



CIENCIA CONTABLE: VISIÓN Y PERSPECTIVA

5 años de
de la PUCP



Capítulo 1

Libro homenaje
de la Facultad de Ciencias C



Óscar Alfredo Díaz Becerra
José Carlos Dextre Flores
Editores

BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ
Centro Bibliográfico Nacional

657 Ciencia contable: visión y perspectiva / Óscar Alfredo Díaz Becerra, José Carlos Dextre Flores,
C4 editores.-- 1a ed.-- Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 2017
(Lima: Tarea Asociación Gráfica Educativa).
405 p.: il., diagrs.; 24 cm.

«Libro homenaje por los 85 años de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP».
Incluye bibliografías.

D.L. 2017-15495
ISBN 978-612-317-308-1

1. Contabilidad - Ensayos, conferencias, etc. 2. Contabilidad - Normas 3. Contadores - Ética profesional 4. Auditoría - Normas 5. Finanzas públicas - Contabilidad 6. Contabilidad tributaria I. Díaz Becerra, Óscar Alfredo, 1962-, editor II. Dextre Flores, José Carlos, 1944-, editor III. Pontificia Universidad Católica del Perú

BNP: 2017-2877

Ciencia contable: visión y perspectiva

Libro homenaje por los 85 años de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP

Óscar Alfredo Díaz Becerra y José Carlos Dextre Flores, editores

© Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 2017

Av. Universitaria 1801, Lima 32, Perú

feditor@pucp.edu.pe

www.fondoeditorial.pucp.edu.pe

Diseño, diagramación, corrección de estilo
y cuidado de la edición: Fondo Editorial PUCP

Primera edición: noviembre de 2017

Tiraje: 500 ejemplares

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente,
sin permiso expreso de los editores.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2017-15495

ISBN: 978-612-317-308-1

Registro del Proyecto Editorial: 31501361701192

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa
Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Franklin Duarte Cueva

El emprendimiento es un vehículo impulsor del crecimiento económico. Los emprendedores realizan la tarea de identificar oportunidades de negocio y ponerlas en marcha asumiendo diferentes riesgos. El perfil y los motivos para emprender varían según los países. Para analizar el desarrollo emprendedor, hay diversas metodologías que dan un marco general de referencia sobre la situación emprendedora y las condiciones para poner en marcha nuevos negocios. En este artículo se describen de forma breve tres modelos.

Palabras clave: emprendimiento, emprendedor, proceso emprendedor.

1. EMPRENDIMIENTO

El economista Joseph Schumpeter es considerado pionero en el estudio del emprendimiento. Son fuentes valiosas sus publicaciones *Teoría económica e historia emprendedora* (1949) y *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942), en las cuales incluyó el término «destrucción creativa», relacionado con el proceso de innovación que tiene lugar en una economía de mercado en que los nuevos productos destruyen viejas empresas y modelos de negocio.

El término «espíritu empresarial» se utiliza como sinónimo de emprendimiento. En este contexto, el Libro Verde de la Comisión de las Comunidades Europeas (2003) señala que «El espíritu empresarial es la actitud y el proceso de crear una actividad económica combinando la asunción de riesgos, la creatividad y la innovación con una gestión sólida en una organización nueva o en una ya existente». Por otro lado, Thurik y Wennekers (2004) manifiestan que «El espíritu empresarial se considera como un motor para el crecimiento económico, la competitividad y la creación de empleo; además, puede ser un vehículo para el desarrollo personal y puede ayudar a resolver los problemas sociales». Por su parte, Robbins y Coulter (2010) explican que el espíritu emprendedor es «el proceso de comenzar nuevos negocios, por lo general en respuesta a las oportunidades».

A partir de ello, podemos definir el emprendimiento, de modo general, como una actividad que involucra el proceso de crear nuevas empresas, fortalecer empresas en marcha y expandir firmas en mercados globales. Los hallazgos de estudios académicos anotan que el emprendimiento guarda estrecha relación con la dinámica productiva de los países, el crecimiento económico, el desarrollo social y la consolidación de una fuerte cultura empresarial.

2. EL EMPRENDEDOR

El término ‘emprendedor’ fue introducido en la bibliografía económica en 1755 a partir de los estudios del francés Richard Cantillon. Según Nuño (2005), Cantillon afirmó: «Mucha gente se establece en una ciudad como mercaderes o emprendedores, que compran lo que el campo produce u ordenan su compra por cuenta y riesgo propio. Pagan un determinado precio relacionado con el lugar donde compran para revenderlo al mayoreo o menudeo a un precio incierto [...]. Estos emprendedores nunca pueden saber que variación tendrá la demanda de su ciudad ni cuanto comprarán sus clientes. Todo esto provoca tanta incertidumbre entre estos emprendedores que todos los días alguno quiebra». Esto significa que, desde el principio, el emprendedor era esencialmente un especulador de mercancías que actuaba de manera independiente, de modo empírico y con escaso manejo de información.

Según Jones y George (2010), el emprendedor es un «individuo que descubre oportunidades y decide cómo movilizar los recursos necesarios para producir bienes y servicios nuevos y mejorados». Enfatizando en otro aspecto, Longenecker y otros (2009) definen al emprendedor como «persona que inicia una empresa, o que es su propietaria y la opera». De acuerdo con Nuño (2005):

[...] ser emprendedor es descubrir oportunidades allí donde con frecuencia otros no ven nada, y lanzarse a transformarlas en empresa. El emprendedor no necesita disponer de todo lo que hace falta para poner en marcha su empresa (dinero, colaboradores, recursos productivos, canales de distribución, etc.). El emprendedor se las arregla para convencer a otros y encontrar la manera de que los recursos necesarios entren en juego; para esto los asocia, los compra o los obtiene prestados. Esto requiere habilidad negociadora y capacidad de convencer.

Sobre esta base, es posible afirmar que un emprendedor es la persona que busca e identifica una oportunidad de negocio e implementa una nueva propuesta de valor para los clientes mediante la creación o desarrollo de una empresa, asumiendo los riesgos inherentes al mismo. En este contexto, el emprendedor enfrenta variables no controlables que pueden comportarse de manera negativa, como, por ejemplo,

variaciones macroeconómicas (producto bruto interno, tipo de cambio, inflación, tasas de interés, etc.), cambios en gustos y preferencias de los consumidores, normas legales, ingreso de nuevos competidores, etc. Frente a ello, es necesario prever estas situaciones mediante un plan de contingencias.

3. MOTIVOS PARA EMPRENDER

Son diversos los motivos que llevan a las personas a emprender. Hugo Kantis y otros (2004) catalogaron las siguientes motivaciones iniciales de los fundadores de empresas dinámicas para países como Argentina, Brasil, México, Chile, Perú, Costa Rica y El Salvador.

MOTIVOS PARA EMPRENDER
Lograr la realización personal
Poner en práctica los conocimientos
Obtener status social
Seguir la tradición familiar
Mejorar el nivel de ingresos
Contribuir a la sociedad
Ser tu propio jefe
Llegar a ser adinerado
Ser como un empresario que admiro
Estar desempleado
No poder estudiar
Constituirse en un modelo de empresario
Dejar un legado a la familia

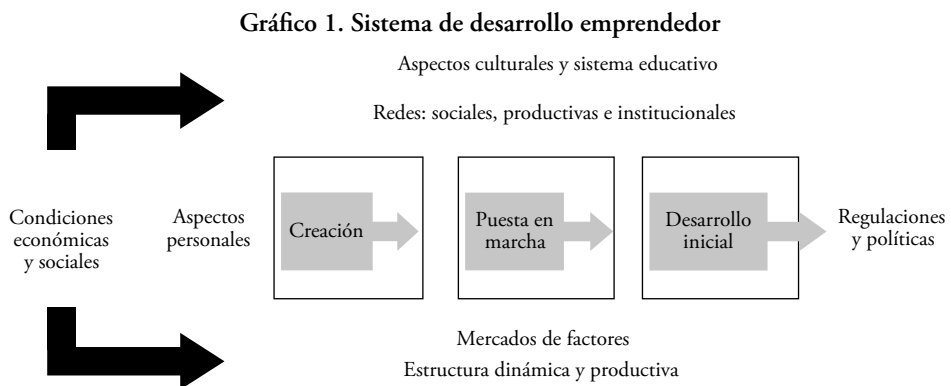
Fuente: Kantis y otros, 2004.

En el caso peruano, el principal motivo para iniciar un negocio fue mejorar el nivel de ingresos. Esto se explica por la dispersión de los ingresos que existe entre los sectores económicos. En el resto de países, la mayoría de emprendedores respondió que la principal motivación era lograr la realización personal (Argentina, Brasil, México, Costa Rica y el Salvador). Un caso para analizar es Chile, cuyos emprendedores contestaron que el principal motivo para emprender era poner en práctica sus conocimientos.

Cabe anotar que para analizar el desarrollo emprendedor se debe tener un marco general de referencia con las variables intervinientes, las etapas del proceso emprendedor y el marco regulatorio.

4. SISTEMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR

Según Kantis y otros (2004), el sistema de desarrollo emprendedor consiste en un conjunto de variables que se influyen mutuamente y afectan el comportamiento del desarrollo emprendedor. Dicho sistema está conformado por los siguientes componentes:



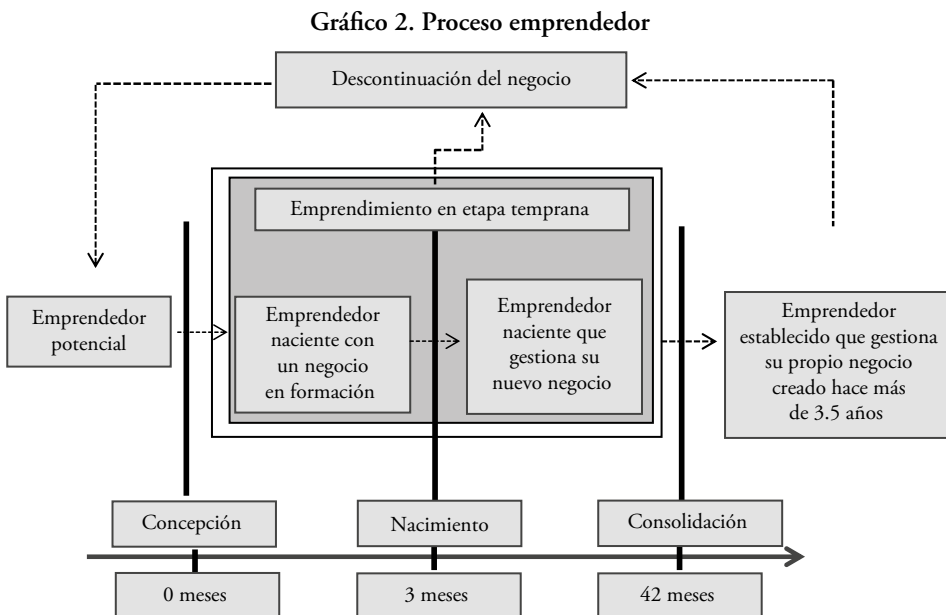
Fuente: Kantis y otros, 2004. Elaboración propia.

- Condiciones económicas y sociales: en sociedades en las cuales existe una alta fragmentación social, cabe esperar que buena parte de la población tenga dificultades para acceder a la educación o a ingresos básicos que permitan ahorrar para emprender.
- Cultura y sistema educativo: la cultura es el conjunto de normas y valores de una sociedad. La valoración social del emprendedor, la actitud frente al riesgo de fracasar y la presencia de modelos empresariales inciden sobre la formación del emprendedor.
- Estructura y dinámica productiva: la estructura productiva condiciona el tipo de experiencia laboral y profesional que las personas pueden adquirir antes de ser empresarios, y, por consiguiente, puede contribuir en diverso grado al desarrollo de competencias emprendedoras en la población trabajadora.
- Aspectos personales: refiere al perfil sociodemográfico del emprendedor y a las competencias para emprender (propensión a asumir riesgos, tolerancia al trabajo duro, capacidad de gestión, creatividad, etcétera).

- Redes del emprendedor: la existencia de redes sociales (amigos y familiares), institucionales (gremios de empresarios, institutos de conocimiento superior, agencias de desarrollo) y comerciales (proveedores y clientes) puede impulsar el proceso emprendedor.
- Mercado de factores: su funcionamiento influye sobre el acceso a los recursos financieros, la oferta de trabajadores calificados o de servicios profesionales, (contadores, consultores, etc.), los proveedores de insumos y equipamiento, etc. Estos factores inciden en la etapa de lanzamiento de la empresa y en su desarrollo inicial. Es importante conocer el grado de utilización de las distintas fuentes de financiamiento.
- Regulaciones y políticas: refiere al conjunto de normas y políticas que inciden sobre la creación de empresas: impuestos, trámites necesarios para formalizar una nueva firma, iniciativas, programas de fomento a la empresarialidad, y subsidios o financiamiento para la investigación y desarrollo.

5. METODOLOGÍA GEM-GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Para Serida y otros (2015), el siguiente modelo sobre el proceso emprendedor nos proporciona un enfoque secuencial del proceso de creación de los negocios:



Fuente: Serida y otros, 2015.

El modelo GEM (Global Entrepreneurship Monitor) clasifica a los países según los impulsores de sus economías y nos informa acerca de economías basadas en los recursos, economías basadas en la eficiencia y economías basadas en la innovación. A continuación, se muestra un ranking de la actividad emprendedora por país según la etapa del proceso emprendedor y las fases del desarrollo económico. Perú se considera una economía basada en la eficiencia.

Tabla 2. Ranking de la actividad emprendedora en economías basadas en la eficiencia

País	Emprendedores nacientes (%)	Emprendedores nuevos (%)	Actividad emprendedora - etapa temprana	Emprendedores establecidos (%)	Descontinuación de negocios último año (%)
Ecuador	25,3	13,6	36,0	18,0	8,3
Perú	17,8	5,9	23,4	5,4	4,2
Panamá	15,4	5,3	20,6	3,5	3,4
Chile	15,4	9,6	24,3	8,5	7,5
Colombia	13,6	10,3	23,7	5,9	5,4
México	11,9	3,3	14,8	4,2	6,6
Argentina	10,5	5,6	15,9	9,6	5,5
Estonia	8,8	4,5	13,1	5,0	2,1
Uruguay	8,5	5,7	14,1	4,9	3,4
Letonia	8,1	5,3	13,3	8,8	3,5

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor Perú, 2013. Elaboración propia.

GEM Perú utiliza la siguiente terminología:

- Índice de emprendedores nacientes: porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que se encuentra involucrada activamente en poner en marcha un negocio;
- Índice de emprendedores nuevos: porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que actualmente posee un negocio en marcha;
- Índice de actividad emprendedora en etapa temprana: porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que es emprendedor naciente o de nuevos negocios;
- Índice de emprendedores establecidos: porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que, en la actualidad, es propietario-gerente de un negocio establecido, que opera por más de 42 meses;
- Índice de descontinuación de la actividad emprendedora: porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que ha descontinuado o cerrado un negocio en los últimos doce meses.

Ecuador lidera el ranking de emprendedores nacientes y nuevos, la actividad emprendedora en etapa temprana y los emprendedores establecidos; sin embargo, presenta las mayores tasas en discontinuación de negocios en economías basadas en la eficiencia. Esto puede atribuirse a la escasa experiencia y falta de conocimiento sobre manejo de negocios de los emprendedores, así como a las restricciones para acceder a financiamiento bancario y la insuficiente capacidad para elaborar planes de negocio.

6. METODOLOGÍA *DOING BUSINESS*

Es una herramienta para evaluar el marco regulatorio de los negocios en las siguientes áreas: apertura de una empresa, obtención de permisos de construcción, obtención de electricidad, registros de la propiedad, protección de inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos, resolución de insolvencia y regulación del mercado laboral. Según World Bank Group (2016), el Perú ha mejorado el sistema de información crediticia mediante la implementación de una nueva ley de protección de datos personales y, también, ha facilitado el pago de impuestos a las compañías mediante la creación de un avanzado registro *online* con información actualizada sobre los empleados. Sin embargo, tenemos problemas en otras áreas, como el hecho de que la apertura de un negocio demora en promedio 26 días y requiere seis procedimientos, con un costo equivalente al 9,8% del ingreso per cápita.

7. CONCLUSIÓN

El emprendimiento es el principal impulsor del crecimiento económico de un país y se encuentra estrechamente vinculado con el rol del Estado, las condiciones de vida de los ciudadanos, el involucramiento de las universidades y el mercado de factores.

BIBLIOGRAFÍA

- Comisión de las Comunidades Europeas (2003). *Libro verde: El espíritu empresarial en Europa*. Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas. https://www.google.com.pe/?gfe_rd=cr&ei=Aw5PW0jZIsKw8weTnbvQDw&gws_rd=ssl#q=libro+verde+el+espíritu+empresarial+en+Europa+pdf. Consulta: 7/10/2016.
- Jones, Gareth & Jennifer George (2010). *Administración contemporánea*. 6ª edición. Ciudad de México: McGraw-Hill.
- Longenecker, Justin y otros (2009). *Administración de pequeñas empresas: lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras*. 14ª edición. Ciudad de México: Cengage Learning.

- Nueno, Pedro (2005). *Emprendiendo. Hacia el 2010: Una renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas*. Barcelona: Deusto.
- Kantis, Hugo y otros (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Bogotá: BID.
- Robbins, Stephen & Mary Coulter (2010). *Administración*. 10ª edición. Ciudad de México: Pearson Educación.
- Schumpeter, Joseph (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. Nueva York: Harper.
- Schumpeter, Joseph (1951). *Economic theory and entrepreneurial history*. Nueva York: Richard V. Clemence.
- Serida, Jaime y otros (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2013*. Lima: ESAN.
- Thurik, Roy & Sanders Wennekers (2004). Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11(1), 140-149.
- World Bank Group (2016). *Doing Business 2016. Measuring regulatory quality and efficiency*. 13ª edición. Washington D.C.: Banco Mundial.