UNIVERSIDAD DE PIURA
REPOSITORIO INSTITUCIONAL PIRHUA

ANÁLISIS DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL DESARROLLO DE STARTUPS EN LIMA METROPOLITANA

Renzo Carranza-Olivo

Lima, abril de 2018

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Administración de Empresas

Carranza, R. (2018). *Análisis de la globalización económica en el desarrollo de startups en Lima Metropolitana* (Trabajo de Suficiencia Profesional de licenciatura en Administración de Empresas). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Administración de Empresas. Lima, Perú.

Esta obra está bajo una licencia
Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional

Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura

UNIVERSIDAD DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de

Licenciado en Administración de Empresas

RENZO BRUNO JAVIER CARRANZA OLIVO

Asesor: Dr. Jaime Agustín Sánchez Ortega

Lima, abril 2018

A mi abuela, que vio mi inicio universitario en la Tierra

y mi inicio profesional desde el Cielo.

A Dios sobre todas las cosas,

a mis padres por su amor y ayuda.

Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana.

Analysis of Economic Globalization in the Development of Startups in Metropolitan Lima

Bruno Carranza Olivo
Política de Empresa
bruno.carranza.olivo@gmail.com

Resumen

El objetivo de este trabajo de investigación es identificar a la globalización económica como un factor relevante para el desarrollo de las startups en Lima Metropolitana, teniendo en cuenta las opiniones de expertos dentro del propio "ecosistema startup" en la ciudad. Se ha analizado el concepto de globalización, globalización económica y startup, así como estudios recientes que enmarcan el crecimiento de los emprendimientos con alto nivel de innovación en los principales países de la región.

El tipo de investigación utilizado es el estudio del caso mediante método inductivo, diseño no experimental, enfoque cualitativo, nivel descriptivo, alcance transversal. La población de estudio fue las incubadoras y aceleradoras de startups en la ciudad; la muestra, seis de ellas y dos startups incubadas y aceleradas; la recopilación de información, entrevistas a profundidad.

Las conclusiones obtenidas reflejan la importancia de la integración comercial entre los países para el desarrollo de startups en la ciudad y su relevancia para la fácil escalabilidad de las mismas.

Palabras Clave: Globalización Económica, Integración Comercial, Startup, Emprendimiento, Innovación, Ecosistema Startup.

Abstract

The objective of this research work is to identify economic globalization as a relevant factor for the development of startups in Metropolitan Lima, taking into account the opinions of experts within the "startup ecosystem" in the city. The concept of globalization, economic globalization and startup has been analyzed, as well as recent studies that frame the growth of enterprises with a high level of innovation in the main countries of the region.

The type of research used is the case study by inductive method, non-experimental design, qualitative approach, descriptive level, temporal scope. The study population was the startup incubators and accelerators in the city; the sample, six of them and two startups incubated and accelerated; the gathering of information, in-depth interviews.

The conclusions obtained reflect the importance of the commercial integration between the countries for the development of startups in the city and its relevance for the easy scalability of each of them.

Keywords: Economic Globalization, Commercial Integration, Startup, Entrepreneurship, Innovation, Startup Ecosystem.

ÍNDICE

I. Introducción 1
Globalización 2
Globalización Económica 3
Startup 4
Ecosistema Startup en América Latina 5
II. Reporte de Casos 9
2.1. Metodología 9
2.2. Experiencia empresarial 10
2.3. Resultados 10
III. Discusión 13
IV. Conclusión 15
Bibliografía 17
Instrumento 19
Anexo 1 23
Anexo 2 29
Anexo 3 33
Anexo 4 38
Anexo 5 45
Anexo 6 50
Anexo 7 55
Anexo 8 59
Perfil del autor 63

I. Introducción

La presente investigación tiene como objetivo analizar de qué manera influye la globalización de la economía y la integración comercial en el desarrollo del ecosistema de startup dentro de Lima Metropolitana. Cuando hablamos de globalización económica, nos referimos a un concepto tan amplio como lo es la globalización misma, así como sus muchas dimensiones. "La globalización económica significa que el impacto de un país puede tener repercusión en otro" (Weinberger, 2018). En Perú, hablar de globalización de la economía es frecuentemente relacionar los conceptos de libre mercado y aplicarlos a la exportación comercial de nuestras materias primas. Pero el concepto queda corto, pues la globalización económica tiene muchas vertientes y su impacto es distinto dependiendo del acceso que tenga una empresa al mundo. El impacto que tiene la globalización económica en el desarrollo de empresas a nivel mundial ha sido incalculable. Muchas empresas han visto posible su expansión por el conocimiento que tiene el cliente ahora sobre realidades que antes no conocía y demanda. Es importante el impacto que ha tenido en el desarrollo de pequeños negocios como la agricultura o la platería, por dar un ejemplo. A pesar de eso, algunos expertos consideran que nuestro país no está aprovechando como debería este proceso de integración. "La microeconomía no está globalizada. El 70% del país es informal, normalmente trabaja el día a día, mantiene al Perú en todo, pero no llega a ser una economía globalizada a nivel micro porque la interacción de esos emprendimientos no llega al punto" (Calmell del Solar, 2018). Es ahora cuando sus negocios pueden llegar al potencial que se espera, pues su mercado es el mundo. Y no solo la empresa tradicional, grande, pequeña y mediana ha sido impactada por la globalización (de manera positiva y negativa, según muchos autores) sino que los emprendimientos o startups, también se han situado frente a este nuevo y amplio mercado. Y es que las startups, que definiré más adelante, son un concepto mucho más reciente que el de globalización misma. De hecho, comparte con la globalización el no tener una concepción definida sino múltiples opiniones alrededor. Perú no es ajeno ni a la globalización económica ni al surgimiento de startups. Hace 25 años, nuestro modelo económico se abrió al mundo y permitió la generación de empresa privada a toda escala, así como la reducción de pobreza. (BBC, 2017). Y es Lima, como capital y centro financiero del país, la que agrupa a la tercera parte de habitantes, tan heterogéneos en sus modos de vida como en su forma de generar riqueza, la que ha podido sentir el impacto positivo de habernos insertado al mundo. Y desde hace unos años, las

startups han dinamizado el movimiento comercial en el país, adaptando nuevas tecnologías y buscando satisfacer las necesidades de acuerdo a las demandas presentes, de manera distinta a como lo hacían las empresas tradicionales. “Una empresa grande contrata personas, pero no al mismo ritmo que una startup y a la larga eso trae beneficios a la economía”. (Sotomayor, 2018). La pregunta es, ¿las startups están aprovechando como deberían la globalización económica en Lima?, ¿existen oportunidades no exploradas?, ¿es positiva la globalización económica en cuanto al desarrollo de startups limeñas o las afrontan a competidores ante los cuales aún no están preparadas?

¿Cómo repercute la globalización económica en el desarrollo de startups en Lima Metropolitana, 2018? Existen diversas opiniones, algunas no consideran esta repercusión tan relevante como otros si es que no se está en el rubro correcto y donde Lima pueda aprovechar mejor sus ventajas comparativas frente a otras ciudades importantes dentro de la región, el incremento de la competencia externa con mayores economías de escala o atractivos tributarios en otros países que llevan a facilitar la fundación de las mismas fuera del territorio peruano. “El problema es que, así como tú tienes el mundo, ellos -los otros países globalizados- también lo tienen; la competencia ahora es a nivel global” (Weinberger, 2018). Las opiniones que sí la consideran relevante son básicamente debido a que se encuentra el rubro donde Lima sea un “hub”, acceso a incentivos brindados por organizaciones nacionales o internacionales que priorizan el desarrollo de emprendimientos, alto conocimiento de las buenas y malas prácticas en el exterior, ampliación del mercado objetivo, acceso a países lejanos donde el impacto de la startup limeña sea realmente trascendente. “Mientras más apertura a mercados tengas, más posibilidad de mirar hacia afuera” (Escobedo, 2018)

Globalización

La globalización es un concepto que reúne muchas dimensiones, por lo que su definición debe partir necesariamente desde el concepto que queremos evaluar. “**Desde nuestro punto de vista, “globalizar” implica llevar a escala planetaria, mundial o global, alguna idea, estilo de comportamiento, patrón cultural, estrategia de desarrollo, etc.”** (Parodi, América Latina y la Globalización Económica: Una Visión de Largo Plazo, 2007, pág. 5)**.** Y es partiendo precisamente desde la idea de llevar a escala mundial algo, que no se llega a consenso sobre cuándo fue exactamente que se inició la globalización tal como la conocemos: si con el descubrimiento del nuevo mundo a fines del siglo XV, con la revolución industrial

tres siglos después de eso, o con el final de la guerra fría y la caída del modelo comunista. Es justamente en este último punto donde se discrepa acerca de la percepción que se tiene del concepto de globalización, puesto que algunos consideran que lo que se ha llevado a escala mundial es un concepto económico: el capitalismo y el neoliberalismo (Guillén, 2000)**.** Se está aceptando ampliamente la idea de que lo que se está llevando a escala global es un modelo neoliberal; sin embargo, siguiendo la lógica de este concepto, deberíamos basar la investigación en lo que se llevó a escala global desde el descubrimiento de América, donde las redes de información no eran óptimas. Según Carlos Parodi, se puede analizar a la globalización como sinónimo de internacionalización, de liberalización económica y de occidentalización sin que esta sea la única forma de vinculación, ya que, como lo dice en su libro, **"la globalización, tal como se publicita y presenta en la actualidad, se asocia con el neoliberalismo y, por ende, con una mayor integración económica mundial".** (Parodi, Globalización, ¿de qué y para qué? Lecciones de Historia, 2005)**.** Entonces, siendo así, es lógico que se genere una confusión entre si globalizar significa llevar a escala planetaria un solo modelo económico preponderante, o es que se podrá globalizar lo que se desee. Esto nos lleva al concepto multidimensional, y es que solo se estaría analizando desde el punto de vista económico. No hay una sola respuesta posible.

> **La globalización es un proceso de integración mundial que está ocurriendo en los sectores de comunicaciones, economía, finanzas y en los negocios. Por su amplitud y velocidad, ese fenómeno está afectando profundamente individuos, empresas y naciones, ya que altera los fundamentos sobre los cuales se organizó la economía mundial en los últimos 50 años.** (Bassi, 2003, pág. 25)

Globalización Económica

La globalización de la economía es precisamente con lo que más se relaciona el concepto macro. Y es que es justamente en el último medio siglo cuando se revolucionó el impacto de las comunicaciones y se recortó el tiempo en el que viajaba la información a través del planeta, lo que hizo naturalmente que se conectaran realidades totalmente heterogéneas entre sí. A su vez, la economía llega a globalizarse debido a la existencia de entidades supranacionales que la regulaban, tales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco

Mundial. La globalización de la economía es el aspecto más estudiado precisamente por el impacto que llega a tener en la generación de riqueza, misma que puede llegar a reconfigurar el aspecto cultural de las generaciones que le siguen. (Levy-Dabbah, 2003)**.** Es así como el concepto de globalización de la economía se refiere directamente al desarrollo de zonas geográficas como Sudamérica, cuya relativamente reciente apertura al mundo hizo posible, entre otras cosas, tener tratados que lleven a una nueva escala a nuestros países con el llamado "primer mundo". Esta interdependencia de los países que optaron por un modelo de mercado y el mundo desarrollado, teniendo como principal modelo el de Estados Unidos, llevó a generar una plataforma favorable para el desarrollo de empresas, así como, dicen algunos detractores, que los países y culturas pierdan soberanía. Sin embargo, la apertura y la globalización, así como la ruta en un nuevo modelo económico desde hace un cuarto de siglo, ha hecho que la brecha de la pobreza en muchas naciones se reduzca de manera francamente relevante.

Startup

Hay múltiples definiciones de lo que es, dados por entidades públicas, incubadoras de negocios, entre otras; y estos difieren levemente según la realidad del país o el esquema de principios que rige cada institución. Start-Up Perú del Ministerio de Producción de la República la define como (Start-Up Perú, 2018) **"una empresa nueva basada en innovación y tecnología, con potencial de rápido crecimiento y escalabilidad. Son iniciativas de alto riesgo, pero a la vez de alta recompensa".** "Las startups son empresas que nacen pequeñas, pero que piensan en grande y debido a su gran potencial innovador tiene una probabilidad significativa de crecimiento exponencial temprano". (Meyer, 2012). En la tabla 1, se pueden encontrar una multiplicidad de definiciones, cuyo factor coún es la innovación. Una startup necesariamente debe ser innovadora para calificar como tal, puesto que se busca causar el mayor impacto en la sociedad ofreciendo modelos que no necesariamente se ajusten a esquemas establecidos para satisfacer una necesidad.

"A startup is a human institution designed to deliver a new product or service under conditions of extreme uncertainty". (Ries, 2011). Teniendo esto claro, es que las startups deben tener la capacidad de reaccionar ante constantes cambios en el ambiente externo y así dar una respuesta sostenible a las necesidades insatisfechas del público al que desea llegar.

Ecosistema Startup en América Latina

La Real Academia de la Lengua Española define el ecosistema como **una comunidad de seres vivos cuyos procesos vitales se relacionan entre sí y se desarrollan en función de los factores físicos de un mismo ambiente**. Al unirlo con el concepto de startup antes explicado, el ecosistema startup vendría a ser la comunidad de startups relacionadas entre sí y desarrolladas en función al desenvolvimiento de un mismo ambiente, de una misma ciudad, país o región. Las startups necesitan de un entorno que posibilite acceso a infraestructura, a instituciones cuyo objetivo sea aminorar la curva de aprendizaje basado en experiencias de casos, así como en el reconocimiento de las necesidades que se quieran satisfacer de manera innovadora, a una red de inversionistas (llamados también "ángeles") que hacen posible que se una startup incubada llegue a ser un "exit".

Existen muchos conceptos relacionados al estudio de startups y ecosistema, muchos de los cuales no cuentan con vasta bibliografía. Los principales términos que se usan en esta investigación han sido los de incubadora y aceleradora. "La incubadora te ayuda a validar el modelo de negocio y la aceleradora te ayuda a "acelerar" el crecimiento después de tener el MVP (producto mínimo viable, por sus siglas en inglés) creado en la etapa de incubación". (Nalvarte, 2018).

A pesar de la poca información oficial acerca del desarrollo de startups, en la figura 1, se muestra cómo Perú está en franco crecimiento con más de 500 startups, siendo Lima la que concentra más de las tres cuartas partes de las mismas. Sin embargo, en comparación con los demás países de la Alianza del Pacífico, no solo es el ecosistema más pequeño sino el segundo menos descentralizado, después de Chile.

Según el mismo estudio presentado por la OCDE, al referirse a lo realizado en Perú en los últimos años, se menciona la creación de Start Up Perú por parte del Ministerio de Producción en el año 2012 y el avance que el gobierno destinó hasta el 2016 (fecha de presentación del estudio) reflejado en la canalización de recursos del fondo de innovación para tal propósito.

Los números también reflejan el crecimiento de la región en cuanto a la inversión en I+D (Investigación y Desarrollo). Siguiendo datos presentados por el mismo estudio, el porcentaje del PBI total destinado a la misma pasó de 0.63% a 0.74% entre 2009 y 2014. Un crecimiento

conservador en comparación con países con mayor nivel de desarrollo, pero un avance que va acorde con la tendencia.

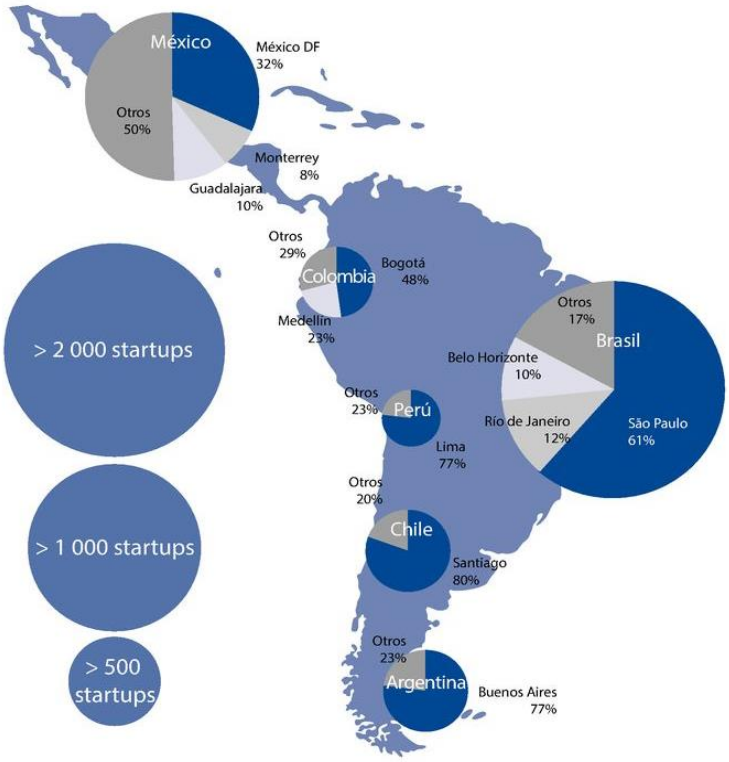
(Startup América Latina: Promoviendo la innovación en la región, Estudios del Centro de Desarrollo, OECD Publishing, 2018)

Tabla 1.

Definición	Características principales	Fuente
Basadas en desempeño		
Empresas de alto crecimiento	Generan, en términos de empleo, más de 20% de nuevos empleos cada año durante un periodo de tres años, con diez o más empleados al principio del periodo de observación.	OCDE (2009), *Measuring Entrepreneurship. A Collection of Indicators*, 2009 Edition, OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme, París.
	Contribuyen de manera importante a la creación de empleo. Entran al mercado combinando de manera innovadora sus factores de producción y nuevas tecnologías. También tienden a experimentar nuevas estructuras organizacionales, aprovechando las nuevas tecnologías de la información y comunicación. Las nuevas empresas de alto crecimiento constituyen una fracción muy pequeña del total de las startups.	OCDE (2005), *Micro-Policies for Growth and Productivity: Final Report*, OECD, París.
Nuevas empresas innovadoras	Basan su ventaja competitiva en innovaciones resultantes de investigación y desarrollo. Estas empresas a menudo se desprenden de empresas, centros de investigación y universidades. La transformación de sus ideas en aplicaciones comerciales depende en gran medida de la colaboración entre los centros de investigación, universidades y el sector privado, así como de una serie de medidas de apoyo establecidas por agencias estatales.	UNECE (2012), *Fostering Innovative Entrepreneurship: Challenges and Policy Options*, Nueva York y Ginebra.
Empresas gacela	Son responsables de una parte importante de la generación de empleo. Las empresas más jóvenes y de mayor crecimiento (menos del 1% de las empresas en Estados Unidos) generan el 10% de los nuevos puestos de trabajo cada año (en Estados Unidos).	Stangler, D. (2010), *High-Growth Firms and the Future of the American Economy*, Kauffman Foundation, Kansas City.
	Son un subconjunto del grupo de empresas de alto crecimiento; son empresas de alto crecimiento nacidas cinco años o menos antes del final de un periodo de observación de tres años.	OCDE (2011b), *Entrepreneurship at a Glance*, OECD, París.

Elaborado por: Estudios del Centro de Desarrollo (OCDE (2013), Startup América Latina: Promoviendo la innovación en la región, Estudios del Centro de Desarrollo, OECD Publishing http://dx.doi.org/10.1787/9789264202320-es).

Figura 1.



Fuente: Elaboración de los autores con base en AngelList (2016).

Startups en América Latina y su distribución por ciudades, 2016.

Número de startups y distribución por ciudades, según registros de AngelList

Construyendo un futuro innovador. DOI: http://dx.doi.org/10.1787/9789264265141-es

Startup América Latina 2016 presenta un análisis comparativo de revisión de las políticas de apoyo a las startups en Chile, Colombia, México y Perú. (Startup América Latina 2016 - Construyendo un futuro innovador, 2018).

II. Reporte de Casos

2.1.Metodología

Para el presente trabajo de investigación se ha utilizado el método inductivo con diseño no experimental relacionado a estudio de caso. Así mismo es de naturaleza cualitativa y nivel descriptivo, de alcance transversal.

Método inductivo con diseño no experimental. Al ser un estudio de caso, el razonamiento es inductivo a partir del estudio, la observación y recogida de datos empíricos para establecer hipótesis o teorías (Sánchez, 2016).

Naturaleza cualitativa. El análisis se midió en escala nominal a través de ocho entrevistas a profundidad a expertos.

Nivel descriptivo, transversal. Por ser un estudio de caso con un alcance temporal de los mismos sujetos en un solo momento. (Sánchez, 2016).

Población:

- Incubadoras, aceleradoras y startups incubadas en Lima Metropolitana.

No se tiene una cifra exacta en cuanto al número de incubadoras y aceleradoras que existen en Lima Metropolitana, pero para fines de esta investigación se ha considerado el total de incubadoras propias de las universidades con sede en Lima dentro del top de América Economía, siendo un total de 17 con Centros de Innovación (América Economía, 2017). En cuanto a las aceleradoras, a pesar de no haber un registro exacto, según las conversaciones con expertos y el registro en el Ministerio de Producción del Perú, no pasan de 5 en Lima. Y finalmente, existen aproximadamente 385 startups situadas en Lima (Lucidez, 2018).

Muestra:

- 5 incubadoras
- 2 startups
- 1 aceleradora.

2.2.Experiencia empresarial

N°	Entidad	Nombre	Cargo
1	Universidad del Pacífico	Karen Weinberger	Exdirectora Emprende UP
2	Tekton Labs	Keneth López	Director
3	Wayra Perú	Jaime Sotomayor	Gerente de Aceleración
4	ASEP	Fernando Calmell del Solar	Director Ejecutivo
5	HUB UDEP	Carlos Rodrich	Director
6	Centro de Emprendimiento USIL	Rossemery Escobedo	Coordinadora de Proyectos
7	Fitadvisor	Piera Bretton	Fundadora
8	Culqi	Amparo Nalvarte	Fundadora

2.3.Resultados

Globalización económica:

En cuanto al concepto como tal, existía aún desconocimiento por parte de la mayoría de entrevistados, puesto que ellos se dedican propiamente al desarrollo e innovación, así como a la investigación en emprendimiento. De igual manera, para fines prácticos, la noción que manejan se relaciona directamente a la facilidad de intercambio comercial entre países, por lo que el consenso fue que efectivamente vivimos en un país con apertura comercial al mundo.

"La globalización económica significa que el impacto en un país, por ejemplo, en una moneda, puede tener repercusión en otro" – Karen W.

"Por globalización entiendo, dependiendo del contexto, estar todos conectados. En lo económico, tener una economía interconectada" – Jaime S.

"La globalización económica es la capacidad de integrar las distintas iniciativas con fines económicos, no solamente de capitales y mercadería sino de conocimiento". – Fernando C.

Startup:

El concepto de startup para cada uno de los expertos variaba en distintos matices. Algunos pusieron más énfasis en innovación, otros en tecnología, y otros en emprendimiento

propiamente dicho. De igual manera, identifiqué que la mayoría hacía una relación directa con el concepto manejado por el Ministerio de la Producción y su concurso Startup Perú.

"Persona jurídica cuyo modelo de negocio es innovador, utiliza tecnología y es rápidamente escalable" – Karen W.

"Yo me quedo es el que propone Steve Blank: es un emprendimiento temporal que busca encontrar un modelo de negocio que sea replicable y escalable" – Jaime S.

"Startup es lo que su nombre significa: "emprendimiento de crecimiento rápido", que crece exponencialmente". – Carlos R.

Relación entre globalización económica y desarrollo de startups:

La relación expuesta por los expertos entrevistados radica en la posibilidad de escalabilidad que debería tener una startup para salir al mercado, esto es, la posibilidad de atender rápidamente necesidades en otras realidades.

"En líneas generales, las startups vinculadas a negocios tecnológicos (aplicaciones) ayudan a que rápidamente sean globales. El problema es que, así como tú tienes el mundo, ellos también lo tienen, la competencia ahora es a nivel global" – Karen W.

"Yo creo que tiene una alta relación si una economía está fuerte con el posicionamiento de startups" – Jaime S.

"Debería haber una relación directa porque las startups para realmente escalar de manera rápida necesitan ver globalmente, no solo tu país". – Amparo N.

III. Discusión

A lo largo de la investigación, he podido analizar mediante entrevistas a expertos tanto en desarrolladoras de negocios y startups, como incubadoras y aceleradoras, así como responsables de startups, de qué manera es percibida la influencia de la globalización de la economía en el desarrollo de las mismas en Lima Metropolitana. En el proceso, han surgido distintas interrogantes en la definición de conceptos sobre la variable principal y lo que entienden por ella los entrevistados, encontrando que, en la mayoría de los casos, no se está familiarizado con el término "globalización económica" y hay múltiples acepciones para lo que definen como una "startup". Sobre la primera, la globalización económica es entendida desde el punto de vista de apertura a mercados internacionales y/o de divisas, por lo que no se llega a un consenso en si esta es una ciudad globalizada, dado que para emitir una opinión al respecto se necesita compararla con la capital de algún otro país, ya sea de la región o no. Respecto al concepto de startup, dada la variedad de definiciones manejadas de acuerdo a los objetivos de determinadas incubadoras o aceleradoras, he encontrado que sí existe una característica en común con todas es el factor innovación. Para algunos, el componente tecnológico es prioritario, para otros lo es el impacto trascendente que cause en la sociedad o la posibilidad de escalabilidad. Algunos centros de innovación usan como herramienta de medición la cantidad de "exits" (cuántas llegan a salir encaminadas con éxito de la incubadora), y otras no lo toman en cuenta, sino que miden de manera subjetiva la capacidad del equipo de trabajo. La relación entre una con la otra es evidente para algunos entrevistados, mientras que para otros es muy relativo, y el impacto que la primera tiene con la segunda es calificado en la mayoría de los casos como positivo. Sin embargo, dentro de sus propios argumentos, se descubren factores negativos que determinan la repercusión de la globalización en el desarrollo de startups. El análisis de los expertos radica en la experiencia que han tenido desarrollando startups o acelerándolas.

Por otro lado, comparativamente con países en la región, se prevé un crecimiento del ecosistema startup en los próximos años debido principalmente al impulso del Gobierno, así como el lanzamiento y refuerzo de iniciativas como el concurso Startup Perú, mismo que fue mencionado en muchas de las entrevistas. Teniendo a este actor del ecosistema (el gobierno) comprometido con el crecimiento, los expertos opinan que la inversión privada podría tener una mejor plataforma para integrarse.

IV. Conclusiones

1) Primera. La globalización económica, vista como integración comercial entre los países, es un factor importante para el desarrollo de startups en Lima Metropolitana y, por consecuencia, en el país. Basado en las entrevistas a expertos relacionados con las principales incubadoras y aceleradoras del Perú, así como a fundadores y CEO de startups que han seguido el flujo de incubación y aceleración, se ha coincidido en que el mercado potencial al que debe apuntar una startup tendría que ser global, lo que muchos llaman “fácil escalabilidad”.

2) Segunda. Lima, como capital del país, comparativamente con los demás países en la región y, propiamente, en la Alianza del Pacífico, tiene aún mucho camino que recorrer. Se deben aprovechar las sinergias generadas por los tratados y alianzas comerciales para fortalecer el desarrollo de políticas públicas y legislativas que faciliten el intercambio de conocimiento, de tecnología y de capital humano. Las startups deben tener al mundo como su mercado y se debe aprovechar el contexto geográfico, así como la situación económica para impulsarlo.

3) Tercera. Se debería llegar a un consenso en los objetivos planteados por los actores dentro del ecosistema startup y evaluar una unificación entre este último y el incentivo al emprendimiento para que nuestra apertura a más mercados repercuta en el incremento del aporte que cada estructura emprendedora haga al país y al cliente objetivo que busca satisfacer.

Bibliografía

América Economía. (17 de octubre de 2017). Obtenido de americaconomia.com: https://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/descubre-los-resultados-del-ranking-de-universidades-peruanas-2017

Bassi, E. (2003). Globalización de Negocios, construyendo estrategias competitivas. México D.F.: Editorial Limusa.

BBC. (08 de enero de 2017). BBC. Obtenido de http://www.bbc.com/mundo/noticias-38497627

Calmell del Solar, F. (10 de abril de 2018). Director Ejecutivo de Asociación de Emprendedores del Perú - ASEP. (B. Carranza, Entrevistador)

Escobedo, R. (17 de abril de 2018). Coordinadora de Proyectos - Centro de Emprendimiento USIL PERÚ. (B. Carranza, Entrevistador)

Guillén, M. (2000). Is globalization civilizing, destructing or feble? A critique of five key debates in the Social-Science Literature. . Philadelphia: University of Pennsylvania, The Wharton School and Department of Sociology.

Levy-Dabbah, S. (2003). Globalización Económica, cómo manejar con éxito los negocios entre México y Sudamérica. México: ISEF Empresa Líder.

Lucidez. (7 de mayo de 2018). Obtenido de Lucidez.pe: http://www.lucidez.pe/negocios/start-up-peru-la-revolucion-innovadora/

Nalvarte, A. (18 de abril de 2018). CEO y fundadora de Culqi. (B. Carranza, Entrevistador)

Parodi, C. (2005). Globalización, ¿de qué y para qué? Lecciones de Historia. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Parodi, C. (2007). América Latina y la Globalización Económica: Una Visión de Largo Plazo. Lima: Universidad del Pacífico.

Ries, E. (2011). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. USA: Crown Publishing Group.

Sánchez, J. (2016). Metodología de Investigación.

Sotomayor, J. (3 de abril de 2018). Gerente de Aceleración - Wayra Perú. (B. Carranza, Entrevistador)

Startup América Latina 2016 - Construyendo un futuro innovador. (9 de abril de 2018). Obtenido de Startup América Latina 2016 - Construyendo un futuro innovador: http://dx.doi.org/10.1787/9789264265141-es

Startup América Latina: Promoviendo la innovación en la región, Estudios del Centro de Desarrollo, OECD Publishing. (6 de abril de 2018). Obtenido de http://dx.doi.org/10.1787/9789264202320-es

Start-Up Perú. (6 de abril de 2018). Obtenido de http://www.start-up.pe

Weinberger, K. (27 de marzo de 2018). Profesora Principal de la Universidad del Pacífico. Exdirectora de Emprende UP. (B. Carranza, Entrevistador)

ANEXOS

Instrumento

Entrevista a profundidad.

Versión 1:

Instrumento: Entrevista a profundidad

Tema: "Impacto de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana".

Objetivo general del estudio:

Demostrar de qué manera impacta la globalización de la economía en el desarrollo de startups en Lima Metropolitana, y si el impacto es positivo o negativo.

Nombre y apellidos:

Cargo – empresa: :

Email del entrevistado

Fecha: _/_/_ Hora

Lugar:

Preguntas sobre globalización económica

1) ¿Cómo definiría el concepto de "globalización económica"?
2) Según su punto de vista, ¿en qué se diferencia la globalización de la economía de otras formas de globalización (como, por ejemplo, la globalización cultural o política)?
3) ¿Considera la economía peruana como una economía globalizada? ¿Por qué?

Preguntas sobre startups

4) ¿Cómo definiría el concepto de "startup"?
5) Teniendo en cuenta el surgimiento de startups en el Perú, ¿en qué etapa de desarrollo crees que se encuentre: nacimiento, crecimiento, madurez o declive?

6) ¿Cuál es el rol de una incubadora de startups?
7) ¿De qué manera se incentiva el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas sobre la relación entre globalización y startups

8) En líneas generales, ¿cómo se relaciona la globalización de la economía con el desarrollo de startups?
9) A nivel mundial, ¿considera el impacto positivo o negativo? ¿Por qué?
10) Situándonos solo en la realidad limeña, ¿considera el impacto positivo o negativo? ¿Por qué?
11) Siguiendo en la realidad limeña, ¿hay rubros específicos en los cuales dicho impacto es positivo, y otros en los cuales es negativo? ¿en cuáles?
12) ¿Considera el crecimiento de la economía directamente proporcional al crecimiento de startups?

Preguntas de cierre

13) ¿Qué pasos debería seguir una startup para abrirse al mercado internacional?
14) En líneas generales, ¿es Lima una ciudad abierta al mercado internacional?
15) ¿Cómo prevé el desarrollo de startups en nuestra ciudad en el corto y mediano plazo?

Versión 2:

Tema: "Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana".

Instrumento: Entrevista a profundidad

Objetivo general del estudio:

Analizar el desarrollo del ecosistema startup en Lima Metropolitana dentro del marco de la globalización económica, vista como integración comercial entre los países.

Nombre y apellidos:

Cargo – empresa Fecha: _/_/_ Hora:

Email del entrevistado Lugar:

Preguntas sobre globalización económica e integración comercial

1) Considerando a la globalización como un concepto que incluye aspectos económicos, culturales, políticos y demás, ¿qué entiende específicamente por "globalización económica"?
2) ¿Considera la economía peruana como una economía globalizada, esto es, integrada comercialmente con los demás países? ¿Por qué?

Preguntas sobre startups

3) ¿Cómo define una "startup" y el "ecosistema startup"?
4) En el contexto de América Latina, ¿en qué etapa de desarrollo cree que se encuentre el "ecosistema startup" en Lima Metropolitana: nacimiento, crecimiento, madurez o declive?
5) ¿Cuál es el rol de una incubadora de startups?
6) ¿De qué manera se viene incentivando el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas sobre desarrollo de startups en el marco de políticas económicas globales:

7) Considerando a Perú dentro de alianzas comerciales importantes, como la Alianza del Pacífico, ¿considera que se han generado sinergias a partir de esta integración, para el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestro país?
8) En líneas generales, ¿cómo relacionaría la globalización económica, vista como mayor integración comercial, con el desarrollo de startups?
9) ¿Considera la apertura a mercados internacionales directamente proporcional al crecimiento de startups?
10) Del 1 al 5, donde 1 es nada importante y 5 muy importante, ¿en qué nivel sitúa a la globalización económica, vista como integración comercial entre países, como factor para el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas de cierre

11) ¿Qué pasos debería seguir una startup para abrirse al mercado internacional?
12) En su opinión, ¿hay rubros específicos donde convenga más la internacionalización de startups?
13) ¿Cómo ve el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestra ciudad en el corto y mediano plazo? ¿En qué se basa?

Anexo 1

Tema: "Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana".

Instrumento: Entrevista a profundidad

Objetivo general del estudio:

Analizar el desarrollo del ecosistema startup en Lima Metropolitana dentro del marco de la globalización económica, vista como integración comercial entre los países.

Nombre y apellidos: Karen Weinberger

Cargo – Empresa: Profesora Principal de la Universidad del Pacífico. Exdirectora de EMPRENDE UP y actual miembro de su Consejo Directivo y Consejo Consultivo.

Fecha: 27/03/2018

Hora: 1pm

E-mail del entrevistado: weinberger_ke@up.edu.pe

Lugar: Universidad del Pacífico, Lima – Perú

PREGUNTAS

Preguntas sobre globalización económica

1) ¿Cómo definiría el concepto de "globalización económica"?
2) Según su punto de vista, ¿en qué se diferencia la globalización de la economía de otras formas de globalización (como, por ejemplo, la globalización cultural o política)?
3) ¿Considera la economía peruana como una economía globalizada? ¿Por qué?

Preguntas sobre startups

4) ¿Cómo definiría el concepto de "startup"?

5) Teniendo en cuenta el surgimiento de startups en el Perú, ¿en qué etapa de desarrollo crees que se encuentre: nacimiento, crecimiento, madurez o declive?
6) ¿Cuál es el rol de una incubadora de startups?
7) ¿De qué manera se incentiva el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas sobre la relación entre globalización y startups

8) En líneas generales, ¿cómo se relaciona la globalización de la economía con el desarrollo de startups?
9) A nivel mundial, ¿considera el impacto positivo o negativo? ¿Por qué?
10) Situándonos solo en la realidad limeña, ¿considera el impacto positivo o negativo? ¿Por qué?
11) Siguiendo en la realidad limeña, ¿hay rubros específicos en los cuales dicho impacto es positivo, y otros en los cuales es negativo? ¿en cuáles?
12) ¿Considera el crecimiento de la economía directamente proporcional al crecimiento de startups?

Preguntas de cierre

13) ¿Qué pasos debería seguir una startup para abrirse al mercado internacional?
14) En líneas generales, ¿es Lima una ciudad abierta al mercado internacional?
15) ¿Cómo prevé el desarrollo de startups en nuestra ciudad en el corto y mediano plazo?

RESPUESTAS

1) La globalización significa que cualquier acción de un país puede afectar a otro, que un país está interconectado; contribuido por el internet, los TLC, el intercambio cultural, el turismo. La globalización económica significa que el impacto en un país, por ejemplo, en una moneda, puede tener repercusión en otro, porque la transferencia de monedas es libre, ayudada por la internacionalización de los bancos.

2) La diferencia es que la economía es mucho más fácil de globalizar, los cambios culturales no, porque implican cambios de comportamiento. Los aspectos culturales influyen en la globalización económica, pero en la economía es más fácil estar de acuerdo en estándares, no tanto en lo cultural o político.

3) Perú sí es una economía globalizada pero su nivel de globalización no lo sé porque tendría que tenerlo en términos cuantitativos. Depende de dónde se tenga las reservas internacionales, cuáles son tus monedas seguras, los tipos de inversiones. Esa pregunta no te la puedo responder porque depende de datos. Somos una economía abierta y globalizada. Podemos comprar en internet, invertir en bolsas extranjeras, etc. desde Perú.

4) Hay muchas definiciones. Hay una que maneja Innóvate Perú, otra de los europeos, etc. Una cosa es la empresa, que se puede calificar como startup, y otra es "EL" startup, que es el empresario. Si me refiero a la empresa, es una persona jurídica; el concepto americano es: cualquiera que empieza una empresa nueva. Puedo tener emprendimiento startups con alto componente tecnológico, de innovación en modelo de negocio y en producto. Pero cuando mezclas emprendimiento e innovación es cuando estamos hablando de startup. Emprende UP maneja este concepto de STARTUP: **persona jurídica cuyo modelo de negocio es innovador, utiliza tecnología y es rápidamente escalable.**

5) El ecosistema está en nacimiento comparado con EE.UU. Comparado con países de América Latina, estamos en crecimiento. Por ejemplo, estamos mejor que Bolivia e incluso mejor que Chile pues este está muy centralizado. A Chile lo usan como ejemplo, pero no es tan positivo en startups. En Perú estamos menos centralizados como startups que en Chile y somos conocidos además por estar en otras industrias por nuestra "megadiversidad".

6) Brindar acceso a sus incubados, al mercado, a conocimiento, a red de contactos y a financiamiento; además de infraestructura porque estamos ayudando a

disminuirles algunos costos que para ellos son bastante altos y para nosotros como incubadora son bastante bajos. Por eso es que la mayoría de incubadoras son universitarias, porque tienes la infraestructura, acceso a bibliotecas digitales, a profesores consejeros a tiempo completo, una red de exalumnos con excedentes para invertir. Las incubadoras van a ser buenas en la medida que elijan bien a sus incubados. Hoy se dice que "co-crean" valor con el incubado. Yo te doy en la medida que tú me exijas.

7) Cada vez hay más concursos, formación desde los colegios, cursos de emprendimiento, se posiciona más la cultura del emprendimiento y que ser emprendedor no sea mal visto. Lima lo tiene mucho mejor que provincia; hay eventos, charlas, las municipalidades tienen sus propios centros de emprendimiento, las empresas tienen áreas especializadas. Fundación Romero es un ejemplo.

8) En líneas generales, las startups vinculadas a negocios tecnológicos (aplicaciones) ayudan a que rápidamente sean globales. Ejemplo, si investigas un restaurante, consideras 50 cuadras a la redonda, pero si es una aplicación, tu cliente es cualquier persona en cualquier lugar del mundo con una tarjeta de crédito. El problema es que, así como tú tienes el mundo, ellos también lo tienen; la competencia ahora es a nivel global.

9) Tienen ambos, cualquier cambio en la economía va a tenerlos. Lo bueno de la startup es que el equipo tenga la capacidad de reaccionar y adaptarse al cambio. Las economías de los países marcan la "cancha del tablero", los que estamos adentro son los que jugamos en ese "cancha".

10) Igual que a nivel mundial. Depende del negocio en el que estés.

11) Sí, depende del negocio en el que estés. Si yo estoy en un negocio de comida, probablemente Lima es interesante porque hay distintas culturas, es una plaza interesante para cualquier comida porque somos un "hub" gastronómico. En

cambio, si yo estoy pensando en una empresa metalmecánica, Lima no es la mejor plaza, porque el metro cuadrado es carísimo, no tienes espacio ni tecnología. Todo va a depender de las condiciones; tenemos al individuo con sus propios recursos y capacidades, la empresa, el ecosistema y el macro-entorno de igual manera. La diferencia está en el "cómo" y no en el "qué". Va a depender del mercado.

12) No porque dependerá de a quién le estás pagando los impuestos y muchas de ellas están constituidas fuera del país por temas tributarios y de imagen. La globalización hace que tú puedas tener la empresa constituida en Reino Unido y dar servicios al Perú. Es como un exportador peruano: agrega empleo y producción, pero todo lo exporta. Lo que se quiere como país es que los impuestos se paguen acá y hay muchos vacíos legales.

    La globalización todavía no se ha ocupado de una ley global que sea equivalente para todo el mundo. Algunas embajadas promueven que las startups vayan a sus países y, entre las cosas interesantes, es que el impuesto a la renta es muchas veces menor, no se paga el espacio, el Estado da muchos "grants" para innovación, etc.

13) Tener contactos, hablar con todas las oficinas de comercio internacional de los gobiernos (no solo las embajadas sino las oficinas de promoción de startups). Estas oficinas son embajadores para promover el emprendimiento en otros países, enamoran a los de acá para que se vayan con su startup a otro lado y lo hacen por temas tributarios, porque vas a pagar impuestos allá y toda esa innovación se queda allá también.

14) No, yo creo que no. ¿Qué es una ciudad abierta? Lima es más abierta que otros países, pero cuán abierta esté, depende de la industria. Es una de las más abiertas en América Latina. En las promotoras de startup, por ejemplo, se ve mucho que al menos uno de los constituyentes sea peruano (a diferencia de Chile, porque ellos quieren atraer conocimiento). Acá todavía el ministerio es cauto con dar dinero a extranjeros por temas sociales.

15) Cada vez hay más, falta muchísima innovación y tecnología. Creo que hay un límite y está en nuestra incapacidad de generar conocimiento. Los limeños somos emprendedores y arriesgados, pero debemos ser conscientes de que necesitamos conocimiento. El problema es creer que sabemos y no investigar, no desarrollar pensamiento crítico.

Anexo 2

Tema: "Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana".

Instrumento: Entrevista a profundidad

Objetivo general del estudio:

Analizar el desarrollo del ecosistema startup en Lima Metropolitana dentro del marco de la globalización económica, vista como integración comercial entre los países.

Nombre y apellidos: Kenneth López

Cargo – Empresa: CEO Tekton Labs

Fecha: 27/03/2018

Hora: 5:30pm

E-mail del entrevistado: kenneth@tektonlabs.com

Lugar: UTEC

PREGUNTAS

Preguntas sobre globalización económica

1) ¿Cómo definiría el concepto de "globalización económica"?
2) Según su punto de vista, ¿en qué se diferencia la globalización de la economía de otras formas de globalización (como, por ejemplo, la globalización cultural o política)?
3) ¿Considera la economía peruana como una economía globalizada? ¿Por qué?

Preguntas sobre startups

4) ¿Cómo definiría el concepto de "startup"?
5) Teniendo en cuenta el surgimiento de startups en el Perú, ¿en qué etapa de desarrollo crees que se encuentre: nacimiento, crecimiento, madurez o declive?
6) ¿Cuál es el rol de una incubadora de startups?

7) ¿De qué manera se incentiva el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas sobre la relación entre globalización y startups

8) En líneas generales, ¿cómo se relaciona la globalización de la economía con el desarrollo de startups?
9) A nivel mundial, ¿considera el impacto positivo o negativo? ¿Por qué?
10) Del 1 al 5, donde 1 es nada importante y 5 muy importante, ¿en qué nivel sitúa a la globalización económica (vista como integración comercial entre países) como factor para el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?
11) Situándonos solo en la realidad limeña, ¿considera el impacto positivo o negativo? ¿Por qué?
12) Siguiendo en la realidad limeña, ¿hay rubros específicos en los cuales dicho impacto es positivo, y otros en los cuales es negativo? ¿en cuáles?
13) ¿Considera el crecimiento de la economía directamente proporcional al crecimiento de startups?

Preguntas de cierre

14) ¿Qué pasos debería seguir una startup para abrirse al mercado internacional?
15) En líneas generales, ¿es Lima una ciudad abierta al mercado internacional?
16) ¿Cómo prevé el desarrollo de startups en nuestra ciudad en el corto y mediano plazo?

RESPUESTAS

1) La globalización es una, no hay globalización económica. La globalización es un fenómeno que ya pasó, yo no creo que haya una específicamente económica. El término no lo había escuchado antes como tal, pero (infiriéndola como una sola) es que ahora tienes más o menos regulaciones según el estándar internacional, estás más normado.

2) Si quieres verlo diferenciado, la globalización económica sería acceso a nuevos mercados, capitales, fondos o inversión extranjera; distinto a la globalización general. La cultural, por ejemplo, es traer cultura de otros lados o mandar la nuestra a otros lados; que las tradiciones no tengan frontera. En la política, también puedes ser

"normado" por organizaciones latinoamericanas que te pueden ayudar a que tu proceso político sea más democrático, en teoría.

3) Todas las economías somos globalizadas, a excepción de Venezuela, Cuba, Bolivia (tal vez) y Corea del Norte; la mayoría lo son.

4) Startup es una entidad que está en búsqueda de un modelo de negocio para volverse empresa. Tú puedes ser una startup sin estar creada, yo me puedo juntar contigo y hacer un algoritmo y sin registro jurídico ser una startup.

5) Nacimiento, estamos completamente verde y es normal. Estamos veinte años atrás de EE.UU. y diez detrás de México. Aquí empezó aproximadamente desde el 2010.

6) Ayudar a la startup a encontrar el modelo de negocio. Una vez que encuentra el modelo de negocio pasaría a una aceleradora que es la que permite que pase, por ejemplo, de vender 10 zapatos a vender un millón.

7) El ecosistema está creciendo, por ende, todos incentivan: hay fondos de inversión, dinero del Estado, concursos, "hackathones", etc. En Perú están entidades como Innóvate, Produce, Start Up Perú.

8) Te permite levantar capital, muchas de ellas necesitan capital para seguir creciendo. Al haber un sistema de globalización económica, te permite acceder a otros mercados. Por ejemplo, puedes levantar fondos en Perú, luego en México, Estados Unidos; o esos fondos abren subsidiarias aquí como Angel Ventures, que es mexicana y está en Perú. También influye en la tecnología, te permiten construir cosas no solo en Estados Unidos.

9) Positivo porque te va permitir cambiar la economía localmente. Mientras hayan más startups que vendan, más impuestos van a pagar, más gente van a contratar, más se va a formalizar. Podría haber cierto impacto negativo para las empresas grandes, pues si una startup llega a satisfacer las necesidades de sus clientes de mejor forma, esa grande puede perder importancia.

10) 3

11) Positivo, lo mismo que en el mundo.

12) No, todos son inmaduros. No hay ninguno maduro propiamente dicho. Si quieres decir uno, sería retail. Las startups de retail, e-commerce, comida, son las que más acogida tienen. Pero es porque son más fáciles de hacer y llegas a más gente, no porque estén más avanzadas.

13) Es al revés, mientras más crecen las startups, más crece la economía. No porque la economía crezca, van a aparecer startups. Las startups no son el resultado de una buena economía. Tienes ciudades como Londres, por ejemplo, que no es conocido por startups y está dentro de un país en crecimiento económico. Es decir, sí puede que sea más favorable pero no es un factor decisorio. De hecho, las startups salen de un entorno en el que la economía no es buena porque son ideas que están cambiando y darse paso. Yo no la relacionaría. México, por ejemplo, tiene una moneda devaluada y es la que más startups per cápita tiene en Latinoamérica. Israel es el que tiene más startups per cápita del planeta y su economía no es tan fuerte.

14) Primero, pensar en grande. Tienen que entender el mercado a dónde van, cómo es ese país, la cultura de ese país, qué procesos requiere ese país y luego de consolidarse en ese país, atacar otros. Y necesitas inversión, también.

15) Sí, pero es muy chica. Es abierta al mercado internacional, cualquier persona puede abrir una empresa acá, no hay regulaciones que fastidien, es sencillo abrir una empresa acá. Perú es uno de los países más abiertos al mercado internacional.

16) Lento, pero está bien, es parte del proceso. Más que provincia donde hay poquísimas startups. Lima es un tercio del Perú.

Anexo 3

Tema: "Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana".

Instrumento: Entrevista a profundidad

Objetivo general del estudio:

Analizar el desarrollo del ecosistema startup en Lima Metropolitana dentro del marco de la globalización económica, vista como integración comercial entre los países.

Nombre y apellidos: Jaime Sotomayor

Cargo – Empresa: Gerente de Aceleración – Wayra Perú

Fecha: 03/04/2018

Hora: 5:30pm

E-mail del entrevistado: jaime.sotomayor@wayra.org

Lugar: Wayra Perú

Preguntas sobre globalización económica

1) ¿Cómo definiría el concepto de "globalización económica"?
2) Según su punto de vista, ¿en qué se diferencia la globalización de la economía de otras formas de globalización (como, por ejemplo, la globalización cultural o política)?
3) ¿Considera la economía peruana como una economía globalizada? ¿Por qué?

Preguntas sobre startups

4) ¿Cómo definiría el concepto de "startup"?
5) Teniendo en cuenta el surgimiento de startups en el Perú, ¿en qué etapa de desarrollo crees que se encuentre: nacimiento, crecimiento, madurez o declive?
6) ¿Cuál es el rol de una incubadora de startups?

7) ¿De qué manera se incentiva el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas sobre la relación entre globalización y startups

8) En líneas generales, ¿cómo se relaciona la globalización de la economía con el desarrollo de startups?
9) A nivel mundial, ¿considera el impacto positivo o negativo? ¿Por qué?
10) Del 1 al 5, donde 1 es nada importante y 5 muy importante, ¿en qué nivel sitúa a la globalización económica (vista como integración comercial entre países) como factor para el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?
11) Situándonos solo en la realidad limeña, ¿considera el impacto positivo o negativo? ¿Por qué?
12) Siguiendo en la realidad limeña, ¿hay rubros específicos en los cuales dicho impacto es positivo, y otros en los cuales es negativo? ¿en cuáles?
13) ¿Considera el crecimiento de la economía directamente proporcional al crecimiento de startups?

Preguntas de cierre

14) ¿Qué pasos debería seguir una startup para abrirse al mercado internacional?
15) En líneas generales, ¿es Lima una ciudad abierta al mercado internacional?
16) ¿Cómo prevé el desarrollo de startups en nuestra ciudad en el corto y mediano plazo?

RESPUESTAS:

1) No tengo idea en realidad. Por globalización entiendo, dependiendo del contexto, estar todos conectados. En lo económico, tener una economía interconectada.

2) Me suena a que, en un caso, la cultural es algo que haya trascendido fuera de las fronteras de un país y que tenga un impacto en otros lugares como, por ejemplo, la cultura americana que está en todos lados y la peruana recién está tratando de llegar a través de su gastronomía, de su arte. Igual que la economía, el capitalismo occidental cómo está llegando a oriente y eso genera un cambio en la sociedad.

3) El hecho de que tengamos mercado abierto no sé si ya nos vuelve un mercado globalizado, pero no nos quita la posibilidad de serlo. Un negocio peruano tiene toda la capacidad de llegar a nivel global, de hecho, es lo que buscamos en Wayra. Solamente por el concepto de mercados abiertos o por la posición política actual podría decirlo.

4) Hay miles de conceptos, con el que yo me quedo es el que propone Steve Blank: ***es un emprendimiento temporal que busca encontrar un modelo de negocio que sea replicable y escalable.*** Es decir, una vez que una startup encuentra un modelo de negocio que la gente quiere y puede lograr vendérselo a varias personas y poder hacerlo crecer de manera interesante, pasa de ser una startup a una scaleup y a una empresa madura. Por ejemplo, Google arrancó como startup y hoy es una gran empresa. En una startup, a diferencia de una empresa tradicional, se mide el equipo, tamaño del mercado, cómo se ha validado el negocio.

5) Definitivamente nacimiento, no somos un ecosistema maduro para nada. Es relativo qué define cuándo comenzó, hay varios agentes que entraron a dinamizarlo como Wayra en el 2011, Startup Perú en 2013. Wayra fue uno de los pioneros en inversión en startup. Igualmente estamos muy al inicio, pero vemos que está creciendo rápido. Comparativamente con América Latina no podría decirlo porque no tengo los números, pero Perú está lejos de ciertos umbrales que sí superan países como Brasil o Argentina (en "exits").

6) Convertir una idea que tiene un emprendedor en una realidad. Vienen probablemente con un prototipo que han creado, con alguna experiencia porque vienen de la industria, están en una etapa que nosotros llamamos "Product Market Fit", que quiere decir que todavía no hemos validado que el producto calza con lo que el mercado demanda y ya después puede pasar a una aceleradora como Wayra, donde ya no es trabajar con una idea sino con gente que ya probó que tiene un negocio que la gente demanda. Wayra no es una incubadora, es una aceleradora. Está en la segunda etapa.
7) Un fuerte agente es Produce, con Startup-up Perú, porque está fomentando y creando esta cultura. En 2011, Wayra suplía en algo ese rol con el alcance que podíamos, hoy Startup-up Perú está a mayor escala. Hay varios eventos que se hacen durante el año que suman como el Startup Peru Summit. Cada vez hay más, las redes de "ángeles"

(inversionistas) también crecen, aparecerán fondos de inversión VC (Venture Capital). Nosotros como Wayra pertenecemos a Telefónica Open Future.

8) Yo creo que tiene una alta relación si una economía está fuerte con el posicionamiento de startups. Tú ves Europa y ves que no necesariamente por los incentivos gubernamentales tienes una proliferación de oportunidades startups. Aquí, si no fueran por los incentivos, quizá no tendríamos tanto. A nivel global, ves otros "Wayra" y Perú tiene un movimiento mediano. Madrid, Londres, Barcelona generan muchas oportunidades.

9) Super positivo porque las startups son una de las fuentes más importantes para creación de nuevas tecnologías, innovación disruptiva, creación de trabajos. Una empresa grande contrata personas, pero no al mismo ritmo que una startup y a la larga eso trae beneficios a la economía.

10) 4

11) Positivo porque las startups que nacen en Perú no se tienen que limitar acá. Antes de sus dos años de vida, algunas startups ya han abierto oficinas en otra ciudad en la región. Se espera que, por lo menos en los 3 o 4 años de vida, una startup cubra varias ciudades en la región, gracias a la globalización.

12) Negativo no creo que sea ningún rubro. Yo te podría decir, por ejemplo, en otros países se le hizo problemas a Uber porque era una startup que incumplía con la economía. Hay ese tipo de protestas, pero yo soy de la opinión contraria y es que estas startups vienen a romper leyes a la antigua. En Lima no conozco ninguna startup que por el rubro nos haya perjudicado.

13) Sí porque si hay más plata se genera más excedente, eso se reinvierte, y un "cachito" en capital de riesgo (startups). Cuando se levanta más plata de la que se necesita puede generar un problema al ecosistema pues sientes una obligación por parte de los inversionistas a consumirla y lo terminas haciendo irresponsablemente, escalando la empresa muy rápido para cumplir con los requerimientos de nuestros inversionistas

porque ellos lo que quieren es que crezcas rápido para que en menos tiempo se puedan vender.

14) Entrar a otro país es complicado porque es un lugar nuevo e incierto. Lo que he visto que algunas startups han hecho y me parece un buen camino es buscar un tipo de aliado en el país en el que van a abrir. Una ventaja de Wayra es que estamos en más países y pueden ayudar a contactarlos con determinados ecosistemas. Se busca inversionistas locales para que sus contactos me sirvan para entrar al mercado. También ver si el gobierno de ese país tiene algún incentivo, como por ejemplo Startup Chile. Próximamente en Perú, se ha creado un programa de soft-landing para que startups buenas de fuera vengan a Perú a sentar base y eso genere empleo y transferencia de conocimiento.

15) Me parece que sí.

16) Creo que sí va a crecer, cada vez siento la aceleración mayor porque lo que ayuda mucho son los casos de éxito. Por ejemplo, cuando se conoció que Cine Papaya fue adquirida por Fandango, Bus Portal fue adquirida por Red Bus. Eso ayuda para que el público diga que el camino es viable en Perú. Vemos casos que son superiores a los que tuvieron generaciones pasadas, entonces teniendo esos referentes, incentiva. La gente que trabajó para organizaciones que fueron exitosas se animan a fundar las suyas, también. El networking es MUY importante en esto.

Anexo 4

Tema: "Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana".

Instrumento: Entrevista a profundidad

Objetivo general del estudio:

Analizar el desarrollo del ecosistema startup en Lima Metropolitana dentro del marco de la globalización económica, vista como integración comercial entre los países.

Nombre y apellidos: Fernando Calmell del Solar Del Río

Cargo – Empresa: Director Ejecutivo y de Políticas Públicas de la Asociación de Emprendedores del Perú (ASEP)

Fecha: 10/04/2018

Hora: 1:00pm

E-mail del entrevistado: fernado@asep.pe

Lugar: ASEP

PREGUNTAS

Preguntas sobre globalización económica e integración comercial

16) Considerando a la globalización como un concepto que incluye aspectos económicos, culturales, políticos y demás, ¿qué entiende específicamente por "globalización económica"?
17) ¿Considera la economía peruana como una economía globalizada, esto es, integrada comercialmente con los demás países? ¿Por qué?

Preguntas sobre startups

1) ¿Cómo define una "startup" y el "ecosistema startup"?

2) En el contexto de América Latina, ¿en qué etapa de desarrollo cree que se encuentre el "ecosistema startup" en Lima Metropolitana: nacimiento, crecimiento, madurez o declive?
3) ¿Cuál es el rol de una incubadora de startups?
4) ¿De qué manera se viene incentivando el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas sobre desarrollo de startups en el marco de políticas económicas globales:

5) Considerando a Perú dentro de alianzas comerciales importantes, como la Alianza del Pacífico, ¿considera que se han generado sinergias a partir de esta integración, para el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestro país?
6) En líneas generales, ¿cómo relacionaría la globalización económica, vista como mayor integración comercial, con el desarrollo de startups?
7) ¿Considera la apertura a mercados internacionales directamente proporcional al crecimiento de startups?
8) Del 1 al 5, donde 1 es nada importante y 5 muy importante, ¿en qué nivel sitúa a la globalización económica, vista como integración comercial entre países, como factor para el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas de cierre

9) ¿Qué pasos debería seguir una startup para abrirse al mercado internacional?
10) En su opinión, ¿hay rubros específicos donde convenga más la internacionalización de startups?
11) ¿Cómo ve el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestra ciudad en el corto y mediano plazo? ¿En qué se basa?

RESPUESTAS

1) La globalización económica es la capacidad de integrar las distintas iniciativas con fines económicos, no solamente de capitales y mercadería sino de conocimiento. Esa

interacción económica te lleva al uso de tecnologías y hacia un pensamiento que te permite desarrollar las cosas de manera distinta. Es más amplia que la economía, te da como resultado una globalización cultural, de acciones, de actitudes, de propuestas, etc.

2) Si hablas de macroeconomía, sí está integrada. Las clasificaciones que tenemos a nivel país en las centrales de riesgo son muy buenas y el mundo nos ve bien. Si te vas a la microeconomía, no está globalizada. El 70% del país es informal, normalmente trabaja el día a día, mantiene al Perú en todo, pero no llega a ser una economía globalizada a nivel micro porque la interacción de esos emprendimientos no llega al punto. Tienes mucha economía de subsistencia y de ahí sale alguno que otro que logra integrarse al flujo. Es gente que si cae el dólar no lo sufre inmediatamente, no está bancarizado. A una empresa grande, sí. Primero el Perú se afecta, y como hay falta de trabajo, se ven afectados ellos en un segundo plano. Ahora mismo, hay industrias como la textil, la metalmecánica que están viéndose afectadas por la caída de aranceles y entradas de productos chinos; pero, fuera de eso, a los que generan y venden servicios no les afecta mucho la globalización, aún.

3) El término startup se está usando un poco mal en el Perú. En realidad, es cualquier empresa o emprendimiento que pueda llegar a tener un potencial de alto impacto. En el Perú se ha consolidado el nombre hacia el impacto tecnológico, a la disrupción vía aplicaciones, cuando un startup debería ser cualquier emprendimiento. Todo emprendimiento tiene un potencial, desde abrir una panadería hasta hacer una "app". Este famoso "ecosistema startup" –justamente lo conversaba la semana pasada con el nuevo ministro de Producción – es un mal llamado ecosistema. Parte de la queja que está pasando los autores del ecosistema es que ya se están quedando sin gente, porque todos los que desarrollan tecnología ya están, entonces el gran problema ahora es cómo integrar al verdadero startup, a la persona que está buscando, por ejemplo, hacer una cadena de peluquerías, y no cuenta con tecnología más que la caja registradora. El componente innovación, en un país como el Perú, no necesariamente va alineado a la tecnología. Uno puede innovar muchísimo en muchos sectores, como lo estamos haciendo nosotros al enseñar a la gente cómo pedir un crédito bancario o cómo sacar un leasing, en vez de sacar plata de la tarjeta de crédito; cómo integrar Excel, es decir, cómo trabajar con una app que ya existe para llevar contabilidad de una bodega. Ahí

va la integración de la innovación a la empresa tradicional. Así es como empieza a innovar en canales de distribución, en la mejora del producto, etc. El peruano es emprendedor e innova mucho; aquí hay puestos de trabajo que no existen en otra parte del mundo como el "datero de combi", la primera persona que lo hizo, creó un puesto de trabajo que se multiplicó. Eso es un impacto muy fuerte en la economía porque estamos hablando de muchas familias que viven de "dateros de combi". No es un impacto global, pero hay que medir por ese lado el impacto.

Hay mucha gente que está ganando los premios por "startup", que muchas veces es la misma gente que viene desarrollando una y otra aplicación similar a otra que está en EE.UU. o Europa, sin ninguna trascendencia. Uno puede integrar, por ejemplo, a los madereros de Villa El Salvador, sistemas tecnológicos que les permita crear una comunidad que empiece a exportar muebles.

Esta famosa ideal de startup y app va a empezar a caer, porque ya tienes una app o cinco para todo (ejemplo: los taxis). Ahora se está dando un giro y lo que estamos tratando de hacer todos juntos en lo que se llama "ecosistema", pero que en verdad es una comunidad de actores principales con la capacidad de difundir esto, porque el ecosistema está abajo. A ellos es que tenemos que hacer llegar estas tecnologías.

No debería haber una diferencia entre una startup y un emprendimiento. El emprendimiento es todo aquello que hace una persona o para sobrevivir, o para aprovechar una oportunidad de negocio, o tener más renta o porque le gustó. Y ese emprendimiento es un "startup". Tenemos que enseñarles a estas personas que hay un componente que te puede ayudar a dar un paso más allá que el tradicional. Lima es una ciudad de emprendedores y empezó hace años, y son las siguientes generaciones las que están empezando a innovar.

4) Estamos en nacimiento comparado a lo que viene sucediendo en otros países. La ventaja de la ASEP es que somos parte de ASELA (Asociación de Emprendedores de América Latina), que trabaja con Chile, Colombia, México, Argentina, Guatemala (recién sumada) y este año deberían entrar Paraguay, Costa Rica, Ecuador y un par más. El mercado peruano de emprendimiento, de startups, todavía está en la etapa de mucho emprendimiento primario que no termina de adquirir o entender. Una cosa que nos pasó la vez pasada, es que fuimos a una feria en Los Olivos y preguntamos: "Señor, ¿usted es emprendedor?", y contestó: - "No, yo tengo mi negocio". Tenía una bodega y quería abrir una ferretería, era realmente un emprendedor, pero no se define

a sí mismo como tal. Otra persona nos contestó que no era emprendedora porque no había ido a la universidad. Si no entienden ese término, no entienden tampoco el término "startup" o "ecosistema", pero cuando hablas con ellos ya se están dando cuenta de que pueden vender por Facebook, por ejemplo. Ya están implementando la tecnología existente a su negocio.

5) El rol es tratar de recortar la curva de aprendizaje, en algunos casos ayudarlos a enfocar en nuevas tecnologías, en cosas que puedan funcionar. En otros casos, simplemente ayudarlo a entender, mejorar o desarrollar su producto. El problema que paso mucho en el emprendedor es que cree que su producto es infalible sin cotejarlo con el consumidor, proveedor o vendedor; y muchas veces ya existe o no se diferencia en nada de la competencia. Las incubadoras te ayudan a eso. Ves el caso de McDonald's y Burger King, los dos consolidados como hamburgueserías. Bembos en el Perú les ganó. Entonces, el rol de las incubadoras debería ser impartir conocimientos sobre ejemplos a desarrollar, cómo diferenciarte, cómo cambiar tu producto o identificar la necesidad.

6) Por ahora hay una campaña que no llega a Lima Metropolitana en general. A modo de broma, en el "meetup" que tuvimos sobre el ecosistema, decíamos que tenemos que hacer un diccionario para que la gente nos entienda. Entonces debemos difundirlos. Lo que tenemos que hacer, decía el ministro Córdova (PRODUCE), es copiar el modelo chileno. En Chile, lo que se hizo fue bajo CORFO, un aparato estatal de financiamiento similar a COFIDE en Perú (que subvenciona a Start Up Perú), le dio plata no al que quería aprender sino al que sabía, lo traía a Santiago y parte de su trabajo sería enseñarle a los que quería aprender cómo se hace. Eso es lo que falta, traer experiencias nuevas y cambiar el idioma o explicarlo mejor, para integrar a mucha gente que no se ve como emprendedor.

7) Sí, hay una mejora porque se está integrando el conocimiento. Parte de eso es lo que hacemos en ASEP. Como nosotros somos parte de la Alianza del Pacífico, lo que hacemos es tratar de integrar y se viene dando por el desarrollo de políticas públicas, la facilidad de que en algún momento se tenga licencias que se saquen en un país y te valgan en el otro, hacer importación y exportación mucho más fácil en temas

arancelarios. El traspaso de tecnología, que ya no depende de la Alianza del Pacífico, sino que es mundial y se da orgánicamente.

8) La globalización económica te permite explorar nuevos mercados y productos, pero te obliga a reconvertirte. Si no estamos dispuestos a entender que somos parte del mundo, muy probablemente fracasemos. O tienes un producto muy consolidado y te pase lo que le pasó a Gary Urteaga con CinePapaya, que se lo vendió a Fandango, o viene Fandango y te "come".

9) No, la apertura que ha tenido el país en los últimos quince años en base a TLC ha sido inmensa y el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos y startups en Perú no va a la par. Tenemos casos de éxito, pero pocos, como Laboratoria, Fandango, Joinnus y algunos más.

10) Le pongo 5, muy importante si es que se integra bien, si se logra llevar donde tiene que ir, si se logra hacer ver a la gente que hay un mundo afuera. Hay parte de la economía peruana que no está conectada con el mundo, muchas veces porque no sabe que se puede conectar con el mundo.

11) Primero, investigación; saber qué existe y qué no, qué tienen y qué no, la calidad de los productos. Uno puede decir que quiere exportar cuero, pero no lo vas a hacer a Argentina. No es difícil salir al mercado internacional, hay mucho incentivo del gobierno (PromPerú, por ejemplo). Con la globalización se puede exportar vía Amazon o Alibaba. Ya se tienen los canales.

12) No hay rubros específicos, hay productos específicos dentro de cada rubro. Por ejemplo, en tecnología hay cosas que no se pueden exportar porque ya la tienen otros países o no son aplicables. En exportación tradicional, tienes la agricultura, metalmecánica, textil. Ponte a vender zapatos de algodón y China te va a ganar, pero vende zapatillas bordadas con motivos cusqueños y te van a comprar. Todo producto es exportable mientras sea diferenciado verdaderamente, con esa marca específica y que la gente esté dispuesta a pagar.

13) En el corto plazo va a empezar a sufrir una crisis porque tiene que llegar a ampliarse. Pasar de ser este ecosistema cerrado (no por voluntad sino por la concepción y falta de cultura) y abrirlo. El limeño trabajador y emprendedor es la misma persona que el startup, solo hay que hablar el mismo idioma. Que se llegue a hacer entender a la gente del ecosistema startup que son una comunidad de emprendedores. Muchas startups actuales viven de financiamientos privados y públicos, y muchos de los proyectos que van llegando son más de lo mismo. Busquemos la trascendencia y el impacto hacia lo que realmente necesitamos impactar, que es la economía del país. Es lo que principalmente debemos hacer como comunidad de emprendedores.

Anexo 5

Tema: "Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana".

Instrumento: Entrevista a profundidad

Objetivo general del estudio:

Analizar el desarrollo del ecosistema startup en Lima Metropolitana dentro del marco de la globalización económica vista como integración comercial entre los países.

Nombre y apellidos: Carlos Rodrich Portugal

Cargo – Empresa: Director – Incubadora HUB UDEP.

Fecha: 14/04/2018

Hora: 5:00pm

E-mail del entrevistado: carlos.rodrich@udep.pe

Lugar: Vía teléfono

PREGUNTAS

Preguntas sobre globalización económica e integración comercial.

1) Considerando a la globalización como un concepto que incluyes aspectos económicos, culturales, políticos y demás ¿Qué entiende específicamente por "globalización económica"?
2) ¿Considera la economía peruana como una economía globalizada, esto es, integrada comercialmente con los demás países? ¿Por qué?

Preguntas sobre startups

3) ¿Cómo define una "startup" y el "ecosistema startup"?

4) En el contexto de América Latina, ¿en qué etapa de desarrollo crees que se encuentre el "ecosistema startup" en Lima Metropolitana: nacimiento, crecimiento, madurez o declive?
5) ¿Cuál es el rol de una incubadora de startups?
6) ¿De qué manera se viene incentivando el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas sobre desarrollo de startups en el marco de políticas económicas globales:

7) Considerando a Perú dentro de alianzas comerciales importantes como la Alianza del Pacífico, ¿considera que se han generado sinergias a partir de esta integración para el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestro país?
8) En líneas generales, ¿cómo relacionaría la globalización de la economía, vista como mayor integración comercial, con el desarrollo de startups?
9) ¿Considera la apertura a mercados internacionales directamente proporcional al crecimiento de startups?
10) Del 1 al 5, donde 1 es nada importante y 5 muy importante, ¿en qué nivel sitúa a la globalización económica (vista como integración comercial entre países) como factor para el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas de cierre

11) ¿Qué pasos debería seguir una startup para abrirse al mercado internacional?
12) En su opinión, ¿hay rubros específicos donde convenga más la internacionalización de startups?
13) ¿Cómo ve el desarrollo del ecosistema startups en nuestra ciudad en el corto y mediano plazo? ¿En qué se basa?

RESPUESTAS

1) Desde nuestro punto de vista, es súper importante porque hace que las startups se puedan conectar no solo regionalmente sino a nivel global. En el caso de HUB UDEP,

se tiene aliados en EE.UU., Europa, Chile, etc. Esto es un claro ejemplo de cómo la globalización permite abrirnos a mercados internacionales.

2) Sí, claro. Creo que en esta época son muy pocas las economías que no lo están, como es el caso de las dictaduras (Corea del Norte o Venezuela, como ejemplo). Al ser nosotros una democracia, estamos integrados y abiertos al mundo. Nos podemos dar cuenta cuando caen los precios de productos como el cobre y cómo nos afecta directamente.

3) Startup es lo que su nombre significa: "emprendimiento de crecimiento rápido", que crece exponencialmente. No es que hoy se haya inventado un nuevo mecanismo, sino que estos tipos de emprendimiento (startups) crecen muy rápido y se da gracias al componente tecnológico, a tener buenos equipos multidisciplinarios, no pensar localmente sino globalmente, escalan muy rápidamente. Algo importante también es el componente de innovación, si no lo hay, la startup muere.

4) Ya nació y está dando sus primeros pasos. Está bastante bien con respecto a otros ecosistemas de la región que han nacido y tienen más tiempo. Si vemos el panorama, Brasil está entre los países top, pero si lo sacamos de las métricas, seguiría México, luego Chile, Argentina y Uruguay, Colombia, Perú, Ecuador, Venezuela, Bolivia (más o menos en ese orden). Entonces, si te das cuenta, somos un ecosistema nuevo que nace aproximadamente en el 2011, luego con las políticas del Ministerio de Producción con Start Up Perú, que ha entendido muy bien cómo se mueven los ecosistemas y ha tratado de no replicar ecosistemas sino rescata lo mejor y "tropicalizarlos". Eso es bueno porque se rescata lo que se puede hacer al corto y mediano plazo. Ya tenemos los diferentes stakeholders: incubadoras, aceleradoras, redes de "ángeles", venture capitals; pero aún falta desarrollar más de ellos, como los crowfunding.
5) Tienen como objetivo el acompañamiento para que la startup subsista, sobreviva y continúe hasta el éxito. Muchas veces cumple un papel fundamental para que la startup no muera, minimiza el riesgo de morir: "Si quieres ir rápido, anda solo; si quieres ir lejos, anda acompañado". Te acompañan y proveen muchas herramientas que facilitan el camino, como los mentores, el espacio (aunque es relativo), networking, red de inversores. Hace que la curva de aprendizaje sea mucho menor.

6) Hablemos del ecosistema nacional (más que limeño). Acabo de regresar de Israel, de un programa de entrenamiento (invitado por los gobiernos de Singapur e Israel) y justamente lo que ellos están haciendo es integrar a las incubadoras y aceleradoras de Israel con los árabes y los diferentes tipos de judíos que radican en Israel como los Ortodoxos (palestinos es lo mismo), dos culturas distintas dentro de un solo país de 8 millones de habitantes. Si te das cuenta, lo que transmiten es que la riqueza de un ecosistema está en la multidiversidad y es lo que califican también acá en Perú al analizar los equipos. Los sistemas de incentivos económicos son por igual en Lima como a nivel nacional porque las startups viven en parte por los los fondos que nos da el gobierno, sus redes de ángeles (en el caso de HUB UDEP se conecta con la del PAD) y con sus propios recursos.

7) Sí, claro. Por ejemplo, si Australia con Perú firman un convenio (de fácil movilidad) entre países, eso conlleva a que haya una apertura. Una vez que hay un convenio a nivel país, se genera relación para incentivar startups. Hace muy poco estuvimos analizando y evaluando a los chicos de Start Up Challenge del Caribe, es muy bueno tener esa apertura por ser parte de la OEA. Y mira, hemos ganado 4 startups peruanas en un concurso tan prestigioso (información no confirmada).

8) Las startups están generando una identificación. Hace unas décadas, era imposible pensar que iban a salir emprendimientos tan fuertes de países emergentes y que han sido valorizados tan altos. Aquí en el país también tenemos casos de emprendimientos que han sido comprados por empresas más grandes. Obviamente sí lo dinamiza. Incluso hace poco en un foro de la Cumbre de las Américas se hablaba de que las startups van a generar esta cuarta revolución industrial porque no hay quién las pare y es que va mucho de la mano con esta generación millennial y la que viene. Tienen herramientas y espíritu emprendedor.

9) Sí, bastante. A más mercados, tienes más de dónde elegir. Para la mayoría de startups, el Perú no es su mercado único pues es chico. Mientras más opciones tengan las startups, mucho más para desarrollar.

10) Lo sitúo en el 5, es muy importante. La globalización es fundamental para las startups. Este dinamismo favorece a todos los jugadores del ecosistema.

11) Primero, pensar local, donde pueda desarrollarse y probando sus productos. Una vez probados, tiene que haber un momento para salir a otros mercados. Hay muchos mecanismos, a veces mezclamos modelos como el Canvas con el Lean Startup, pero el secreto es acelerar rápido al inicio, en el sentido de que se evalúe el producto mínimo viable lo más rápido posible para no perder tiempo en la incubación. Mientras más rápido se valide, se pierde menos tiempo en la etapa de la incubación y luego ya aceleras nuevamente, pero esta vez con una tracción generada por la startup por contar ya con un buen MVP.

12) Una buena startup se puede meter en cualquier mercado. Más que el producto o servicio, muchas veces es el "timing" y el equipo; si estos dos factores juegan bien, pueden vender lo que quieran. Lo que sí hay son tendencias; por ejemplo, el mercado latinoamericano está muy fuerte con el "fintech", empezando por México, y Perú está siguiente la onda. También se está abriendo paso el "agrotech" y el "foodtech". Tal vez aquí, en el norte, un e-commerce no es tan viable pero sí algo relacionado con temas de biodiversidad, como marca país.

13) Lo veo muy bien, me encanta la situación actual. Todo es a su tiempo, todo es un proceso de aprendizaje. Yo estoy contento con lo que hay en el país porque en estos 7-8 años aproximadamente se ha avanzado a buen ritmo y sigue por ese buen camino. Lo que falta es que los emprendedores sigan motivados, no tener temor a ningún mercado y ser conscientes de que las capacidades son las mismas que las que existen en otros lugares del mundo.

Anexo 6

Tema: "Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana".

Instrumento: Entrevista a profundidad

Objetivo general del estudio:

Analizar el desarrollo del ecosistema startup en Lima Metropolitana dentro del marco de la globalización económica, vista como integración comercial entre los países.

Nombre y apellidos: Rossemery Escobedo Oscanoa

Cargo – Empresa: Coordinadora de Proyectos – Centro de Emprendimiento USIL

Fecha: 17/04/2018

Hora: 9:00am

E-mail del entrevistado: rescobedo@usil.edu.pe

Lugar: USIL

PREGUNTAS

Preguntas sobre globalización económica e integración comercial

1) Considerando a la globalización como un concepto que incluye aspectos económicos, culturales, políticos y demás, ¿qué entiende específicamente por "globalización económica"?
2) ¿Considera la economía peruana como una economía globalizada, esto es, integrada comercialmente con los demás países? ¿Por qué?

Preguntas sobre startups

3) ¿Cómo define una "startup" y el "ecosistema startup"?

4) En el contexto de América Latina, ¿en qué etapa de desarrollo cree que se encuentre el "ecosistema startup" en Lima Metropolitana: nacimiento, crecimiento, madurez o declive?
5) ¿Cuál es el rol de una incubadora de startups?
6) ¿De qué manera se viene incentivando el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas sobre desarrollo de startups en el marco de políticas económicas globales:

7) Considerando a Perú dentro de alianzas comerciales importantes, como la Alianza del Pacífico, ¿considera que se han generado sinergias a partir de esta integración, para el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestro país?
8) En líneas generales, ¿cómo relacionaría la globalización económica, vista como mayor integración comercial, con el desarrollo de startups?
9) ¿Considera la apertura a mercados internacionales directamente proporcional al crecimiento de startups?
10) Del 1 al 5, donde 1 es nada importante y 5 muy importante, ¿en qué nivel sitúa a la globalización económica, vista como integración comercial entre países, como factor para el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas de cierre

11) ¿Qué pasos debería seguir una startup para abrirse al mercado internacional?
12) En su opinión, ¿hay rubros específicos donde convenga más la internacionalización de startups?
13) ¿Cómo ve el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestra ciudad en el corto y mediano plazo? ¿En qué se basa?

RESPUESTAS

1) Principalmente el crecimiento que pueda tener un país, pero no localizado dentro de su geografía sino a nivel del globo. En USIL, hablándote con el ejemplo académico, uno de los pilares aparte del emprendimiento es la globalización e internacionalización

porque el profesional que prepara la universidad es un profesional para el mundo. Hoy todo está interconectado y eso hace que el avance tecnológico y demás, cree todo ese foco y conexión con el mundo.

2) Sí la considero. A raíz del crecimiento de TLC, el país se ha integrado mucho más y he visto a profesionales que han salido al mundo y han logrado alcanzar metas muy buenas. Creo que el Perú, económicamente, a pesar de todos los contratiempos que tenemos políticamente hablando, ha logrado mantenerse establemente en la economía a nivel Latinoamérica. Una de las grandes pruebas es justamente que hace poco hemos tenido aquí la Cumbre de las Américas.

3) Hay diversos conceptos. Para nosotros, hablamos de una startup cuando el emprendimiento o idea de negocio busca el modelo ideal y se desarrolla de manera creciente, en no más de 3 a 4 años. Si no se busca un modelo de negocio escalable, deja de ser una startup. La startup se dinamiza y escala rápido, y busca ser global. Tiene además una inyección de tecnología porque esta le da el soporte de internacionalización. Para nosotros, el "ecosistema startup" son todos los stakeholders que puedan participar. Se habla de la "trilogía perfecta": academia, empresa privada y el gobierno. Así se da en el mundo y cada país adopta políticas propias.

4) Estamos en crecimiento aún. No podemos hablar de startup globales pues los "exits" son muy pocos, no pasan de 5 o 6. Todavía estamos en crecimiento.

5) Dentro del centro de emprendimiento tenemos una incubadora, STARTUP USIL, y ya estamos por la cuarta generación. El rol de la incubadora es justamente poder filtrar los mejores proyectos o ideas de negocio de los alumnos. No tenemos una especialización específica porque nosotros como una unidad de emprendimiento nos abrimos a todo y lo que buscamos es innovación y alto impacto para poder ayudar a formar un modelo de negocio ideal. Llegar a desarrollar un MVP (producto mínimo viable, por sus siglas en inglés), testearlo con el mercado para saber si funciona o no y llegar en algunos casos a aplicar a un financiamiento. Manejamos una red de mentores y una red de inversionistas que maneja todo el ecosistema.

6) Principalmente con las unidades de emprendimiento en entes académicos, y nosotros hemos sido uno de los primeros. El gobierno también incentiva, incluso en la Ley Universitaria hay un acápite importante que dice que las universidades o los centros académicos deben fomentar el emprendimiento. El Ministerio de la Producción fue quien principalmente adoptó este reto a través del programa Innóvate Perú, que es el eje importante que promueve iniciativas a través de concursos como Start Up Perú.

7) Claro que sí. Uno de los últimos eventos que se ha dado el año pasado en Colombia ha sido el South Summit por la Alianza del Pacífico. El solo hecho de formar parte de ella ha incentivado al Estado principalmente a realizar esas actividades para que se vinculen. Dentro de nuestro modelo de incubación, la última fase es la vinculación, porque lo que buscamos es ayudar al emprendimiento una vez que llega a ser una startup. Tenemos viajes dentro de Latinoamérica porque tenemos socios y podemos vincular a nuestras startups con otras ciudades que puedan impulsarlos. Parte de la Alianza del Pacífico es poder generar red de contactos y vincularlos con una agenda específica de acuerdo al tipo de emprendimiento que se ha desarrollado.

8) Hay una relación, no como startup directamente sino como mypes, porque es como se mide. Hay pocos *ránkings* que miden el impacto de startups porque no hay una madurez en el ecosistema. Nosotros no debemos perder la pista a la startup (para encontrar indicadores), y algunos la pierden porque logran el modelo de negocio, pero no continuaron. Nosotros no formamos solo emprendedores con startup, sino con empresa y también formamos "intra-emprendedores" que se relacionan dentro de las organizaciones.
9) Sí, de todas maneras. Mientras más apertura a mercados tengas, más posibilidad de mirar hacia afuera, sobre todo para un desarrollador de startup que no necesariamente tiene las condiciones económicas para viajar. Esos chicos, en realidad necesitan relacionarse. Una de las líneas de acción que tenemos como espíritu emprendedor, es que cualquier actividad que se hace termine en un fomento de red de contactos porque es lo que principalmente nos preocupamos en desarrollar, así como el desarrollo de competencias blandas.
10) Yo creo que el 5, es muy importante. En la primera pregunta te decía que preparamos profesionales globalmente, de la misma manera la startup, para que lo sea, debe ser global.

11) Primero, tener el modelo de negocio ideal, testeado, comprobado y sin invertir mucho, se asumen riesgos controlados. Una vez que se encuentra el modelo de negocio ideal, ya depende mucho del emprendedor, qué tanta competencia tenga para desarrollarse, vincularse, introducirse en el ecosistema.

12) Se habla mucho de "fintech". Si las startups están inyectadas con tecnología, tienen mayor potencial y eso es verdad. Sin embargo, nosotros dentro del programa hemos desarrollado emprendimientos de biodiversidad. Estamos hablando de un mundo donde cada vez el impacto social y ambiental toma más importancia. El millennial se preocupa más por emprender en estos temas, y mucho más la generación "z", a quienes les importa emprender, pero reinvertir y apoyar a determinada sociedad, evitar la contaminación, etc.

13) Las unidades de emprendimiento van a seguir trabajando como lo vienen haciendo. Mucho nos abocamos al apoyo del gobierno, y mientras más inestabilidad, este se estanca también. Sin embargo, busquemos esa estabilidad y como recién estamos en crecimiento, tenemos mucho por seguir. Cuando viene alguien de fuera, aceleradoras o incubadoras de otros países, te dicen que hay mucho por desarrollar. El ecosistema en Perú es pequeño en realidad, hay mucho por hacer, y las ideas de los chicos son cada vez más locas, pero no imposibles. Es interesante verlos crecer y apoyarlos.

Anexo 7

Tema: "Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana".

Instrumento: Entrevista a profundidad

Objetivo general del estudio:

Analizar el desarrollo del ecosistema startup en Lima Metropolitana dentro del marco de la globalización económica, vista como integración comercial entre los países.

Nombre y apellidos: Piera Bretton

Cargo – Empresa: Startup Fitadvisor, fundadora.

Fecha: 18/04/2018

Hora: 1pm

E-mail del entrevistado: contacto@fitadvisor.pe

Lugar: Vía teléfono

PREGUNTAS

Preguntas sobre globalización económica e integración comercial

1) Considerando a la globalización como un concepto que incluye aspectos económicos, culturales, políticos y demás, ¿qué entiende específicamente por "globalización económica"?
2) ¿Considera la economía peruana como una economía globalizada, esto es, integrada comercialmente con los demás países? ¿Por qué?

Preguntas sobre startups

3) ¿Cómo define una "startup" y el "ecosistema startup"?

4) En el contexto de América Latina, ¿en qué etapa de desarrollo cree que se encuentre el "ecosistema startup" en Lima Metropolitana: nacimiento, crecimiento, madurez o declive?
5) ¿Cuál es el rol de una incubadora de startups?
6) ¿De qué manera se viene incentivando el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas sobre desarrollo de startups en el marco de políticas económicas globales:

7) Considerando a Perú dentro de alianzas comerciales importantes, como la Alianza del Pacífico, ¿considera que se han generado sinergias a partir de esta integración, para el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestro país?
8) En líneas generales, ¿cómo relacionaría la globalización económica, vista como mayor integración comercial, con el desarrollo de startups?
9) ¿Considera la apertura a mercados internacionales directamente proporcional al crecimiento de startups?
10) Del 1 al 5, donde 1 es nada importante y 5 muy importante, ¿en qué nivel sitúa a la globalización económica, vista como integración comercial entre países, como factor para el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas de cierre

11) ¿Qué pasos debería seguir una startup para abrirse al mercado internacional?
12) En su opinión, ¿hay rubros específicos donde convenga más la internacionalización de startups?
13) ¿Cómo ve el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestra ciudad en el corto y mediano plazo? ¿En qué se basa?

RESPUESTAS

1) Globalización económica la entiendo como poder hacer empresa en cualquier parte del mundo mucho más fácil, todo está más cerca, vía online.

2) Sí, está en crecimiento esa integración. Con la ayuda del internet, muchos negocios en Perú pueden ir a otros países a exportar o importar productos o servicios.

3) Startup es un emprendimiento con algún concepto tecnológico que es fácil de escalar. El ecosistema startup se refiere a que entre emprendimientos se puede ayudar para generar crecimiento en la industria a la que están atacando.

4) En crecimiento. De lo que conozco, considero que hay muchas startups, bastantes incubadoras y aceleradoras en Lima.

5) Fitadvisor fue incubada al año de su nacimiento por Emprende UP y el rol de la incubadora fue básicamente dar mentoría para poder hacer crecer el negocio. En nuestro caso hizo un acompañamiento importante. Hoy nos brinda mentoría en todos los ámbitos del negocio, tanto tecnológico como comercial, marketing, publicidad; para poder desarrollar mejor el concepto y la marca, y escalar a otros países dando networking y exponiéndote con posibles inversores ángeles. En la incubadora pagamos un monto cada seis meses (son doce meses en los que nos incuba), pero también tienen beneficios tributarios.

6) Entes como Start-Up Perú, que es del Estado. Casi todas las universidades tienen una parte de venture para incubar sus emprendimientos, carreras de emprendimiento o cursos dentro de las carreras actuales.

7) Hay un factor importante ahí. Varias veces nos han llamado para contratar practicantes de diversos países, para ayudar a mejorar la industria. Además, hay varios eventos de networking y puedes postular en muchos países de la región.

8) Primero, la fácil escalabilidad del negocio; no necesitas tener a todo el mercado peruano. Puedes tener diez mil clientes en Perú, otros diez mil en Chile, etc. y así potenciar tu negocio teniendo una participación en cada país y no teniendo toda la porción del mercado. Así no seas líder, tener ciertos clientes en cada país te da un volumen importante para poder crecer.

9) No, porque como la startup es más escalable vía internet, no siento que eso influya tanto. Siento que más influye la generación de startups que hubo en toda la ola que empezó el 2008 con Facebook, Airbnb y todas las startups de nivel tipo Estados Unidos, China o India, que han ayudado a otros en las locaciones que todavía no están tan desarrolladas a reutilizar una idea ya creada (como CinePapaya con Fandango).

10) Le pongo 3. Fitadvisor tiene proyección a estar en otros países.

11) Primero, validar correctamente su modelo de negocio y validarlo en el mercado actual. Una vez que lo valide y esté consciente de la solución del problema, ya validado como un MVP (producto mínimo viable, por sus siglas en inglés) pueda empezar a buscar audiencias "lookalike" en los otros mercados, bien sea franquiciando con otros países o haciendo oficinas en cada uno. Fitadvisor está proyectado en enfocarnos al mercado local este año.

12) Toda startup tiene que ser escalable a nivel global.

13) Está creciendo bastante. No todas las personas pueden ser emprendedoras, tienen que tener el tiempo suficiente y las ganas de hacerlo; si no tienes esas dos cosas, es muy difícil hacer que tu emprendimiento sea exitoso. Veo que está creciendo, hay incubadoras que apoyan, pero todavía hay que seguir aprendiendo.

Anexo 8

Tema: "Análisis de la Globalización Económica en el Desarrollo de Startups en Lima Metropolitana".

Instrumento: Entrevista a profundidad

Objetivo general del estudio:

Analizar el desarrollo del ecosistema startup en Lima Metropolitana dentro del marco de la globalización económica, vista como integración comercial entre los países.

Nombre y apellidos: Amparo Nalvarte García

Cargo – Empresa: CEO y Co-fundadora startup CULQI

Fecha: 18/04/2018

Hora: 7:30pm

E-mail del entrevistado: amparo.nalvarte@culqi.com

Lugar: Vía teléfono

PREGUNTAS

Preguntas sobre globalización económica e integración comercial

1) Considerando a la globalización como un concepto que incluye aspectos económicos, culturales, políticos y demás, ¿qué entiende específicamente por "globalización económica"?
2) ¿Considera la economía peruana como una economía globalizada, esto es, integrada comercialmente con los demás países? ¿Por qué?

Preguntas sobre startups

3) ¿Cómo define una "startup" y el "ecosistema startup"?

4) En el contexto de América Latina, ¿en qué etapa de desarrollo cree que se encuentre el "ecosistema startup" en Lima Metropolitana: nacimiento, crecimiento, madurez o declive?
5) ¿Cuál es el rol de una incubadora de startups?
6) ¿De qué manera se viene incentivando el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas sobre desarrollo de startups en el marco de políticas económicas globales:

7) Considerando a Perú dentro de alianzas comerciales importantes, como la Alianza del Pacífico, ¿considera que se han generado sinergias a partir de esta integración, para el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestro país?
8) En líneas generales, ¿cómo relacionaría la globalización económica, vista como mayor integración comercial, con el desarrollo de startups?
9) ¿Considera la apertura a mercados internacionales directamente proporcional al crecimiento de startups?
10) Del 1 al 5, donde 1 es nada importante y 5 muy importante, ¿en qué nivel sitúa a la globalización económica, vista como integración comercial entre países, como factor para el desarrollo de startups en Lima Metropolitana?

Preguntas de cierre

11) ¿Qué pasos debería seguir una startup para abrirse al mercado internacional?
12) En su opinión, ¿hay rubros específicos donde convenga más la internacionalización de startups?
13) ¿Cómo ve el desarrollo del "ecosistema startup" en nuestra ciudad en el corto y mediano plazo? ¿En qué se basa?

RESPUESTAS

1) Los emprendedores antiguos, por ejemplo, pensaban que su mercado era solo Lima o un distrito, pero con la globalización el mundo se vuelve tu mercado.

2) No, todavía, porque aún la gente piensa localmente. No hay startups que nazcan regionales, son muy pocas las que nacen bajo esa figura. Cada país tiene su propia regulación, sus propias maneras de manejarse en temas legales, contables y societarios, esto impacta muchísimo para que un negocio se pueda hacer o no.

3) Startup es la empresa con base tecnológica, con alto potencial de crecimiento (mucha escalabilidad) pero que vive en un entorno de constante incertidumbre. El ecosistema startup es una comunidad donde hay diferentes factores que intervienen, donde el emprendedor es el "core" y el ecosistema te brinda cuatro actores importantes que son: inversor, aceleradoras-incubadoras, academia y gobierno; y un actor más que es el corporativo. Si todos ellos no entran en el ecosistema, no se desarrolla en su totalidad.

4) Yo creo que Lima Metropolitana ya está en crecimiento porque todos los actores están involucrados. El Gobierno está metido, hay más inversionistas ángeles que en otros países, toda la academia fomenta el emprendimiento. En Latinoamérica están más desarrollados Chile, Brasil, México, Argentina, Colombia y luego Perú.

5) Culqi fue incubada por Emprende UP y acelerada por Wayra. La incubadora te ayuda a validar el modelo de negocio y la aceleradora te ayuda a "acelerar" el crecimiento después de tener el MVP (producto mínimo viable, por sus siglas en inglés) creado en la etapa de incubación. En la aceleración ya tienes un producto con usuarios, entonces aceleras el crecimiento en base a usuarios, ventas, estrategias de crecimiento. La incubadora te acompaña hasta que empieces a tener tus primeros usuarios.

6) Tienes los fondos de gobierno (Start-Up Perú), tienes las incubadoras, también. Lima Metropolitana tiene su propia incubadora especializada en ciertos temas, los "crowdworking" que están implementando diferentes distritos y ciudades para atraer startups e incubarlas. Los crowdcoworking son espacios comunes de trabajo: el espacio te lo da la municipalidad; el financiamiento, el Ministerio de la Producción; la gestión y selección de startups, la empresa privada; el acompañamiento y mentoría, la academia. Todos los actores del ecosistema están ingresando.

7) No es que haya visto resultados o casos de éxito por ese lado, pero, por ejemplo, Wayra se aliado con otras aceleradoras que forman parte de la Alianza del Pacífico

para ayudar a las startups. Entre ellos han formado su propio networking para que lleguen. Pero, a nivel político, no he visto nada.

8) Debería haber una relación directa porque las startups para realmente escalar de manera rápida necesitan ver globalmente, no solo tu país. Depende, en realidad. Por ejemplo, Israel es del tamaño de Ica, entonces sus emprendedores no piensan en un mercado nacional, sino que nacen con la idea de mercado global. Pero, en Perú, que es un mercado mucho más grande, hay muchas startups que necesitan primero consolidarse en Perú para luego salir al extranjero. No todas las startups son iguales y no hay una línea, no debería ser así. Cada una tiene su propia complejidad, así como el país en el que inicias operaciones.

9) Podría decir que sí.

10) Le pondría 4, es importante.

11) Culqi está descubriendo ese proceso. Dentro de lo que estamos viendo es cómo reestructurar Culqi de manera societaria, ver dónde va a estar el headquarter. Luego, definir a qué país vamos a entrar. Fuera de ver el mercado y la oportunidad, es ver los temas legislativos, contables y legales. El resto ya es la parte comercial.
12) La exportación de servicios tecnológicos es lo más sencillo porque desarrollas, todo está en la nube y no necesitas tener a la persona en frente de ti. Todo lo que tenga que ver con cursos digitales o ese tipo de temas. Si uno tiene un negocio tradicional, pero vas a meter tecnología para vender no estamos hablando del "core" de tu negocio. En cambio, si se vende un producto tecnológico, no importa desde dónde lo hagas y lo vas a entregar de manera digital.

13) Está en pleno crecimiento, los factores ya están identificados, saben que, si no aportan, entonces no va. Se ha hecho mucho trabajo de concientización y ahora están aportando.

Perfil del autor

Bruno Carranza Olivo
Administración de Empresas

IAE Business School - Buenos Aires, Argentina
Universidad de Piura - Lima, Perú

bruno.carranza.olivo@gmail.com
999 023 043

Bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Piura, egresado como quinto superior en febrero 2015. Especializado como Joven de Alto Potencial por el IAE Business School – Universidad Austral en Buenos Aires, Argentina.

Cinco años de experiencia en funciones de estrategia y ejecución comercial en firmas trasnacionales líderes: profesionalmente en Telefónica del Perú y Deloitte; pre-profesionalmente en Inmobiliari y como líder de ventas en Salesland Internacional para la marca Movistar; siendo adicionalmente columnista de economía y negocios en Lucidez.pe. Actualmente en el puesto de Ejecutivo Asociado – Regional Commercial Leader, como responsable de marca y comercial en seis regiones geográficas del país, encargado de ejecutar acciones estratégicas que lleven a un mayor conocimiento y volumen de ventas, de la mano con los socios comerciales en cada una de ellas.