

La Universidad

COMO ESCENARIO DEL DESARROLLO DE COMPETENCIAS
PARA EL EMPRENDIMIENTO EN SUS ESTUDIANTES:
UNA REFLEXIÓN TEÓRICA DESDE LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA

Autores(as)

César Hernán Norabuena-Mendoza
Eva Delfina Zarzosa Márquez
Carlos Humberto Chunga-Antón
Lorenzo Rafael Valderrama Plasencia



La Universidad

COMO ESCENARIO DEL DESARROLLO DE COMPETENCIAS
PARA EL EMPRENDIMIENTO EN SUS ESTUDIANTES:
UNA REFLEXIÓN TEÓRICA DESDE LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA



La Universidad

COMO ESCENARIO DEL DESARROLLO DE COMPETENCIAS
PARA EL EMPRENDIMIENTO EN SUS ESTUDIANTES:
UNA REFLEXIÓN TEÓRICA DESDE LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA

Autores(as)

**César Hernán Norabuena-Mendoza
Eva Delfina Zarzosa Márquez
Carlos Humberto Chunga-Antón
Lorenzo Rafael Valderrama Plasencia**

La Universidad

COMO ESCENARIO DEL DESARROLLO DE COMPETENCIAS
PARA EL EMPRENDIMIENTO EN SUS ESTUDIANTES:
UNA REFLEXIÓN TEÓRICA DESDE LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA

ISBN: 978-9942-673-47-3



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Ver: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Cámara Ecuatoriana del Libro: Buscar ISBN

ISBN: 978-9942-673-47-3 (Electrónico)

Volumen 1 / Nro. 1. Primera Edición

Guayaquil, República del Ecuador; 2025

Con el apoyo de:



Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo

Facultad de Administración y Turismo

Av. Centenario Nro. 200.

e-mail: mesadepartedigital@unasam.edu.pe

Teléfono: (043) 640-020

República del Perú



ACVENISPROH®
www.acvec.net

Comité de Arbitraje Externo



https://www.admin.redgia.org/grupos_de_investigacion

Coordinación Técnica editorial: *Celia Cruz Betancourt Fajardo*

Corrección de estilo: *Ana Riera*

Impresión digital y puesta en línea: *Samuel Alejandro Zambrano*

El texto original de los reportes consignados para su aparición en esta publicación fue sometido a un proceso de revisión por pares y de acuerdo con la normativa que rige el proceso de evaluación para producción de literatura científica en REDIIGEC, con circunscripción en la República del Ecuador.

Esta es una publicación de acceso abierto, según criterios UNESCO, de acuerdo con lo expresado por Swan* (2013) "Que la literatura revisada por pares sea accesible sin suscripción o barreras de precios" (p.36). Todas las opiniones y/o reflexiones contenidas en este libro son de responsabilidad absoluta de los autores y no representan necesariamente el criterio editorial. Documento para consideración de la comunidad científica, abierto a revisiones posteriores a su publicación; argumentadas desde el discurso científico. Para sus opiniones pueden dirigirse al siguiente e-mail: acvenisproh@gmail.com

*Swan, A. (2013) Directrices para políticas de desarrollo y promoción del acceso abierto. [Documento en línea] Serie UNESCO de Directrices Abiertas. UNESCO. p.36. Disponible: http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/publications/policy_guidelines_oa_sp_reduced.pdf

Queda prohibida su reproducción total o parcial para fines comerciales. Distribución gratuita. Fines educativos y culturales. Publicación ON LINE de acceso abierto y gratuito



Dr. César Hernán Norabuena-Mendoza

 <https://orcid.org/0000-0001-9832-5126>

Licenciado en Administración, con maestría en administración de negocios (MBA) en la UNASAM y maestría en Supply Chain Management (SCM)-Universidad del Pacífico, doctor en Administración Gerencial de la UBJG-México, con más de 15 años de catedrático en pregrado de la carrera de Administración y en postgrado en la mención de Administración de Negocios y Gestión Pública de la UNASAM, consultor, conferencista y motivador independiente en Gestión Empresarial, con 16 años de experiencia en el rubro de comercialización de productos de ferretería, rubro venta de comida regional, agencia de viajes y hotelería, además de haber laborado en el área de logística en el sector público, producción científica con artículos publicados en revistas indizadas en SciELO y Scopus (cuartil Q1) y en Web of Science (Impact Factor: 3). Además, autor de libros científicos y de consulta, lo que evidencia una trayectoria sostenida de investigación y divulgación con alta visibilidad académica.



Dra. Eva Delfina Zarzosa-Márquez

 <https://orcid.org/0000-0002-8041-5227>

Licenciada en Administración (UNT), Magíster en Empresarial de la Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo (UNASAM) y Doctora en Administración (UNASAM). Docente principal a dedicación exclusiva en la escuela profesional de administración UNASAM, experta en áreas de R.R.H.H., Filosofía e investigación científica, más de 30 años de experiencia en docencia universitaria y en áreas administrativas de la UNASAM, lo que complementa su desempeño académico y fortalece su comprensión de los procesos de gestión institucional. Presenta producción científica con artículos publicados en revistas indizadas en SciELO, Scopus (Q1) y Web of Science (JCR; factor de impacto reportado: 3), además de libros científicos y de consulta, evidenciando una trayectoria sostenida de investigación y difusión con estándares de visibilidad de alto impacto.



Dr.(C) Carlos Humberto Chunga-Antón

 <https://orcid.org/0000-0002-8131-6685>

Licenciado en Administración con maestría en Gestión empresarial y doctorando en Administración. Como profesional se desempeña como docente en el área de la administración en universidades públicas y privadas, imparte cursos relacionados al emprendimiento, recursos humanos, finanzas, calidad de servicio, administración estratégica, e investigación científica. Participa en la asesoría y evaluación de tesis en administración, desarrolla y publica estudios aplicados en temas de gestión empresarial, calidad de servicio, bienestar organizacional y autoeficacia laboral, consolidando un perfil académico orientado a la generación de conocimiento relevante para el contexto educativo y empresarial del Perú.



Dr. Lorenzo Rafael Valderrama-Plasencia

 <https://orcid.org/0000-0001-9413-7363>

Licenciado en Administración; Magíster en Ciencias Económicas con mención en Administración de Empresas; y Doctor en Administración. Es docente ordinario de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo (UNASAM). Su especialización se orienta a marketing, ventas, gestión de recursos humanos, liderazgo y administración empresarial. Asesora tesis de pregrado en emprendimiento e innovación, administración pública, gestión de la micro y pequeña empresa (MYPE), estrategias de marketing, gestión de la cadena de suministro y responsabilidad social. En posgrado (maestría y doctorado), asesora investigaciones en desarrollo empresarial, gestión pública y MYPE. cuenta con publicaciones de artículos científicos indizados en bases de datos como SciELO, Scopus (Q1) y Web of Science (Impact Factor: 3), y publicación de libros científicos y de consulta.

ÍNDICE GENERAL

1. CONSIDERACIONES INICIALES.....	1
CAPÍTULO I: APROXIMACIÓN CONCEPTUAL AL EMPRENDIMIENTO	4
1. Introducción.....	5
2. El emprendimiento, como concepto en evolución	6
3. El espíritu emprendedor: una mirada más allá de la empresa	10
3. Emprendimiento, desarrollo y sociedad	11
4. Emprender, en contextos latinoamericanos	12
CAPÍTULO II EL EMPRENDIMIENTO COMO PROYECTO DE VIDA.....	17
1. Introducción.....	18
2. Emprender como respuesta a la incertidumbre social y económica	18
3. Emprendimiento por necesidad y emprendimiento por oportunidad	19
4. El emprendimiento como construcción identitaria y proyecto vital.....	22
5. Tensiones emocionales y desafíos subjetivos del emprendedor	23
CAPÍTULO III TIPOLOGÍAS DE EMPRENDIMIENTO: ENFOQUES, CLASIFICACIONES Y ALCANCES	26
1. Introducción.....	27
2. Emprendimientos según su escala y proyección económica	27
3. Emprendimiento productivo, improductivo y social.....	29
4. Emprendimientos incubados, imitativos y públicos.....	31
5. Tipologías de emprendimiento y contexto latinoamericano	31
CAPÍTULO IV EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN EL PERÚ: CONDICIONES, ACTORES Y DESAFÍOS	36
1. Introducción.....	37
2. El ecosistema emprendedor: componentes fundamentales	37
2.1. Aspectos sobre el panorama del emprendimiento en el Perú.....	40
2.2. Factores por mejorar	41
2.3. Marco institucional y políticas de fomento al emprendimiento.....	42
3. Acceso a financiamiento, educación e innovación.....	43
4. Informalidad y desafíos estructurales	44
CAPÍTULO V EXPERIENCIAS INTERNACIONALES, COMO REFERENCIA AL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN EL PERÚ.....	45
1. Introducción.....	46

2. Europa: ecosistemas integrados y políticas de largo plazo	46
3. América Latina: alto dinamismo y desafíos estructurales.....	47
4. Asia: innovación, Estado estratégico y escalabilidad	48
5. Modelos internacionales de ecosistema de emprendimientos	49
6. Aprendizajes clave y transferibilidad al Perú	51
CAPÍTULO VI POLÍTICAS PÚBLICAS, EDUCACIÓN EMPRENDEDORA Y PROPUESTAS ESTRATÉGICAS PARA EL PERÚ	53
1. Introducción.....	54
2. Políticas públicas para el fortalecimiento del ecosistema emprendedor peruano	55
3. Educación emprendedora: Papel de la universidad en el fortalecimiento del espíritu emprendedor	59
3.1. La Universidad como catalizador del ecosistema	59
3.2. Desafíos en la realidad Peruana	63
4. Propuestas estratégicas diferenciadas para el Perú	66
REFERENCIAS	68
<i>INFORME ARBITRAJE</i>	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Tipologías de emprendimiento y su relación con el contexto	32
--	----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. . Emprendimiento por necesidad y por oportunidad: características comparativas	21
Tabla 2, Dimensiones subjetivas del emprendimiento como proyecto de vida	24
Tabla 3. Tipologías de emprendimiento según escala y proyección.....	28
Tabla 4. Clasificación del emprendimiento según impacto social y económico	30
Tabla 5. Componentes del ecosistema emprendedor y su función.....	38
Tabla 6. Características generales del emprendimiento en el Perú.....	41
Tabla 7. Fortalezas y limitaciones del entorno institucional peruano	43
Tabla 8. Características del ecosistema emprendedor europeo.....	46
Tabla 9. Rasgos del emprendimiento en América Latina	47
Tabla 10. Elementos del ecosistema emprendedor asiático.....	48
Tabla 11. Aprendizajes internacionales aplicables al Perú.....	52
Tabla 12. Instrumentos de política pública para el emprendimiento.....	55
Tabla 13. Componentes clave de la educación emprendedora	64
Tabla 14. Propuestas estratégicas según tipología de emprendimiento	66

1. CONSIDERACIONES INICIALES

El emprendimiento ocupa hoy un lugar central en las agendas de desarrollo económico e innovación en América Latina. Sin embargo, con frecuencia se presenta desde miradas simplificadas que lo reducen a una capacidad individual aislada.

Esta iniciativa editorial surge de la necesidad de superar esas visiones y proponer una aproximación rigurosa a LA UNIVERSIDAD: como escenario del desarrollo de competencias para el emprendimiento de sus estudiantes, ofreciendo una reflexión teórica contextualizada en la experiencia investigativa del proyecto institucional titulado: EFECTO DE UN PROGRAMA DE COMPETENCIAS PSICOSOCIALES EMPRENDEDORAS EN LA PARTICIPACIÓN DE ESTUDIANTES DE ADMINISTRACIÓN EN ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES DE EMPRENDIMIENTO, de docentes investigadores de la Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, en la República del Perú.

En este sentido, se propone una reflexión crítica del entorno académico, entendiendo que la universidad no es sólo un centro de instrucción, sino un *ecosistema vital* donde se gestan las competencias necesarias para transformar ideas en proyectos con impacto social y económico.

Desde esta perspectiva, emprender en el contexto universitario implica un proceso de formación integral que permite al estudiante tomar decisiones

en escenarios de incertidumbre y proyectar futuros posibles frente a las desigualdades estructurales propias de nuestra región.

Por tanto, los autores realizan un ejercicio dialógico, junto con aportes teóricos contemporáneos, para examinar cómo las instituciones de educación superior están concibiendo estos nuevos escenarios globales, su incidencia en lo local y su impacto en el fortalecimiento del espíritu emprendedor, en este caso, en sus estudiantes.

Al respecto, se analiza al emprendimiento como un proyecto de vida académico y profesional, estudiando el papel de las facultades, los centros de incubación y el currículo en la construcción de un perfil emprendedor que responda a las dinámicas territoriales locales y a las tendencias internacionales.

Al respecto, uno de los aportes centrales de esta obra radica en su enfoque ecosistémico, que desplaza la atención exclusiva del estudiante como individuo hacia el entramado de actores institucionales y políticas académicas que facilitan —o limitan— el espíritu innovador. Esta mirada permite comprender las particularidades de la región, donde coexisten un alto potencial creativo con barreras institucionales y brechas tecnológicas que la universidad está llamada a reinventar.

Asimismo, la investigación reconoce la heterogeneidad del emprendimiento que pueden generarse, dentro del ámbito universitario, diferenciando entre: Iniciativas de base tecnológica y escalables,

Emprendimientos sociales con enfoque comunitario, Proyectos culturales y creativos o, bien, estrategias de intraemprendimiento para el sector público y privado.

De este manera, esta publicación ha sido concebida con el propósito de sensibilizar a autoridades universitarias, docentes, investigadores y responsables de políticas educativas, así como a estudiantes que buscan comprender su rol como agentes de cambio.

Su carácter académico-reflexivo busca equilibrar el rigor conceptual con la dialogicidad, hallazgos investigativos y experiencias comparativas; facilitando su uso como base para el diseño de programas de formación y modelos de gestión del emprendimiento en la educación superior.

En un contexto latinoamericano marcado por la volatilidad económica, este libro invita a repensar la universidad no solo como transmisora de conocimiento, sino como el escenario privilegiado donde la educación pertinente y el compromiso institucional se articulan para transformar el dinamismo estudiantil en bienestar social y desarrollo sostenible para la región.

Los autores(as)

CAPÍTULO I

APROXIMACIÓN CONCEPTUAL AL EMPRENDIMIENTO



1. Introducción

En las últimas décadas, el emprendimiento ha pasado de ser un concepto circunscrito al ámbito empresarial, para convertirse en una categoría central para el análisis del desarrollo económico y social.

Su creciente presencia en políticas públicas, programas educativos y discursos institucionales ha contribuido a posicionarlo como una estrategia clave para la generación de empleo, innovación y dinamización productiva.

Sin embargo, esta expansión conceptual no siempre ha estado acompañada de una comprensión integral de sus fundamentos y alcances. Diversos estudios advierten que una visión reducida del emprendimiento, centrada exclusivamente en la creación de empresas o en la obtención de rentabilidad económica, resulta insuficiente para explicar las múltiples formas que adopta esta práctica en contextos latinoamericanos (Salas Aular, 2023).

En países como Perú, Ecuador o Bolivia, emprender suele estar profundamente vinculado a procesos de supervivencia económica, exclusión laboral y adaptación social, lo que exige un abordaje analítico más amplio y contextualizado.

Desde esta perspectiva, el emprendimiento debe ser entendido como un fenómeno multidimensional que articula factores económicos, sociales, culturales, educativos y subjetivos.

Tal como señala Salas Aular (2023), el espíritu emprendedor no puede reducirse a una competencia técnica, sino que constituye un proceso vivencial que involucra proyectos de vida, resiliencia identitaria y construcción de sentido en contextos de incertidumbre.

En este marco, el presente capítulo tiene como objetivo establecer una aproximación conceptual al emprendimiento, contrastando diversos fundamentos teóricos, evolución y su relación con el desarrollo y la sociedad.

2. El emprendimiento, como concepto en evolución

El concepto de emprendimiento ha experimentado una evolución significativa a lo largo del tiempo, en función de los cambios estructurales de las economías y las transformaciones sociales. En sus primeras formulaciones, el emprendimiento estuvo estrechamente vinculado a la figura del empresario innovador y a la capacidad de asumir riesgos en escenarios de incertidumbre.

En este orden de ideas, el emprendimiento ha evolucionado de ser una acción meramente comercial a consolidarse como un campo de estudio científico caracterizado por su multidimensionalidad.

La raíz del término, proveniente del francés *entreprendre*, ha sido la base para entender el emprendimiento como un proceso de ejecución. Sin embargo, su definición técnica ha sido refinada por la academia para diferenciarla de la administración tradicional.

Como señala la Real Academia Española (2023), emprender se define como "acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro". Esta noción de "peligro" o incertidumbre es lo que autores clásicos como Cantillon identificaron como la esencia del rol económico del individuo.

El estudio formal del emprendimiento inicia en el siglo XVIII. Cantillon (1755) fue el primero en otorgar un rol protagónico al emprendedor como el agente que compra a precios conocidos para vender a precios desconocidos, asumiendo el riesgo de la operación.

Por otro lado, Schumpeter (1967) rompe con la visión del equilibrio de mercado, estableciendo que: "La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada" (p. 110).

Para Schumpeter, el emprendedor es el motor de la "destrucción creativa", un proceso donde la innovación constante reemplaza lo obsoleto, generando crecimiento económico. Es decir, define al emprendedor como el agente capaz de introducir "nuevas

combinaciones” en el sistema económico, generando procesos de innovación que impulsan el desarrollo.

Desde esta perspectiva, el emprendimiento se asocia directamente con el cambio tecnológico, la creación de nuevos mercados y la ruptura de equilibrios económicos existentes.

En contraste con Schumpeter, autores como Kirzner (1997) sugieren que el emprendimiento no necesariamente rompe el equilibrio, sino que lo busca a través de la identificación de oportunidades que otros han pasado por alto. Según Kirzner, el emprendedor posee una "alerta" especial hacia las ineficiencias del mercado.

No obstante, investigaciones posteriores han cuestionado la suficiencia de este enfoque, al señalar que gran parte de los emprendimientos no responden necesariamente a procesos de innovación radical, sino a estrategias de subsistencia o adaptación frente a la falta de empleo formal (Schneider & Klinglmair, 2004). En América Latina, esta realidad es particularmente visible, donde amplios sectores de la población emprenden no por oportunidad, sino por necesidad.

El emprendimiento no es un suceso azaroso, sino un proceso intencional. Krueger (2004) profundiza en esta idea al afirmar que: "Definen al emprendimiento como una forma de pensamiento, una manera de pensar que enfatiza oportunidades sobre amenazas, siendo tal proceso de identificación de oportunidades un proceso claramente intencional" (p.

411). Lo expuesto en el Modelo del Potencial Emprendedor de Krueger y Brazeal (1994) es fundamental para entender por qué algunas personas deciden dar el paso hacia la creación de empresas. Este modelo integra la percepción de viabilidad (capacidad percibida) y la percepción de deseabilidad (atracción hacia el proyecto).

Otros autores, como Stevenson, transformaron la visión del emprendedor-héroe hacia la del emprendedor-gestor. Stevenson y Jarillo (1990) sostienen que el emprendimiento es una metodología de administración que no se limita a los recursos que se poseen en el momento, sino a la búsqueda de la oportunidad. Es decir, se manifiesta como una capacidad intrínseca del individuo para desarrollar una actividad inmersa en un aparato productivo y trabajo técnico especializado.

En contraste, Salas Aular (2023) plantea que el emprendimiento debe analizarse como un fenómeno situado, condicionado por factores históricos, culturales y estructurales. Desde su perspectiva, el emprender no siempre surge de una lectura estratégica del mercado, sino que muchas veces constituye una respuesta vivencial frente a la exclusión, la precariedad laboral y la ausencia de políticas públicas efectivas.

Esta evolución conceptual permite reconocer que el emprendimiento no es una categoría homogénea, sino un campo diverso que abarca desde iniciativas de alta tecnología hasta emprendimientos familiares, comunitarios y sociales, todos ellos relevantes para comprender las dinámicas económicas y sociales contemporáneas.

3. El espíritu emprendedor: una mirada más allá de la empresa

El espíritu emprendedor se refiere al conjunto de actitudes, disposiciones y capacidades que orientan a los individuos a iniciar, sostener y desarrollar actividades productivas o sociales. Tradicionalmente, este concepto ha sido asociado a rasgos como la iniciativa, la creatividad, la tolerancia al riesgo y la capacidad de liderazgo. Sin embargo, enfoques contemporáneos amplían esta visión al incorporar dimensiones subjetivas y sociales.

Desde una perspectiva humanista, el espíritu emprendedor no constituye una cualidad innata, sino una construcción social que se desarrolla en interacción con el entorno familiar, educativo y comunitario (Bourdieu, 1990). Las redes sociales, el capital cultural y las experiencias previas influyen de manera decisiva en la configuración de la conducta emprendedora.

Salas Aular (2023) subraya que, en contextos latinoamericanos, el espíritu emprendedor suele estar atravesado por una fuerte carga simbólica y emocional. Emprender no sólo implica generar ingresos, sino también afirmar la identidad personal, sostener a la familia y proyectar un sentido de futuro en escenarios marcados por la incertidumbre.

Desde esta óptica, el emprendimiento se convierte en un proyecto de vida más que en una simple estrategia económica.

Esta concepción resulta especialmente pertinente para comprender el caso peruano, donde una parte significativa de los emprendimientos se desarrolla en condiciones de informalidad. En estos contextos, el espíritu emprendedor se expresa como resiliencia y capacidad de agencia, pero también como evidencia de las limitaciones estructurales que enfrentan amplios sectores de la población.

3. Emprendimiento, desarrollo y sociedad

La relación entre emprendimiento y desarrollo ha sido ampliamente debatida en la literatura académica. Durante décadas, el desarrollo fue concebido principalmente como crecimiento económico, medido a través de indicadores macroeconómicos.

No obstante, enfoques contemporáneos proponen una visión más integral que incorpore dimensiones sociales, culturales y humanas.

Desde esta perspectiva ampliada, el emprendimiento es reconocido como un factor que puede contribuir al desarrollo no solo mediante la generación de empleo y riqueza, sino también a través del fortalecimiento del tejido social, la innovación social y la transferencia de conocimientos (Proença & Soukiazis, 2022).

En este sentido, el valor generado por el emprendimiento no es exclusivamente económico, sino también social y simbólico.

Salas Aular (2023) enfatiza que el desarrollo no puede entenderse al margen de las experiencias vivenciales de los actores sociales. Los emprendimientos, especialmente en contextos locales, se insertan en dinámicas comunitarias que reconfiguran la noción de progreso desde lo cotidiano y lo relacional. Esta visión cuestiona modelos de desarrollo centrados únicamente en la eficiencia del mercado y propone enfoques más inclusivos y solidarios.

Sin embargo, para que el emprendimiento contribuya efectivamente al desarrollo sostenible, es indispensable la articulación de políticas públicas que reduzcan las barreras estructurales.

La falta de acceso a financiamiento, la escasa formación empresarial y los altos costos de formalización limitan el potencial transformador de los emprendimientos, reproduciendo ciclos de precariedad e informalidad (Alava & Valderrama, 2020).

4. Emprender, en contextos latinoamericanos

El estudio del emprendimiento en América Latina no puede desvincularse de la categoría de desarrollo, un concepto que, en palabras de Figueroa (2012), se define como una "medida de progreso de las sociedades occidentales en la organización de sus recursos y en las relaciones de intercambio" (p. 375).

Para la región, este proceso ha estado históricamente marcado por la antítesis del subdesarrollo, caracterizado por la inestabilidad, la dependencia y una estructura económica donde predomina el sector primario sobre la innovación tecnológica (Cardozo & Faletto, 1998).

En este escenario, el emprendimiento emerge no solo como una función económica, sino como una respuesta estratégica y, en ocasiones, de supervivencia ante las fallas estructurales del Estado.

En la planificación económica contemporánea, el "espíritu empresarial" (De La Hoz, 2019) es visto como un factor determinante para alcanzar los estándares de desarrollo. Estos estándares, según Rodríguez (2006), requieren de "un bienestar material, normalmente reflejado en el alza del ingreso real por habitante, y condicionado por la productividad del trabajo (...) lo que, a su vez, conlleva el aumento del capital por hombre ocupado. (p. 54)

Bajo esta premisa, el emprendimiento se incorpora como una estrategia gubernamental para fortalecer la capacidad productiva, generar tributos y dinamizar el consumo.

Sin embargo, en Latinoamérica, este impulso hacia la productividad se enfrenta a lo que Barre (1962) denomina el "círculo vicioso de la pobreza", donde la falta de inversión tecnológica limita los márgenes de ganancia necesarios para asegurar la continuidad del crecimiento.

Así pues, emprender en América Latina implica hacerlo en escenarios caracterizados por desigualdades persistentes, economías informales y sistemas de protección social limitados. Estas condiciones influyen directamente en la naturaleza de los emprendimientos y en sus posibilidades de consolidación.

Estudios regionales evidencian que una proporción significativa de los emprendimientos latinoamericanos se concentra en sectores de baja productividad, como el comercio minorista y los servicios personales, con escaso valor agregado (Mullo-Tene et al., 2020).

Esta realidad condiciona el crecimiento y la sostenibilidad de las iniciativas, al tiempo que revela la función del emprendimiento como estrategia de subsistencia.

La visión del emprendimiento en la región se diversifica según los factores que motivan al individuo. Rodríguez (2009) sostiene que el éxito de las sociedades modernas reside en haber implementado el fenómeno con motivaciones de "afiliación, logro y poder" (p. 96). Desde esta perspectiva, el emprendimiento es un camino para que el sujeto consagre logros personales y se sienta "dueño de su destino".

No obstante, surge una visión crítica que posiciona al emprendimiento como una vía de emancipación frente a las crisis. Gómez y Álvarez (2019) plantean que:

El emprendimiento es un concepto que viene cobrando gran relevancia (...) planteándose como una alternativa, principalmente en los países en vía de desarrollo, para hacer frente a las crisis que se generan como consecuencia de las políticas neoliberales. (p. 130)

Esta postura advierte sobre un "reduccionismo" que puede instrumentalizar al sujeto, convirtiendo el emprendimiento en una obligación de supervivencia que, en contextos de precariedad, podría privar al individuo de su libertad y bienestar real en lugar de otorgárselos.

El ejercicio emprendedor en América Latina está condicionado por un entorno político y fiscal complejo. Burchardt (2017) destaca que la última década ha mostrado transformaciones contradictorias: aunque ha habido perspectivas inclusivas, se mantiene la dependencia de recursos naturales y la precariedad laboral.

Esta falta de una "perspectiva de Estado" coherente dificulta que el emprendimiento pase de ser una actividad de autoempleo o subsistencia a convertirse en una red de empresas de alto impacto. La presión fiscal, la falta de incentivos a la innovación y la inestabilidad institucional configuran un escenario donde el emprendedor debe ser, ante todo, un gestor de la adversidad.

Por tanto, emprender en contextos latinoamericanos es un fenómeno ambivalente. Por un lado, representa la esperanza de desarrollo y generación de riqueza mediante la productividad y el avance tecnológico.

Por otro, se manifiesta como una respuesta a la deficiencia de los sistemas económicos para proveer empleo digno. Para que el emprendimiento sea una herramienta efectiva de bienestar, debe transitar de la necesidad individual a la integración en políticas públicas que reduzcan la dependencia externa y fomenten la diferenciación del sistema productivo.

CAPÍTULO II

EL EMPRENDIMIENTO COMO PROYECTO DE VIDA



1. Introducción

En la literatura contemporánea, el emprendimiento ha dejado de ser comprendido exclusivamente como una actividad económica orientada a la creación de empresas, para ser analizado como un fenómeno social complejo, estrechamente vinculado a las trayectorias vitales de los individuos. Diversos estudios coinciden en que, especialmente en economías emergentes, emprender representa una estrategia de vida frente a la precariedad laboral, la exclusión social y la limitada capacidad de absorción del mercado de trabajo formal (GEM, 2022; CEPAL, 2023).

Desde una perspectiva humanista, el emprendimiento se configura como una forma de agencia personal mediante la cual los individuos buscan ampliar sus capacidades, redefinir su identidad social y proyectar un futuro posible en contextos de incertidumbre (Sen, 1999).

En esta misma línea, Salas Aular (2023) sostiene que el espíritu emprendedor no puede reducirse a una competencia técnica, sino que debe entenderse como un proceso vivencial que articula dimensiones económicas, emocionales, culturales y éticas.

2. Emprender como respuesta a la incertidumbre social y económica

En países con elevados niveles de informalidad y vulnerabilidad laboral, el emprendimiento suele surgir como una respuesta directa a la falta de empleo formal. Schneider y Klinglmair (2004) explican que, en economías en desarrollo, una parte considerable de la actividad económica se

desplaza hacia la informalidad como mecanismo de supervivencia, más que como una decisión racional basada en oportunidades de mercado.

Los reportes del Global Entrepreneurship Monitor indican que, en América Latina, una proporción significativa de los emprendedores inicia actividades productivas motivados por la necesidad de generar ingresos inmediatos ante la ausencia de alternativas laborales estables (GEM, 2022). Esta situación es coherente con los análisis de la CEPAL (2023), que señalan que el autoempleo cumple una función compensatoria frente a la insuficiencia estructural del empleo formal.

Desde una perspectiva vivencial, Salas Aular (2023) subraya que emprender en estos contextos implica asumir riesgos elevados en escenarios de incertidumbre, donde el emprendimiento se convierte en un acto de resistencia cotidiana y de reafirmación de la dignidad personal.

En consecuencia, el emprendimiento no puede analizarse únicamente como una elección económica, sino como una respuesta socialmente condicionada.

3. Emprendimiento por necesidad y emprendimiento por oportunidad

La distinción entre emprendimiento por necesidad y emprendimiento por oportunidad constituye una de las clasificaciones más utilizadas en los estudios contemporáneos sobre emprendimiento.

El emprendimiento por necesidad surge cuando las personas se ven forzadas a crear una actividad económica ante la falta de empleo, mientras que el emprendimiento por oportunidad se origina a partir de la identificación de una idea de negocio con potencial de crecimiento (Reynolds et al., 2005; GEM, 2022).

Diversos autores sostienen que en América Latina predomina el emprendimiento por necesidad, especialmente entre jóvenes y sectores con menor acceso a educación y capital financiero (Acs, Desai & Hessels, 2008; Mullo-Tene et al., 2020).

Este tipo de emprendimiento suele concentrarse en sectores de baja productividad y presenta mayores dificultades para consolidarse en el tiempo.

Sin embargo, Baumol (1990) advierte que no todo emprendimiento por necesidad debe ser considerado improductivo. En determinados contextos, estas iniciativas pueden evolucionar hacia formas más productivas si existen condiciones institucionales adecuadas.

En esta misma línea, Salas Aular (2023) plantea que el emprendimiento por necesidad también expresa capacidades de resiliencia, aprendizaje y adaptación social.

Tabla 1

Tabla 1. . Emprendimiento por necesidad y por oportunidad: características comparativas

Dimensión	Emprendimiento por necesidad	Emprendimiento por oportunidad
Motivación	Subsistencia económica	Identificación de oportunidades
Contexto	Desempleo, informalidad	Ecosistemas favorables
Planificación	Baja o emergente	Media o alta
Innovación	Limitada	Media o alta
Acceso a financiamiento	Muy restringido	Mayor
Proyección	Incierta	Alta
Riesgo emocional	Alto	Moderado

Fuente: Elaboración propia con base en Baumol (1990); Acs et al. (2008); GEM (2022).

Efectivamente, al dicotomía entre el emprendimiento por necesidad y por oportunidad revela las profundas brechas estructurales que caracterizan a las economías emergentes. Mientras que el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2022) define al emprendimiento por oportunidad como una elección voluntaria basada en la explotación de nichos de mercado, el emprendimiento por necesidad se erige como un mecanismo de autodefensa frente a la exclusión del mercado laboral formal.

En el contexto latinoamericano, esta distinción no es solo académica, sino sociopolítica. Como señalan Acs, Desai y Hessels (2008), la alta prevalencia de iniciativas por necesidad refleja un sistema donde el emprendimiento actúa como una válvula de escape ante el desempleo y la informalidad.

Sin embargo, reducir estas iniciativas a meras estrategias de subsistencia sería ignorar su valor intrínseco. Al respecto, Salas Aular (2023) sostiene que estas prácticas son manifestaciones de "resiliencia, aprendizaje y adaptación social", sugiriendo que el capital humano involucrado posee una capacidad de respuesta ante la adversidad que es fundamental para el tejido social.

Desde la perspectiva de la política económica, el reto no consiste en erradicar el emprendimiento por necesidad, sino en facilitar su transición. Baumol (1990) es enfático al advertir que la productividad de un emprendimiento no depende únicamente del origen de su motivación, sino de las condiciones institucionales.

Si el entorno ofrece seguridad jurídica, acceso a microcréditos y formación técnica, una iniciativa nacida de la carencia puede transformarse en una unidad productiva estable.

Entonces, pudiera inferirse que la clave para el desarrollo reside en implementar políticas que reduzcan el "riesgo emocional" y la "incertidumbre" mediante el fortalecimiento de los ecosistemas locales, permitiendo que el espíritu empresarial pase de la sobrevivencia a la generación de valor sistémico.

4. El emprendimiento como construcción identitaria y proyecto vital

Desde la sociología económica, el emprendimiento se entiende como una práctica social profundamente influida por el capital social, cultural y simbólico de los individuos (Bourdieu, 1990). Las trayectorias emprendedoras no se construyen en el vacío, sino en interacción con redes familiares, comunitarias e institucionales que condicionan el acceso a recursos y oportunidades.

En este sentido, emprender implica también un proceso de construcción identitaria. Audretsch (2015) sostiene que el emprendedor asume un rol social que redefine su posición en la comunidad y su relación con el trabajo, el riesgo y la autonomía. En contextos latinoamericanos, esta identidad emprendedora suele estar estrechamente vinculada a la responsabilidad familiar y al compromiso con el entorno social.

Salas Aular (2023) destaca que muchos emprendedores conciben su actividad como un proyecto de vida, en el que se articulan valores, aspiraciones personales y expectativas de movilidad social. Esta dimensión resulta clave para comprender la persistencia de los emprendimientos incluso en condiciones adversas.

5. Tensiones emocionales y desafíos subjetivos del emprendedor

La literatura reciente ha comenzado a reconocer el impacto emocional del emprendimiento, especialmente en contextos de alta incertidumbre. Shane (2003) y Shepherd (2015) señalan que la actividad emprendedora

implica elevados niveles de estrés, miedo al fracaso y presión social, factores que inciden directamente en la sostenibilidad de los proyectos.

En economías emergentes, estas tensiones se intensifican debido a la ausencia de redes de protección social y a la inestabilidad de los ingresos (CEPAL, 2023). No obstante, diversos estudios coinciden en que la esperanza, la perseverancia y la creencia en el proyecto propio constituyen factores clave para la continuidad de la actividad emprendedora (Sen, 1999; Salas Aular, 2023).

Tabla 2, Dimensiones subjetivas del emprendimiento como proyecto de vida

Dimensión	Manifestación
Emocional	Miedo al fracaso, esperanza
Psicológica	Resiliencia, perseverancia
Identitaria	Autodefinición como agente activo
Social	Responsabilidad familiar
Ética	Compromiso con el entorno

Fuente: Elaboración propia con base en Sen (1999); Shane (2003); Salas Aular (2023).

El análisis del emprendimiento como proyecto de vida permite comprender que emprender no es únicamente una acción económica, sino una estrategia vital profundamente condicionada por el contexto social, institucional y cultural. En América Latina —y particularmente en el Perú— el emprendimiento emerge como respuesta a la desigualdad

estructural, pero también como expresión de agencia, identidad y esperanza.

Reconocer estas dimensiones resulta indispensable para avanzar hacia enfoques de política pública, educación y acompañamiento emprendedor que consideren al emprendedor como un

CAPÍTULO III

TIPOLOGÍAS DE EMPRENDIMIENTO: ENFOQUES, CLASIFICACIONES Y ALCANCES



1. Introducción

El emprendimiento no constituye un fenómeno homogéneo ni uniforme, sino que adopta múltiples formas según las motivaciones de los actores, el contexto institucional, la disponibilidad de recursos y los objetivos perseguidos.

La literatura académica ha desarrollado diversas tipologías con el propósito de clasificar esta heterogeneidad, lo que permite comprender mejor las dinámicas emprendedoras y diseñar políticas públicas y estrategias de apoyo diferenciadas (Baumol, 1990; Audretsch, 2015).

En América Latina, estas tipologías resultan especialmente relevantes debido a la coexistencia de emprendimientos orientados a la subsistencia con iniciativas de alto potencial de crecimiento.

2. Emprendimientos según su escala y proyección económica

Una de las clasificaciones más utilizadas en los estudios sobre emprendimiento distingue las iniciativas según su tamaño, capacidad de crecimiento y proyección económica. Desde este enfoque, se identifican emprendimientos de pequeña escala, escalables y de gran envergadura.

Los emprendimientos de pequeña escala suelen orientarse al autoempleo y a la subsistencia familiar, siendo predominantes en economías emergentes con altos niveles de informalidad (CEPAL, 2023). En contraste,

los emprendimientos escalables se caracterizan por su orientación a la innovación y su potencial de crecimiento acelerado, mientras que los grandes emprendimientos corresponden a empresas consolidadas que sostienen su competitividad mediante procesos continuos de innovación (Shane, 2003; Audretsch, 2015).

Tabla 3. Tipologías de emprendimiento según escala y proyección

Tipo de emprendimiento	Características principales	Contexto predominante
Pequeña escala	Autoempleo, baja innovación, subsistencia	Economías emergentes
Escalable	Alto crecimiento, innovación, capital de riesgo	Ecosistemas dinámicos
Gran emprendimiento	Empresas consolidadas, innovación continua	Economías desarrolladas

Fuente: Elaboración propia con base en Shane (2003); Audretsch (2015); CEPAL (2023).

La Tabla 3 permite visualizar cómo la escala y la proyección económica condicionan la naturaleza del emprendimiento. Mientras los emprendimientos de pequeña escala cumplen una función social relevante al absorber mano de obra excluida del mercado formal, presentan limitadas posibilidades de crecimiento e innovación.

Por el contrario, los emprendimientos escalables y de gran envergadura requieren ecosistemas institucionales sólidos, acceso a financiamiento y capital humano especializado, condiciones que no siempre están disponibles en contextos latinoamericanos.

Esta diferenciación resulta clave para comprender por qué la mayoría de los emprendimientos en la región se concentra en actividades de subsistencia.

3. Emprendimiento productivo, improductivo y social

Otra clasificación ampliamente citada es la propuesta por Baumol (1990), quien distingue los emprendimientos según su impacto económico y social.

Desde este enfoque, el emprendimiento puede ser productivo, improductivo o destructivo, dependiendo de si contribuye al desarrollo, se limita a la subsistencia o genera efectos negativos para la sociedad.

En América Latina, una proporción considerable del emprendimiento se ubica en categorías de baja productividad, lo que refleja las restricciones estructurales del entorno institucional y productivo (Acs, Desai & Hessels, 2008).

No obstante, en paralelo, el emprendimiento social ha cobrado relevancia como respuesta a problemáticas sociales persistentes, combinando

herramientas empresariales con objetivos de impacto comunitario (Dees, 2001).

Tabla 4. Clasificación del emprendimiento según impacto social y económico

Tipo	Objetivo principal	Impacto
Productivo	Creación de valor e innovación	Económico y social
Improductivo	Subsistencia, bajo valor agregado	Limitado
Social	Solución de problemáticas sociales	Comunitario
Destruyivo	Beneficio individual ilícito	Negativo

Fuente: Elaboración propia con base en Baumol (1990); Dees (2001); Acs et al. (2008).

La Tabla 4. evidencia que no todo emprendimiento genera el mismo tipo de impacto en la sociedad. Mientras el emprendimiento productivo contribuye al crecimiento económico y al bienestar social, el emprendimiento improductivo suele limitarse a la supervivencia económica sin generar valor agregado significativo.

El emprendimiento social, por su parte, introduce una lógica alternativa al priorizar la solución de problemáticas sociales y ambientales, lo que resulta especialmente pertinente en contextos con altos niveles de desigualdad.

Esta clasificación permite comprender que el desafío no es solo promover más emprendimientos, sino fomentar aquellos que generen impactos sociales positivos y sostenibles.

4. Emprendimientos incubados, imitativos y públicos

Las tipologías también pueden establecerse según el origen y los mecanismos de apoyo que acompañan al emprendimiento. Los emprendimientos incubados surgen en el marco de incubadoras y aceleradoras, que ofrecen asesoría técnica, formación y acceso a redes de financiamiento, reduciendo el riesgo de fracaso (OECD, 2022).

Los emprendimientos imitativos, como las franquicias, replican modelos de negocio previamente validados, adaptándolos a contextos locales. Desde la perspectiva de Kirzner (1997), este tipo de emprendimiento cumple una función relevante en la difusión de prácticas comerciales eficientes.

Por último, los emprendimientos públicos responden a iniciativas estatales orientadas a mejorar la provisión de servicios y dinamizar sectores estratégicos, generalmente mediante alianzas público-privadas (Banco Mundial, 2022).

5. Tipologías de emprendimiento y contexto latinoamericano

La coexistencia de múltiples tipologías refleja la complejidad de los ecosistemas emprendedores latinoamericanos. Informes regionales indican que la mayoría de los emprendimientos se concentra en actividades de subsistencia, mientras que solo una fracción logra insertarse en dinámicas de innovación y escalabilidad (GEM, 2022).

Salas Aular (2023) sostiene que estas tipologías no pueden analizarse de forma aislada, ya que están profundamente condicionadas por factores

estructurales como el acceso a financiamiento, la educación emprendedora y la estabilidad institucional. En el caso peruano, esta diversidad explica la coexistencia de emprendimientos informales con iniciativas innovadoras en sectores emergentes, lo que exige estrategias diferenciadas de apoyo.

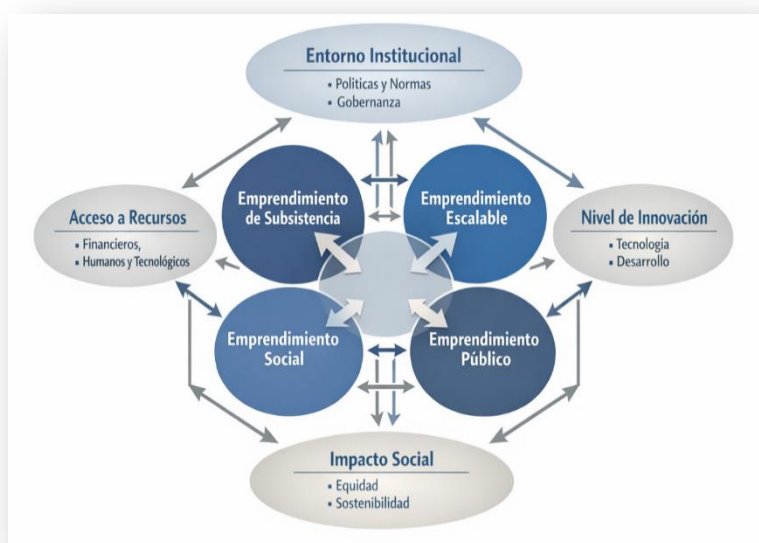


Figura 1. Tipologías de emprendimiento y su relación con el contexto

Fuente: Elaboración propia a partir de Baumol (1990), Audretsch (2015) y GEM (2022).

La Figura 1 ilustra de manera integrada la relación dinámica entre las principales tipologías de emprendimiento y un conjunto de variables contextuales que condicionan su surgimiento, desarrollo y sostenibilidad.

El diagrama parte de la premisa de que el emprendimiento no es un fenómeno aislado ni exclusivamente individual, sino una práctica social

profundamente influida por el entorno institucional, el acceso a recursos, el nivel de innovación y el impacto social generado.

En el núcleo central de la figura se ubican cuatro tipologías de emprendimiento: emprendimiento de subsistencia, escalable, social y público. Esta disposición central simboliza que todas las formas de emprendimiento comparten una base común, aunque se diferencian en sus objetivos, alcances y condiciones de desarrollo.

El emprendimiento de subsistencia se representa como una tipología estrechamente vinculada a contextos de informalidad, limitado acceso a recursos y bajos niveles de innovación. Su finalidad principal es la generación de ingresos inmediatos para la supervivencia personal y familiar, lo que explica su alta vulnerabilidad frente a cambios económicos y su dependencia del contexto social inmediato.

El emprendimiento escalable, por el contrario, se asocia a ecosistemas dinámicos caracterizados por un mayor acceso a recursos financieros, humanos y tecnológicos. En la figura, esta tipología se relaciona directamente con un elevado nivel de innovación y con la proyección de crecimiento sostenido, lo que evidencia su dependencia de entornos institucionales favorables y de redes de apoyo especializadas.

El emprendimiento social ocupa una posición intermedia en el diagrama, reflejando su carácter híbrido. Esta tipología combina la sostenibilidad

económica con una clara orientación hacia el impacto social y comunitario.

Su interacción con las variables contextuales pone de relieve la importancia de alianzas intersectoriales, financiamiento alternativo y marcos normativos que reconozcan su especificidad.

El emprendimiento público, finalmente, se muestra como una tipología fuertemente condicionada por el entorno institucional. Su desarrollo depende de políticas públicas, procesos de gobernanza y alianzas público-privadas orientadas a la provisión de servicios, la innovación pública y el desarrollo productivo.

La figura destaca que su efectividad está directamente vinculada a la estabilidad normativa y a la capacidad de gestión del Estado.

Rodeando estas tipologías centrales, la figura incorpora cuatro variables contextuales transversales: entorno institucional, acceso a recursos, nivel de innovación e impacto social.

Las flechas bidireccionales indican que la relación entre las tipologías de emprendimiento y dichas variables es dinámica, no lineal y de influencia mutua.

Esto implica que el contexto condiciona el emprendimiento, pero al mismo tiempo las iniciativas emprendedoras pueden transformar su entorno económico y social.

En conjunto, la figura permite comprender el emprendimiento como un fenómeno contextual, multidimensional y relacional, reforzando la idea de que promover el emprendimiento requiere no solo fortalecer las capacidades individuales, sino también intervenir sobre las condiciones estructurales que posibilitan su desarrollo y sostenibilidad.

El análisis de las tipologías de emprendimiento permite reconocer que emprender no responde a una lógica única ni universal, sino a múltiples trayectorias condicionadas por el contexto social, económico e institucional.

En América Latina, esta diversidad refleja tanto las limitaciones estructurales como las capacidades de adaptación y creatividad de los actores sociales.

Comprender estas tipologías constituye un insumo fundamental para el diseño de políticas públicas, programas educativos y estrategias de acompañamiento que respondan a las realidades concretas de los emprendedores.

CAPÍTULO IV

EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN EL PERÚ: CONDICIONES, ACTORES Y DESAFÍOS



1. Introducción

El emprendimiento no se desarrolla de manera aislada, sino dentro de un entramado de factores institucionales, económicos, sociales y culturales que conforman el denominado ecosistema emprendedor. Este enfoque reconoce que la actividad emprendedora depende tanto de las capacidades individuales como de las condiciones estructurales que facilitan —o restringen— su desarrollo (Stam, 2015; Audretsch, 2015).

En el Perú, el emprendimiento se encuentra en una etapa de transición crítica. Según el Índice Mundial de Innovación (2021), el país ocupa el puesto 70 con una puntuación de 31.2, lo que lo sitúa en un grupo de ingresos medianos altos con expectativas de desarrollo, pero con debilidades estructurales marcadas.

El éxito de las organizaciones peruanas depende hoy de su capacidad para institucionalizar una cultura emprendedora que fomente la innovación como ventaja competitiva

2. El ecosistema emprendedor: componentes fundamentales

Desde una perspectiva sistémica, el ecosistema emprendedor está conformado por múltiples actores y dimensiones que interactúan entre sí. Estos componentes incluyen el marco normativo, el sistema financiero, las instituciones educativas, la cultura emprendedora y las redes de apoyo.

Tabla 5. Componentes del ecosistema emprendedor y su función

Componente	Función principal en el ecosistema
Entorno institucional	Regula, normatiza y genera estabilidad
Sistema financiero	Proporciona financiamiento y capital
Educación y formación	Desarrolla capacidades emprendedoras
Redes y actores sociales	Facilitan apoyo y transferencia de conocimiento
Cultura emprendedora	Moldea actitudes frente al riesgo e innovación

Fuente: Elaboración propia con base en Isenberg (2010); Stam (2015).

Efectivamente, la Tabla 5, muestra que el emprendimiento no depende de un único factor, sino de la articulación entre distintos componentes que cumplen funciones complementarias. En el caso peruano, si bien existe una cultura favorable hacia el emprendimiento, persisten debilidades en la articulación entre el entorno institucional, el sistema financiero y los procesos de formación, lo que limita la sostenibilidad de muchas iniciativas emprendedoras.

A pesar de su posición regional, el Perú enfrenta desafíos que limitan su potencial innovador. De acuerdo con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología e Innovación Tecnológica (2017), las principales barreras incluyen:

- Bajos niveles de inversión en procesos de innovación.
- Un sistema educativo debilitado que no logra proveer suficiente mano de obra calificada.
- Escasa participación del sector privado en actividades de ciencia y tecnología.

- Mercados financieros poco adaptados para financiar proyectos de alto riesgo innovador.

Según los hallazgos de Calanchez Urribarri et al. (2022), el país debe mitigar debilidades persistentes como los "bajos niveles de inversión en innovación". Esta falta de capital no solo afecta la adquisición de tecnología, sino que impide el desarrollo de capacidades tecnológicas propias, limitando a las empresas a ser meras receptoras de conocimiento externo en lugar de generadoras de este.

Un pilar fundamental para el desempeño innovador es la existencia de una fuerza de trabajo calificada. No obstante, el diagnóstico señala un "sistema educativo por mejorar". Este aspecto tiene consecuencias directas en la cultura de emprendimiento, ya que:

- La formación en emprendimiento y la transferencia tecnológica se ven obstaculizadas por la falta de competencias técnicas y digitales.
- Existe una necesidad crítica de complementar las actividades tecnológicas con prácticas de gestión del talento humano que reduzcan la resistencia de las personas al uso de nuevos conocimientos.

El diagnóstico resalta una marcada "ausencia del sector privado en temas de ciencia y tecnología". Esta desconexión se agrava por un entorno financiero que no favorece el riesgo creativo:

- Mercados financieros inadecuados: Los mercados actuales están "poco adaptados a la inversión en procesos innovativos", lo que deja a los emprendedores con ideas de alto impacto sin el respaldo necesario para su escalabilidad.
- Falta de coordinación: Para que el desempeño innovador mejore, es imperativa una "apta coordinación entre la financiación" y las actividades innovadoras de las empresas

2.1. Aspectos sobre el panorama del emprendimiento en el Perú

El Perú presenta una de las tasas más altas de actividad emprendedora temprana en América Latina.

Según reportes del Global Entrepreneurship Monitor, una proporción significativa de la población adulta participa en actividades emprendedoras, reflejando una fuerte predisposición cultural hacia el autoempleo.

No obstante, esta alta tasa de emprendimiento está estrechamente asociada a la necesidad económica, más que a la identificación de oportunidades de mercado con alto potencial de crecimiento.

La CEPAL (2023) advierte que esta dinámica es común en economías con mercados laborales formales limitados.

Tabla 6. Características generales del emprendimiento en el Perú

Dimensión	Características predominantes
Motivación	Predominio del emprendimiento por necesidad
Sectores	Comercio y servicios de baja productividad
Formalización	Alta informalidad
Innovación	Baja a moderada
Proyección	Limitada sostenibilidad a largo plazo

Fuente: Elaboración propia con base en GEM (2022); CEPAL (2023).

La Tabla 6. sintetiza los rasgos más relevantes del emprendimiento en el Perú, evidenciando una fuerte concentración en actividades de subsistencia. Aunque estas iniciativas cumplen una función social importante, su bajo nivel de innovación y formalización restringe su impacto económico y su capacidad de crecimiento, lo que refuerza la necesidad de políticas diferenciadas de apoyo.

2.2. Factores por mejorar

Es necesario profundizar en el abordaje de factores clave que las empresas peruanas deben fortalecer para elevar su productividad y compromiso social:

a. Capacidad de Absorción y Aprendizaje

La capacidad de las organizaciones para adquirir, asimilar y transferir conocimiento es fundamental para generar ventajas competitivas sostenibles. Se destaca que el factor humano es el motor del desempeño;

la inversión en gestión del talento y educación es necesaria para reducir la resistencia al uso de nuevos recursos tecnológicos.

b. Colaboración Institucional y Recursos Públicos

El apoyo de entidades científicas y el acceso a fondos públicos (subvenciones, créditos preferenciales) son determinantes para mejorar el desempeño de las empresas. La colaboración entre la universidad y la industria permite capitalizar fuentes externas de innovación.

c. Canales de comunicación y coordinación

La eficiencia en las comunicaciones, tanto internas como con actores externos (clientes y proveedores), estimula la creatividad y la discusión de nuevas ideas. Una estructura formal apta para la coordinación de nuevos proyectos es vital para que la innovación no sea un esfuerzo aislado, sino un proceso sistémico.

2.3. Marco institucional y políticas de fomento al emprendimiento

El Estado peruano ha desarrollado diversos instrumentos orientados a promover el emprendimiento, la formalización y la innovación. Estos esfuerzos incluyen programas de apoyo a la micro y pequeña empresa, iniciativas de financiamiento y marcos normativos para la creación de empresas.

Sin embargo, diversos estudios coinciden en señalar que persisten barreras administrativas, costos de formalización y una limitada articulación entre las políticas públicas y las realidades territoriales (Banco Mundial, 2022).

Tabla 7. Fortalezas y limitaciones del entorno institucional peruano

Aspectos	Descripción
Fortalezas	Programas de fomento, marco legal existente
Limitaciones	Trámites complejos, costos de formalización
Desafíos	Articulación institucional y continuidad
Oportunidades	Simplificación normativa y digitalización

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2022); CEPAL (2023).

La Tabla 7, permite identificar que, si bien el Perú cuenta con un marco institucional orientado al fomento del emprendimiento, este presenta debilidades que afectan su efectividad. La complejidad administrativa y la falta de acompañamiento sostenido dificultan la transición de los emprendimientos informales hacia esquemas formales y sostenibles.

3. Acceso a financiamiento, educación e innovación

El acceso a financiamiento continúa siendo uno de los principales cuellos de botella del ecosistema emprendedor peruano. Muchos emprendedores dependen de recursos propios o de redes informales, lo que limita la escalabilidad de sus iniciativas.

Paralelamente, la educación emprendedora y la innovación presentan avances desiguales, con brechas significativas entre zonas urbanas y rurales.

Herlina (2024) sostiene que la educación emprendedora resulta clave para fortalecer ecosistemas sostenibles, siempre que se articule con innovación, tecnología y vinculación con el sector productivo.

4. Informalidad y desafíos estructurales

La informalidad constituye uno de los rasgos más persistentes del ecosistema emprendedor peruano. Lejos de ser una elección voluntaria, esta condición suele responder a restricciones estructurales vinculadas al empleo, el financiamiento y la protección social (Schneider & Klinglmair, 2004).

Desde una perspectiva integral, abordar la informalidad requiere políticas que combinen simplificación normativa, educación financiera y fortalecimiento institucional, evitando enfoques punitivos que profundicen la vulnerabilidad de los emprendedores.

CAPÍTULO V

EXPERIENCIAS INTERNACIONALES, COMO REFERENCIA AL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN EL PERÚ



1. Introducción

El análisis comparado de experiencias internacionales permite identificar buenas prácticas, arreglos institucionales eficaces y mecanismos de apoyo que han fortalecido ecosistemas emprendedores en distintos contextos. Organismos multilaterales y estudios académicos coinciden en que no existe un modelo único, pero sí principios transferibles relacionados con gobernanza, financiamiento, educación e innovación (OECD, 2023; Banco Mundial, 2022; Stam, 2015).

2. Europa: ecosistemas integrados y políticas de largo plazo

Países europeos han consolidado ecosistemas emprendedores mediante políticas públicas coherentes, financiamiento temprano y vinculación universidad-empresa. El enfoque de “ecosistema” se apoya en marcos regulatorios estables, incentivos a la I+D y redes de incubación y aceleración (OECD, 2023).

Tabla 8. Características del ecosistema emprendedor europeo

Dimensión	Características
Entorno institucional	Estabilidad normativa, políticas de largo plazo
Financiamiento	Capital semilla y capital de riesgo
Educación	Fuerte vínculo universidad-empresa
Innovación	Alta inversión en I+D
Impacto	Crecimiento económico y empleo calificado

Fuente: Elaboración propia con base en OECD (2023); Audretsch (2015).

La Tabla 8, muestra que la fortaleza europea radica en la articulación sistémica entre políticas públicas, financiamiento e innovación. La previsibilidad institucional reduce el riesgo y estimula la inversión, mientras que la educación superior actúa como motor de transferencia tecnológica. Este enfoque evidencia que el volumen de emprendimientos es menos relevante que la calidad del ecosistema.

3. América Latina: alto dinamismo y desafíos estructurales

En América Latina, la actividad emprendedora es elevada, pero se concentra en iniciativas de subsistencia y baja productividad, condicionadas por informalidad y acceso limitado a financiamiento (Global Entrepreneurship Monitor, 2022; CEPAL, 2023). Aun así, emergen experiencias exitosas cuando existen políticas focalizadas y alianzas público-privadas.

Tabla 9. Rasgos del emprendimiento en América Latina

Dimensión	Características
Motivación	Predominio por necesidad
Sectores	Comercio y servicios
Formalización	Alta informalidad
Innovación	Baja a moderada
Impacto	Inclusión económica

Fuente: Elaboración propia con base en GEM (2022); CEPAL (2023).

La Tabla 9, evidencia una paradoja regional: alto dinamismo emprendedor con bajo impacto productivo agregado. El aprendizaje central es que incrementar la formalización, el acceso a crédito y la capacitación resulta

clave para transformar emprendimientos de subsistencia en iniciativas sostenibles.

4. Asia: innovación, Estado estratégico y escalabilidad

Experiencias asiáticas muestran la relevancia de un Estado estratégico que invierte en capacidades tecnológicas, coordina actores y promueve la escalabilidad. En economías emergentes asiáticas, la política industrial y la educación STEM han sido determinantes para el surgimiento de emprendimientos innovadores (Banco Mundial, 2022).

Tabla 10. Elementos del ecosistema emprendedor asiático

Dimensión	Características
Rol del Estado	Planificación y coordinación
Educación	Fuerte énfasis en ciencia y tecnología
Innovación	Transferencia tecnológica
Financiamiento	Mixto (público-privado)
Proyección	Escalabilidad global

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2022); OECD (2023).

La Tabla 10, subraya que la coordinación público-privada y la inversión sostenida en educación e innovación permiten acelerar la escalabilidad. El Estado actúa como facilitador y orquestador, reduciendo fallas de mercado y riesgos tempranos.

5. Modelos internacionales de ecosistema de emprendimientos

Un ecosistema de emprendimiento no es una entidad estática, sino un sistema dinámico donde diversos actores interactúan para facilitar la creación y escalamiento de empresas. Según el modelo de Isenberg (2011), uno de los más citados internacionalmente, existen seis dominios críticos que deben funcionar de manera armónica.

A continuación, se detalla la configuración de estos modelos mediante el siguiente esquema conceptual:

Dimensiones del Ecosistema Internacional

a. Política y Gobernanza:

- Liderazgo institucional: Compromiso del gobierno con el emprendimiento.
- Marco regulatorio: Facilidad para la apertura/cierre de empresas, leyes de quiebra y protección a la propiedad intelectual.
- Incentivos fiscales: Exenciones para startups y capital de riesgo.

b. Finanzas (Acceso al Capital):

- Inversores Ángeles: Capital semilla para etapas tempranas.
- Venture Capital (VC): Fondos de capital de riesgo para escalamiento.
- Microcréditos: Esenciales en economías en desarrollo para el emprendimiento por necesidad.

c. Cultura Social:

- Tolerancia al fracaso: Ver el error como aprendizaje (típico en modelos estadounidenses).
- Casos de éxito (Role Models): Emprendedores locales que inspiran a nuevas generaciones.
- Valoración social: El estatus del emprendedor en la sociedad.

d. Soportes y Apoyo:

- Infraestructura: Conectividad, espacios de coworking y zonas francas.
- Aceleradoras e Incubadoras: Programas de mentoría y red de contactos.
- Servicios profesionales: Abogados y contadores especializados en startups.

f. Capital Humano:

- Instituciones educativas: Universidades que fomentan la transferencia tecnológica (Modelo de la Triple Hélice).
- Talento técnico: Disponibilidad de programadores, ingenieros y especialistas.

g. Mercados:

- Redes de clientes: Acceso a mercados locales e internacionales.
- Alianzas estratégicas: Relación entre grandes corporaciones y pequeñas empresas (Open Innovation).



Fuente: elaborado por los autores, con IA, (2025) con base a los datos de Isenberg (2011)

6. Aprendizajes clave y transferibilidad al Perú

A partir del análisis comparado, emergen aprendizajes transversales:

- Estabilidad y coherencia institucional (reduce riesgo y fomenta inversión).
- Financiamiento temprano (capital semilla y garantías).

- Educación emprendedora articulada con innovación (universidad-empresa).
- Políticas diferenciadas según tipologías de emprendimiento (subsistencia, escalable, social).

Tabla 11. Aprendizajes internacionales aplicables al Perú

Aprendizaje	Relevancia para el Perú
Estabilidad normativa	Incentiva formalización
Capital semilla	Reduce mortalidad temprana
Educación e innovación	Mejora calidad emprendedora
Enfoque ecosistémico	Articula actores y recursos

Fuente: Elaboración propia con base en OECD (2023); Banco Mundial (2022).

La Tabla 11, traduce las experiencias internacionales en acciones concretas para el Perú. No se trata de replicar modelos, sino de adaptar principios a la realidad nacional, priorizando inclusión, sostenibilidad y escalabilidad progresiva.

Las experiencias internacionales confirman que el emprendimiento prospera cuando existe articulación sistémica entre instituciones, financiamiento, educación e innovación. Para el Perú, el desafío consiste en convertir el alto dinamismo emprendedor en impacto productivo y social sostenible, mediante políticas diferenciadas y un enfoque ecosistémico.

CAPÍTULO VI

POLÍTICAS PÚBLICAS, EDUCACIÓN EMPRENDEDORA Y PROPUESTAS ESTRATÉGICAS PARA EL PERÚ



1. Introducción

Como se ha mencionado, el emprendimiento se ha consolidado como uno de los pilares fundamentales para el crecimiento económico y la resiliencia social en América Latina.

Para el caso peruano, esta dinámica adquiere una relevancia particular, dado que el país presenta una de las tasas de actividad emprendedora más altas de la región, aunque marcada por una dualidad entre la necesidad de subsistencia y la búsqueda de oportunidades de alto valor añadido.

Bajo este escenario, las políticas públicas dejan de ser meros marcos regulatorios para transformarse en motores estratégicos que deben orquestar el ecosistema de innovación. Como señalan Calanchez Urribarri et al. (2022), el éxito de una nación en este ámbito depende directamente de su capacidad para institucionalizar una cultura que fortalezca el desempeño innovador y reduzca las barreras estructurales.

No obstante, la implementación de políticas efectivas requiere de un componente catalizador: la educación emprendedora. Esta no debe limitarse a la formación técnica en gestión de negocios, sino que debe enfocarse en el desarrollo de capacidades cognitivas y actitudinales que permitan al individuo identificar oportunidades en entornos de incertidumbre. Por ello, integrar el espíritu empresarial en el currículo

educativo nacional es imperativo para transitar de un emprendimiento de baja productividad hacia uno basado en el conocimiento y la tecnología.

2. Políticas públicas para el fortalecimiento del ecosistema emprendedor peruano

Las políticas públicas efectivas se orientan a reducir fallas de mercado, disminuir costos de formalización y facilitar el acceso a recursos. Organismos multilaterales destacan la importancia de instrumentos simples, previsibles y con acompañamiento continuo, especialmente en etapas tempranas (OECD, 2023; Banco Mundial, 2022).

Tabla 12. Instrumentos de política pública para el emprendimiento

Instrumento	Propósito
Simplificación normativa	Reducir barreras de entrada
Capital semilla	Apoyar etapas tempranas
Garantías crediticias	Facilitar acceso a financiamiento
Incubación y aceleración	Mejorar capacidades e innovación
Compras públicas	Generar demanda temprana

Fuente: Elaboración propia con base en OECD (2023); Banco Mundial (2022).

La Tabla 12, sintetiza instrumentos que, combinados, aumentan la supervivencia y calidad de los emprendimientos. En el contexto peruano, la simplificación normativa y el capital semilla son palancas críticas para la transición desde la informalidad hacia modelos sostenibles.

Ahora bien, las políticas públicas en el Perú han transitado de un enfoque puramente regulatorio a uno que busca la inclusión y el cierre de brechas sociales.

Según Arpai Cruz et al. (2024), las políticas públicas inclusivas son instrumentos fundamentales para canalizar recursos hacia sectores tradicionalmente marginados, como el ámbito rural, alineándose con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), específicamente el ODS-8 sobre trabajo decente y crecimiento económico.

Para que estas políticas sean efectivas en el fortalecimiento del ecosistema, deben ser entendidas como: "Un conjunto de acciones y decisiones encaminadas a solucionar problemas públicos que, en el caso del emprendimiento, buscan reducir la incertidumbre y facilitar el acceso a mercados y financiamiento" (Arapai Cruz et al., 2024, p. 5).

A pesar de los esfuerzos normativos, el ecosistema peruano presenta una fragmentación que las políticas públicas aún no logran cohesionar totalmente. El diagnóstico se divide en tres ejes críticos:

a. Emprendimiento Rural e Inclusión

El estudio de Arpai Cruz et al. (2024) destaca que en regiones como Lima Provincias, el emprendimiento rural enfrenta barreras de conectividad y formación técnica.

Las políticas públicas deben enfocarse en la alfabetización digital y el fortalecimiento de la infraestructura, ya que la falta de estas herramientas limita la competitividad de los productos locales en mercados globales.

b Desempeño Innovador y Barreras Burocráticas

Calanchez Urribarri et al. (2022) subrayan que el Sistema Nacional de Innovación (SNI) se ve afectado por una burocracia excesiva. Las políticas públicas para el fortalecimiento deben priorizar la simplificación administrativa.

Por tanto, es imperativo establecer canales de comunicación eficientes que permitan a las startups acceder a fondos como Innóvate Perú sin las trabas que desincentivan la creatividad organizacional.

c. Financiamiento y capital de riesgo

Una política pública robusta debe incentivar la participación del sector privado. Arpai Cruz et al. (2024) sugieren que el Estado debe actuar como un "catalizador de confianza", creando marcos legales que favorezcan el capital de riesgo y los microcréditos para emprendedores de necesidad, transformándolos gradualmente en emprendimientos de oportunidad.

Para fortalecer el ecosistema, se proponen las siguientes líneas de acción estratégica:

- Fomento de la Triple Hélice: Integrar de manera vinculante a la universidad con la industria mediante incentivos tributarios para empresas que financien centros de investigación científica (Calanchez Urribarri et al., 2022).
- Políticas de Educación Emprendedora Transversal: No limitar el emprendimiento a facultades de negocios, sino integrarlo en la educación básica y técnica, especialmente en zonas rurales, para fomentar la resiliencia y la capacidad de adaptación (Arpai Cruz et al., 2024).
- Descentralización de la Innovación: Crear "hubs" tecnológicos regionales fuera de Lima Metropolitana que atiendan las necesidades específicas de la producción agraria y manufacturera local.

Efectivamente, el fortalecimiento del ecosistema emprendedor peruano depende de políticas públicas que no sean solo reactivas ante las crisis, sino proactivas en la creación de capacidades.

La inclusión de los sectores rurales y la mejora del desempeño innovador en las organizaciones urbanas son las dos caras de una misma moneda: un Perú competitivo que utiliza el emprendimiento como motor de desarrollo humano y económico.

3. Educación emprendedora: Papel de la universidad en el fortalecimiento del espíritu emprendedor

3.1. La Universidad como catalizador del ecosistema

La educación emprendedora ha dejado de ser una actividad extracurricular para convertirse en un eje estratégico de las Instituciones de Educación Superior (IES). En el Perú, la universidad desempeña un rol dual: como formadora de capital humano y como gestora de plataformas de innovación. Según Véliz Quispe et al. (2023), existe una relación directa y significativa entre la formación del emprendimiento y la madurez de las incubadoras de empresas.

Esta relación sugiere que la universidad no solo debe transmitir conocimientos teóricos, sino que debe proveer el entorno —las incubadoras— para que el estudiante transite de la intención a la acción. Como afirman los autores:

La formación del emprendimiento es un proceso de aprendizaje donde el estudiante adquiere las competencias necesarias para identificar oportunidades y crear valor, apoyado por una infraestructura institucional que reduce el riesgo de fracaso" (Véliz Quispe et al., 2023, p. 195).

Efectivamente, el rol de la universidad en la sociedad contemporánea ha experimentado una metamorfosis, transitando de un modelo puramente

académico a uno de "Universidad Emprendedora" o de Tercera Misión. En el Perú, este cambio es fundamental para dinamizar el Sistema Nacional de Innovación, donde la universidad pública no solo actúa como formadora de profesionales, sino como el núcleo de un ecosistema que transforma el conocimiento en soluciones productivas.

De acuerdo con la investigación de Véliz Quispe et al. (2023), la eficacia de la educación emprendedora no reside únicamente en el contenido de los sílabos, sino en el nivel de madurez de las incubadoras de empresas. Existe una correlación positiva donde, a mayor desarrollo institucional de la incubadora (en términos de presupuesto, procesos y personal), mayor es la calidad de las competencias adquiridas por los estudiantes.

Esta madurez permite que la universidad cumpla su función de catalizador, al reducir la brecha entre la "intención emprendedora" (la idea) y la "acción emprendedora" (la empresa). Sin una infraestructura de soporte madura, la formación académica corre el riesgo de quedarse en una dimensión teórica sin impacto en el mercado real.

Como afirman Véliz Quispe et al. (2023), la formación es un proceso de aprendizaje donde el estudiante adquiere competencias para identificar oportunidades y crear valor. En el contexto peruano, esto implica:

– Capacidad de Absorción: Según Calanchez Urribarri et al. (2022), la universidad debe fomentar la capacidad de asimilar conocimiento externo, permitiendo que los estudiantes no solo creen nuevas empresas,

sino que mejoren el desempeño innovador de las organizaciones ya existentes.

– Mitigación del Riesgo de Fracaso: La universidad provee un "entorno seguro" (laboratorios, mentorías, redes de contactos) que permite al estudiante experimentar y validar modelos de negocio antes de enfrentarse a la competitividad del mercado abierto.

Así, el papel catalizador de la universidad se potencia cuando esta logra articularse con el Estado y la Empresa. En las regiones rurales del Perú, por ejemplo, la universidad tiene el reto de adaptar su oferta formativa para responder a las políticas públicas inclusivas que buscan fortalecer los emprendimientos locales (Arpai Cruz et al., 2024).

Bajo este enfoque, la universidad no solo educa al individuo, sino que nutre al entorno social.

Al integrar a estudiantes de diversas disciplinas en proyectos de incubación, se promueve la transdisciplinariedad, factor clave para abordar problemas complejos y generar innovaciones que no solo busquen el lucro, sino también el bienestar social y el desarrollo regional sostenible.

Por tanto, para la universidad peruana, los desafíos en la educación emprendedora serían abordados desde tres aspectos fundamentales:

a. Capacidad curricular y docente

La formación emprendedora requiere que el currículo integre la gestión de la innovación de manera transversal. Calanchez Urribarri et al. (2022) señalan que el desempeño innovador organizacional en Perú depende de la "capacidad de aprendizaje" fomentada desde la etapa académica. Sin embargo, Véliz Quispe et al. (2023) advierten que muchas incubadoras universitarias aún se encuentran en niveles de "madurez incipiente", lo que limita la capacidad del estudiante para escalar sus proyectos.

b. El rol de las incubadoras de empresas

Las incubadoras actúan como el puente entre la teoría académica y el mercado real. El estudio destaca que para que una universidad fortalezca el espíritu emprendedor, su incubadora debe ofrecer:

- Mentoría especializada y redes de contacto (networking).
- Asesoría legal y financiera para la constitución de startups.
- Espacios de validación técnica y comercial (mínimo producto viable).

c. La transferencia tecnológica y la triple hélice

La educación emprendedora alcanza su máximo potencial cuando la universidad se conecta con el Estado y la Empresa. Según Arpai Cruz et al. (2024), las políticas públicas deben incentivar que los proyectos nacidos

en las aulas tengan aplicaciones reales en sectores críticos como el rural o el tecnológico, evitando que las ideas se queden únicamente en el ámbito académico.

3.2. Desafíos en la realidad Peruana

A pesar de la voluntad institucional, la universidad peruana enfrenta retos estructurales:

- Falta de presupuesto propio: Muchas incubadoras dependen de fondos concursables externos (como ProInnovate) en lugar de tener un presupuesto asignado por la ley universitaria de manera sostenida.
- Resistencia al cambio: La transición hacia una "universidad emprendedora" exige que la plana docente actualice sus métodos hacia el aprendizaje basado en retos (Challenge Based Learning).

Así pues, el papel de la universidad en el fortalecimiento del espíritu emprendedor es determinante para elevar la productividad del país.

La universidad peruana debe, por tanto, evolucionar de ser una transmisora de títulos a ser una plataforma de lanzamiento de empresas de base tecnológica y social, cerrando la brecha entre la intención emprendedora y el éxito empresarial.

Tabla 13. Componentes clave de la educación emprendedora

Componente	Aporte formativo
Competencias blandas	Liderazgo y resiliencia
Gestión e innovación	Diseño y validación
Educación financiera	Sostenibilidad económica
Vinculación productiva	Transferencia y práctica
Ética e impacto social	Responsabilidad y propósito

Fuente: Elaboración propia con base en Neck & Greene (2011); OECD (2023).

La tabla 13, revela que la educación emprendedora ha trascendido la enseñanza técnica de planes de negocios para convertirse en un modelo de formación integral. Este enfoque holístico se desglosa en cinco dimensiones interconectadas:

- El Eje Psicosocial. Competencias Blandas: El liderazgo y la resiliencia no son solo atributos personales, sino el núcleo del aporte formativo. La educación actual reconoce que el emprendedor debe desarrollar una mentalidad de crecimiento que le permita gestionar el fracaso y liderar equipos en entornos de alta incertidumbre. Este componente es el que permite al estudiante transitar de la intención a la acción persistente.
- El Eje Metodológico. Gestión e Innovación: El aporte en el diseño y la validación responde a metodologías ágiles (como Lean Startup o Design Thinking). La formación universitaria en el Perú, según se observa en las incubadoras de empresas (Véliz Quispe et al., 2023), busca que el estudiante no solo "imagine" un negocio, sino que

aprenda a validar hipótesis de mercado rápidamente, reduciendo el riesgo de inversión.

- El Eje Instrumental. Educación Financiera: La sostenibilidad económica es el pilar que diferencia un proyecto escolar de una empresa real. Este componente asegura que el emprendedor comprenda la estructura de costos, el flujo de caja y la rentabilidad. En contextos como el peruano, donde el emprendimiento por necesidad es alto, la alfabetización financiera es crítica para la supervivencia a largo plazo de las nuevas unidades productivas.
- El Eje Relacional. Vinculación Productiva: La transferencia y la práctica representan la conexión con el ecosistema. Este componente subraya que el aprendizaje no termina en el aula, sino que requiere de la Vinculación con el Sector Real. Aquí, el rol de la universidad como catalizador es vital para insertar al estudiante en cadenas de valor existentes o crear nuevas a través de la transferencia tecnológica.
- El Eje Axiológico. Ética e Impacto Social: Finalmente, la responsabilidad y el propósito elevan el emprendimiento a una categoría de impacto ciudadano. La tendencia global, impulsada por los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible), exige que los nuevos negocios nazcan con una conciencia ética. No se trata solo de generar riqueza, sino de resolver problemas sociales o ambientales, dotando al emprendedor de un propósito superior que trasciende lo económico.

4. Propuestas estratégicas diferenciadas para el Perú

Las políticas más efectivas segmentan apoyos según tipologías de emprendimiento (subsistencia, escalable, social y público), evitando soluciones únicas. Este enfoque optimiza recursos y responde a necesidades reales.

Tabla 14. Propuestas estratégicas según tipología de emprendimiento

Tipología	Propuesta prioritaria
Subsistencia	Formalización gradual y microfinanzas
Escalable	Capital de riesgo y aceleración
Social	Compras públicas y financiamiento híbrido
Público	Innovación pública y alianzas PPP

Fuente: Elaboración propia con base en Stam (2015); Banco Mundial (2022).

El análisis de la Tabla 14 permite identificar cómo las necesidades de soporte cambian radicalmente según el propósito y la estructura del negocio. A continuación, se detallan las implicancias de cada propuesta:

a. Emprendimiento de Subsistencia: El enfoque en la Estabilidad

Para los emprendedores de subsistencia, que predominan en los contextos rurales y periurbanos del Perú (Arpai Cruz et al., 2024), la prioridad es la formalización gradual. La estrategia busca que el emprendedor no vea la formalidad como una carga tributaria inmediata, sino como un puente para acceder a microfinanzas. El acceso a crédito formal es la única vía para romper el círculo de la pobreza y permitir que estas unidades económicas básicas alcancen una mínima sostenibilidad.

b. Emprendimiento Escalable: El motor de la Innovación

Esta tipología corresponde a las startups con potencial de crecimiento exponencial. Aquí, la propuesta se centra en el capital de riesgo (Venture Capital) y la aceleración. Como señalan Véliz Quispe et al. (2023), este es el punto donde las incubadoras universitarias deben ser más agresivas, conectando a los estudiantes con inversores ángeles para que el proyecto no se detenga por falta de liquidez en su etapa de expansión.

c. Emprendimiento Social: Sostenibilidad e Impacto

El emprendimiento social busca resolver fallos del mercado o del Estado. La propuesta de compras públicas y financiamiento híbrido (mezcla de donaciones y retornos de inversión) es clave. Al integrar a los emprendedores sociales como proveedores del Estado, se garantiza un mercado inicial que sostiene el impacto social mientras se valida el modelo de negocio.

d. Emprendimiento Público: Modernización del Estado

Aunque menos discutido, el emprendimiento dentro del sector público es vital para la eficiencia institucional. La innovación pública y las alianzas público-privadas (PPP) permiten que el Estado absorba la agilidad y las metodologías del sector privado. Según Calanchez Urribarri et al. (2022), esto ayuda a reducir la burocracia, facilitando un entorno más amigable para el resto de los actores del ecosistema.

REFERENCIAS

- Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219–234. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9135-9>
- Arpai Cruz, W. S., Montoya Vargas, R., Medina Sotelo, C. G., & Atoche Pacherras, M. Á. (2024). Políticas públicas inclusivas en los emprendimientos rurales en la región de Lima. *Phominum: Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, 6(3), 152-170. <https://doi.org/10.47606/ACVEN/PH0270>
- Audretsch, D. B. (2015). *Everything in its place: Entrepreneurship and the strategic management of cities, regions, and states*. Oxford University Press.
- Banco Mundial. (2022). *World development report 2022: Finance for an equitable recovery*. World Bank. <https://www.worldbank.org>
- Barre, R. (1962). *El desarrollo económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921. <https://doi.org/10.1086/261712>
- Bourdieu, P. (1990). *The logic of practice*. Stanford University Press.
- Burchardt, H. J. (2017). *La crisis de la globalización y el futuro de América Latina*. Nueva Sociedad.
- Calanche Urribarri, A., Chavez Vera, K., Reyes Reyes, C., y Ríos Cubas, M. (2022). Desempeño innovador para el fortalecimiento de la cultura de emprendimiento en Perú. *Revista Venezolana De Gerencia*, 27(100), 1837-1858. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.100.33>
- Calanche Urribarri, A., et al. (2022). Desempeño innovador para el fortalecimiento de la cultura de emprendimiento en Perú. *Revista Venezolana De Gerencia*, 27(100), 1837-1858.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la Nature du Commerce en Général*. (Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general).
- Cardozo, F. H., & Faletto, E. (1998). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI Editores.
- CEPAL. (2023). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2023*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org>
- Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica [CONCYTEC]. (2017). *Informe nacional sobre el estado de la ciencia, tecnología e innovación en el Perú*.
- Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica [CONCYTEC]. (2017). *Informe nacional sobre el estado de la ciencia, tecnología e innovación en el Perú*.
- De La Hoz, A. (2019). El espíritu empresarial y el desarrollo regional. *Revista de Ciencias Sociales*.
- Dees, J. G. (2001). *The meaning of social entrepreneurship*. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University.
- Figuroa, V. (2012). El concepto de desarrollo y la teoría económica. *Revista de Economía Institucional*, 14(26), 370-385.

- Global Entrepreneurship Monitor. (2022). Global report 2021/2022. GEM Consortium. <https://www.gemconsortium.org>
- Gómez, L., & Álvarez, R. (2019). Emprendimiento: ¿Liberación o alienación en países en desarrollo? *Revista Estudios Políticos*, (54), 125-145.
- Herlina, E. (2024). *Entrepreneurship education and sustainable innovation*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-031-xxxxx-x>
- Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40–50.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60–85.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60-85.
- Krueger, N. F. (2004). The Cognitive Infrastructure of Opportunity Emergence. En *Entrepreneurship* (pp. 411-430). Springer.
- Krueger, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 91-104.
- Neck, H. M., & Greene, P. G. (2011). Entrepreneurship education: Known worlds and new frontiers. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 55–70. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00314.x>
- OECD. (2022). *Entrepreneurship policies through a gender lens*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org>
- OECD. (2023). *Entrepreneurship at a glance 2023*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org>
- Organización Mundial de Comercio (OMC). (2022). *Informe sobre el Comercio Mundial: Países en desarrollo y el sistema de comercio*.
- Real Academia Española. (2023). *Diccionario de la lengua española (Edición del Tricentenario)*.
- Reynolds, P. D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Rodríguez, A. (2009). El emprendimiento como fenómeno socioeconómico: Un análisis desde las motivaciones. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (66), 95-110.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. CEPAL / Siglo XXI Editores.
- Salas Aular, F. (2025). *Espíritu emprendedor y desarrollo humano en contextos latinoamericanos*. (Ponencia) V Jornada de investigación ISTUL. Quito.
- Schneider, F., & Klinglmair, R. (2004). Shadow economies around the world: What do we know? IZA Discussion Paper No. 1043. Institute for the Study of Labor.
- Schumpeter, J. A. (1967). *Teoría del desenvolvimiento económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford University Press.
- Serida, J., Nakamatsu, K., & Borda, A. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor, Perú 2015-2016*. ESAN Ediciones.

- Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Shepherd, D. A. (2015). Grief and the entrepreneurial process. *Academy of Management Review*, 40(1), 1–21. <https://doi.org/10.5465/amr.2013.0049>
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*, 11, 17-27.
- Tamayo, S. M. (2003). *El análisis de las políticas públicas*. Universidad Complutense de Madrid / Instituto Universitario Ortega y Gasset.
- Véliz Quispe, T., Véliz Gonzales, C. F., Véliz Zeballos, J. E., & Arroyo Beltrán, M. M. (2023). Formación del emprendimiento y madurez de incubadoras de empresas: Caso de la universidad pública peruana. *Comuni@cción*, 14(3), 192-204. <https://doi.org/10.33595/2226-1478.14.3.83>
- Weinberger-Villarán, K. (2019). Componentes del ecosistema de emprendimiento de Lima que inciden en el crecimiento de startups. *Journal of Technology Management & Innovation*, 14(4), 119-136.

INFORME ARBITRAJE



RED INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN GALILEO ECUADOR
RESOLUCIÓN N° REDIIGEC 2025-0042
ASAMBLEA EXTRAORDINARIA N° 022

La Red Internacional de Investigación Galileo Ecuador, registrada bajo el Nro. SENESCYT- REG-RED-22-0167; en uso de las atribuciones que les confiere los artículos 3 y 5 de su estatuto:

CONSIDERANDO

Que en plan anual de funcionamiento de REDIIGEC, se contempla las funciones propias de las actividades de investigación como estrategia para el cumplimiento de su objeto social.

CONSIDERANDO

Que se ha solicitado el proceso de arbitraje por pares de expertos, mediante la técnica doble ciego; de acuerdo a los estándares internacionales que rige la materia al siguiente: proyecto de investigación / Producto(s) educativo(s)-investigativo(s) / Prototipo(s) / Proyectos de investigación o de naturaleza editorial; titulado: **LA UNIVERSIDAD, COMO ESCENARIO DEL DESARROLLO DE COMPETENCIAS PARA EL EMPRENDIMIENTO EN SUS ESTUDIANTES: UNA REFLEXIÓN TEÓRICA DESDE LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA**

CONSIDERANDO

Que el Grupo de Investigación, “Promoción y difusión”, “Educación”; “Administración”, con competencias en el caso, presentaron ante la instancia de la Coordinación Académica el informe técnico pertinente, y el mismo recomendó la aprobación para publicación con aval de arbitraje, fomentando así la producción, promoción y difusión investigativa, desde la rigurosidad científica.

CONSIDERANDO

Que es atribución de esta instancia avalar las recomendaciones de las unidades operativas que conforman REDIIGEC y en todos sus capítulos internacionales, en relación a los procesos de arbitraje por pares de expertos, mediante la técnica doble ciego; en correspondencia a los estándares internacionales que rigen la materia a: proyectos de investigación / Producto(s) educativo(s)-investigativo(s) / Prototipo(s) / Proyectos de investigación o de naturaleza editorial; de instancias académicas o científicas que así lo solicitan y de acuerdo a la disponibilidad de grupos de investigación asociados a esta red que posean las credenciales académicas pertinentes entre sus miembros asociados.

CONSIDERANDO

Que la Red Internacional de Investigación Galileo Ecuador, ha sido creada para la cooperación científica y tecnológica en el cumplimiento de su objeto social.

RESUELVE:

ARTÍCULO 1. Auspiciar y acompañar la aprobación académica por pares de los Grupos de Investigación con competencia; en favor del desarrollo, investigación y publicación del prototipo: **LA UNIVERSIDAD, COMO ESCENARIO DEL DESARROLLO DE COMPETENCIAS PARA EL EMPRENDIMIENTO EN SUS ESTUDIANTES: UNA REFLEXIÓN TEÓRICA DESDE LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA.**

ARTÍCULO 2. Comuníquese a la Institución solicitante. De su conocimiento y fines pertinentes.

Dado y firmado en Guayaquil, Ecuador; a los trece días del mes de diciembre de dos mil veinticinco



Código de verificación Institucional



Firmado electrónicamente por:
FRANKLIN GERARDO DE
GREGORIO SALAS AULAR

Coordinador General



