

EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR EN PANAMA

UNA COMPARACION CON OTROS CONTEXTOS.

ABSTRACT

This study es an analysis of entrepreneur activities, based in GEM 2010 data. It gives a comparisson of GEM results in many countries. There are good practices that must be used in Panama, to foster the entrepreneurship.

Keywords: *entrepreneurship, intention attitudes, desirability, business creation, Panama.*

RESUMEN

Se presenta un análisis de los indicadores de capacidades y actividades emprendedoras, en base a los resultados de GEM 2010 Panamá. Asimismo, una comparación con los resultados del estudio GEM 2010 de países con economías impulsadas por la eficiencia; y con un país de economías basadas en la innovación: España. Se constató que en Panamá existen capacidades, oportunidades de emprendimiento, y un 70% de la población que desea emprender, pero solamente un 10% lo lleva a cabo, cifra que es de las más bajas globalmente; si bien en los últimos doce meses, esta situación ha cambiado, siendo que la tasa de emprendedurismo naciente (con menos de 12 meses de operación), ha aumentado.

Se procuró analizar la causalidad de estos indicadores. Hace falta estructuras de apoyo que puedan brindar confianza, y que el deseo de emprender se transforme en una decisión. En Panamá existe un alto porcentaje de emprendedores por oportunidad, las cuales no son empresas que surgen como respuesta a la necesidad. Este tipo de empresas tienen mayor potencial de crecimiento, pero requieren de medidas de apoyo tales como las utilizadas en los países de la primera categoría, como las incubadoras de empresas para aumentar la supervivencia de dichas empresas.

Palabras claves: *emprendedurismo, intención, deseo, creación de empresas, Panamá.*

1. INTRODUCCIÓN

Existen estudios científicos que demuestran que hay una serie de factores específicos que inciden en la creación de empresas; estos factores son característicos para cada país y emanan de sus condiciones sociales y económicas propias, las cuales influyen sobre la actitud, y sobre la actividad emprendedora (Urbano, 2003; Gómez, 2004; Aponte, 2006).

Algunas de estas están condicionadas por el contexto a nivel macro, que tienen que ver con la economía global, como la situación financiera, el modelo económico de cada país, y las políticas hacia la creación de empresas (costo, cantidad de pasos, tiempo requerido para la apertura de una empresa, etc.).

Según las proyecciones para el año 2011, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL augura el índice más alto del crecimiento del Producto Interno Bruto PIB, para América Latina y El Caribe. El Banco Mundial le proyecta el tercer lugar de mayor crecimiento del PIB, en América Latina. El Fondo Monetario Internacional FMI le proyecta asimismo un crecimiento alto, en su proyección para los países de América Latina. Es un país de renta media alta, según la clasificación establecida por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE.¹

Panamá cuenta con una economía dolarizada y posee una gran ventaja competitiva que es su posición geográfica estratégica. Ésta le confiere varios beneficios que tienen que ver con el paso de mercancías a través del Canal de Panamá y la ubicación de puertos de importancia del Pacífico, en territorio panameño. El dinamismo que genera este comercio mundial genera oportunidades de negocio y garantiza buena calidad en servicios logísticos.

2. OBJETIVO

Se presenta un análisis de los indicadores de capacidades y actividades emprendedoras, en base a los resultados de GEM 2010 Panamá. Asimismo, una comparación con los resultados del estudio GEM 2010 de otros países de su misma categoría (economías impulsadas por la eficiencia); y con un país de la categoría siguiente (economías basadas en la innovación): España.

3. METODOLOGÍA

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

En el 2010 Panamá se afilió al Consorcio Global de Emprendedurismo (GEM). GEM es una iniciativa investigadora que mide en la población en general las características emprendedoras en base a indicadores internacionales y estudia su influencia en el crecimiento de la economía, proporcionando información que permite hacer comparaciones entre países. Estas estadísticas permiten analizar las variables que inhiben o promueven los esfuerzos de emprendimiento, con la finalidad de diseñar las estrategias adecuadas de acuerdo con el perfil del emprendedor promedio y enfocar con mayor acierto las herramientas para el desarrollo de una actitud emprendedora.

GEM utiliza la subdivisión de países establecida por Porter (Porter et al, 2002), utilizada asimismo para el cálculo del Índice de Competitividad Global por WEF (*World Economic Forum*), la cual divide a los países en tres categorías. Panamá se encuentra en la segunda categoría de “economías impulsadas por la eficiencia”, que corresponde a economías donde las instituciones comienzan a desarrollar soporte a la industrialización y crece la productividad por medio de las economías de escala. España se encuentra en la primera categoría denominada “economías impulsadas por la innovación”. Este rango corresponde a economías maduras, en las cuales el sector servicios se expande en atención a necesidades de una sociedad de altos ingresos. El sector industrial evoluciona, crece y se sofisticada. Este desarrollo estará íntimamente ligado a la investigación y desarrollo, y las instituciones generadoras de conocimiento ganan posicionamiento.

El estudio GEM tiene dos secciones:

- La encuesta de la población adulta (*Adult Population Survey*), calcula el índice de *actividad emprendedora (TEA)*. Documenta el comportamiento y las características de los emprendedores nacies, y de las empresas consolidadas. Mide el grado de innovación, competitividad, y expectativas de crecimiento de negocios en sus etapas iniciales, así como de empresas consolidadas, así como la existencia y las características del entorno.
- La encuesta a expertos (*National Expert Survey*), en la cual se entrevista a políticos, dirigentes empresariales, académicos y diversos actores para obtener un panorama completo, que examina las condiciones del entorno referentes al emprendedurismo es nueve aspectos: Soporte financiero, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y entrenamiento, investigación y desarrollo, infraestructura profesional y comercial, apertura y barreras de acceso al mercado, acceso a infraestructura física, normas culturales y sociales, acceso a infraestructura física.

¹ Según la clasificación de la OCDE la renta es: Baja cuando la renta per cápita es inferior a 745 dólares. Media baja cuando la renta per cápita es superior a 746 dólares e inferior a 2975 dólares. Media alta cuando la renta per cápita es superior a 2976 dólares e inferior a 9205 dólares. Alta cuando la renta per cápita es superior a 9206 dólares.

Asimismo, la investigación se realiza en dos secciones: Se comparará la encuesta a la población adulta entre Panamá y países de su misma categoría, y la encuesta a expertos de Panamá y España; con el fin de extraer lecciones de buenas prácticas para el incremento de la actividad emprendedora y del número de empresas consolidadas en Panamá.

Con relación a las condiciones del contexto a nivel macro, a raíz de la actual crisis económica mundial, el emprendimiento ha sufrido una disminución en los países más desarrollados. La crisis del 2009 hizo que se percibieran menos oportunidades, y que hubiese más obstáculos y más pesimismo en emprendedores y empresarios (GEM España, 2010). El número de personas iniciando negocios con el potencial de impulsar la economía, y de generar nuevos empleos, disminuyó un 10% en las naciones más ricas, durante la recesión global del 2009 (Bosma, Levie, 2010). Sin embargo, ha experimentado un alza significativa en países en vías de desarrollo. En el contexto a nivel micro intervienen aspectos tales como la calidad de las instituciones de apoyo al empresario.

Según el Reporte Global GEM 2010, la mayor parte de los países latinoamericanos mostraron elevadas tasas de “emprendimiento por necesidad” (emprendimiento como alternativa al empleo formal). Sin embargo el Informe destaca que en Panamá se da una excepción “*que sirve como referente y ejemplo a seguir en múltiples aspectos*”, ya que ocupa el cuarto lugar a nivel internacional de percepción de oportunidades de emprendimiento (“emprendimiento por oportunidad”).

Con estos datos se puede ver que Panamá comienza a comportarse en algunos aspectos como los países de la primera categoría (Cano et al, 2003:14, GEM España 2010:148). En la primera categoría, las políticas económicas nacionales favorecen a las empresas grandes. Pero en el caso de las economías que comienzan a despegar, y a basarse en la eficiencia, se abren nichos de mercado, y oportunidades para el desarrollo de negocios a pequeña y gran escala, como sucede con Panamá.

- En la encuesta realizada para GEM Panamá 2010 el porcentaje de personas deseosas de iniciar sus empresas iguala a esta cantidad en Estados Unidos (Cano et al, 2003:14).
- la Tasa de Actividad Emprendedora TEA de Panamá, si bien es superior a Italia (3.7%), España (5.1%) y Estados Unidos (8%), aún estando muy por debajo de los países de su misma categoría, como Perú (20.9%), Colombia (22.4%) y Guatemala (26.8%). La actividad emprendedora en Panamá, llega a ser menos de la mitad de la que hay en dichos países, quizás porque hay una mejor condición económica.
- La cantidad de “empresarios por oportunidad” de Panamá, es una “excepción que sirve como referente y ejemplo a seguir en múltiples aspectos” (GEM España 2010, p. 48) al tener muchos más empresarios por oportunidad, y no por necesidad como corresponde a los países de su categoría.

Las consideraciones anteriores justifican comparar la encuesta a expertos del Informe GEM España 2010, con el la encuesta a expertos GEM Panamá 2010, para ubicar buenas prácticas que sean aplicables para toda Latinoamérica.

En cuanto a la comparación con España, existe similitud entre ambos, ya que son iberoamericanos, latinos; con una cultura que podría asemejarse en algunos aspectos pero con modelos económicos diferentes. Mientras que España ha centrado su modelo económico en el fortalecimiento de pequeñas y medianas empresas, Panamá se ha concentrado en promover políticas fiscales para la atracción de la inversión extranjera.

4. RESULTADOS

4.1 Análisis de la Encuesta GEM a la Población Adulta

4.1.1 Caso Panamá

GEM realiza una clasificación del total de emprendedores en **Emprendedores Potenciales**, que son aquellos que *tienen en mente la idea* de poner en marcha un negocio o autoempleo en los próximos 3 años. La **Actividad Emprendedora Temprana o TEA**, es uno

de los principales indicadores en GEM, que indica la cantidad de empresarios con 42 meses o menos de operación. Finalmente, los **Emprendedores Consolidados**, que son aquellos que tienen un negocio establecido con más de 42 meses de operación.

En cuanto a las oportunidades para emprender, en la encuesta realizada para GEM Panamá 2010 se percibió una actitud favorable hacia el emprendimiento, pues un 68% de los entrevistados piensa que emprender es algo deseable (Cano et al, 2003, p. 14). Las oportunidades del entorno se han traducido en deseos de emprender. Así, entre los 54 países que participan en el análisis mundial que GEM realiza, Panamá ocupa el cuarto lugar al evaluar el positivismo en la percepción de oportunidades de negocio.

Esto se justifica dado que en Panamá se están realizando ingentes esfuerzos para promover nuevos emprendimientos, tomando en cuenta, la creación de la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa AMPYME, y el establecimiento de medidas de fomento a la creación de empresas en el país. La incorporación de la materia “formación de emprendedores” dentro del currículo de las carreras de diversas universidades, la creación de carteras de crédito para apoyo a los emprendimientos, la promoción de diversos concursos de planes de negocio nacionales como internacionales, y el establecimiento de programas de apoyo a la creación de empresas. A nivel de gobierno, universidades y empresa privada, están haciendo una labor de concienciación a la población de las oportunidades de emprendimiento existentes. Pese a que hay grandes oportunidades, y al deseo de emprender de la población, en la primera etapa de concepción, hay “bajas” en este deseo, comenzando con un 5% de dicho 68% que no considera tener las habilidades necesarias para emprender. Así, del 68% que anhela emprender, un 63% siente que no posee los conocimientos, habilidades y experiencia para poner en marcha un negocio. Luego, la tasa de emprendedores potenciales (ha tomado la decisión de emprender en los próximos tres años) en Panamá, es un 14%.

A pesar de que muchos panameños consideran que establecer una empresa propia es algo “deseable”, un 58.3% de quienes deseaban emprender, no lo llevan a cabo. Solo un 10% de quienes deseaban emprender, realmente lo hace. Según el mismo, 1 de cada 10 panameños asume el riesgo de emprender. Esto da, para la población panameña, un aproximado de 350.000,00 emprendimientos, cifra que coincide con que aporta la Asociación Panameña de Crédito, APC, en el Proyecto APC y BID-FOMIN: Visibilización de las MiPymes (2008).

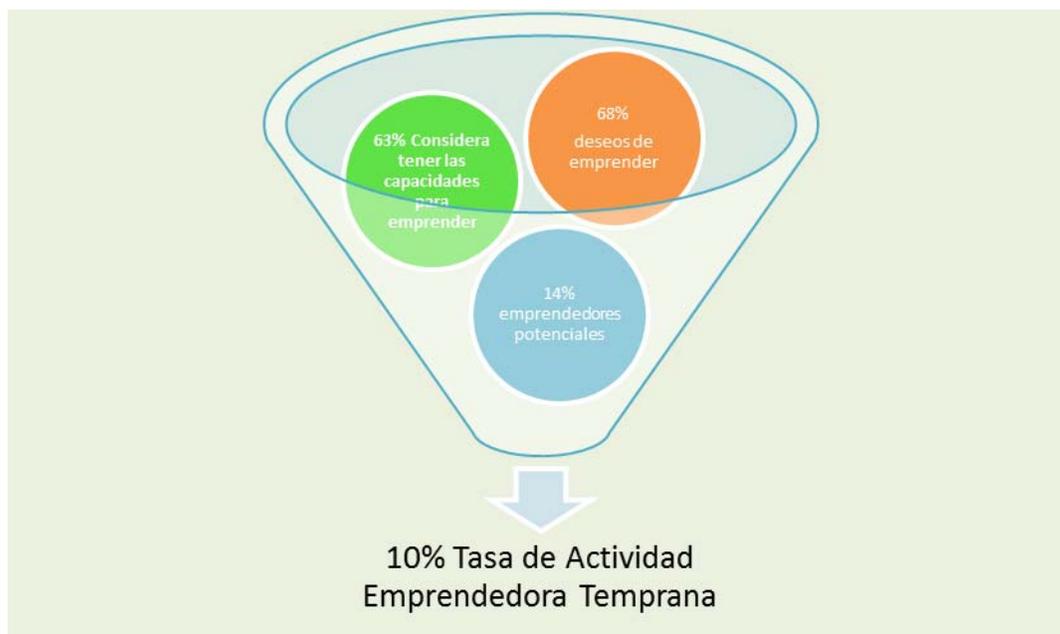


Figura 1 Proceso Emprendedor en cifras. Caso de Panamá.

En cuanto a la “desmotivación del emprendedor” en Panamá, diversos motivos actúan como filtro para la puesta en marcha de los negocios, hasta que solamente un 10 % de quienes lo consideraban deseable, asume el riesgo de emprender.

Si casi tres cuartas partes de la población anhela emprender, pero solamente una décima parte de la población lo hace, existe algún eslabón suelto en el proceso entre la concepción de la idea, y la maduración de la misma, de modo que 58% de los que querían poner empresas desisten por el riesgo que hay en el proceso.

Adicionalmente nótese que el TEA de 10% incluye la “actividad emprendedora naciente”, que va de 0 a 3 meses, y los “emprendedores nuevos”, de 3 a 42 meses; y que, para Panamá, el TEA está compuesto en su mayoría por actividad emprendedora naciente (0 a 3 meses). Hay que añadir que el cálculo del TEA no indica si tales iniciativas emprendedoras perdurarán y se traducirán en valor añadido para el país, ni hace distinción entre negocios formales o informales.

Esto conduce a que no se estén aprovechando en su totalidad las oportunidades del entorno, lo cual incide en la baja productividad del país. (Plan Estratégico de Ciencia, Tecnología e Innovación 2006-2010). Habría que indagar qué medidas favorecen la maduración de la decisión de emprender.

Tabla 1 Componentes de la Actividad Emprendedora Temprana, TEA

| ETAPAS | | PORCENTAJE |
|--|---------------------------------|------------|
| Emprendedores Potenciales | | 14% |
| TEA | Actividad Emprendedora Naciente | 6,20% |
| | Emprendedores Nuevos | 3,50% |
| Actividad Emprendedora consolidada (más de 42 meses) | | 4,20% |
| Tasa de discontinuidad emprendedora | | 1,40% |

El comportamiento emprendedor en Panamá está señalado por la curva morada que presenta una baja considerable hacia la apertura de empresas.

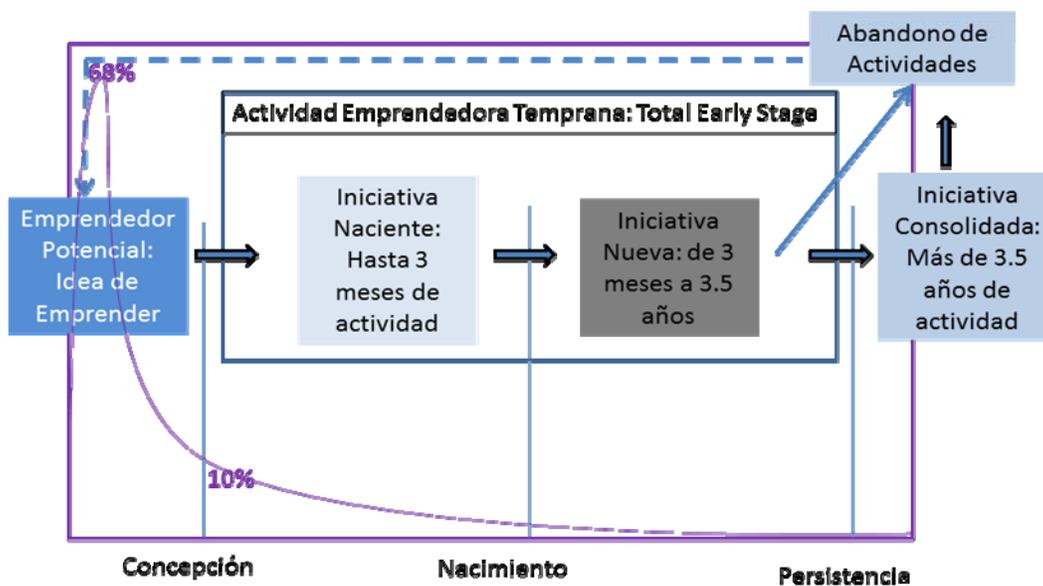


Figura 2 El Proceso Emprendedor según el Proyecto GEM, y el Comportamiento de la Actividad Emprendedora en Panamá

En el caso de Panamá dicho porcentaje está compuesto en casi dos tercios por actividad emprendedora naciente, es decir negocios que están dando sus primeros pasos, sin salarios pagados por un trimestre, ni viabilidad probada (GEM Panamá, 2010). Y la tasa de negocios consolidados, es de solo un 4,2 %.

Una tasa elevada responde a una mayor necesidad de la población de emprender ante la falta de otras alternativas de trabajo. Los países en vías de desarrollo (como el caso de Panamá), aún no cuentan con estructuras funcionariales ni de grandes empresas comparables con las de los países desarrollados y, por consiguiente, una mayor proporción de la población emprende.

4.1.1.1 Motivaciones del Emprendedor en Panamá

Tabla 1 Comparación Motivación del Emprendedor Panamá

| Motivación para Emprender | Panamá |
|----------------------------------|--------|
| Impulsados sólo por oportunidad | 65% |
| Impulsados sólo por la necesidad | 33% |

En cuanto a la “motivación del Emprendedor”, GEM Panamá refleja que 65% de los autocalificados emprendedores estuvieron impulsados por la identificación de una oportunidad de negocio (emprendedores por oportunidad). El resto estuvo impulsado por necesidad o falta de empleo estable (emprendedores por necesidad).

Estas cifras reflejan que la gran mayoría está emprendiendo motivados por las oportunidades del entorno. Como hemos mencionado esta característica corresponde a las economías impulsadas por la innovación. Este último indicador hace que Panamá se asemeje a los países de dicha categoría, por lo cual en la segunda sección de este estudio comparamos a Panamá con una economía impulsada por la innovación, es decir la de España.

4.1.2 Comparación entre Panamá y países de su misma categoría.

En el escenario Latinoamericano hubo una elevación en este índice de actividad emprendedora. Panamá tiene una de las TEA más bajas de su categoría. Si bien para el 2010, la tasa de emprendedurismo naciente (con menos de 12 meses de operación), ha aumentado.

La tasa de empresas consolidadas (tres años y medio o más) también está entre las inferiores en su categoría. Al comparar la tasa de empresas consolidadas con la de países de su misma categoría como Ecuador (16%), Argentina (14%), Colombia (13%), Brasil (12%), República Dominicana (11%), Perú (8%), Chile (7%), Panamá es el país con el menor porcentaje de solo 4% (GEM Panamá, 2010). La figura 3 contrasta la cantidad de negocios de empresas en actividad temprana, y empresas consolidadas, según el proceso GEM con la cifra del resto de las economías de la misma categoría que Panamá.

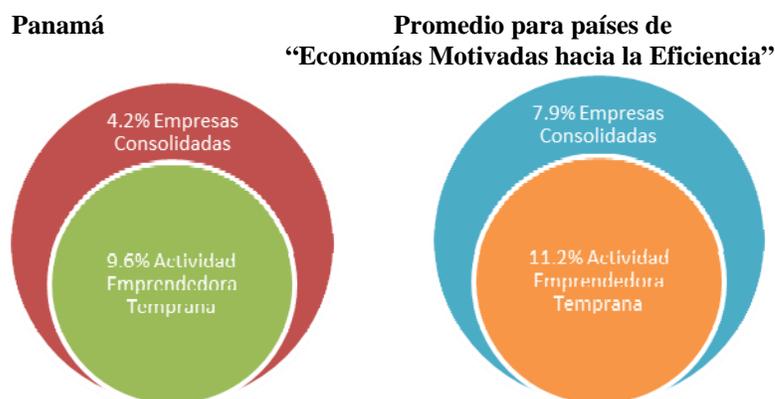


Figura 3 Indicadores de Actividad Emprendedora

En la figura 4 Panamá tiene un porcentaje menor, casi en todos los aspectos, al promedio para economías basadas en la eficiencia; salvo para el indicador de empresarios por oportunidad, con lo que se asemeja a las economías impulsadas por la innovación, y en el indicador de cierre de empresas.

La figura 4 muestra:

La tasa de emprendedurismo naciente es similar que la del promedio del resto de los países en esta categoría. La tasa de propiedad de nuevos negocios es menor en Panamá que la del promedio del resto de países de la misma categoría. Por ende, el número de los que llevan a cabo la puesta en marcha del negocio es mucho menor que el de aquellos que lo consideran deseable. Este porcentaje ha ido en aumento. La tasa de actividad emprendedora temprana y la cantidad de negocios consolidados son menores en Panamá, al del resto de los países en la misma categoría.

Entre los aspectos positivos están:

- Hay un menor número de cierre de empresas en Panamá que en los demás países de la misma categoría. Este fenómeno se justifica en el momento de bonanza económica que vive el país.
- Hay más emprendedores por oportunidad en Panamá que los demás países ubicados en su misma categoría.

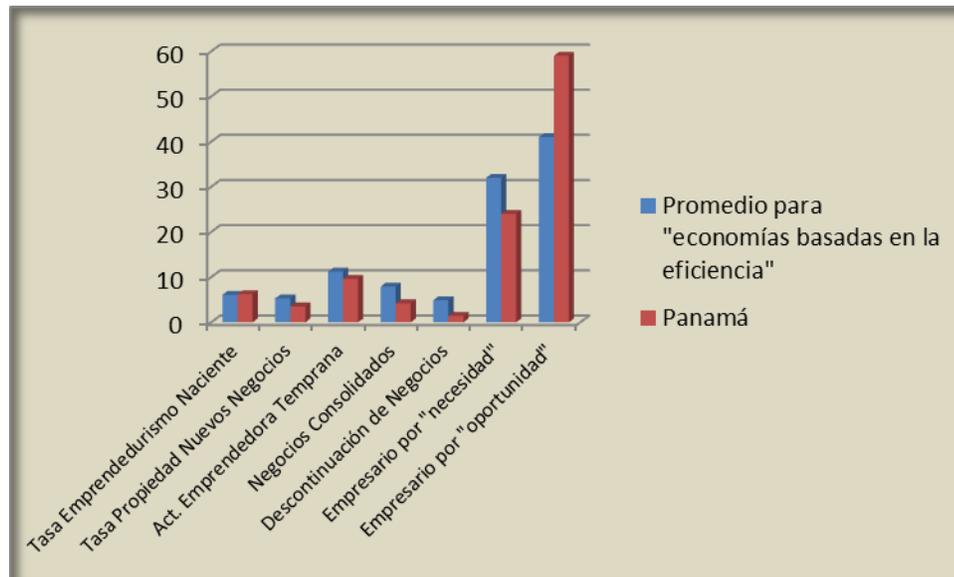


Figura 4 Comparación del “Estado de Negocios” en Economías Impulsadas por la Eficiencia.

Otros hallazgos del GEM Panamá 2010 son igualmente interesantes. Sobre el tipo de negocios, la mayor proporción (23%) tiene que ver con alimentos (fonda, kiosco, restaurante, venta, etc.), y los siguientes grupos son ventas de ropa y artículos personales (11%), servicios profesionales (10%) y transporte (6%), siendo un 92% del total correspondiente a servicios y comercio.

A continuación se contrastan las opiniones que tienen que ver con las oportunidades y capacidades percibidas, el miedo al fracaso, y aspectos relacionados con la óptica del entrevistado hacia el emprendedurismo en general; y se compara cada uno de los aspectos señalados con la cifra promedio del resto de las economías de la misma categoría que Panamá.

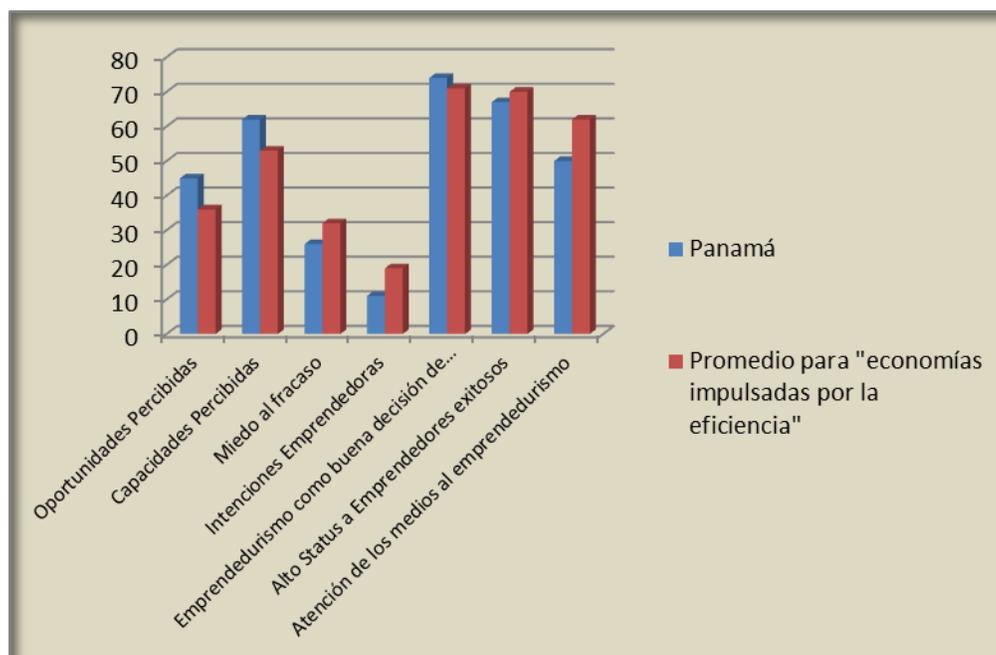


Figura 5 Capacidades emprendedoras de Panamá comparadas con el promedio en Economías impulsadas por la eficiencia.

Si bien en Panamá hay muchas oportunidades y capacidades percibidas (que derivan de sus ventajas competitivas como la posición geográfica, el acceso a mercados internacionales, el crecimiento de la economía, y demás), un supuesto menor miedo al fracaso, y se considera que el ser empresario es una buena decisión de carrera (lo cual coincide con el gran porcentaje de emprendedores potenciales en Panamá, 68%), hay también menos intenciones emprendedoras.

El emprendedor promedio no se le ve como una figura con alto status. Esto podría explicarse por el hecho de que Panamá no es un país de tradición emprendedora, y por la baja atención que los medios de comunicación le dan al tema.

La Fundación para el Desarrollo Sostenible de Panamá, FUDESPA, realizó un monitoreo en distintos medios masivos, tales como prensa, radio y televisión. En este diagnóstico, durante un mes se monitorearon periódicos, detectándose “referencias técnicas no sustentadas”, o en tono negativo, en el 80% de las notas que se refieren a temas que se refieren al sector de Pymes. Si a esto se suman los espacios no aprovechados, y el hecho de que no existe un espacio o columna para el tema de Pymes en ningún periódico, puede concluirse que no se está usando este medio de comunicación para transmitir información positiva que fomente la cultura empresarial.

4.2 Análisis de la Encuesta GEM a Expertos en Panamá

La encuesta a expertos permitió identificar las principales debilidades del Sistema emprendedor en Panamá: “entre las debilidades más notorias para emprender en el país se encuentran el **sistema educativo**, ... que no aporta los conocimientos suficientes, ... la falta de **capital de riesgo** y debilidad del mercado de capitales, la **falta de políticas y estructura para la transferencia de investigación y desarrollo a empresas en formación** y las **normas culturales y sociales que obstaculizan que se tomen riesgos empresariales.**” (Informe GEM Panamá 2010, p. 53)

A grandes rasgos esta expresión se puede resumir en las siguientes debilidades:

- Carencias del Sistema Educativo
- Falta de Financiamiento
- Falta de Estructuras I+D

Hace falta un puente que permita al emprendedor potencial atravesar el mar de la incertidumbre y llegara su destino deseado de ser empresario.

Para la disminución de la incertidumbre, se necesita, entonces, la preparación, el acceso al capital, y en el caso de empresas de base tecnológica, el apoyo de Centros de Investigación o estructuras I+D.

4.2.1 Comparación con España

Al comparar las condiciones del entorno para emprender entre España y Panamá, son tres los aspectos en los cuales España se destaca: El apoyo al alto crecimiento, los programas Gubernamentales, y la Transferencia de Resultados de I+D.

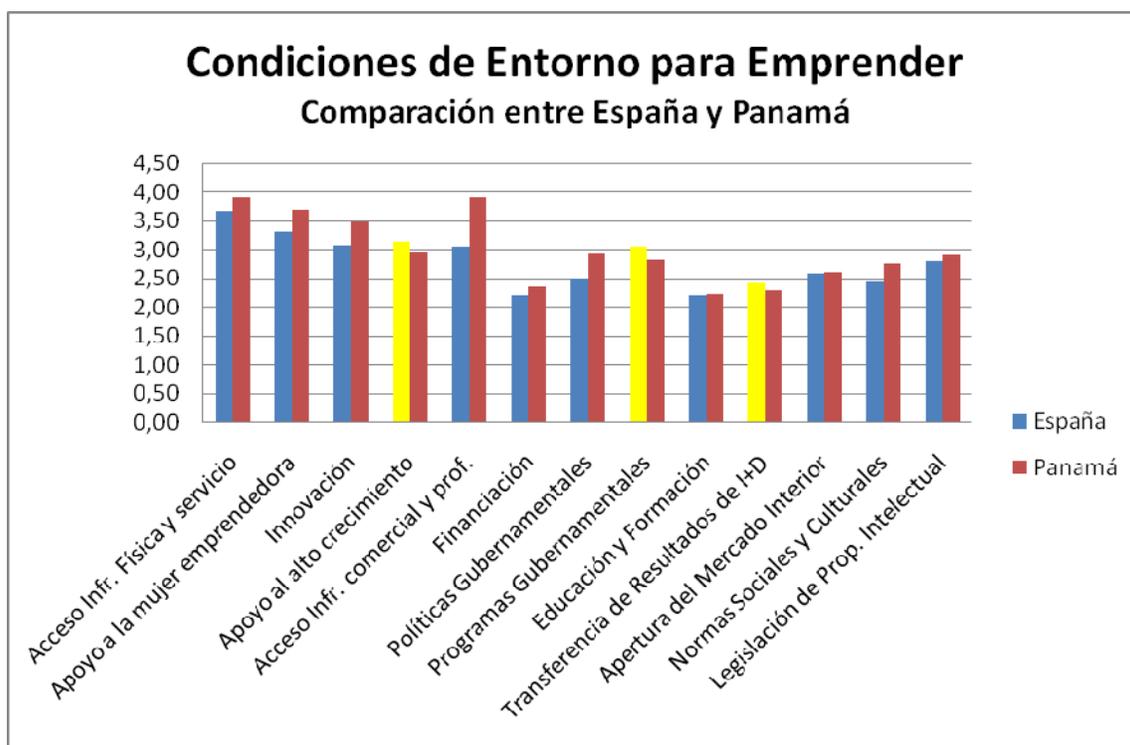


Figura 6 Condiciones del Entorno para Emprender. Comparación entre Panamá y España.

Programas gubernamentales como los Parques Científicos y Tecnológicos y las Incubadoras de Empresas diseminadas a lo largo de todo el territorio español (APTE, 2007), conducen a una transferencia de resultados de I+D efectiva (COTEC, 2004; Ortín, 2007; MEC, 2008; Del Palacio, 2009), impulsando la creación de empresas de base tecnológica que son empresas de alto crecimiento que añaden valor al tejido industrial del país.

Crean un clima de mayor confianza para la apertura de empresas, y empresas con valor agregado, y aumentan la tasa de supervivencia de las mismas (empresas consolidadas) (Medeiros, 1998).

Además del beneficio de las empresas incubadas al tener acceso a servicios que de otro modo no accederían (laboratorios, equipos, grupos de investigación, contactos), y al conocimiento e ideas de otros incubados (UKBI, 2004), las incubadoras son portadoras de otros beneficios tales como el prestigio que brindan a las empresas incubadas, frente a financistas potenciales y clientes (Voisey, 2006; Salvador 2010).

Usualmente financistas o clientes no pueden distinguir si una empresa es “buena” o “mala”, por la falta de conocimiento (Colombo and Delmastro 2002). Pero las incubadoras actúan como un aval, o como una “marca” que da fe de la calidad de sus empresas (Salvador, 2010).

O'Shea (2007) sustentó el desarrollo y desempeño de las empresas que son apoyadas por la Universidad. Druilhe y Garnsey (2004) en su estudio realizado en la Universidad de Cambridge, encontraron evidencia de que las empresas se modifican, refinan y desarrollan su modelo de negocio, y enriquecen su conocimiento de los recursos y oportunidades, desde la etapa del reconocimiento de la oportunidad, la conformación del equipo, la investigación del mercado, el desarrollo del producto, la consecución de fondos, la actividad comercial, etc., por medio del apoyo de la Universidad, y de las estructuras organizativas de apoyo tales como las incubadoras de empresas. Las empresas que emergen de la Universidad son de importancia, puesto que entre las mismas surgen muchas empresas de base tecnológica, las cuales son empresas de valor agregado, de alto potencial de crecimiento, y que añaden valor al tejido industrial del país. (Shane 2004).

En Panamá, la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, a partir del 2010 inició el Sistema de Incubación de Empresas (SIDEPE), el cual utiliza las universidades como punto de partida en el cual se encuentran los proyectos emprendedores, y los de base investigativa. Actualmente existen tres incubadoras universitarias:

- Incubadora de la Universidad de Panamá, cuyo enfoque es en el área agroindustrial, artesanías y turismo sostenible,
- Incubadora de la Universidad Latina, cuyo enfoque es en el sector de negocios multisectoriales y general.
- UTP Incuba de la Universidad Tecnológica de Panamá, que cuenta con un enfoque en el área tecnológica.

Tabla 2 Empresas en UTP INCUBA

| Descripción | Nombre del Emprendedor Principal |
|--|----------------------------------|
| Generador de Software Educativo utilizando la Metodología MeCSE | Arq. Cristóbal Gómez |
| Servicio de Información Metropolitana a través de pantallas electrónicas a Base de Leds | Ing. Miguel Buitrago |
| Optimización en el uso de Energía Eléctrica y Automatización Industrial Basados en el Uso de Tecnología de Punta | Ing. Anayansi Escobar |
| BodyGuard Box | Ing. Luis Oliva Ramos |
| Diseño y Desarrollo de Sistemas Auxiliares para Viviendas Sostenibles | Ing. Rhona Díaz |

Los dos primeros proyectos en mención de estos, cuentan con más de un año, y dado que el tiempo de incubación que se ha establecido es de dos años, en los meses serán insertados en el mercado.

5. CONCLUSIONES

Se constató que en Panamá existen capacidades, oportunidades de emprendimiento, y un 70% de la población que desea emprender, pero solamente un 10% lo lleva a cabo, cifra que es de las más bajas globalmente; si bien en los últimos doce meses, esta situación ha cambiado, siendo que la tasa de emprendedurismo naciente (con menos de 12 meses de operación), ha aumentado.

Estas estadísticas nos llevan a confrontar la realidad de que porcentualmente Panamá se encuentra entre dos extremos: Una de las tasas más altas de intencionalidad, y una de las más bajas en empresas creadas con más de tres meses. Si bien se está desarrollando una labor tesonera por parte de diversas instituciones estatales y privadas para fomentar el establecimiento de empresas, y se ha logrado uno de los porcentajes más altos a nivel mundial en “deseos de emprender” en la población, el porcentaje de negocios puestos en marcha en actividad temprana, es uno de los más bajos, comparándolo con países de su misma categoría.

Si el estudio afirma que Panamá ocupa el cuarto lugar en oportunidades de emprendimiento, y tiene un porcentaje importante de deseabilidad de emprendimiento, no debería haber un TEA menor que en los países de su misma categoría; menos siendo que el indicador de cierre de empresas de Panamá es menor al de países de su misma categoría.

Se procuró analizar la causalidad de estos indicadores, y de medidas para aumentarlos. El estudio GEM 2010 menciona la falta de acción, y la mentalidad del panameño como factores que inhiben la puesta en marcha de negocios.

Hace falta estructuras de apoyo que puedan brindar confianza, y que el deseo de emprender se transforme en una decisión.

Por otro lado, si se asume que el TEA menor se debe a la mejor situación económica, y se le compara, entonces, con los países de la categoría siguiente, el TEA es mayor, lo cual es un buen indicativo, pero el porcentaje de empresas consolidadas es menor al de estos países.

En Panamá existe un alto porcentaje de emprendedores por oportunidad, las cuales no son empresas que surgen como respuesta a la necesidad. Este tipo de empresas tienen mayor potencial de crecimiento, pero requieren de medidas de apoyo tales como las utilizadas en los países de la primera categoría, como las incubadoras de empresas para aumentar la supervivencia de dichas empresas.

Se ha mencionado que recientemente, en el 2010, se creó el Sistema de Incubación del país. Dos incubadoras están en su fase de diseño del proyecto, mientras que la de la Universidad Tecnológica de Panamá inició operaciones a partir de Febrero del 2010, con cinco “incubados”. En el año 2011 la Universidad Tecnológica de Panamá diseñó los proyectos para incubadoras en dos de sus Centros Regionales ubicadas en dos de sus principales provincias.

Se espera que en la medida en que se sigan replicando los esfuerzos en este sentido, a un plazo de diez años, se haya contribuido a mejorar los indicadores no solo de cantidad, sino también de calidad de las empresas que se crean.

Es prematuro aún para evaluar los resultados que haya de tener este programa recientemente implementado en cifras macroeconómicas como la tasa de actividad emprendedora del país.

Como línea futuras de investigación es preciso comparar estos resultados con los sucesivos resultados de GEM de años posteriores, para constatar aumentan la tasa de apertura de empresas (TEA); y de no darse, ubicar las causas.

Con relación a las actividades de las empresas, y el potencial de las mismas, es otra línea de investigación futura reconocer el perfil del emprendedor tecnológico, sus carencias y expectativas para crear medidas de impulso a empresas de alto potencial que añadan valor al tejido industrial del país.

6. REFERENCIAS

- Aponte M., Urbano D. & Veciana J.M. (2006) “University students’ attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison.” *Actitudes hacia la creación de empresa: Un estudio comparativo entre Catalunya y Puerto Rico. Revista: International Entrepreneurship and Management*, Vol. 1-2 p. 165-182
- Asociación de Parques Tecnológicos de España APTE. “*Estudio del Impacto Socioeconómico de los Parques Científicos y Tecnológicos Españoles.*” España: Escandón Impresores, 2007. 84 p.
- Asociación Panameña de Crédito APC y Banco Interamericano de Desarrollo BID - Fomin (Fondo Multilateral de Inversión). Proyecto: “*Visibilización de las MiPymes.*” 2008.
- Bosma N. & Levie J. “*Global Entrepreneurship Monitor 2009*”. Monitor Global de Emprendedurismo 2009. Bygrave W., Justo R., Lepoutre J. y Terjesen S., comp. Babson College, Universidad del Desarrollo, ReyJavik University. 73 p.
- Cano-Guillén C. & García García J., Gea Segura A. “*Actitudes Emprendedoras y Creación de Empresas en los Estudiantes Universitarios.*” Almería: Universidad de Almería, 2003. ISBN: 84-8240-680-9.
- Coduras A. (2007) “La repercusión de la actividad emprendedora de los inmigrantes en España.” *Revista de Empresa*. vol. 20. Abril-Junio p. 80-96.
- Colombo M. & Delmastro M. (2002) “How effective are technology incubators?: Evidence from Italy.” *Research Policy*, Vol. 31-7, p. 1103-1122.
- Chen Barría J. “*Documento de Mesa de Trabajo para la Micro y Pequeña Empresa.*” Fundación para el Desarrollo Económico y Social de Panamá, FUDESPA. Panamá, 2009. 233 pp.
- Del Palacio I., “*The Capital Gap for Technology Companies in Spain: Public Venture Capital for the Rescue.*” Financiación de Nuevas Empresas de Base Tecnológica en España: ¿Está siendo la intervención del Gobierno suficientemente eficaz? Tesis Doctoral, Universidad Politécnica de Catalunya, España, Barcelona. 2009. 143 p.

- Druilhe C., Garnsey E. (2004) “Do Academic Spin-Outs Differ and Does it Matter?” *The Journal of Technology Transfer*, vol. 29(3), 269-285.
- España. Ministerio de Educación y Ciencia de España MEC “*La Creación de Empresas de Base Tecnológica en el ámbito universitario a partir de la reforma de la LOU.*” 2007. 42 p. Depósito Legal: S.372-2008
- Informe Ejecutivo 2009-2010. España. Monitor de Emprendedurismo Global. 184 p.
- Informe Ejecutivo 2009-2010. Panamá. Monitor de Emprendedurismo Global. Acelerador de Empresas de Panamá y IESA Escuela de Negocios . 78 p.
- Gómez L., Veciana J.M. & Urbano, D. (2004) “Medidas de apoyo a la creación de empresas en el Caribe Colombiano. Análisis de la oferta y demanda de servicios.” *Revista: Investigación y Desarrollo*, Vol. 12-2 p. 372-395.
- Medeiros, J. (1998) “Incubadoras de Empresas: Lecciones de la Experiencia Internacional.” *Boletín OIT –Cinterfor*. Vol. 143 p. 153-163
- Panamá. Ley No. 8/2000, de 29 de marzo. De la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. *Gaceta Oficial del Estado*, 31 de mayo de 2000, núm. 24,064, p. 2
- Panamá. Ley No. 33/2000, de 25 de julio. Dicta normas para el fomento a la creación y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. *Gaceta Oficial del Estado*, 28 de julio de 2000, núm. 24,106, p. 2
- Panamá. Ley No. 72/2009, de 9 de noviembre. Reforma la Ley 8 de 2000 y la Ley 33 de 2000, que regulan la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. *Gaceta Oficial del Estado*, 11 de noviembre de 2009, núm. 26404. p. 1
- Panamá. Secretaría Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación. “*Plan Estratégico de Ciencia, Tecnología e Innovación.*” 2005-2010.
- O’Shea R., Chugh H. & Allen T. (2007) “Determinants and consequences of university spinoff activity: a conceptual framework.” *The Journal of Technology Transfer*, vol. 33(6), p. 653-666.
- Ortín P., Salas V., Trujillo M. et al (2007) “*La Creación de Spin Off Universitarios en España: Características determinantes y sus resultados.*”
- Porter M.E., Sachs J.J. & McArthur J. “*Global Competitiveness Report 2001-2002*”, Informe Global de Competitividad 2001-2002. Porter M., Sachs J., Coernelius P., McArthur J. y Schwab K., ed., New York: Editorial Universitario Oxford. 2002. p. 76.
- Pinilla S. “*Una oportunidad para Panamá: Remover los obstáculos de las Pyme.*” Fundación para el Desarrollo Sostenible, FUNDES. Panamá: 2002 (s.n.) p. 123.
- Salvador E. (2010) “Are science parks and incubators good brand names for spin-offs? The case study of Turin.” *The Journal of Technology Transfer*. vol. 36 (2) p. 203-232.
- Rubiralta-Alcañiz M. “*Transferencia a las Empresas de Investigación Universitaria: Modelos Europeos.*” Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica. Madrid, 2004. 251 p. ISBN: 84-95336-49-9. Depósito Legal: M. 50.494-2004.
- Serarols C., Bikfalvi A. & Urbano D. (2007) “Sistemas de soporte a la creación de empresas universitarias de base tecnológica en Cataluña.” *Revista: DYNA Ingeniería e Industria*, vol. 82-8 p. 431-444
- Shane S. (2004) “Encouraging University Entrepreneurship? The Effect of the Bayh-Dole Act on University Patenting in the United States.” *Journal of Business Venturing*, vol. 19 p. 127-151.
- Urbano D. “*Factores condicionantes de la creación de empresas en Cataluña.*” Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, España, Barcelona. 2003
- Voisey P., Gornall. L. & Jones P. (2006) “The Measurement of Success in a Business Incubation Project.” vol. p.
- Zeballos E. “*Restricciones del Entorno a la Competitividad en América Latina.*” Fundación para el Desarrollo Sostenible FUNDES. Costa Rica. (s.n.) 2007. 199 pp.