los participantes?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!



ANEXO 3: ENCUESTA – PARTICIPANTES DE LOS PROGRAMAS DEL PROYECTO RAMP PERU

Estimado colaborador, la información que usted pueda proporcionar en esta encuesta es muy valiosa. Por ello, se le pide que conteste todas las preguntas con la mayor sinceridad posible, con el fin de darle la validez a esta investigación. Toda la información proporcionada en esta encuesta, será tratada bajo estricta confidencialidad por parte del(la) investigador(a).

DATOS

Por favor complete los espacios en blanco con la información correspondiente. En caso de tener opciones, por favor marque con una X la(s) opción(es) correspondiente(s).

Nombre completo				
Edad		Participación en el Programa	Primero	Segundo
Participación en las fases del programa	Fase de incubación		Fase de lanzamiento	
Nombre de su producto tecnológico desarrollado				
Sector industrial al que pertenece su producto tecnológico				
Región	Cusco	Lima	Cajamarca	Puno
Provincia				
Distrito				
Sector donde vive	Rural	Urbano	Periurbano	
Nivel de educación	Primaria completa		Primaria incompleta	
	Secundaria completa	Secundaria incompleta	Superior (técnica)	
	Superior (universitaria)	Diplomado	Maestría	Doctorado
Años de experiencia profesional				
Ocupación del Padre			Madre	
Profesión				
Principal ocupación				
Nivel de vinculación entre la principal ocupación y la tecnología desarrollada	Alto	Medio	Bajo	
Experiencia en negocios	Considerable	Suficiente	Escasa	
Religión				

FACTORES QUE INTERVIENE EN LA FORMACIÓN DEL EMPRENDEDOR

Del 01 – 05 (siendo 01 el menor valor) indique qué tanto cree usted que han influido los siguientes factores en su formación como emprendedor durante su participación en el proyecto RAMP PERÚ:

1. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su edad en su formación como emprendedor?
 - 5 (considerablemente influyente)
 - 4 (bastante influyente)
 - 3 (medianamente influyente)
 - 2 (poco influyente)
 - 1 (muy poco influyente)

2. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el sector donde vive en su formación como emprendedor?
 - 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1

3. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su nivel de educación en su formación como emprendedor?
 - 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1

4. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la experiencia profesional o laboral de los participantes en su formación como emprendedores?
 - 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1

5. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la ocupación de los familiares (padre / madre / tutor) en su formación como emprendedor?
 - 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1

6. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su principal ocupación en su formación como emprendedor?
 - 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1

7. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el nivel de vinculación entre la principal ocupación y la tecnología desarrollada en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
8. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la experiencia en negocios en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
9. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su capacidad de aporte en el aspecto tecnológico y de negocio de su propuesta tecnológica, en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
10. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la disponibilidad de activos financieros (préstamos de dinero, por ejemplo) y/o reales (maquinaria, terrenos, taller de metal mecánica; etc.), en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
11. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su propensión a asumir riesgos en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
12. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su tolerancia al trabajo duro en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2

- 1
13. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su búsqueda de lucro en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
14. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su capacidad de control en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
15. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su capacidad de discernimiento en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
16. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su capacidad de planeamiento en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
17. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su capacidad de flexibilidad en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
18. ¿Qué tanto cree usted que ha influido su vitalidad en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2

- 1
19. ¿Qué tanto cree usted que han influido sus habilidades sociales en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
20. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de enseñanza por parte del equipo técnico del proyecto sobre los conceptos tecnológicos (cuales son las etapas del proceso de desarrollo tecnológico, las diferentes metodologías en el diseño, fabricación y validación del producto tecnológico; los diferentes tipos de modelos a escala y principios técnicos), en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
21. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la capacidad de enseñanza por parte del equipo técnico del proyecto sobre los conceptos de negocio (en qué consiste el estudio de mercado y el plan de negocios), en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
22. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la fluidez y regularidad de la comunicación con el equipo técnico del proyecto, en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
23. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la claridad en la transmisión de los objetivos del programa por parte del equipo técnico del proyecto, en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1

24. ¿Qué tanto cree usted que la distribución de los fondos del proyecto para el desarrollo de su prototipo y del plan de negocios, ha influido en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
25. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la disponibilidad del equipo técnico del proyecto para resolver sus dudas a tiempo, en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
26. ¿Qué tanto cree usted que el acceso a un préstamo bancario con ayuda del proyecto, ha influido en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
27. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la aceptación y aprobación como empresario que se recibe por parte de su entorno familiar / profesional / amical, en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
28. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el trabajo a nivel grupal en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
29. ¿Qué tanto cree usted que ha influido apoyo de sus familiares / amigos / colegas en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4

- 3
 - 2
 - 1
30. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la interacción con otros empresarios e instituciones a través de la formación de redes, en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
31. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la disponibilidad de otro apoyo institucional (centros de asistencia a los emprendedores, incubadoras, etc.) en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
32. ¿Qué tanto cree usted que ha influido las características emprendedoras en su educación escolar / técnica / universitaria (inclusión de programas de emprendimiento, acciones orientadas al aprendizaje, actitud hacia el riesgo, etc.), en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
33. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tasa de crecimiento del sector industrial o mercado al que pertenece su producto tecnológico, en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
34. ¿Qué tanto cree usted que la estructura de mercado (cómo es la competencia en el sector industrial al que pertenece su producto tecnológico), ha influido en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2

- 1
35. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la concentración geográfica en su región del sector industrial al que pertenece su producto tecnológico, en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
36. ¿Qué tanto cree usted que ha influido, en el sector industrial al que pertenece su producto tecnológico, la presencia de barreras de entrada (factores que producen un aumento en los costos de las nuevas firmas con respecto a las ya establecidas en un mercado) y salida (limitaciones legales, tecnológicas, naturales o de capital que se oponen al acceso de nuevas empresas a una industria o sector determinado que les impide competir en el mercado), en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
37. ¿Qué tanto cree usted que ha influido el acceso a recursos financieros en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
38. ¿Qué tanto cree usted que el grado de flexibilidad de las normas para el manejo de los derechos laborales en el interior de las empresas y organizaciones privadas, ha influido en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3
 - 2
 - 1
39. ¿Qué tanto cree usted que variables de carácter político, económico y social, tales como: producto interno bruto, balanza de pagos, consumo, inversión, precios, salarios, tasas de interés, tipo de cambio, empleo; han influido en su formación como emprendedor?
- 5
 - 4
 - 3

- 2
- 1

40. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tasa de crecimiento del PBI en su formación como emprendedor?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

41. ¿Qué tanto cree usted que ha influido la tasa de inflación y la tasa de interés en su formación como emprendedor?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

42. ¿Qué tanto cree usted que han influido las regulaciones para la formalidad de la empresa en su formación como emprendedor?

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!