



**Global
Entrepreneurship
Monitor**



El contexto para emprender en Chile 2012

Carlos Poblete Cazenave
José Ernesto Amorós



Universidad del Desarrollo





Global Entrepreneurship Monitor

El Contexto para Emprender en Chile 2012

**Carlos Poblete Cazenave
José Ernesto Amorós**

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

El Contexto para Emprender en Chile 2012

© Universidad del Desarrollo, 2013.

Los datos utilizados en este estudio provienen del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Los Resúmenes Globales, Nacionales y los micros-sitios de cada equipo nacional pueden ser encontrados en www.gemconsortium.org. Toda la información sobre el proyecto en Chile está disponible en www.gemchile.cl. Tanto el sitio web del GEM Global como el GEM Chile suministran una lista actualizada del creciente número de artículos científicos que se basan en datos del GEM.

Agradecemos a todos los investigadores y auspiciadores que hicieron posible esta investigación.

Aún cuando los datos utilizados en este reporte son reunidos por el consorcio GEM, su análisis e interpretación son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Diseño de portada: Isidora Ignacia Sepúlveda, Ainara Fuentes

Fotografías cortesía de Chile Travel y CORFO



ÍNDICE

PRESENTACIÓN.....	5
¿CÓMO ES EL CONTEXTO PARA EMPRENDER EN CHILE?	6
1. INTRODUCCIÓN	7
1.1 ACERCA DEL GEM	7
1.2 CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO EN EL GEM	8
1.3 EL MODELO DEL GEM.....	10
EL CONTEXTO PARA EL EMPRENDIMIENTO	11
EMPRENDIMIENTO: ACTITUDES, ACTIVIDADES Y ASPIRACIONES.	12
1.4 LA METODOLOGÍA DEL GEM	13
1.5 SOBRE ESTE REPORTE	14
2. FACTORES DEL CONTEXTO PARA EMPRENDER.....	15
2.1 METODOLOGÍA DE LA ENCUESTA A EXPERTOS	15
2.2 ANÁLISIS GENERAL DE LAS CONDICIONES PARA EMPRENDER.....	16
2.3 CONDICIONES DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN CHILE.....	19
TRANSFERENCIA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	20
APOYO FINANCIERO	22
EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO	23
ACCESO AL MERCADO INTERNO.....	24
INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL	25
POLÍTICAS DE GOBIERNO.....	26
PROGRAMAS DE GOBIERNO	27
NORMAS SOCIALES Y CULTURALES	28
INFRAESTRUCTURA FÍSICA	29
2.4 CONDICIONES QUE COMPLEMENTAN EL CONTEXTO EMPRENDEDOR	30
HABILIDADES PARA CREAR NUEVAS EMPRESAS	30
RESPETO A LA PROPIEDAD INTELECTUAL	31
APOYO AL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS.....	31
APOYO A LA MUJER EMPRENDEDORA	33
APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES DISPONIBLES	34
INNOVACIÓN	35
MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER (LEGITIMIDAD DEL EMPRENDEDOR).....	35
3. CONCLUSIONES	37
4. REFERENCIAS	38
5. FICHA METODOLÓGICA.....	39
5.1 ENCUESTA A EXPERTOS	39
5.2 DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS EXPERTOS SEGÚN ESPECIALIDAD	39
5.3 EXPERTOS CONSULTADOS	40
6. MÁS INFORMACIÓN DEL GEM CHILE.....	44
6.1 EQUIPO GEM CHILE.....	44
7. COLABORADORES.....	45
8. PATROCINADORES	46

PRESENTACIÓN

El emprendimiento y la innovación más allá de haberse instaurado en muchos ámbitos del quehacer económico y social en Chile, se han transformado en pilares fundamentales de diversos programas públicos y privados. El año 2013 ha sido declarado el “Año de la Innovación” y el año 2012 fue el “Año del Emprendimiento”. Para quienes hemos trabajado, estudiando y analizando el fenómeno del emprendimiento en Chile, nos alegramos del gran desarrollo que éste ha tenido, sin duda histórico para el país. En este contexto, el proyecto GEM ha sido un aporte relevante para entender el ecosistema emprendedor e innovador en Chile.

El GEM ha medido la dinámica emprendedora de más de 90 economías, lo cual lo ha convertido en el más extenso proyecto de investigación sobre emprendimiento a nivel internacional. En Chile, con 10 años de mediciones, se ha constituido un referente dado su alcance nacional y regional, siendo uno de los estudios en ciencias sociales más grandes del país. Actualmente el proyecto GEM cubre 11 regiones del país incluyendo la Región Metropolitana de Santiago gracias al esfuerzo de académicos y profesionales de ámbito del emprendimiento y creación de negocios. Esto, sin duda, ha permitido que los datos del GEM sean un importante aporte al mundo académico, empresarial y de la administración pública. Y después de 10 años seguimos creyendo firmemente en nuestra vocación de seguir ofreciendo datos de calidad para entender el complejo fenómeno del emprendimiento en Chile.

Para los datos del ciclo 2012 hemos introducido una innovación. Estamos celebrando 10 años de mediciones del GEM en Chile, lo que está sintetizado en la edición de un libro conmemorativo. El tradicional Reporte Nacional está fraccionado en cuatro reportes que contienen los indicadores de la dinámica emprendedora y el contexto para emprender en Chile. En este compendio y último reporte de la serie, se da cuenta de los datos relacionados con el contexto para emprender en Chile a través de la evaluación de un grupo de expertos informantes de las 11 regiones que estudiamos en el GEM.

Queremos agradecer a las universidades e instituciones asociadas a nivel regional, Universidad de Tarapacá, Corporación Privada para el Desarrollo de la Universidad Arturo Prat, Corporación para la Competitividad e Innovación Región de Atacama, Universidad Católica del Norte (sede Antofagasta y Coquimbo), Universidad Técnica Federico Santa María, Corporación de Desarrollo Pro O’Higgins, Universidad Católica del Maule, Universidad Católica de la Santísima Concepción, Universidad del Desarrollo (sede Concepción) y Universidad de la Frontera, así como a sus coordinadores e investigadores, y a sus diferentes auspiciadores. Agradecemos el invaluable tiempo y ayuda a los 628 informantes claves que respondieron la encuesta sobre las condiciones nacionales y regionales para el emprendimiento. Asimismo, nuestro más sincero agradecimiento a las más de 7000 mujeres y hombres encuestados anónimos que son un pilar fundamental de esta investigación. Con su ayuda desinteresada podemos tener más y mejor información sobre las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras.

Finalmente, en el Año de la Innovación como equipo GEM Chile queremos dedicar este reporte a las emprendedoras y emprendedores que sin duda están haciendo de Chile un mejor lugar para vivir.

José Ernesto Amorós, PhD
Coordinador GEM Chile.

¿CÓMO ES EL CONTEXTO PARA EMPRENDER EN CHILE?

Principales indicadores del contexto para emprender en el país:

- Según la opinión de los expertos consultados, el país ha venido destacándose en aspectos relacionados con políticas y programas públicos pro-emprendimiento, lo que lo sitúa con una evaluación por arriba del promedio de los países de la OECD que participan en el GEM.
- Otro aspecto en el cual también Chile ha mejorado comparativamente es en las normas sociales y culturales, es decir, cómo la sociedad en su conjunto valora positivamente a los emprendedores y sus actividades.
- En específico, el factor del contexto nacional que sigue presentando un importante déficit es la transferencia de investigación y desarrollo, es decir, cómo el conocimiento científico-tecnológico se traspaasa entre los principales actores del sistema de I+D y cómo esto puede favorecer a las nuevas empresas.
- El financiamiento al emprendimiento se presenta este año como el segundo factor negativamente evaluado, principalmente por la percepción de falta de fondos privados. En contraparte, la evaluación de subsidios gubernamentales ha mejorado la evaluación.
- La educación y formación para el emprendimiento también sigue siendo una de las grandes barreras para incentivar la creación de nuevas empresas en el país. Según la opinión de los expertos esta carencia se ve principalmente en la educación básica y secundaria.
- Otro aspecto que es mal evaluado es la facilidad que tienen las nuevas empresas para acceder al mercado interno, donde existen algunas barreras que obstaculizan la libre competencia.
- En aspectos positivos se destacan la buena percepción que existe sobre el apoyo a la creación de nuevas empresas desde el ámbito de las políticas de gobierno, así como la evaluación de los programas específicos pro emprendimiento.
- El factor que consistentemente obtiene buenas evaluaciones es el acceso a infraestructura física que facilita la puesta en marcha y operación de los negocios.
- Los expertos también son críticos respecto a la capacidad promedio de la población para capitalizar las habilidades y conocimiento para crear una nueva empresa.
- Los expertos sin embargo son muy positivos y optimistas respecto a que en el país hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.

1. INTRODUCCIÓN

En el año 2002 se realizó la primera medición de la dinámica emprendedora en Chile usando la metodología del Global Entrepreneurship Monitor, GEM. Con los indicadores del ciclo 2012 se cumple una década del proyecto GEM Chile. En estos 10 años se ha analizado la transversalidad del emprendimiento a través de la generación de diversos indicadores que incluyen desde el inicio de nuevos negocios, hasta temas especiales como el emprendimiento social, educación para el emprendimiento o la actividad emprendedora de los empleados. Adicionalmente, hemos puesto énfasis en el tema de mujeres emprendedoras y a partir del año 2007 también hemos analizado la actividad emprendedora regional. Con esta década de trayectoria, el GEM Chile se ha consolidado como un proyecto sin duda relevante para entender la dinámica emprendedora del país. A continuación se explica de manera general qué es el proyecto GEM y su metodología.

1.1 Acerca del GEM

El proyecto GEM ha contribuido a entender la compleja relación entre emprendimiento y desarrollo. Desde los inicios del proyecto en el año 1997, donde se estudiaron 10 países, el GEM ha procurado subsanar la carencia de datos por medio de la recolección de información relevante sobre la dinámica emprendedora. Dado el crecimiento del proyecto, en el año 2004 se conformó la *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA) para servir como órgano de supervisión del GEM. GERA es una organización sin fines de lucro regida por representantes de los equipos nacionales, las dos instituciones fundadoras, Babson College y la London Business School, así como por miembros de las instituciones patrocinadoras del proyecto.

La misión del GERA es contribuir al desarrollo económico global a través de la iniciativa emprendedora. Para lograr esto, el consorcio del GERA busca incrementar el conocimiento sobre el emprendimiento en todo el mundo

mediante la realización y difusión de investigación de clase mundial a través de:

- Descubrir y medir los factores que impactan el nivel de la actividad emprendedora entre las economías.
- Ayudar a identificar las políticas que incentivan niveles adecuados de actividad emprendedora.
- Aumentar la influencia de la educación en el apoyo a la iniciativa emprendedora.

Específicamente, el proyecto GEM se focaliza en tres objetivos fundamentales:

1. Medir las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países.
2. Develar los factores determinantes de los niveles nacionales de actividad emprendedora.
3. Identificar las políticas nacionales que pueden mejorar los niveles nacionales de actividad emprendedora.

El GEM explora el rol de la actividad emprendedora en la economía, poniendo especial énfasis en la relación entre emprendimiento y crecimiento económico. De este modo, el modelo del GEM reconoce las diferentes fases del desarrollo económico de las naciones, así como las diferencias en el papel y naturaleza del emprendimiento a lo largo de ellas. Con esto, el GEM se basa en tres premisas: la primera es que el emprendimiento es importante para el desarrollo, ya que la prosperidad económica y social depende en buena parte de la dinámica emprendedora. Evidentemente las economías son heterogéneas. En algunas prevalece un mayor nivel de emprendimiento “por necesidad” (que puede ser una respuesta al desempleo), mientras que en las economías más desarrolladas prevalece el concepto de oportunidad de negocio vinculada a la innovación. Una segunda premisa es que son los individuos quienes a través de su motivación y capacidad inician los nuevos negocios y éstos pueden ser reforzados

CAPÍTULO 2

por la percepción social positiva sobre el espíritu emprendedor. Así el GEM pone énfasis en el concepto de explotación de oportunidades (Shane y Venkataraman, 2000) donde son justamente los individuos los que llevan a cabo la actividad emprendedora. Los beneficios del emprendimiento son relevantes, porque involucran la participación de todos los grupos de la sociedad, incluidas las mujeres, diferentes grupos etarios y con diferentes niveles de educación, y las minorías desfavorecidas. Por último, una tercer premisa es que la generación de nuevas empresas es un elemento clave para la creación de nuevos empleos y a su vez la única parte importante de la competitividad nacional depende de las iniciativas emprendedoras innovadoras.

1.2 Concepto de Emprendimiento en el GEM

El emprendimiento es un fenómeno complejo que se extiende en varios contextos. Frente a esto, el GEM adopta una visión amplia del emprendimiento y se focaliza en el rol jugado por diferentes individuos en el proceso emprendedor. A diferencia de la mayoría de las bases de datos sobre emprendimiento, que miden la creación de nuevas empresas, el GEM estudia las características de las personas con respecto al comienzo y gestación de un negocio. Esto lo diferencia de otras fuentes de información, muchas de las cuales recopilan datos sobre la inscripción de nuevas empresas. Estas son, en la mayoría de los casos, iniciadas por individuos. Aún en el caso de organizaciones establecidas, las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras varían de acuerdo a las personas.

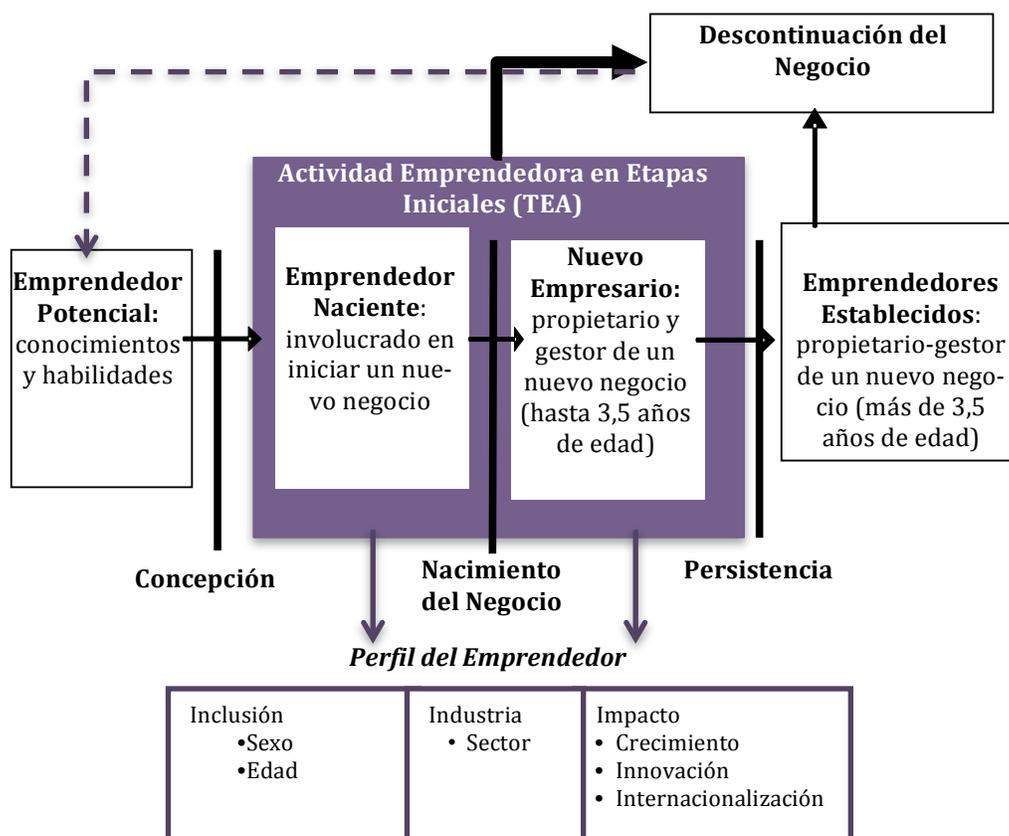
Otro principio rector de la investigación del GEM es que el emprendimiento es un proceso. Por lo tanto, el GEM compara más allá de actitudes y aspiraciones emprendedoras de aquellos que están o no comprometidos con emprender. También analiza actitudes, actividades y aspiraciones en diferentes fases del

emprendimiento, desde las intenciones generales hasta una fase inicial o “naciente” de los negocios que están en gestación, siguiendo con los nuevos negocios que pueden ser identificados como aquellos que han comenzado operaciones, hasta la fase del negocio establecido y posiblemente la discontinuación del negocio.

Un emprendedor que ha tenido éxito en crear y mantener un negocio ha pasado por todo el proceso. Los procesos emprendedores comienzan antes de que el negocio sea 100% operativo. Alguien que recién comienza un emprendimiento y trata de sobrevivir en un mercado muy competitivo es un emprendedor, a pesar de no tener aspiraciones de gran crecimiento. Por otra parte, una persona que ha estado envuelto en negocios por un número significativo de años y es innovador, competitivo y tiene una mentalidad orientada al crecimiento, sigue siendo un emprendedor. Asimismo el proceso natural de discontinuación del negocio es parte del ciclo de esta dinámica. Incluso muchos emprendedores una vez cerrados algunos de sus proyectos continúan con otros casi de forma inmediata (Bosma y Levie 2010; Hessels y otros 2010). El GEM suministra un paraguas bajo el cual una variedad de características emprendedoras, tales como motivación, innovación, competitividad y aspiraciones de alto crecimiento, pueden ser estudiadas sistemática y rigurosamente.

Dentro de este contexto, la recolección de datos del GEM cubre el ciclo de vida del proceso emprendedor y mira a la persona a partir del momento en el que compromete recursos para iniciar un negocio del cual tiene la expectativa de ser dueño (emprendedor naciente); cuando ya es dueño y dirige un nuevo negocio y ha pagado salarios por más de tres meses, pero por no más de 42 meses (dueño de un nuevo negocio); y cuando es dueño y dirige un negocio establecido que ha estado en operación por más de 42 meses (dueños de negocios establecidos). La Figura 1-1 resume el proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM.

FIGURA 1-1: EL PROCESO EMPRENDEDOR Y LAS DEFINICIONES OPERATIVAS DEL GEM



Para el GEM, el pago de cualquier tipo de retribuciones por más de tres meses a cualquier persona, incluyendo los dueños, es considerado el “momento del nacimiento” de un negocio. Así, la distinción entre emprendimientos nacientes y propietarios de nuevos negocios depende de la antigüedad de la nueva empresa. Los que han pagado salarios o sueldos por más de tres meses y menos de 42 meses pueden ser considerados nuevos empresarios. El punto de corte de 42 meses ha sido definido por medio de una combinación de fundamentos teóricos y operativos. La suma de los emprendimientos nacientes y la de los dueños de nuevos negocios es lo que el GEM denomina Actividad Emprendedora de Etapas Iniciales o TEA por sus siglas en inglés (*Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*). El TEA representa la actividad de nuevas empresas dinámicas. Aún cuando una parte importante de esos emprendimientos nacientes no tengan éxito en iniciar su negocio, sus actividades pueden tener un efecto benefi-

cioso en la economía, porque tanto el ingreso de nuevos competidores y los eventuales nuevos productos y servicios que estos ofrecen pueden poner presión a empresas establecidas para que mejoren su desempeño.

Los dueños de negocios que han pagado salarios y sueldos por más de 42 meses son clasificados como emprendedores establecidos. Sus negocios han sobrevivido el denominado “valle de la muerte” y han dejado las etapas iniciales. En un país una alta tasa de propietarios de negocios establecidos puede indicar condiciones positivas para la sobrevivencia de las empresas. Sin embargo, si un país exhibe altos niveles de emprendimientos establecidos combinados con un bajo grado de actividad emprendedora en etapas iniciales, indica un bajo nivel de dinamismo en la actividad emprendedora.

1.3 El Modelo del GEM

Como se ha comentado, existe un amplio consenso acerca de la importancia del emprendimiento para el desarrollo. No obstante, a pesar de su importancia, la contribución de los emprendedores a la economía también varía en relación a la fase de desarrollo económico. El modelo del GEM hace una distinción entre las fases del desarrollo económico, en línea con la tipología de Porter y otros (2002) que utiliza el Reporte Mundial de Competitivi-

dad del *World Economic Forum*, es decir, “economías basadas en recursos”, “economías basadas en la eficiencia” y “economías basadas en la innovación”. Cada una de estas etapas también posee diferentes características, las cuales se ven reflejadas en distintos aspectos de la actividad productiva. Como se muestra en la Figura 1-2, el Modelo del GEM recoge estas características para tratar de medir el efecto de la actividad emprendedora en el crecimiento económico de los países.

FIGURA 1-2: EL MODELO DEL GEM



El modelo del GEM remarca que el emprendimiento está compuesto por actitudes, actividades y aspiraciones personales, y que están directa e indirectamente involucradas en actividades emprendedoras. A su vez, esto depende de la sofisticación y grado de innovación que haya en la economía, lo que también depende de cierto contexto político, social y cultural. Esto no implica que una economía más desarrollada no requiera de los elementos básicos y de eficiencia para llegar a una “economía emprendedora basada en la innovación”. Asimismo, los países menos desarrollados requieren ir mejorando las condiciones previas a la innovación, pero esto no conlleva a que no

haya emprendimiento. Por ejemplo, existe la idea que el nivel de actividad de auto-empleo impulsada por la necesidad es alto, particularmente cuando los niveles de desarrollo económico son bajos, esto porque es posible que una economía no sea capaz de sostener un gran número de trabajos en sectores de alta productividad. De este modo, a medida que una economía se desarrolla, los niveles de actividad emprendedora por necesidad gradualmente declinan, debido a que los sectores productivos crecen y generan más oportunidades de empleo. Al mismo tiempo, el emprendimiento por oportunidad tiende a elevarse, introduciendo un cambio cualitativo en la actividad emprendedora tomada en su conjunto.

A continuación se describen cada una de las partes principales del modelo GEM.

El Contexto para el Emprendimiento

El espíritu emprendedor es un aspecto omnipresente de la acción humana, pero que su manifestación depende del entorno institucional (Baumol, 1990; Boettke y Coyne, 2003). El modelo del GEM resalta la relevancia de las denominadas Condiciones del Marco para el Emprendimiento (*Entrepreneurial Framework Conditions*) como un indicador del potencial de un país para impulsar el emprendimiento (ver Bosma y otros, 2008). Las condiciones para el emprendimiento reflejan las principales características del ambiente socio-económico del país, las cuales pueden tener un impacto significativo sobre el emprendimiento. A su vez, esas condiciones también dependen de la fase de desarrollo económico en que se encuentre el país.

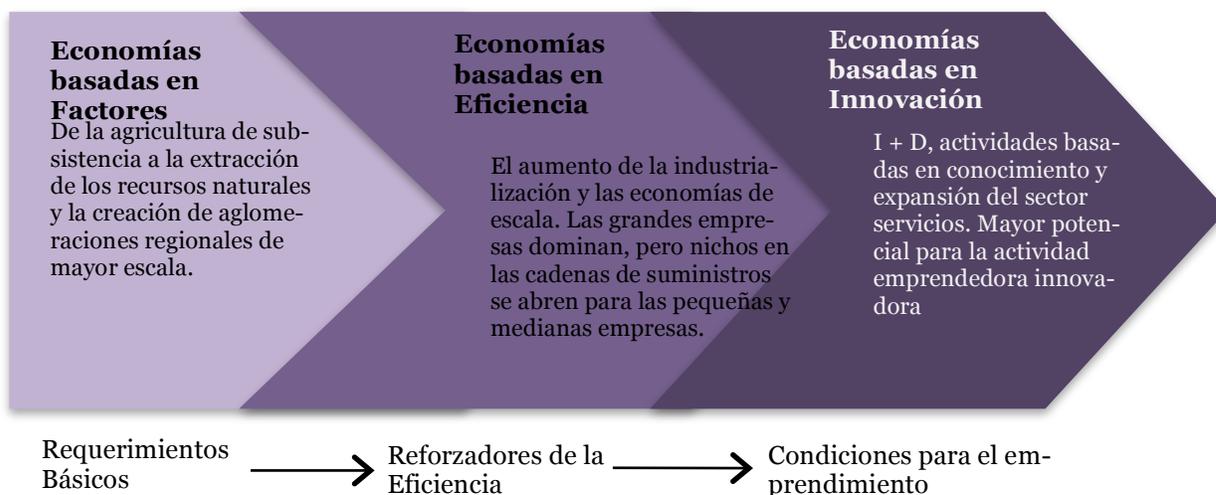
Las condiciones nacionales relevantes para la actividad económica basada en los recursos y en la eficiencia, también se han adoptado de las mismas que remarca el Reporte Mundial de Competitividad 2012 (Schwab y Sala-i-Martin, 2012). Respecto a las economías basadas en la innovación, el modelo del GEM hace una contribución adicional en relación al desarrollo económico, al identificar las condiciones que son específicas tanto a la innovación y al emprendimiento. Como Acs y otros (2003) proponen, el emprendimiento transforma la innovación en resultados económicos y una falta de emprendimiento puede entonces ser vista como un cuello de botella para que los países basados en la innovación puedan lograr un mayor crecimiento.

Es importante reconocer que los tres principales tipos de actividad económica (basadas en

recursos, eficiencia o en innovación) están presentes en todas las economías nacionales, pero su prevalencia relativa –y contribución al desarrollo económico– varía entre cada país. La propuesta del Reporte Mundial de Competitividad es que cada fase del desarrollo económico tiene una combinación diferente de estas tres actividades. Las tres fases están denominadas de acuerdo a la actividad que es la más significativa para la fase y así, la importancia relativa de las condiciones del marco emprendedor para un país puede variar de acuerdo a la fase de desarrollo económico.

Para las economías basadas en recursos, el énfasis está puesto en los requisitos básicos: el desarrollo de las instituciones, la infraestructura, la estabilidad macroeconómica, la salud y la educación primaria. Los requisitos básicos ayudarán a sostener el emprendimiento por necesidad, pero no contribuyen del todo a facilitar el emprendimiento por oportunidad. A medida que la economía progresa y las economías de escala se vuelven más relevantes, otras condiciones, que son denominadas reforzadoras de la eficiencia, aseguran que el funcionamiento adecuado del mercado se vuelva algo importante. Aún cuando estas condiciones no están directamente relacionadas con el emprendimiento en el sentido que le dio Schumpeter (1912 [1934]) y su concepto de “destrucción creativa”, sí están indirectamente relacionadas dado que el potencial desarrollo de nuevos mercados atraerá más emprendimientos. Para países cuyo desarrollo está basado en la innovación, las condiciones para el emprendimiento se vuelven más importantes, ya que apalancan el desarrollo económico en mayor medida que los requisitos básicos o los reforzadores de la eficiencia. Los detalles de cuál es el rol del emprendimiento en cada fase del desarrollo económico están descritos en la Figura 1-3.

FIGURA 1-3: CARACTERÍSTICAS DE LAS FASES DE DESARROLLO Y FOCO PRINCIPAL



Emprendimiento: actitudes, actividades y aspiraciones.

Existen diferentes opiniones sobre emprendimiento y, por lo tanto, diversas definiciones de él. Desde Cantillón (1755) hasta las más recientes visiones y conceptos sobre el emprendimiento se ha resaltado su naturaleza multifacética y holística. Por lo tanto, se han identificado diversos elementos que son comunes al concepto de emprendimiento (Godin y otros, 2008). Tomando en cuenta muchos de estos conceptos, como ya se mencionó, el Modelo del GEM identifica tres componentes principales del emprendimiento: **actitudes, actividades y aspiraciones** emprendedoras (Acs y Szerb, 2011). Una combinación óptima de estos componentes y su interrelación pueden conformar un sistema emprendedor que ayude al desarrollo económico.

Las **actitudes emprendedoras** son el grado en que las personas piensan que hay buenas oportunidades para comenzar un negocio, o el grado en que asignan un alto estatus y reconocimiento a los emprendedores. Otras actitudes relevantes podrían incluir el nivel de riesgo que la persona está dispuesta a soportar y la percepción que ésta tiene de sus propias habilidades, conocimientos y experiencia en la creación de un negocio.

Las actitudes hacia el emprendimiento son importantes porque expresan la percepción general de la población hacia los emprendedo-

res y su actividad. Es importante para los países tener personas que puedan reconocer valiosas oportunidades de negocio y que perciban en sí mismas la existencia de habilidades requeridas para explotar dichas oportunidades. Además, si las actitudes hacia el emprendimiento son positivas, esto generará apoyo cultural, recursos financieros, y beneficios de red para aquellos que son realmente emprendedores o quieren comenzar un negocio.

Las **actividades emprendedoras** son heterogéneas, sin embargo, un aspecto importante es el grado en que las personas están creando nuevas actividades de negocios, tanto en términos absolutos como en relación a otras actividades económicas, tales como el cierre de negocios. Dentro de este aspecto se pueden distinguir diferentes tipos de actividades emprendedoras. Por ejemplo, la creación de negocios puede variar según sector industrial, tamaño del equipo fundador, el hecho que si el nuevo emprendimiento es legalmente independiente de otros negocios, así como también en las características demográficas del fundador, como género, edad o educación.

La actividad emprendedora suele ser vista como un proceso continuo más que como un acontecimiento aislado. Esta es la razón por la cual el GEM mide las intenciones emprendedoras, así como la actividad de negocios en la fase naciente, nueva y establecida. El análisis de la actividad emprendedora también permite explorar las diferencias entre los procesos emprendedores a lo largo de las tres fases prin-

cipales del desarrollo económico nacional. Por ejemplo, la actividad de negocios nacientes y nuevos se espera que sea mayor en economías basadas en recursos, fundamentalmente porque muchas de ellas son motivadas por necesidad. En economías basadas en la innovación, la proporción de emprendimientos por oportunidad se espera que sea mayor que en las economías basadas en recursos o en eficiencia.

Finalmente, las **aspiraciones emprendedoras** reflejan la naturaleza cualitativa de la actividad empresarial. Por ejemplo, los emprendedores tienen diferentes aspiraciones con respecto a su negocio como son el grado de innovación que tendrán sus productos o servicios, nuevos procesos productivos, el procurar acceso a mercados externos o cómo financiar el crecimiento del negocio. No obstante, de concretarse estas aspiraciones, éstas pueden afectar significativamente el impacto económico de estas actividades emprendedoras.

La innovación de productos y procesos, la internacionalización y las ambiciones por procurar altos niveles de crecimiento son consideradas el sello del emprendimiento impulsado por la ambición o las altas aspiraciones. Es así como el GEM ha creado mediciones para capturar estas aspiraciones.

1.4 La Metodología del GEM

Una vez que se ha definido el modelo general y las principales definiciones, se explica la metodología que sigue el proyecto GEM. Este tiene dos instrumentos con los que recopila información primaria, es decir datos directamente de la fuente de estudio. El primero de estos instrumentos es denominado Encuesta a la Población Adulta y el segundo se denomina Encuesta a Expertos. Adicionalmente el GEM utiliza diversas fuentes secundarias para complementar los indicadores de emprendimiento y hacer comparaciones con otros datos relevantes a nivel internacional.

La Encuesta a la Población Adulta (*Adult Population Survey*, APS) se hace a un mínimo de 2000 adultos, entre 18 y 64 años por país parti-

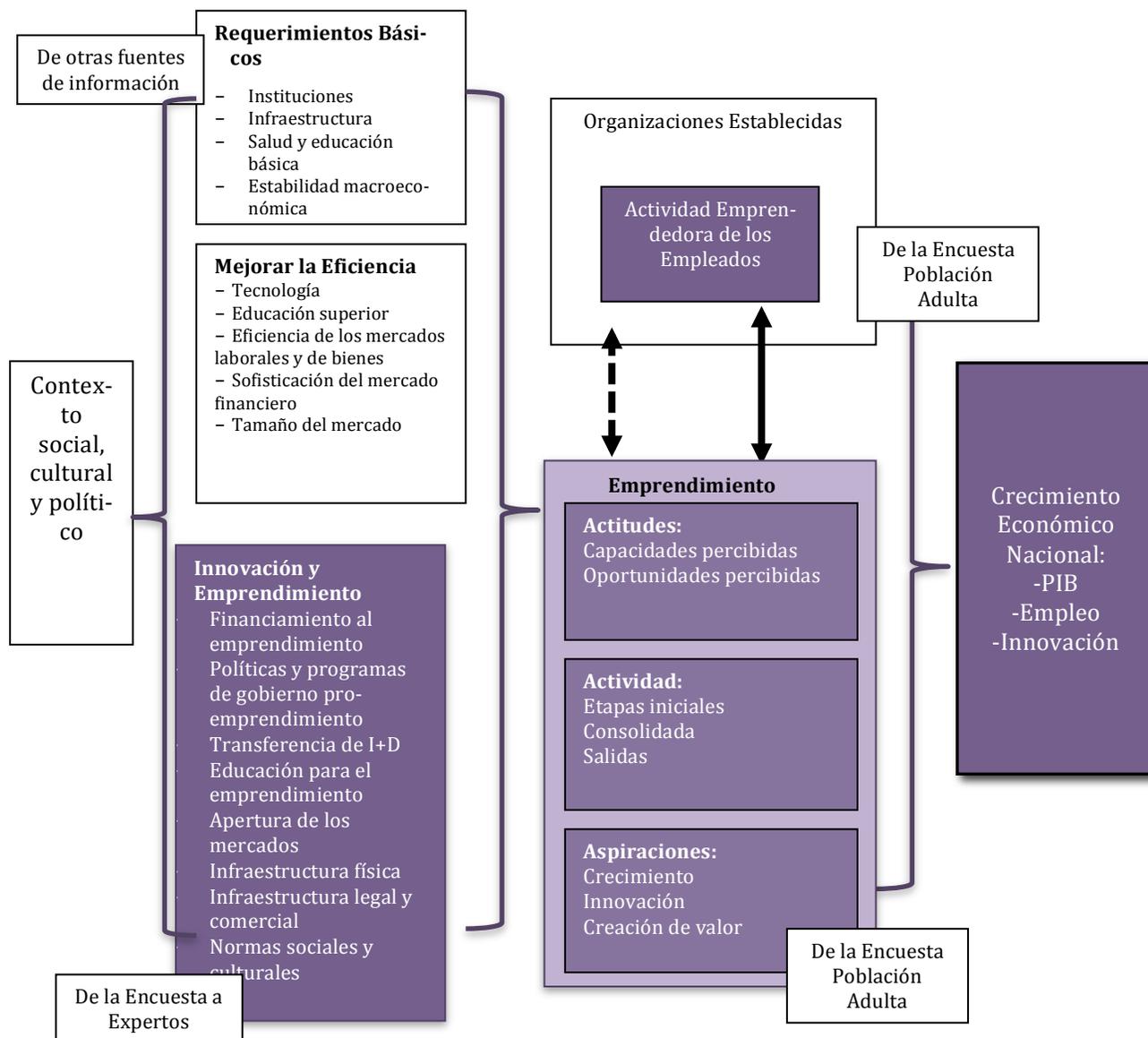
cipante en el proyecto. Cada uno de ellos es entrevistado telefónicamente, cara a cara o una combinación de ambos, principalmente durante los meses de mayo a agosto de cada año. En esta encuesta se hacen preguntas precisas acerca de la participación en –y la actitud hacia– el emprendimiento. Con esto se recopilan los datos con los que se analiza en profundidad los elementos del modelo del GEM que tienen relación directa con las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras de las personas a nivel nacional, situando a los diferentes países dentro de este contexto internacional.

La Encuesta Nacional de Expertos (*Nacional Expert Survey*, NES) es una encuesta más de tipo cualitativa, que recoge información de las condiciones del marco emprendedor, es decir el contexto emprendedor de cada país. Ésta es una encuesta de percepción que es aplicada a un mínimo de 36 personas que son catalogadas como expertos y expertas, ya sea porque tienen un amplio conocimiento del contexto emprendedor del país o bien porque son emprendedores de gran trayectoria que han “vivido en carne propia” el proceso emprendedor.

Cada año se agregan o modifican algunas de las preguntas tanto a la APS como a la NES con la finalidad de obtener la información sobre temas especiales. Por ejemplo, los temas especiales más recientes fueron la actividad emprendedora de los inmigrantes y el intraemprendimiento. Esto conlleva a hacer algunas modificaciones al modelo sobre todo en la parte de operacionalización lo cual difiere del primer modelo conceptual del GEM. Cabe destacar que Chile es uno de los países del GEM que ha puesto mayor énfasis en el enfoque regional, lo cual ha permitido tener una mayor cantidad y calidad de datos. Así, en el 2012, en el país se han realizado un poco más de 7800 encuestas a la población adulta y una amplia consulta a expertos nacionales que nos ha llevado a tener más de 600 expertos de once regiones.

Teniendo en cuenta las definiciones y la metodología en la Figura 1-4 se muestra el Modelo del GEM completo.

FIGURA 1-4: EL MODELO Y DEFINICIONES DEL GEM



1.5 Sobre este reporte

La información del ciclo 2012 está dividida en los diferentes elementos de la dinámica emprendedora que mide el GEM. En este cuarto reporte queremos dar cuenta de los indicadores

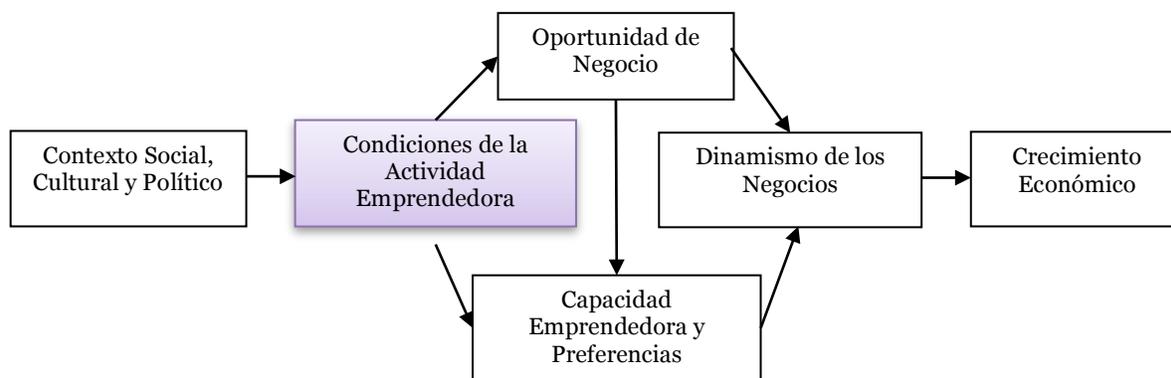
del contexto para emprender en Chile y también se incluyen algunos indicadores globales de los diferentes países que participan en el GEM.

2. FACTORES DEL CONTEXTO PARA EMPRENDER

La metodología del GEM (Reynolds y otros, 2005) propone que la actividad emprendedora depende de una serie de factores denominados Condiciones de la Actividad Emprendedora (EFCs por sus siglas en inglés) las que entregan las "reglas del juego" en que se desenvuelven las nuevas empresas. A partir de estas condiciones se desarrolla el ecosistema para el

emprendimiento donde concurren los recursos, incentivos, apoyo institucional y características del mercado para el desarrollo y crecimiento de la actividad emprendedora (ver Figura 2-1). Es así que mientras mejor es el contexto en el que se desarrolla el emprendimiento en una sociedad, más emprendimiento productivo se genera (Baumol, 1990).

FIGURA 2-1: MODELO DE CÓMO EL PROCESO EMPRENDEDOR AFECTA AL CRECIMIENTO ECONÓMICO NACIONAL



Por lo tanto estas condiciones pueden afectar de manera positiva o negativa la dinámica emprendedora de la población, es decir las preferencias y la capacidad de reconocer oportunidades de negocios, las que a su vez determinan el dinamismo de los negocios. Dado lo anterior, las *Condiciones de la Actividad Emprendedora* son un componente crítico para el desarrollo de la actividad emprendedora y crecimiento económico de los países.

2.1 Metodología de la encuesta a expertos

La ausencia de indicadores sobre el contexto específico para el emprendimiento que sean comparables internacionalmente, fue una de las principales motivaciones metodológicas para que el proyecto GEM incorporara la Encuesta a Expertos (NES, por sus siglas en inglés). Esta encuesta fue diseñada para estudiar las condiciones en donde se realiza el emprendimiento y tener datos armonizados

que permita un análisis comparable entre diferentes zonas geográficas¹. La encuesta extrae la visión de un grupo de informantes clave respecto a las diferentes dimensiones que componen el entorno de la actividad emprendedora.

Este entorno emprendedor se mide a través de la percepción de un grupo de personas, quienes son elegidos como expertos al ser individuos con una trayectoria destacada en relación al emprendimiento. Adicionalmente, cada uno de los ellos debe tener una vasta experiencia en al menos una de las principales condiciones (ver Tabla 2-1) y como mínimo se debe tener 4 expertos por cada una². Cabe señalar que estos expertos pueden provenir del mundo académico, empresarial o políticas públicas. A modo de

¹ Estos niveles territoriales pueden ser entre países, regiones, ciudades u otras.

² La combinación de estos cuatro expertos por cada una de las nueve principales categorías da un total de 36 expertos, que es el número mínimo que se establece en la metodología del GEM para analizar el contexto emprendedor de un país o región.

ejemplo un experto en temas de apoyo financiero para el emprendimiento puede provenir de algún banco, de empresas de capital de riesgo, un inversionista ángel, un destacado em-

prendedor con experiencia en este ámbito, entre otros. El proceso que se realiza es similar para el resto de las otras condiciones.

TABLA 2-1: CONDICIONES DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Apoyo financiero	Se refiere a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda, para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios. Esto incluye toda la cadena de financiamiento, desde capital semilla (nuevos emprendimientos) hasta mercados de capitales sofisticados (grandes empresas).
Políticas gubernamentales	Se refiere al grado en que las políticas del gobierno (reflejadas en regulaciones e impuestos) y la aplicación de éstas tienen como objetivo: (i) el apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento y (ii) ser neutras entre el efecto que ocasionan a las nuevas empresas y a las ya establecidas.
Programas de gobierno	Se refieren a la existencia de programas para ayudar de forma directa a las firmas nuevas y en crecimiento, ya sea a nivel municipal, regional o nacional.
Educación para el emprendimiento	Se refiere a la medida en que son incorporadas a los sistemas educacionales y de capacitación el conocimiento, las destrezas y habilidades para crear o dirigir negocios pequeños, nuevos o en crecimiento.
Transferencia de I+D	Se refiere a la medida en que la investigación y el desarrollo nacional conducen a generar nuevas oportunidades comerciales, y si éstas están al alcance de las firmas nuevas, las pequeñas, y en crecimiento.
Infraestructura comercial y profesional	Se refiere tanto a la disponibilidad de servicios comerciales, contables, y legales, como a la existencia de instituciones que promueven el surgimiento de negocios nuevos, pequeños o en crecimiento.
Apertura del mercado interno	Se refiere a la medida en que las prácticas comerciales habituales y el marco regulatorio son suficientemente flexibles en su aplicación, de modo de facilitar (o no impedir) que las firmas nuevas y en crecimiento puedan competir y eventualmente reemplazar a los proveedores actuales.
Acceso a la infraestructura física	Se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos existentes (comunicación, servicios públicos, transporte) a un precio y oportunidad tal, que no representen una discriminación para las firmas nuevas, pequeñas o en crecimiento.
Normas sociales y culturales	Se refiere a la medida en que las normas culturales y sociales existentes alientan o desalientan acciones individuales que puedan llevar a una nueva manera de conducir los negocios o actividades económicas y, en consecuencia, mejorar la distribución del ingreso y la riqueza.

La primera parte del cuestionario está diseñado para que sea respondido con una escala de Likert de cinco puntos, donde 5 significa que se está completamente de acuerdo con la afirmación y 1 significa que se está completamente en desacuerdo. En esta primera sección se encuentran preguntas sobre las nueve principales condiciones mencionadas en la

Tabla 2-1 además de otras siete categorías complementarias³.

En la segunda sección de la encuesta, los expertos indican cuáles son los principales impulsores y obstáculos de la actividad emprendedora. Adicionalmente aportan con recomendaciones para el fomento del emprendimiento.

Finalmente, en la tercera sección, se recopila información personal de los expertos.

2.2 Análisis general de las condiciones para emprender

Así como fue mencionado al comienzo de este capítulo, la encuesta a expertos permite tener información armonizada para ser comparable entre países. En la Tabla 2-2 están los promedios de las principales condiciones para los países de la OECD participantes del GEM durante el 2012. Cabe mencionar que tres de las condiciones (educación para el emprendimiento, políticas públicas pro emprendimiento y mercado interno) se encuentran subdivididas en esta tabla⁴.

³Para mayor detalle ver Poblete y Amorós (2010)

⁴La justificación de la división en estas categorías se encuentra en Bosma y otros (2012).

TABLA 2-2: PROMEDIO DE CADA CONDICIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LOS PAÍSES OECD

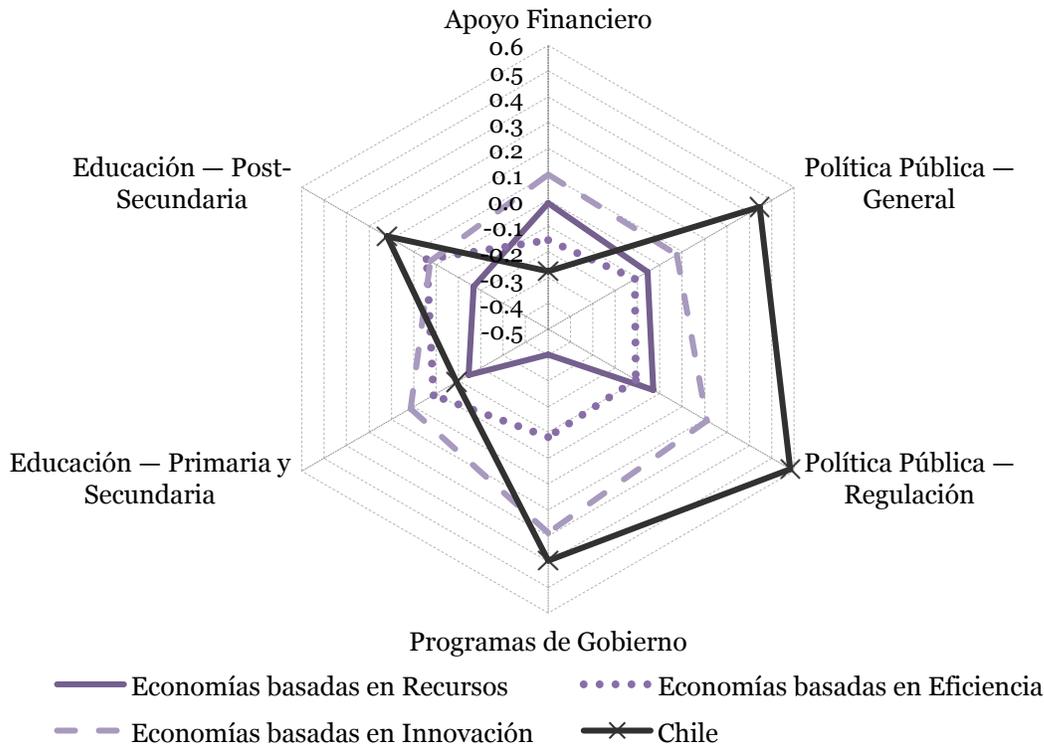
	1 Apoyo Financiero			2a Política Pública – General				2b Política Pública – Regulación				
	3 Programas de Gobierno			4a Educación – Primaria y Secundaria				4b Educación – Post-Secundaria				
	5 Transferencia de I+D			6 Infraestructura Comercial				7a Mercado Interno – Dinamismo				
	7b Mercado Interno– Apertura			8 Infraestructura Física				9 Normas Sociales y Culturales				
	1	2a	2b	3	4a	4b	5	6	7a	7b	8	9
Alemania	2.89	2.89	2.78	3.57	2.07	2.88	2.72	3.34	2.91	2.84	3.87	2.74
Austria	2.61	2.78	2.82	3.52	1.72	3.05	2.86	3.62	2.47	3.36	4.21	2.44
Bélgica	3.04	2.80	2.20	2.97	2.00	3.02	2.62	3.43	2.65	3.07	3.85	2.34
Chile	2.29	3.07	2.97	2.97	1.96	3.01	2.15	2.74	2.51	2.48	4.07	2.89
Corea	2.31	3.34	2.75	3.00	2.11	2.44	2.44	2.41	4.19	2.34	4.18	3.08
Dinamarca	2.32	2.51	2.56	3.13	2.61	2.65	2.49	3.23	2.81	2.61	4.09	2.58
Eslovaquia	2.38	2.11	2.27	2.23	2.08	2.79	1.99	3.12	2.62	2.83	3.94	2.17
Eslovenia	2.32	2.31	2.09	2.61	2.13	2.64	2.36	2.91	3.44	2.39	3.83	2.25
España	2.06	2.68	2.60	2.79	1.53	2.34	2.34	3.05	2.79	2.46	3.98	2.35
Estados Unidos	2.97	2.77	2.24	2.65	2.15	3.04	2.75	3.29	2.81	2.69	4.19	4.12
Estonia	2.75	2.37	3.54	2.93	1.98	2.71	2.79	3.18	3.58	3.01	4.32	3.38
Finlandia	2.73	3.17	3.31	2.95	2.47	2.87	2.71	3.45	2.78	2.86	4.25	2.77
Francia	2.86	3.52	2.89	3.61	1.96	3.24	2.72	3.27	3.05	2.74	3.91	2.52
Grecia	1.65	1.59	1.81	1.72	1.63	2.44	2.15	2.97	3.00	2.12	3.34	2.05
Hungría	2.51	2.30	1.92	2.52	1.60	2.74	2.44	3.17	2.82	2.40	4.04	2.40
Irlanda	2.44	3.02	2.82	3.28	2.07	2.83	2.92	3.21	2.81	2.99	3.92	3.15
Israel	2.71	2.22	1.89	2.51	2.37	3.28	2.64	3.38	2.67	2.50	4.09	4.25
Italia	2.34	2.61	1.71	2.13	1.86	2.46	2.61	3.08	2.97	2.49	3.27	2.41
Japón	2.34	2.68	2.26	2.60	1.60	2.42	2.64	2.54	3.74	2.83	4.16	2.45
México	2.04	2.50	1.93	2.89	1.72	2.96	2.27	2.77	2.54	2.14	3.58	2.96
Noruega	2.42	2.17	2.74	2.83	2.69	2.90	2.72	3.62	2.78	2.42	4.24	2.90
Países Bajos	2.69	2.91	3.30	3.21	3.07	3.45	3.16	3.79	2.75	3.61	4.60	3.37
Polonia	2.62	2.78	2.14	2.56	1.64	2.49	2.14	2.76	3.92	2.58	3.54	2.65
Portugal	2.48	2.11	1.83	2.65	1.76	2.59	2.43	2.96	2.41	2.41	4.11	2.24
Reino Unido	2.72	2.95	2.77	2.45	2.35	2.92	2.72	3.26	3.12	3.12	3.97	2.98
Suecia	2.52	2.64	2.53	2.99	2.39	2.47	2.51	2.84	3.46	2.50	4.16	2.67
Suiza	3.15	3.35	3.60	3.48	2.30	3.44	3.65	3.73	2.47	3.30	4.70	3.47
Turquía	2.56	2.83	2.69	2.60	2.07	2.89	2.42	2.95	3.11	2.57	3.66	3.18
Promedio	2.53	2.68	2.53	2.83	2.07	2.82	2.58	3.15	2.97	2.70	4.00	2.81

Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES), 2012.

Chile destaca, en términos comparativos, por el desarrollo a nivel general de políticas públicas pro emprendimiento solo por detrás de Suiza y, Finlandia. También se destaca por la infraestructura física. Sin embargo, se observan deficiencias respecto a financiamiento, la educación para el emprendimiento (básica y secundaria), transferencia de I+D y en el mercado interno, principalmente por el bajo dinamismo que se percibe. En esta categorías, Chile está debajo del promedio OECD. En el resto de las categorías las diferencias entre el promedio chileno y el promedio OECD no son muy grandes.

La Figura 2-2 y Figura 2-3 presentan la información de la evaluación de las condiciones, agrupada por tipos de economía (basadas en la clasificación del Índice de Competitividad del World Economic Forum: en recursos, en eficiencia o innovación) y se comparan con los niveles observados en Chile. La escala de estos indicadores está calculada y normalizada usando el método de componentes principales que es una alternativa más robusta que usar promedios simples.

FIGURA 2-2: INDICADORES DEL CONTEXTO PARA EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN FASE DE DESARROLLO ECONÓMICO Y CHILE (1/2)

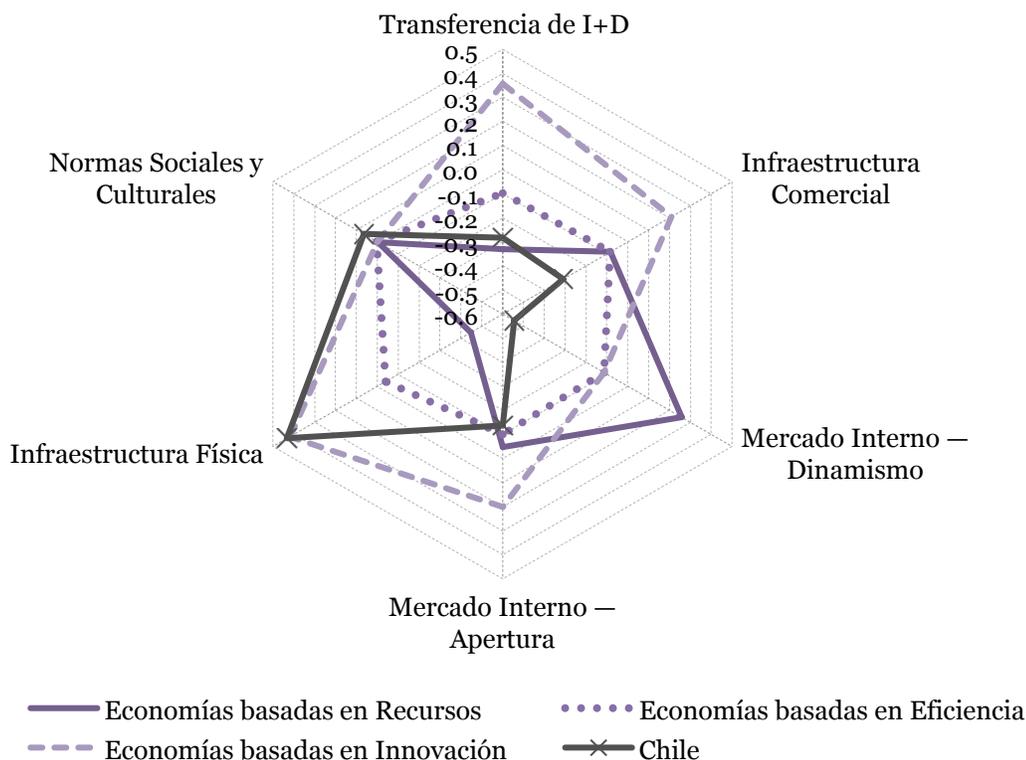


Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES), 2012.

En la Figura 2-2 se encuentran las políticas de gobierno, la educación para el emprendimiento, los programas de gobierno y el apoyo financiero para el desarrollo de la actividad emprendedora. Así como es posible inducirlo del modelo en que se basa el análisis del entorno para el emprendimiento (Figura 2-1), las economías más desarrolladas (economías basadas en la innovación) presentan mejores niveles que las basadas en eficiencia y recursos. Chile, que se encuentra en un proceso de transición de economía basada en eficiencia a una economía basada en innovación, posee una política gubernamental pro emprendimiento mejor evaluada que el resto de las economías. También se destaca que el país posee una mejor evaluación que el resto de las economías analizadas en los programas de gobierno pro emprendimiento. Sin embargo, cuando se ana-

liza la educación para el emprendimiento en niveles básicos (primaria y secundaria) así como financiamiento, Chile una menor evaluación. De la Figura 2-3 es posible mencionar que Chile se encuentra en los niveles más altos, comparativamente hablando, en las normas sociales y culturales y en el acceso a la infraestructura física. En dinamismo del mercado interno la evaluación está por debajo de todos los tipos de economía, y en transferencia de investigación y desarrollo y apertura de los mercados, Chile está muy por debajo de las economías basadas en la innovación. Respecto a los tipos de economías, nuevamente se observa que las economías basadas en la innovación son las que tienen el mejor nivel en cada categoría, lo cual es consistente con el modelo del GEM (ver Figura 2-1).

FIGURA 2-3: INDICADORES DEL CONTEXTO PARA EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN FASE DE DESARROLLO ECONÓMICO Y CHILE (2/2)



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES), 2012.

2.3 Condiciones de la actividad emprendedora en Chile

Como se había explicado en la Sección 2.1 de este capítulo, la encuesta a expertos se evalúa con preguntas en escala de 1 a 5. Desde el año 2005 en los reportes en Chile hemos decidido realizar una conversión de la escala de Likert a un índice que fluctúa entre -2 a +2. La Tabla

2-3 especifica cómo se convierten los valores de una escala a la otra.

Con este cambio en la escala, las evaluaciones que en la escala original tenían un 3, es decir, indican no tener preferencia positiva o negativa pasan a tener valor cero. De esta forma, se fuerza a que la varianza los datos aumente y se puede enfatizar en los cambios anuales.

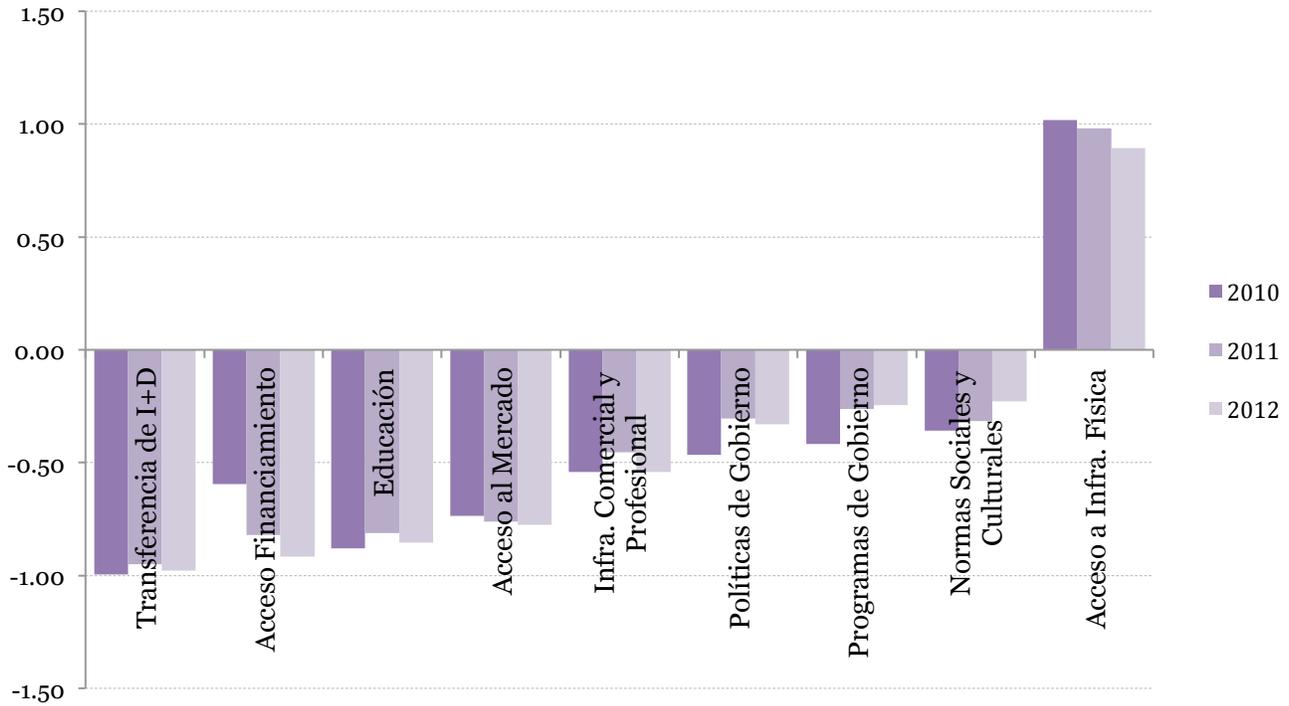
TABLA 2-3: CONVERSIÓN DE ESCALA DE LIKERT DE 5 PUNTOS A ÍNDICE DE -2 A +2

Escala de Likert	Conversión	Aporte al emprendimiento
1	-2	Muy bajo
2	-1	Bajo
3	0	Medio
4	+1	Alto
5	+2	Muy alto

La Figura 2-4 compara con la nueva escala el desarrollo que ha tenido el entorno para el emprendimiento durante los últimos 3 años. La figura está ordenada de la condición que tienen peor evaluación a mejor en el año 2012. Como se puede observar en opinión de los expertos

consultados, ocho de las nueve condiciones tienen rangos negativos de evaluación. Sólo el factor relacionado con infraestructura física tiene una evaluación positiva. Sin embargo logran mejorar su evaluación los programas de gobierno y las normas sociales y culturales.

FIGURA 2-4: EVOLUCIÓN DEL CONTEXTO EMPRENDEDOR DE CHILE, 2010-2012



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Así, en opinión de los más de 600 expertos consultados de 11 regiones del país, el contexto para el emprendimiento en Chile sigue presentado muchas áreas de oportunidad lo que puede representar mayores dificultades para los emprendedores en el desarrollo de su actividad.

A continuación se presentan en detalle los resultados de la encuesta a expertos en cada una de las condiciones para el emprendimiento para el periodo 2012.

Transferencia de Investigación y Desarrollo

Nivel: -0,98

Persiste la evaluación negativa de los expertos sobre la transferencia de I+D (Figura 2-5). Este

indicador incluso está levemente peor evaluado que el ciclo anterior. Aún cuando cada vez más universidades crean centros para el desarrollo de la investigación y transferencia tecnológica, los resultados no serían apreciables según la opinión de los expertos. La escasa vinculación de lo desarrollado en los centros de investigación y universidades con la actividad emprendedora continúa siendo la característica del contexto emprendedor más criticada.

Pese a que durante el 2012 hubo un fuerte énfasis en potenciar la vinculación universidad-empresa, tanto por InnovaChile de CORFO como por las propias universidades, entre otros, se mantiene la opinión en relación a la gran diferencia que habría entre el acceso a las nuevas tecnologías y conocimientos donde las empresas establecidas estarían en una mejor

posición que los nuevos negocios para incorporar esta información.

Todos los beneficios que se podría generar de la investigación realizada en las universidades y centros de investigación -manifestados en la generación de nuevos productos, mayor empleabilidad, procesos productivos más eficientes, entre otros- estarían estancados no sólo por problemas en la escasa comunicación existente entre las partes, sino también por los costos asociados. El aspecto que evidencia mayor acuerdo entre los expertos tiene relación a la dificultad de poder financiar la adquisición de las nuevas tecnologías.

Bajo el actual escenario percibido, resulta razonable que los expertos también critiquen la capacidad que tendrían las nuevas empresas de tecnología para lograr una competitividad a nivel mundial. Al respecto, es importante señalar que así como se pudo observar en los reportes de actividad y aspiraciones (Amorós y Poblete, 2013a, 2013b), el porcentaje que representan las empresas tecnológicas, respecto

al total de emprendimientos, es pequeño. Asimismo el crecimiento de las nuevas empresas tampoco esta basado en la incorporación de tecnología. En ese sentido, serían los mismos emprendedores quienes en general no conciben dentro de sus negocios ninguna vinculación con procesos tecnológicos o la investigación aplicada.

Finalmente, se percibe un fuerte desacuerdo en relación al apoyo para que ingenieros y científicos emprendan y puedan explotar sus ideas. Este aspecto aborda, entre otras cosas, el costo alternativo que tendrían al emprender. Dadas las condiciones del mercado laboral actual, con casi pleno empleo y los niveles de renta que perciben siendo trabajadores dependientes en muchos casos limita el deseo de querer iniciar un nuevo negocio de forma independiente. Sin embargo esto abriría la posibilidad para desarrollo de intra-emprendedores, un aspecto poco analizado y difundido entre las empresas en Chile.

FIGURA 2-5: EVALUACIÓN DE LA TRANSFERENCIA DE I+D

Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos son eficazmente transferidos desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.

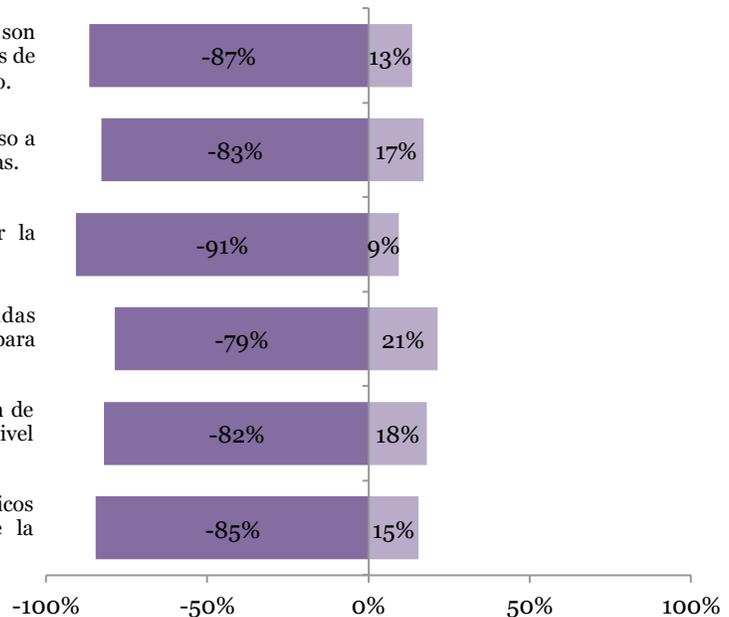
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden financiar la adquisición de las últimas tecnologías disponibles.

Existen suficientes y adecuadas subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías.

La base científico-tecnológica apoya eficazmente, la creación de empresas de tecnología capaces de competir eficazmente a nivel mundial.

Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Por tercer año consecutivo la transferencia de I+D es la condición con peor evaluación por parte de los expertos consultados

Apoyo Financiero

Nivel: -0,92

La dimensión financiera nuevamente es una de las más negativas dentro de las evaluadas en el contexto para emprender. En el ciclo anterior se observó un empeoramiento en términos comparativos sobre el resto de las variables y este año se mantiene como la segunda variable peor evaluada. A lo anterior, para este periodo se incorpora un nuevo efecto negativo; la variable pasó de tener un valor de -0,82 a -0,92 lo cual se traduce en una percepción aún más crítica del apoyo financiero que poseen los emprendedores.

La principal diferencia que se observa respecto al periodo anterior tiene relación con el nivel de acuerdo sobre si existen suficientes fuentes de financiamiento externo para las nuevas empresas y las que están en crecimiento. En el ciclo anterior, un 69% estaba en desacuerdo y, como se observa en la Figura 2-7, este periodo es un 78%.

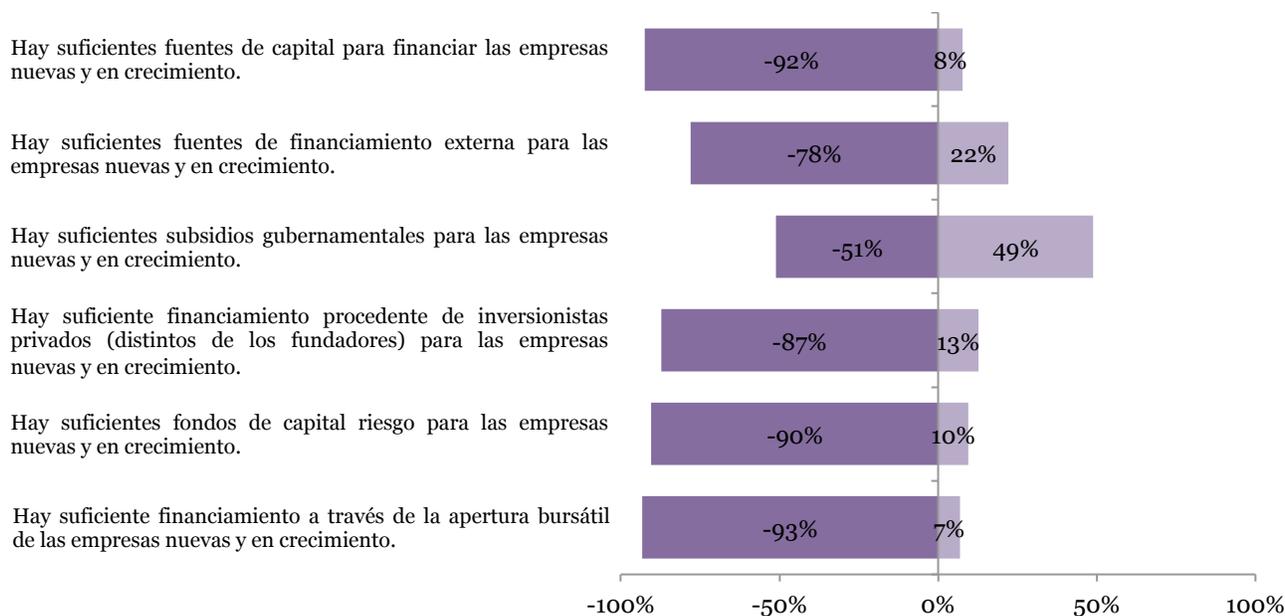
Si bien, en el resto de las variables la percepción es similar a lo observado al ciclo pasado, no significa necesariamente que la situación se mantenga idéntica. Al ser una encuesta de percepción está sujeta a lo que los expertos

consideran "suficiente" o no, y en ese sentido la única variable donde hay opiniones divididas, casi en igual proporción, es sobre los subsidios que entrega el gobierno.

Por otra parte, un aspecto importante que se viene observando desde el periodo anterior tiene relación con el capital propio que tienen las empresas nuevas y en crecimiento. Los expertos coinciden en que existe un escaso aporte de capital propio que poseen los emprendedores para sus negocios. Aproximadamente un 46% de los expertos consideraba suficiente el aporte que realizaban los emprendedores durante los periodos 2009 y 2010. Para estos últimos dos ciclos, el 92% de los expertos lo considera insuficiente.

Respecto a los inversionistas privados, capitales de riesgo y apertura bursátil los porcentajes se mantienen similares al ciclo anterior. Los resultados exponen lo complejo que es para las nuevas empresas y las que están en crecimiento lograr capital proveniente de fuentes privadas. En este sentido resultaría pertinente aumentar las instancias de encuentro entre inversionistas y emprendedores, y disminuir la complejidad que implica abrirse a la bolsa.

FIGURA 2-6: APOYO FINANCIERO PARA EL EMPRENDIMIENTO



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Educación y Capacitación para el Emprendimiento

Nivel: -0,85

Pese a los esfuerzos que se han realizado, tanto por agentes públicos como privados, para fomentar en la población el espíritu emprendedor, la variable de educación para el emprendimiento continúa evaluada de forma negativa.

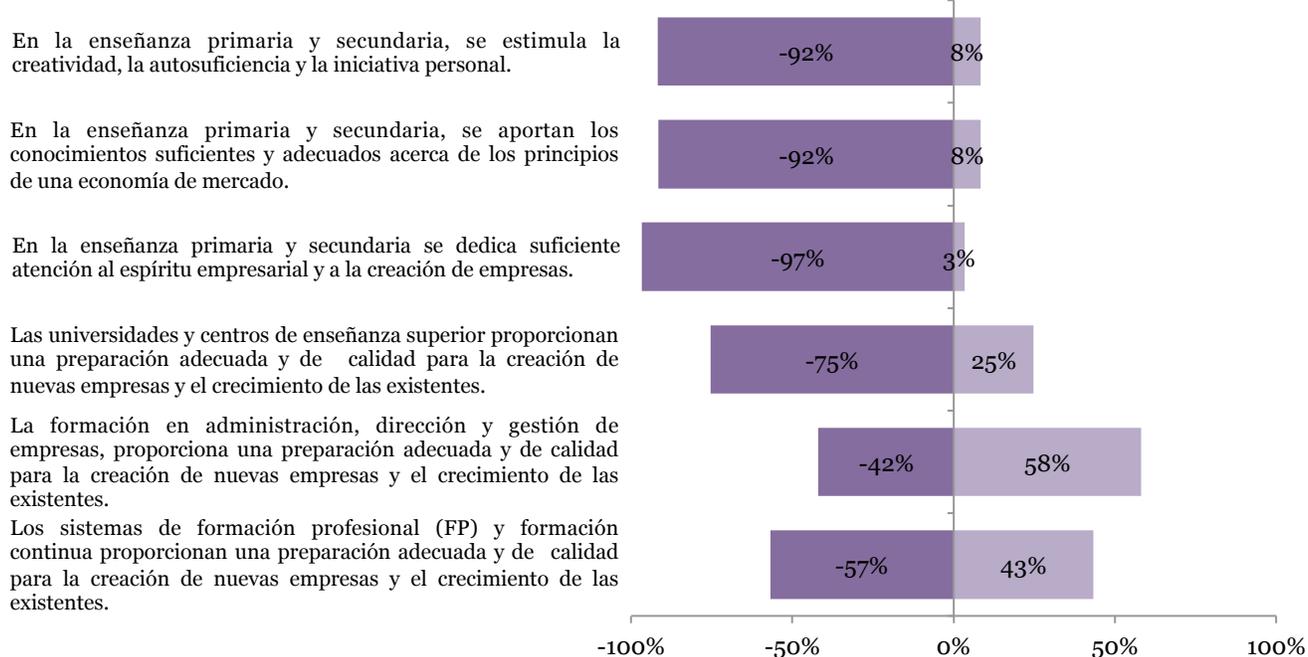
Prácticamente todos los expertos consultados concuerdan que en los colegios y escuelas, tanto en la etapa primaria como en la secundaria, no se fomenta lo suficiente el desarrollo de habilidades ni conocimientos para emprender. Para el caso de la educación superior, si bien no se observa una situación tan crítica como en las primeras etapas educativas, 3 de cada 4 expertos también considera que la dedicación que las universidades y centros de enseñanza para fomentar el espíritu empresarial y la creación de empresas no es adecuada ni de calidad. En ese sentido, el énfasis de estas instituciones educa-

cionales estaría concentrada en cubrir principalmente aspectos más técnicos de las respectivas carreras más que en fomentar aspectos transversales que fomentan el emprendimiento.

Cabe mencionar que al hablar de educación emprendedora nos referimos al conjunto de conocimientos y habilidades sobre, o con el propósito de, emprender (Coduras y otros, 2010). Por lo tanto, esta definición incorpora no sólo los aspectos técnicos relacionados con la puesta en marcha de un negocio, sino que también habilidades de liderazgo, confianza, trabajo grupal, entre otros.

Similar a lo observado en periodos anteriores, las escuelas de negocios son las únicas bien valoradas por expertos dado que consideran que la preparación para el emprendimiento en dichas escuelas sí es adecuada. Los centros de formación profesional (educación técnica) y continua es la segunda mejor evaluada pero aun la mayoría de los expertos encuestados posee una visión crítica al respecto.

FIGURA 2-7: EVALUACIÓN DE EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Acceso al Mercado Interno

Nivel: -0,77

Todas aquellas barreras que deben superar las nuevas empresas para poder introducir su producto al mercado es lo que el GEM entiende por el acceso al mercado interno. Estas barreras pueden provenir por las condiciones propias del mercado -que se daría si éste tuviera naturalmente un bajo dinamismo- o en su defecto, porque las propias empresas existentes dificultan la entrada de nuevos actores a sus mercados.

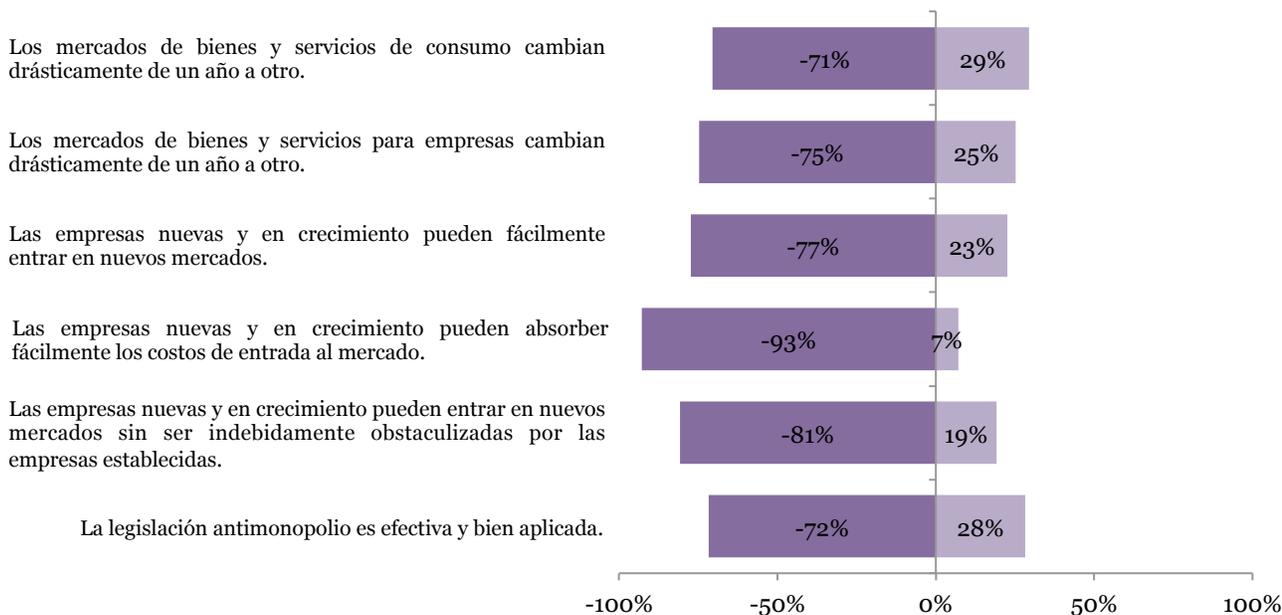
Al respecto, en Chile una importante mayoría de los expertos señaló que los mercados de bienes y servicios, tanto para las personas como para las empresas, no cambian radicalmente de un año a otro. Esto genera un bajo nivel de dinamismo que repercute en el emprendimiento, dificultando la incorporación de nuevos negocios que acrecienten la competitividad en el mercado y la generación de nuevos productos o servicios para la sociedad.

Por otra parte, analizando la apertura del mercado local, los expertos perciben que entrar a ellos no es un proceso fácil y una de las razones

que justificaría esto tiene relación con la capacidad de absorber el costo que implica entrar al mercado. Respecto al tema económico, es donde se observa el mayor nivel de acuerdo entre los expertos, donde -así como fue mencionado previamente, al observar los resultados respecto al apoyo financiero- existe una escasez percibida de recursos económicos y para las empresas incurrir en costos adicionales con el fin de entrar a competir en el mercado, resulta un proceso especialmente complejo.

Otra característica, detectada por los expertos encuestados, es la gran obstaculización que tendrían las nuevas empresas y las que están en crecimiento. El 81% de los expertos considera que las empresas establecidas generan barreras de entrada que son indebidas y dificultan la incorporación de nuevos agentes al mercado que acrecienten la competitividad. Este aspecto está muy relacionado con la última pregunta de este constructo, que tiene relación con la aplicación efectiva de la legislación antimonopolio. Los expertos en general tienden a tener una visión crítica respecto a la rigurosidad con que es fiscalizada este tipo de prácticas que afectan la competencia en los mercados.

FIGURA 2-8: EVALUACIÓN DE LA FACILIDAD PARA ACCEDER A NUEVOS MERCADOS Y CLIENTES



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Infraestructura Comercial y Profesional

Nivel: -0,54

Un apoyo eficaz brindado por la infraestructura comercial y profesional permitiría que muchos emprendedores obtengan recomendaciones para una buena gestión del negocio. Para este ciclo en particular, es posible observar valores relativamente similares al periodo anterior que apuntan a las deficiencias percibidas respecto a la relación entre precio y calidad del servicio. En Chile, consistentemente se observan evaluaciones negativas de los expertos, quienes principalmente critican aspectos relacionados con la calidad y el costo de los servicios que se ofrecen más que la cantidad de alternativas disponibles en el mercado.

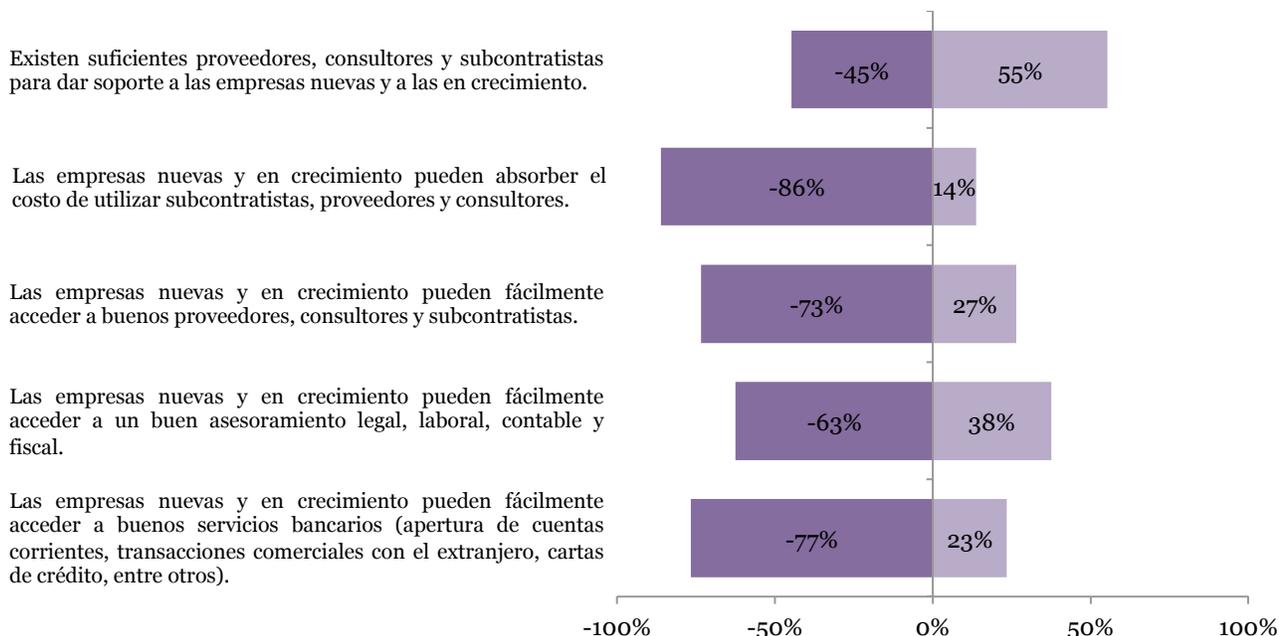
En relación a la existencia de proveedores, consultores y subcontratistas, un 55% de los expertos consultados considera que existen suficientes opciones en el mercado, sin embargo, el costo es alto para las empresas nuevas y las que están en crecimiento. De hecho, el 86% de los expertos consultados considera que es un servicio caro en términos relativos, donde el costo asociado no es fácil de absorber. Adicionalmente con la dificultad que significa para las nuevas empresas destinar recursos económicos para cubrir estos costos, están los problemas de la calidad percibida por el servicio. Al respecto,

el 73% de los expertos encuestados consideran que el acceso a buenos proveedores, consultores y subcontrataciones es más bien escaso.

La dificultad en la búsqueda de buenos servicios para las empresas también se estaría observando, según los expertos, en el acceso a asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal. Sólo un 38% de quienes respondieron durante el 2012 la encuesta a expertos, señala que acceder a este tipo de asesoramiento no debería ser muy complejo. La mayoría de los expertos opina lo contrario y señala que no es fácil conseguir buenas asesorías.

En relación al acceso de servicios bancarios es posible observar una visión más crítica que en el periodo anterior. Para el 2011, un 33% de los expertos consideraba que la apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito, entre otros servicios, eran relativamente de fácil acceso. Sin embargo, para el 2012 el porcentaje que señala lo anterior, disminuyó a un 23%. En ese sentido, la percepción de los expertos indicaría que el acceso a servicios bancarios es una traba más, que se suma a otros aspectos, que deben enfrentar los emprendedores que se encuentran iniciando sus negocios.

FIGURA 2-9: EVALUACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Políticas de Gobierno

Nivel: -0,33

Parte importante del aumento observado en el porcentaje de la población que es emprendedora está dado por una serie de incentivos que se han desarrollado durante los últimos años. Los esfuerzos desde el ámbito público son un factor importante que -a través de leyes- puede afectar de forma directa o incluso indirecta al desarrollo del emprendimiento.

Pese a lo anterior, aproximadamente sólo 1 de cada 4 expertos indicó que las políticas del gobierno favorecen claramente a las nuevas empresas o las que están en crecimiento, por ejemplo, a través de la obtención de licitaciones. En ese sentido, la mayoría de los expertos considera que en general éstas son adjudicadas por empresas grandes y/o establecidas. Sin embargo, se reconocen los esfuerzos que realiza el actual gobierno para fomentar el emprendimiento. El 65% de los expertos menciona que el apoyo a las empresas nuevas es una prioridad para el gobierno. Esto se daría tanto a nivel central como desde los gobiernos regionales, aún cuando para este último caso, no existe pleno consenso entre los expertos.

Una gran mayoría de los expertos (84%) critica el tiempo que toman los trámites administrativos y legales para la puesta en marcha de un

negocio, así también se critica la dificultad para conseguir licencias legales y llevar a cabo los trámites burocráticos correspondientes. Al respecto, es importante mencionar que durante el 2013 (y por lo tanto no está el registro en este reporte) se lanzó la plataforma www.tuempresaenundia.cl, que permite iniciar una empresa en un día, con un trámite y a costo cero. Esta iniciativa busca beneficiar sobre todo a muchos emprendedores que actualmente forman parte de la economía informal del país. Los efectos de esta iniciativa deberían observarse en el reporte GEM del próximo ciclo.

Respecto a la forma en que son aplicados los impuestos que afectan a las nuevas empresas y las que están en crecimiento, un 71% de los expertos considera que no mecanismos que aumenten el nivel de incertidumbre de los emprendedores. Pese a lo anterior, sí existe una crítica que apunta a que la carga impositiva es una barrera para la creación de nuevas empresas.

Finalmente un aspecto que fue muy frecuente en las recomendaciones de los expertos es que, así como se hizo un gran avance para simplificar la iniciación de un negocio, se desarrollen políticas que apunten a facilitar la rápida “salida” de las empresas así como la disminución de los costos de salida y por lo tanto se estimule el re-emprendimiento.

FIGURA 2-10: EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE GOBIERNO PARA EL EMPRENDIMIENTO

Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas nuevas y en crecimiento (por ejemplo, las licitaciones o compras públicas).

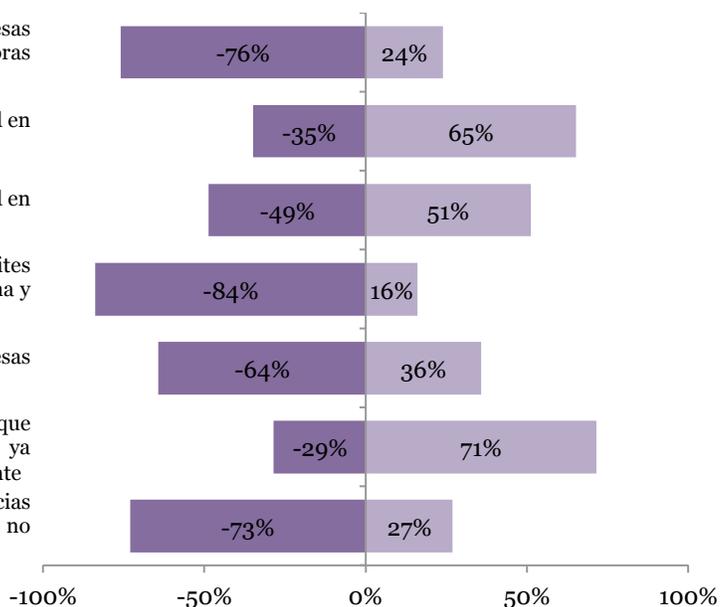
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno.

El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno local

Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales relacionados con la puesta en marcha y operación, en aproximadamente una semana.

La carga impositiva NO ES una barrera para las empresas nuevas y en crecimiento.

Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales que afectan la creación de empresas y el crecimiento de las ya existentes son aplicados de una manera predecible y consistente. Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias legales para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad.



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Programas de Gobierno

Nivel: -0,24

La edición especial que celebra los 10 años del proyecto GEM en Chile (Amorós y Poblete, 2013d), da cuenta del avance que se observa principalmente en la evolución positiva de los programas de gobierno pro emprendimiento. Si bien, persisten falencias y aspectos por mejorar, esta dimensión es la que mayores avances muestra durante el tiempo que se han realizado mediciones. Considerando lo anterior, una de las deficiencias que se han observado, y que es la más criticada por los expertos, es la ausencia de una ventanilla única que sirva de guía para los emprendedores sobre las ayudas que existen para los emprendedores de instituciones públicas.

En relación al apoyo de las incubadoras de negocios, los expertos se encuentran divididos prácticamente en la misma proporción entre los que consideran que los parques tecnológicos dan un apoyo efectivo y los que lo consideran deficiente. Lo mismo ocurre con el apoyo de los programas y el número de programas que fomentan el emprendimiento,

donde es posible observar una clara división en la que cada grupo de expertos posee prácticamente igual proporción.

Un 41% de los expertos considera que la gran gama de programas gubernamentales existentes actualmente cubrirían las distintas necesidades que puedan tener los nuevos emprendedores. Es probable que muchos de éstas estén concentrados en zonas geográficas específicas y que sea ésta la razón que justifique que el 59% de los expertos no esté de acuerdo con la cobertura eficiente de las necesidades para las nuevas empresas. En este sentido, posiblemente ciertos emprendimiento en zonas periféricas aún no cuenten con programas de gobierno que pueda ayudarlas a suplir sus necesidades específicas.

Los expertos hacen hincapié, entre otros aspectos, que si bien hay un gran número de programas, existe poca comprensión (de parte de los emprendedores) sobre cada uno de ellos. También acusan la falta de seguimiento más allá de sacar un RUT.

FIGURA 2-11: EVALUACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE GOBIERNO PARA EL EMPRENDIMIENTO

Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales relativas a la creación y crecimiento de nuevas empresas contactando sólo un organismo público (ventanilla única).

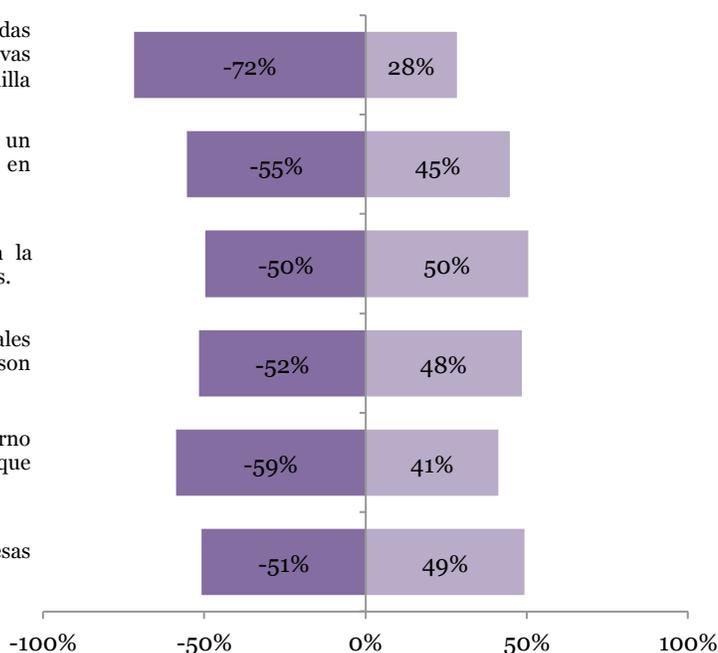
Los parques tecnológicos e incubadoras de negocios aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y en crecimiento.

Existe un número suficiente de programas que fomentan la creación de empresas nuevas y el crecimiento de las existentes.

Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales relacionadas a la creación y crecimiento de empresas son competentes y eficaces

Casi todo el que necesite ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades

Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Normas Sociales y Culturales

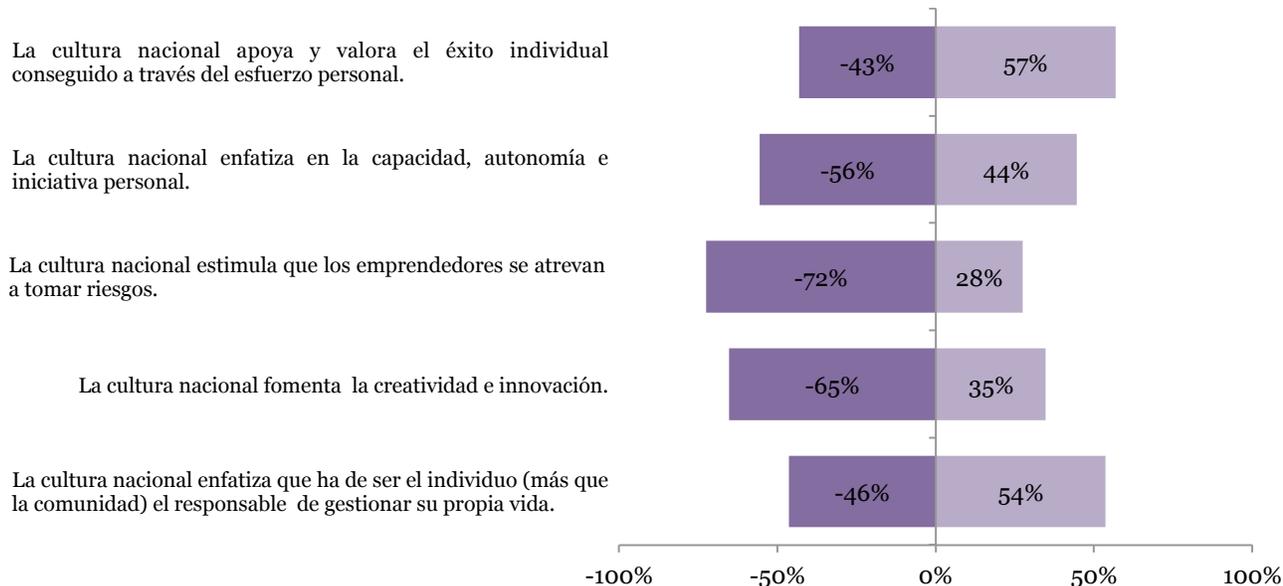
Nivel: -0,23

Por tercer año consecutivo mejora la percepción del contexto socio-cultural para el emprendimiento en Chile. Esta dimensión incorpora todos los aspectos relacionados a temas sociales, como podría ser la percepción de la gente sobre temas de emprendimiento, la actitud hacia el emprendimiento en jóvenes, mujeres, entre otros. Al respecto, y de acuerdo a lo observado en la Figura 2-12, un 57% de los expertos considera que la cultura nacional sí valora a quienes, por medio de esfuerzos personal, logran ser exitosos. No obstante, no existiría un énfasis social por la búsqueda de autonomía ni el estímulo suficiente para desarrollar iniciativas personales. Las opiniones de los expertos tienden a concentrarse en que existe un escaso fomento para la toma de riesgos considerando, a nivel general, que la cultura local es más bien conservadora en el sentido de que existe una alta aversión al riesgo. En este sentido, también es sabido la “alta penalización social” al fracaso, es decir aquellos emprendedores que por algún motivo les va mal, son generalmente estigmatizados lo que redundaría en la poca propensión a arriesgar.

Existe una relación entre lo anterior, el miedo a lo desconocido y la búsqueda de nuevas soluciones. Aún cuando se observa un aumento importante respecto a lo observado el año pasado, ya que subió de 25% a 35%, la mayoría de los expertos afirma que no se fomenta la creatividad ni la innovación. Aún cuando en Chile existe una percepción de positiva hacia la innovación, es decir hay innovación relativa en el mercado, aun falta que la cultura nacional acepte de mejor forma las innovaciones que muchas veces se contraponen a los aspectos tradicionales y del status-quo. Tomando en cuenta que la cultura empresarial en algunos sectores es muy “tradicional” y conservadora, la cultura emprendedora más innovadora y radical podría no ser muy aceptada.

Un último aspecto estudiado en este set de preguntas hace mención a si la sociedad enfatiza que los individuos son los responsables de su propia vida o bien es la comunidad en su conjunto es la que se hace cargo de las personas. En esta pregunta se observa que no hay un claro consenso entre los expertos, sin embargo, una leve mayoría considera que la cultura nacional enfatiza más al individuo.

FIGURA 2-12: EVALUACIÓN DE LAS NORMAS SOCIALES Y CULTURALES PROCLIVES AL EMPRENDIMIENTO



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Infraestructura Física

Nivel: 0,89

El acceso a la infraestructura física permite mejorar el ecosistema del emprendedor a través del traslado de mercadería, traspaso de información, y en el grado de comunicación que existe en el país. Esta dimensión, desde que se realiza el estudio del GEM en Chile, es la única variable que siempre ha sido evaluada positivamente (Amorós y Poblete, 2013d). Sin embargo, es importante notar que, así como también ocurrió el ciclo anterior, la evaluación positiva disminuyó. En el ciclo anterior la evaluación general fue de 0,98 y para éste es de 0,89.

La mayoría de los expertos percibe que las carreteras, puertos y aeropuertos proporcionan el apoyo necesario para que las empresas nuevas y en crecimiento puedan desenvolverse, facilitando el comercio. Adicionalmente, las empresas pueden proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana y a un costo razonable. En relación a los servicios básicos, también es posible encontrar una percepción positiva, tanto en los costos asociados como en el tiempo implicado en disponer de éstos.

FIGURA 2-13: EVALUACIÓN DE ACCESO A INFRAESTRUCTURA FÍSICA PARA LOS NEGOCIOS.

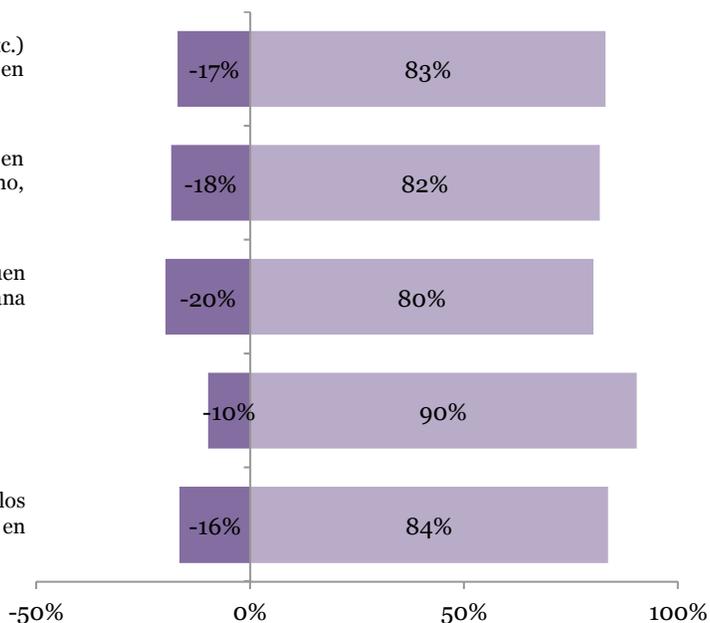
La infraestructura física (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporciona un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento.

No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.)

Una empresa nueva y en crecimiento puede lograr un buen acceso a las comunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden absorber los costos de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc).

Una nueva empresa y en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

El acceso a buena infraestructura física es un factor que consistentemente es bien evaluado por los expertos

2.4 Condiciones que complementan el contexto emprendedor

Así como fue explicado en la sección de la metodología de la encuesta a expertos, adicionalmente a las nueve condiciones, se recaba información sobre otros aspectos que también inciden en el entorno de la actividad emprendedora siendo complementarios. Estas características son: percepción de oportunidades, habilidades para crear nuevos negocios, motivación para emprender, legislación de la propiedad intelectual, apoyo a la innovación y, finalmente, apoyo a la mujer emprendedora.

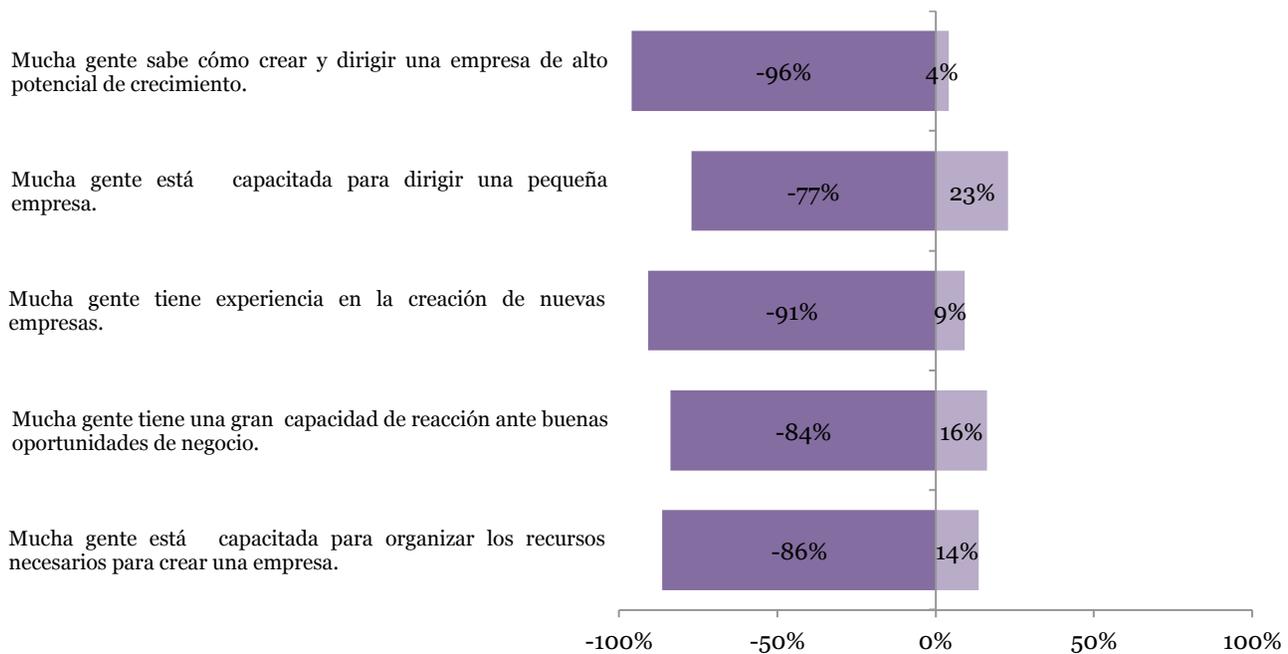
A continuación presentamos un resumen de los principales resultados obtenidos para estas variables.

Habilidades para crear nuevas empresas

Nivel: -0,98

Los expertos en general coinciden en que es más bien escasa la gente que sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento, lo que también ocurre -aunque en menor proporción- con los negocios pequeños. No se reciben visiones positivas en relación a la experiencia, reacción ante buenas oportunidades y capacidad de organización de recursos de la población. En efecto, muchos de los aspectos considerados requieren de una preparación previa o una capacidad de aprendizaje rápida sobre las habilidades administrativas tanto a nivel estratégico como operativo.

FIGURA 2-14: EVALUACIÓN DE LAS HABILIDADES PARA CREAR NUEVAS EMPRESAS.



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Respeto a la propiedad intelectual

Nivel: -0,38

Aún cuando se observan mejoras en la opinión de los expertos, persiste la visión crítica sobre el resguardo de los derechos a la propiedad intelectual. Las principales críticas apuntan a lo extendido que está la venta de artículos o productos registrados en versiones no originales o copias “piratas”. Asimismo, se hace hincapié en que aun cuando el 57% de los expertos considera que la legislación sobre los derechos de propiedad intelectual es completa, ésta no es aplicada rigurosamente. Adicionalmente, los expertos consideran que una empresa no puede estar completamente segura de que sus paten-

tes, marcas y derechos de autor son rigurosamente respetados. Si bien, se ha avanzado mucho en estos aspectos, sobre todo por los estándares que imponen organismos como la OECD y otros de carácter internacional, el país constantemente, de forma negativa, aparece referenciado en listas sobre uso extensivo “piratería” (especialmente software) sobre todo en estudios llevados a cabo en Estados Unidos. Esto sin duda afecta transversalmente muchos sectores industriales y también a las pequeñas empresas.

FIGURA 2-15: EVALUACIÓN DE LA PROTECCIÓN SOBRE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

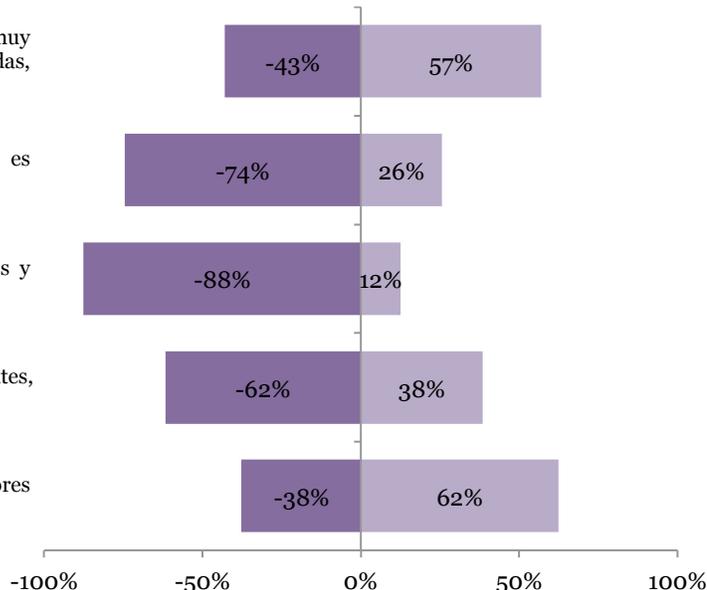
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa (derechos de autor, patentes, marcas registradas, etc.).

La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es rigurosamente aplicada.

La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados NO está muy extendida.

Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.

Es ampliamente aceptado que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Apoyo al crecimiento de las empresas

Nivel: 0,17

Los expertos destacan que para distribuir apoyo a emprendimientos, el criterio de selección está en función del potencial de rápido crecimiento de las empresas. De esta manera, un 63% percibe que el apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario para la política pública

y que son conscientes de la importancia que éstas tienen. Por otra parte, consideran insuficientes el número de iniciativas diseñadas y las habilidades y competencias de quienes trabajan apoyando la creación de estas empresas con alto potencial de crecimiento.

FIGURA 2-16: EVALUACIÓN DE LA PREOCUPACIÓN DEL GOBIERNO POR EL DESARROLLO DE EMPRESAS DE ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO

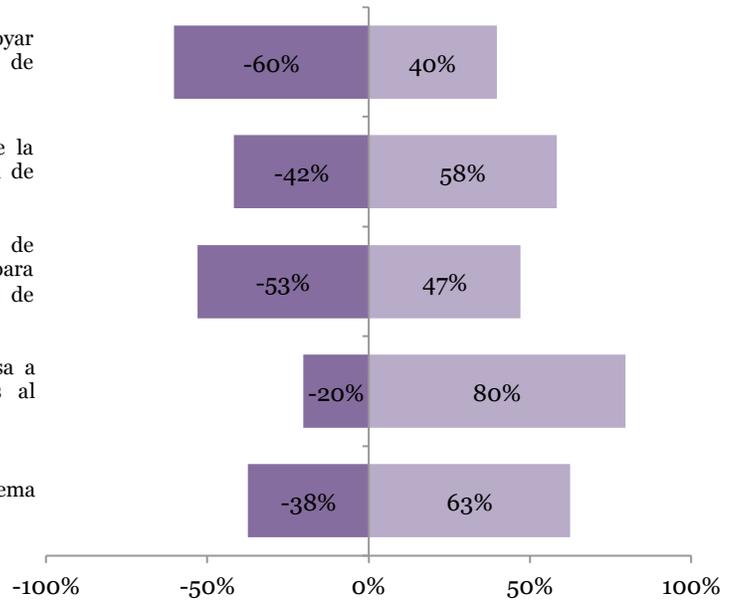
Existen muchas iniciativas especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento.

Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento.

La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento.

El potencial de rápido crecimiento de las empresas se usa a menudo como criterio de selección para dar apoyos al emprendimiento.

El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de emprendimiento



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.



Apoyo a la Mujer Emprendedora

Nivel: 0,39

Respecto al periodo anterior, ha mejorado la percepción del apoyo a la mujer emprendedora. El principal aumento se da en el grado de acuerdo sobre si las mujeres son incentivadas a crear empresas. En el ciclo anterior, sólo un 42% de los expertos afirmaba esto y para este ciclo el porcentaje de expertos de acuerdo aumentó al 52%. Emprender es socialmente aceptado como una opción de carrera profesional para la mujer, tienen el mismo nivel de conocimiento y

habilidades para emprender que los hombres, sin embargo, existirían insuficientes servicios sociales que permitan que luego de haber formado una familia, una mujer pueda seguir trabajando.

Al igual que otros años el equipo GEM Chile publica un reporte específico que da cuenta del emprendimiento encabezado por mujeres.

FIGURA 2-17: EVALUACIÓN DEL APOYO A LA MUJER EMPRENDEDORA

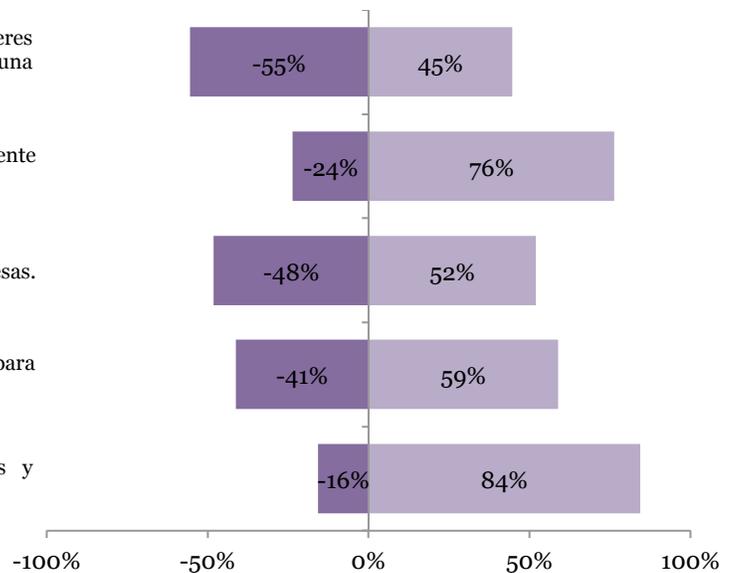
Existen suficientes servicios sociales para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.

Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.

Las mujeres son incentivadas a crear empresas.

Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.

Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.



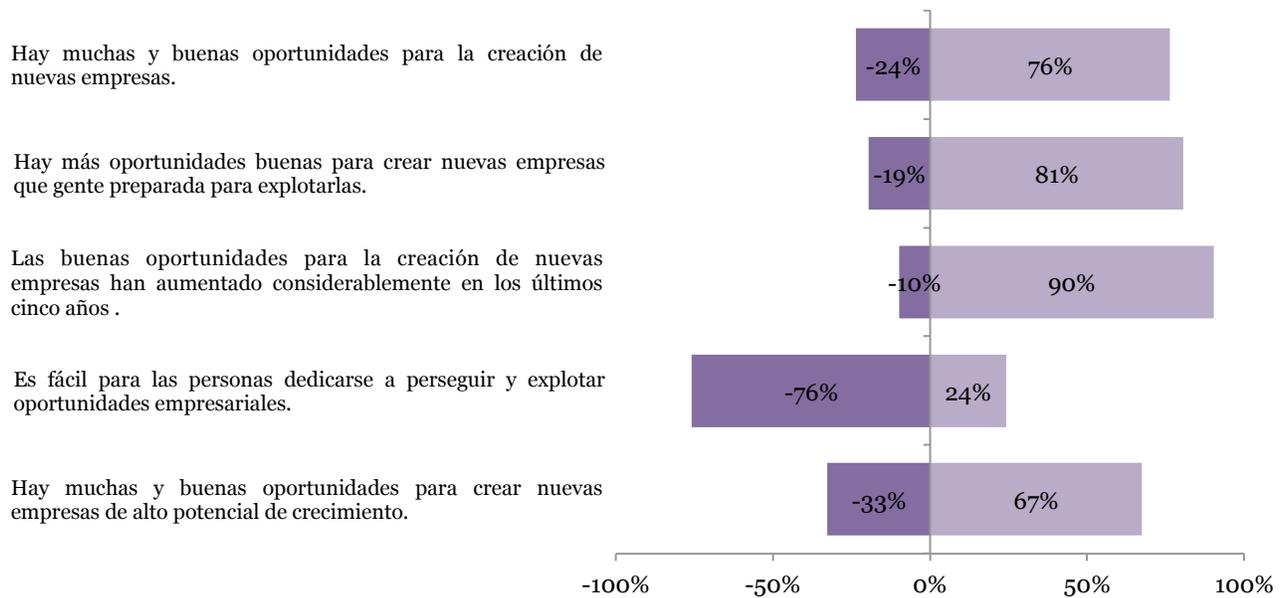
Aprovechamiento de las oportunidades disponibles

Nivel: 0,53

Se mantienen la percepción favorable de los expertos sobre las oportunidades para emprender. Incluso, este año se torna aún más positiva la valoración de los expertos, donde el 81% de éstos considera que el número de buenas oportunidades excede al número de gente con la

preparación adecuada para poder llevarlas a cabo eficientemente. Los expertos coinciden que han aumentado considerablemente el número de oportunidades durante los últimos cinco años, pero no resultaría fácil para las personas dedicarse a perseguirlas y explotarlas.

FIGURA 2-18: EVALUACIÓN DE LA PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

La percepción de buenas oportunidades para crear empresas en Chile es un factor muy bien evaluado por los expertos

Innovación

Nivel: 0,51

Los expertos consideran que existe una amplia apertura hacia la innovación, siendo ésta valorada tanto por los consumidores como por las empresas. En torno a esta dimensión, comparando los valores con los del ciclo anterior, sólo se perciben cambios que no serían estadísticamente significativos, y aún cuando la mayoría de los aspectos son evaluados positivamente, se mantiene la resistencia de las empresas consolidadas

a la incorporación de las firmas de reciente creación para utilizarlas como proveedoras. Según la opinión de los expertos, las personas son más proclives a aceptar e incorporar la innovación que las empresas. Estos aspectos corroboran el hecho de que muchos de los negocios de reciente creación no incorporan intensivamente el uso de nuevas tecnologías o procesos (Amorós y Poblete, 2013c).

FIGURA 2-19: EVALUACIÓN DE LA VALORACIÓN DE LA INNOVACIÓN

Se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas por parte de las empresas.

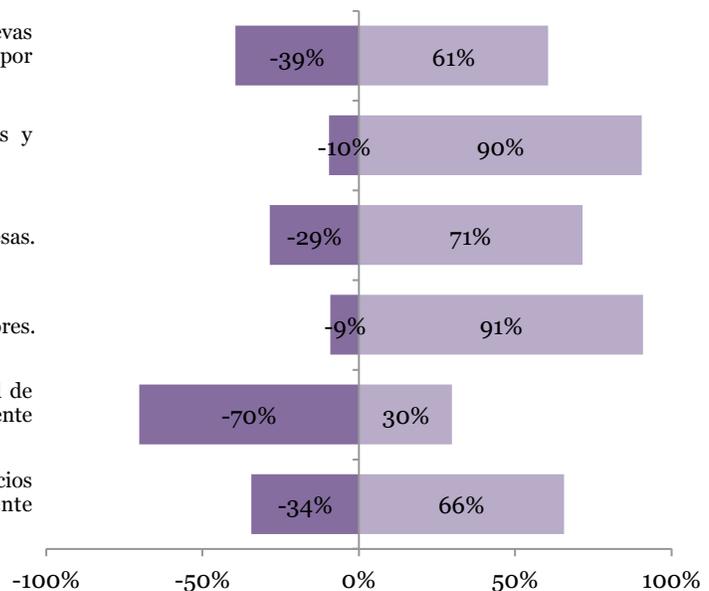
A los consumidores les gusta probar nuevos productos y servicios.

La innovación es altamente valorada por las empresas.

La innovación es altamente valorada por los consumidores.

Las empresas consolidadas están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación.

Los consumidores están abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación.



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.

Motivación para emprender (Legitimidad del emprendedor)

Nivel: 0,46

Esta dimensión es una de las que más cayó en relación al ciclo anterior. A nivel general, ésta tenía un nivel de 0,64 y este año es de 0,46, donde si se analizan cada una de las preguntas que forman el constructo, todas disminuyen. El principal factor que incide en la disminución de esta dimensión está relacionada con la valoración de generar riqueza personal a través de la creación de nuevas empresas. El ciclo anterior, un 53% de los expertos encuestados pensaba que sí se consideraba una forma legítima de obtener riqueza, en cambio, para este año, sólo el 46% opina que la sociedad lo considera apropiado. En general

estos efectos no son del todo negativos en el sentido de que el término emprendimiento se ha ido expandiendo a otros ámbitos como el emprendimiento social que es muy relevante. Por lo tanto los emprendedores sociales no siempre persiguen fines de lucro.

Una segunda variable que también cayó es la visión de los expertos sobre la percepción de la mayoría de la gente en relación a las competencias e ingenio de los empresarios

FIGURA 2-20: VALORACIÓN SOCIAL DEL SER EMPRESARIO

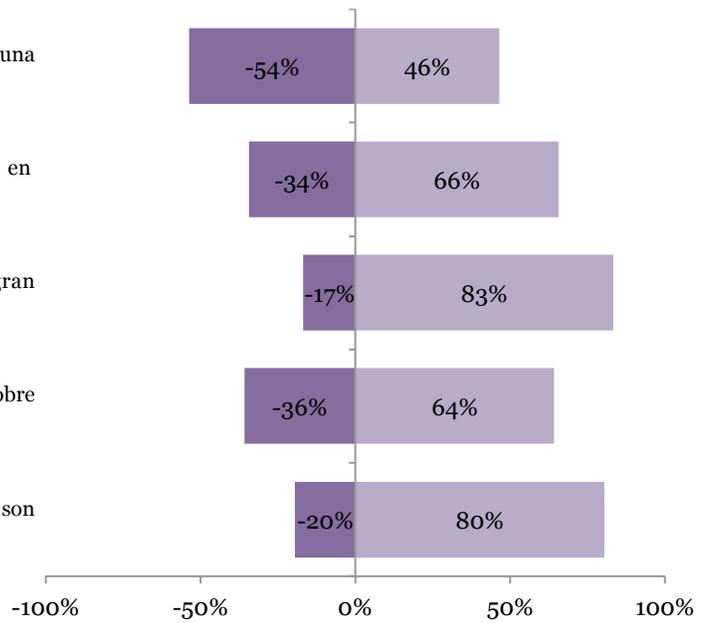
La creación de nuevas empresas está considerada como una manera adecuada para hacerse rico.

La mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable.

Los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social.

Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios exitosos.

La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos.



Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES) Chile, 2012.



3. CONCLUSIONES

El proyecto GEM Chile actualmente cuenta con una década de estudios, lo que permite observar los logros y tareas pendientes que existen para transformar al emprendimiento como uno de los principales motores de nuestra economía. En este reporte hemos analizado el contexto para emprender desde la visión de expertos en esta materia. Las nueve dimensiones que formarían las condiciones de la actividad emprendedora, así como las siete dimensiones complementarias, muestran que a nivel general, que el ecosistema emprendedor en Chile es complejo tanto para las empresas de reciente creación como para las que están creciendo, y el entorno aporta más dificultades que facilitadores para que éstas surjan y compitan eficientemente con las empresas ya establecidas.

En relación a los aspectos políticos hay conciencia de la importancia de apoyar a las empresas nuevas con alto potencial de crecimiento y se valora que el criterio de decisión para el apoyo de éstas está relacionado a su potencial de crecimiento. Se destaca que cada vez son más evidente los esfuerzos de las instituciones públicas por mejorar el ecosistema emprendedor, donde sobre todo la percepción de los programas de gobierno muestran mejores evaluaciones con el paso del tiempo. Los subsidios gubernamentales son el aporte económico mejor evaluado dentro del apoyo financiero, sin embargo, también se observan deficiencias que se ven reflejadas por ejemplo en las licitaciones donde aun hay poco espacio para las empresas nuevas y en crecimiento. También es criticada la carga tributaria a veces desproporcionada para el surgimiento de algunas empresas y una deficiente aplicación de la legislación sobre propiedad intelectual, entre otros aspectos.

Por otra parte, aún cuando la economía chilena ha demostrado cierta estabilidad, incluso en escenarios complejos a nivel mundial, para las empresas nuevas y en crecimiento, competir contra las grandes y establecidas firmas tiende a ser un proceso bastante arduo principalmente por las características del mercado interno. La economía chilena, presenta bajos niveles de dinamismo y altas barreras de entrada que dificultan la inserción de nuevos agentes. Existe un

muy bajo apoyo financiero que permita el crecimiento de las nuevas empresas, tanto por falta de capital propio de los emprendedores, como por la escasez y complejidad de capturar fuentes externas privadas. Adicionalmente, resultaría un proceso especialmente difícil para los emprendedores contar con soporte técnico proveniente de consultores y asesores debido a su alto costo y que la calidad del servicio dado por un gran porcentaje de éstas no sería acorde a las expectativas de los emprendedores.

Si se analizan temas relacionados a la sociedad chilena, aún cuando los avances son importantes, también existen varias falencias notorias. Algunas aspectos tienen relación con la estigmatización del fracaso empresarial y el bajo estímulo a tomar riesgos. Es posible observar ciertas paradojas donde, por ejemplo, aún cuando la cultura local no incentivaría el desarrollo de la innovación, ésta es altamente valorada por los consumidores. Por otra parte, existe una buena actitud hacia el emprendimiento, es decir los emprendedores exitosos gozarían de gran prestigio social y reconocimiento. Así también socialmente cada vez es mejor evaluado el apoyo a la mujer emprendedora. Estos aspectos confirman los resultados de los reportes de Actitud y Actividad emprendedora (Amorós y Poblete, 2013a, 2013b)

Finalmente, aún cuando existirían muchas buenas oportunidades de negocio, existe un déficit de gente apta para poder capturarlas. La educación para el emprendimiento es deficiente, lo que deriva en que poca gente posea las habilidades necesarias para crear y dirigir correctamente nuevos negocios. Por otra parte, existe una gran distancia entre las universidades y centros de investigación con los emprendedores, lo cual se traduce en una prácticamente nula transferencia de I+D.

En conclusión, el contexto para emprender si bien ha mejorado, aun presenta importantes áreas de oportunidad. Esto sin duda engrandece el mérito de los emprendedores quienes persisten con el deseo de llevar a cabo nuevos negocios. Esto nos beneficia a todos como sociedad por la relevancia que tiene el emprendimiento en el desarrollo sustentable del país.

4. REFERENCIAS

- Acs, Z. J. & L. Szerb (2011). Gearing Up to Measure Entrepreneurship in a Global Economy, Mimeo, Faculty of Business and Economics, University of Pecs.
- Acs, Z. J., D. B. Audretsch, P. Braunerhjelm, & B. Carlsson (2003). The Missing Link: The Knowledge Filter and Endogenous Growth. Center for Business and Policy Studies. Stockholm, Sweden.
- Amorós, J.E. & C. Poblete (2013a). *Global Entrepreneurship Monitor, Reporte de Actividad Emprendedora en Chile 2012*. Santiago Chile: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J.E. & C. Poblete (2013b). *Global Entrepreneurship Monitor, Reporte de Actitud Emprendedora de Chile y el Mundo 2012*. Santiago Chile: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J.E. & C. Poblete (2013c). *Global Entrepreneurship Monitor, Reporte de Aspiraciones Emprendedora de Chile y el Mundo 2012*. Santiago Chile: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J.E. & C. Poblete (2013d). *Global Entrepreneurship Monitor, 10 años del proyecto GEM en Chile*. Santiago Chile: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98, 893–919.
- Boettke, P. & C. Coyne, (2003). Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence? *Advances in Austrian Economics* 6, 67-88.
- Bosma, N.S. & J. Levie (2010). *Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Executive Report*. Babson Park, MA, U.S.: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Reykjavík, Iceland: Háskólinn Reykjavík University; and London, U.K.: Global Entrepreneurship Research Association.
- Bosma, N.S., K. Jones, E. Autio, & J. Levie (2008). *Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report*. London: Global Entrepreneurship Research Association.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (The Nature of Trade in General), Paris: Institut National D'études Démographiques.
- Godin, K., J. Clemens & N. Veldhuis (2008). Measuring Entrepreneurship: Conceptual Frameworks and Empirical Indicators. *Studies in Entrepreneurship and Markets*, 7. Fraser Institute.
- Hessels, J., I. Grilo, R. Thurik & P. van der Zwan (2010). Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. *Journal of Evolutionary Economics*, 21(3): 447-471.
- Poblete, C. & J.E. Amorós (2010). Condiciones del contexto para el emprendimiento en Chile: un análisis de 5 años. Santiago Chile: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Porter, M.E., J.J. Sachs & J. McArthur (2002). Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In *The Global Competitiveness Report 2001–2002*, edited by M.E. Porter, J.J. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur and K. Schwab, 16–25. New York, NY: Oxford University Press.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, n., Servais, I., Lopez-Garcia, P. & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- Schumpeter, J. A. (1912, reedit. 1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Schwab, K. & X. Sala-i-Martin (2012) Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, Disponible en línea: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
- Shane, S. & S. Venkataraman (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1): 217-226.
- Xavier, R.R., D. Kelley, J. Kwe, M.Herrington & A. Vorderwülbecke (2013). *Global Entrepreneurship Monitor, 2012 Global Report*. Babson Park, MA, U.S.: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Kuala Lumpur, Univesriti Tun Abdul Razak and London, U.K.: Global Entrepreneurship Research Association.

5. FICHA METODOLÓGICA

5.1 Encuesta a Expertos

Tipo de Estudio	Encuesta auto-administrada
Muestra	628 expertos de 10 regiones del país más la Región Metropolitana de Santiago
Fecha de Trabajo de Campo	Mayo-Julio 2012.
Encuestador	Miembros del equipo GEM Chile

5.2 Distribución porcentual de los expertos según especialidad

Porcentaje	Especialidad
10,5%	Apoyo Financiero
9,7%	Políticas Gubernamentales
10,8%	Programas de Gobierno
10,6%	Educación para el Emprendimiento
12,5%	Transferencia de I+D
13,5%	Infraestructura Comercial y Profesional
11,4%	Apertura del Mercado Interno
9,4%	Infraestructura Física
11,6%	Normas Sociales y Culturales

5.3 Expertos consultados

Agradecemos, nuevamente, a todos los expertos que de forma desinteresada contribuyeron al presente reporte. A continuación, el listado de sus nombres en orden alfabético. Ante cualquier error y/u omisión en los nombres de la presente lista se ofrecen las disculpas correspondientes.

Adriana Kunstmann Valenzuela	Ann Lillo	Cesar Valdovino
Adriana Peñafiel Villafañe	Antonio Ruiz González	Christian Linzmayer Chávez
Alberto Hernán Millán Vivanco	Ariel Adrián Yévenes Subiabre	Christian Theil
Alberto Martínez Quezada	Ariel Rodrigo Merino Cercos	Christian Trujillo
Aldo Ilardi Hernández	Ariel Salazar Fuentealba	Cinthia Garrido González
Alejandra Aravena Castro	Aristides Poblete Fernández	Claudia Cañete Chang
Alejandra Campos Villanueva	Arnaldo Antonio Ramos Reyes	Claudia Guiloff
Alejandra Del Pilar Quinteros Jara	Arnaldo Del Campo	Claudia Herrera Morales
Alejandra Henríquez Molina	Arturo Vildósola Sepúlveda	Claudia Marambio
Alejandra Silva Poblete	Avelino Muñoz Manterola	Claudia Silva Jaque
Alejandro Allende	Baldo Violic	Claudia Solange Jofré Goede
Alejandro Herrera	Beatriz Guerra	Claudio Arancibia Rodríguez
Alejandro Inostroza Pardo	Beatriz Millán Jara	Claudio Barahona
Alejandro Javier Contreras	Bella Villarreal Osorio	Claudio Carrasco Cifuentes
Alejandro Martini Becerra	Benjamín González Zeman	Claudio Casanova
Alejandro Maureira Butcher	Benjamín Vogel Mast	Claudio Elgueta Salinas
Alejandro Remedi Sttamer	Bernardo Guerrero	Claudio Inzunza Villena
Alejandro Romero Elías	Betty Vajellos Robles	Claudio Jacques
Alexis Mollo Taucare	Blanca Medina Bascuñán	Claudio Marchant Canales
Alfredo Godoy Aylwin	Blanca Rebeca González Erices	Claudio Ortiz De Zárata Maldonado
Alfredo Montiglio Adami	Breezy Vallejos	Claudio Sáez Donoso
Alfredo Morales Garay	Bruno Trisotti Martínez	Claudio Silva Aravena
Alfredo Vargas Balbontín	Camila Tapia Morales	Claudio Vásquez Pinto
Alicia Ortiz Olivares	Carina Merello Garbarino	Cristian Campomanes Gutiérrez
Alicia Plaza Bobadilla	Carlos Acuña	Cristian Correa Urrutia
Álvaro Bernedo Taladriz	Carlos Augusto Valdés León	Cristian Heinse
Álvaro Portugal	Carlos Covarrubias Astudillo	Cristian Ibáñez Villarroel
Álvaro Vargas Cuneo	Carlos Cuevas Guerrero	Cristián López
Amilcar Morales	Carlos Díaz N.	Cristian Marcelo Toledo Aguayo
Ana Delia Acuña Villarreal	Carlos Esteban Armijo Quintanilla	Cristian Miranda Lavarello
Ana María Atria Rosselot	Carlos Figueroa	Cristian Ocampo
Ana María Garrido	Carlos Fuenzalida Cereceda	Cristian O'ryan
Ana María Ponce Cereceda	Carlos Gálvez	Cristian Ramírez Arenas
Ana Mercado	Carlos Hernán Bugueño Toro	Cristian Riffo Huez
André Medel Pizarro	Carlos H. Villarroel González	Cristian Santana
Andrea Baeza Baeza	Carlos Leyan Bravo	Cristian Toledo Mondaca
Andrea Catalán Lobos	Carlos Noda Mori	Cristian Urrutia Soto
Andrea González Ortiz	Carlos Salomon Richards	Cristian Villagra Peñaloza
Andrea Truffello	Carlos Tello	Cristián Zambra Andrade
Andrés Alvayay De Oliveira	Carlos Varas	Cristian Jaures
Andrés Blake Pavez	Carmen Del Río Pereira	Cristina Alarcón Ramírez
Andrés Cabrera Neira	Carmen Tognia Godoy	Cristina Aldana Riquelme
Andrés Derpsch	Carolina Cortés Brown	Cristina Quezada Olivares
Andrés Felmer Caucao	Carolina Echenique Pellegrini	Cristóbal Andrés Sandoval Parra
Andrés Salvadores Peña	Catalina Gutiérrez	Cristóbal Sumar
Andrés Viveros	Cavada Dueñas	Daniel Costadoat Carrasco
Ángelo Alejandro Calvo Alfaro	Cecilia Matte	Daniel Eduardo Vera Monardes
Aníbal Unda	Cecilia Sandoval Tripailaf	Daniel Lindley

Daniel Pavez Viera	Fernanda Vicente	Héctor René Anabalón
Daniel Ponce Gandarillas	Fernando Baldu	Héctor Varas Meza
Daniel Ramírez Gutiérrez	Fernando Cabrales	Hernán Abarca Aravena
Daniel Winkler Rosa	Fernando Contreras Jara	Hernán Angel
Daniela Krauss Von Harpe	Fernando Ghigolino Pizarro	Hilda Ester Gómez Gallegos
Daniela Ramírez	Fernando Herrera Henríquez	Hugo Alejandro Beltrán Alejos
Danitza Rojas	Fernando Lee García	Hugo Arancibia Santibáñez
Dante Casagrande Ulloa	Florencia Fuentes	Hugo Corales Cofre
Darío Polloni Schwencke	Francesco Comis Ponce	Hugo Grisanti
David Alvo Verdugo	Francia Leyton	Humberto Burgos Romero
Denisse Llanos Troncoso	Francisco Duboy	Ignacio León
Dennis Páez Torres	Francisco Flores	Ignacio Malig
Diego Carrasco Guberantis	Francisco Javier Unda Visconti	Ignacio Viveros
Dora Araya	Francisco Zañartu Covarrubias	Igor Araya Bustamante
Dora Villagrán	Francisco Mondaca Espinoza	Inés Hannig Stolpe
Doris Liliana Gutiérrez Ruiz	Francois Merlet Loyola	Ingrid Marchant Gajardo
Dubó Galleguillos	Freddy Arteaga	Isabel Paulina Maureira Leiva
Edgard Parra Huenchulaf	Freddy Gutiérrez López	Ismail Warda Silva
Edison Acuña Leiton	Gabriela Jiménez López	Iván Escares Díaz
Eduardo Campos Correa	Gary Guerrero Barra	Iván Valdebenito Isler
Eduardo Carlevarino Rodríguez	Gastón Dussailant	Ivonne Etchepare Robert
Eduardo Javier Bascuñán Peñafiel	Gastón E Argandoña G	Ixi Rivera Olivares
Eduardo Jeria Castro	Gastón Galleguillos Burgos	Jaime Alfredo Cruz Castillo
Eduardo Labarca Fuentes	Gastón Manieu Dabancens	Jaime Arnaiz Ardiles
Eduardo Notte Cuello	Geraldo Jusacos	Jaime Bravo Campos
Eduardo Olguín	Gerardo Kanthak Noack	Jaime Bustos Gómez
Eduardo Santander Obligado	Gerardo Lagos Wiesenfeld	Jaime González Masot
Eduardo Silva Chávez	German Echechopar	Jaime Hervia Besoain
Eduardo Zamora Sáez	Germán Larraín Muñoz	Jaime Igor Herrera Oliva
Edwin Briceño Cobb	Ghislayne Merino Bascour	Jaime Jullian Pope
Elena Figueroa García	Giancarlo Baltolu Quintanio	Jaime Lobos Cabero
Elías Tefarikis U.	Gianfranco Bongiovanni García	Jaime Meruane Zumelzu
Elisabeth Von Brand Skopnik	Gilda Oro	Jaime Saldías Rojas
Elizabeth Saldívar Saavedra	Gilda San Martin Sabugal	Jaime Solís Tardón
Emilio Inostroza Andrade	Giorgio Roma Chahud	Janice Masquimillan Peñailillo
Eric Chait Mujica	Gladys Sánchez Parraguez	Javier Gárate
Erik Díaz	Gloria Gálvez Giordano	Javier Hasbun Abugarade
Erik Williams Mansilla Núñez	Gloria Mercedes Joya García	Javier Ignacio Pizarro Reckmann
Ernestina Silva Villegas	Gonzalo Aliro Vásquez Contreras	Javier Urrea
Ernesto Calderón Casanueva	Gonzalo Argandoña	Javier Valenzuela Henríquez
Erwin Sierra Araya	Gonzalo Fuentes Medel	Javiera Córdova
Espartago Ferrari	Gonzalo Morere Polanco	Jenny Zepeda
Estela Marina Drake Mendoza	Gonzalo Ramiro Catalán Vera	Joaquín De La Fuente
Eugenio Covarrubias Benavides	Gonzalo Ruperto Flores	Jorge Albornoz Provoste
Eugenio Parra Stockebrand	Gonzalo Yun	Jorge Antonio Del Carpio Daza
Evelyn Amalia Vega Ortiz	Gonzalo Zapata	Jorge Bastias Venegas
Evelyn Rocío Castillo	Guido Salazar Sepúlveda	Jorge Condeza N
Evelyn Sepúlveda	Guillermo Valdés Suárez	Jorge Correa Somavía
Felipe Atala Riquelme	Gustavo Baeza R	Jorge Gordillo Araneda
Felipe Herrera Herrera	Héctor Ballesta	Jorge Moller
Felipe Montecinos	Héctor Boris Jerez Fernandoi	Jorge Salas Escobar
Felipe Oelckers	Héctor Hormazábal	Jorge Toledo Mella
Felipe Parra Muñoz	Héctor Jorquera	Jorge Valeria Leal
Felipe Sepúlveda Hernández	Héctor Mosquera	José Antonio Ortiz Acevedo
Félix Ortiz	Héctor Muñoz Hernández	José Daniel Bizama Cuevas

José Domínguez
José Garay Anex-Dit-Chenau
José Francisco Sánchez
José Hidalgo Sáez
José Luis Araya Bossa
José Luis Bahamonde Barría
José Manuel Correa
José Miguel Zúñiga Zúñiga
José Pablo Domínguez Bustamante
José Pablo Gómez Araya
José Tomás Olivares
Juan Alberto Rodríguez Silva
Juan Andrés Campiglia Martinelli
Juan Antonio Concha Sepúlveda
Juan Arcaya Puente
Juan Cariamo
Juan Carlos Bacarreza
Juan Carlos Belmar Rojas
Juan Carlos Bravo Barría
Juan Carlos González
Juan Carlos Ortúzar Gana
Juan Castro
Juan Enrique Ortiz Meza
Juan Francisco Espinoza Barrios
Juan Guillermo Venegas Candia
Juan Ignacio Rodríguez Herrera
Juan Ignacio Zamorano
Juan José Gutiérrez Álvarez
Juan José Lizama Ovalle
Juan Luis Godoy
Juan Marcelo Gómez Cáceres
Juan Ortega Mena
Juan Pablo Coderch Casas
Juan Pablo Donoso Guillén
Juan Pablo Gardeweg
Juan Pablo Gazmuri
Juan Pablo Silva
Juan Peñan Aillapan
Juan Pérez
Juan San Martín Verdejo
Juan Vallejo Cerda
Juan Yamil Sandoval Nehme
Juana Jara Marín
Julie McPherson
Julio Bravo
Julio Melgarejo Varela
Julio Ruiz Fernández
Julio Silva Pérez
Karen Vargas Santander
Kcenija Alenka Zeas Cickovic
Kenneth Arthur Gent Franch
Laura Díaz
Leandro Antonio Carreño Fuentes
Leda Guzmán
Leonardo Martínez Ojeda

Leonel Cornejo Rojas
Lesley Robles Sedán
Liliana Quinteros Tagle
Lionel Sotomayor
Lorena Cornejo Ponce
Lorenzo Alberto Gaete Aguirre
Loreto Morales Acevedo
Loreto Núñez Parada
Lucas Silva Sepúlveda
Lucia Silva
Luis Alejandro Beradi Gutiérrez
Luis Felipe Merino De La Sotta
Luis Guerrero Araya
Luis Guillermo Contreras
Luis Henríquez
Luis Hevia
Luis Peñaloza Bustos
Luis Peñaloza Castillo
Luis Poblete O.
Luis Valenzuela Mocarquer
Luis Valencia
M. Angélica Vásquez
M. Cristina Diez
Maberith Vanesa Maturana Lamas
Macarena Bassaletti
Macarena García Cifuentes
Macarena Urenda Salamanca
Malva Aravena Cofré
Manuel Montiel Jaramillo
Manuel Farias Viguera
Manuel Flores Fernández
Manuel Luzoro
Manuel Peña
Manuel Young Anze
Marcela Jofré Miranda
Marcello Marchese
Marcelo Antonio Rivera Núñez
Marcelo Diego Molina Ross
Marcelo Olivares Herrera
Marcelo Zepeda
Marcia Barraza Montes
Marco Antonio Soto Bobadilla
Marco Kutúlas Peet
Marco Ortuño González
Marco Riquelme
Marcos Cisternas Sandy
Marcos Diocaretz Vistoso
Marcos Vera Montecinos
María Angélica Vega
María Arellano
María Bustos
María Constanza
María De La Rosa
María De La Paz Riveros
María Elena Rodríguez

María Ester Rodríguez Gumucio
María Eugenia Céspedes Muñoz
María Eugenia Espinoza Cabrera
María Eugenia Olivares
María Fernanda Prohens Poblete
María Francisca Pizarro Graniffo
María Graciela Ortiz Salinas
María Loreto Jiménez Araya
María Paz Terraza Ahumada
María Teresa Heyer González
Marianela Del Carmen Gonzales
Marianela Vega Castillo
Maribel Bustos Mendoza
Maricarmen Torres
Mariela Arias
Mariela Luz Pérez Soto
Marina Venegas Ojeda
Mario Carrasco
Mario Dorochesi Fernandois
Mario Montecinos Cortés-Monroy
Mario González Rebolledo
Mario Moya
Mario Núñez Hidalgo
Mario Peñafiel Espinoza
Mario Pereira
Mario Salgado Ibarra
Marisela Vergara
Marisol Yohana Cofré Oñate
Maritza Navarro Basualto
Marta Cofré Jara
Marta Mizgier
Martin Astesiano
Matías González Argomedo
Mauricio Antonio Albornoz Bravo
Mauricio Hernán Gallardo Rojas
Mauricio Leiva Sandoval
Mauricio Núñez Loyola
Mauricio Silva Malig
Mauricio Valle Zapata
Maurizio Pancorvo Picasso
Maximiliano Castaño A.
Michel Leyton A.
Migue Segovia Rivera
Miguel Ángel Navarrete Jaque
Miguel Ángel Navarrete Navarrete
Miguel Ángel Quezada Torres
Milena Mollo Jachura
Mónica Herrera Castro
Myriam Cáceres Canessa
Nancy Sánchez Amaro
Neivi B. Molina De Rojas
Nelson Rojas
Nelson Rojas Velis
Nestor Aedo
Nestor Jofre Núñez

Nibaldo Hernán Guaita Godoy	Ramón Arrau De La Cerda	Sebastián Seguel Aciares
Nicolás Lasala	Raúl Eduardo Calvert Raddatz	Sergio Castro M.
Ninón Jegó Araya	Rene Montalba Navarro	Sergio Cruz
Noelia Castillo Flores	René Salinas Blanco	Sergio Enrique Povea Sáez
Noelia Lara Sanhueza	Reynaldo Cabezas	Sergio Giaconi Mozó
Nuria Aguilera Ordoñez	Ricardo Cifuentes Lillo	Sergio Maureira Moreno
Olga Pizarro Stieповic	Ricardo Cox Araya	Sergio Moffat López
Oliver A. Flögel	Ricardo Rodríguez Arancibia	Sergio Paredes
Oscar Osvaldo	Ricardo Mege Rivas	Sergio Rodrigo Medina Parra
Oscar Reyez Muñoz	Ricardo Muñoz	Sergio Sánchez Del Canto
Oscar Romero Tapia	Ricardo Uribe	Silvia Lisoni
Osman Cataldo Ayala	Roberto Aguirre Portales	Simón Astaburuaga
Pablo Daniel Díaz Pinto	Roberto Armando Toledo Alvarado	Susana Aburto Quevedo
Pablo González Olavarría	Roberto Galleguillos Hernández	Susana Fabiola España Cisternas
Pablo Guzmán Crisóstomo	Roberto Moreno Pérez	Susana Vicencio Arriagada
Pablo Luciano Ambram Senitzky	Roberto Opazo	Tamara Cuevas Segura
Pablo Reyes Arellano	Roberto Zepeda	Tania Contreras
Palma González Marcia	Robin Osorio Durán	Tesla Contreras Fernández
Pamela Garrido	Robinson Sáez Lazo	Tony Gunckel
Paola Marín Esparza	Rodrigo Barra Novoa	Ulises Mancilla Correa
Patricia Martínez Barberi	Rodrigo Behncke	Vanessa Currin Aracena
Patricio Burg León	Rodrigo Díaz De Valdés Costa	Verlo Araya Jofre
Patricio Cortés D.	Rodrigo Díaz Valenzuela	Verónica Rojas Pechonante
Patricio Esteban Iturre Puga	Rodrigo Eduardo Valencia Saldivia	Vicente Gutiérrez Contreras
Patricio Hermosilla Giusti	Rodrigo Figueroa Ramírez	Vicente Rodríguez Jara
Patricio Ignacio Ovalle Wood	Rodrigo Guzmán Ubilla	Víctor Andrés Caro Castro
Patricio Pinto	Rodrigo Herzberg	Víctor Fuentes
Patricio Rojas Abalos	Rodrigo J. Zúñiga Morales	Víctor Hugo Rojas Sánchez
Patricio Vergara	Rodrigo Navia	Víctor Manuel Mora Padrón
Paul Margot	Rodrigo Rojas Veas	Víctor Marcelo Torres Jara
Paula Larrain Cortez	Rodrigo Romero	Víctor Moreira Abarzúa
Paula Rojas Toledo	Rodrigo Sánchez Giraldez	Víctor Nieto Rojas
Paulina Andrea Cerda Collins	Roland Heise	Víctor Oyaneder Carrasco
Paulina Gálvez	Rolando Álvarez Hernández	Víctor Valenzuela Milla
Paulina Lineros G.	Rolando Choque García	Víctor Zúñiga Rodríguez
Paulina Yuric M.	Romy Valua	Victoria Maldonado Vélez
Paulo Ramos	Rosa Loyola Valdés	Violeta Torres Sepúlveda
Pedro Alarcón Bustos	Rosario Hernández Rosselot	Vivian Palma
Pedro Larraín Aguirre	Rossana Olmos Maldonado	Viviana Córdova Córdova
Pedro Maturana Monárdez	Roxana Espinosa	Viviana Faundes Jara
Pedro Meneses Gatica	Roxana Toro Barrentos	Waldemar Herrera
Pedro Pablo Ogaz Becerra	Rubén Muñoz	Waldo Alfaro Alfaro
Pedro Vera Castillo	Samuel Vásquez Rojas	Walter Hans Sellhorn Martínez
Pedro Villar Alarcón	Samuel Infante García-Huidobro	Williams Briceño
Phillip Johnson	Sandra Espinoza Paredes	Ximena Bravo Cavicchioli
Pilar Carolina Mazuela Aguila	Sandra Farre Schneider	Ximena Cruz Schmidt
Rafael Mascayano O'ryan	Sandra Paola Díaz Ortega	Yeny Osorio Lozan
Raimundo Agliati	Sayonara Pacheco	Yeries Musiet Weitzel
Ramiro Pincheira Villagra	Sebastián Gilbert Diéguez	Yessica Mardones

6. MÁS INFORMACIÓN DEL GEM CHILE

Actualmente, el proyecto GEM Chile es desarrollado por el Global Entrepreneurship Research Center de la Universidad del Desarrollo.

<http://www.gemchile.cl/>

Contacto: Carlos Poblete Cazenave

Coordinador GERC

capobletec@udd.cl

Tel: (562) 2 32 79 158

6.1 Equipo GEM Chile

Desde el año 2007 en adelante, el proyecto GEM Chile ha incorporado una perspectiva regional generando alianzas con prestigiosas instituciones. A continuación se presentan los equipos regionales, y sus respectivos investigadores, que participaron en el ciclo 2012.

Región	Institución	Equipo
Región de Arica y Parinacota	Universidad de Tarapacá	Vesna Karmelic Roberto Gamboa Dante Choque Hernando Bustos Ximena Vega Mauricio Vega
Región de Tarapacá	Universidad Arturo Prat	Fernando Rosales Paula González
Región de Antofagasta	Universidad Católica del Norte	Gianni Romani Miguel Atienza
Región de Atacama	Corporación para la Competitividad e Innovación de la Región de Atacama	Carolina Blanco
Región de Coquimbo	Universidad Católica del Norte	Karla Soria
Región de Valparaíso	Universidad Técnico Federico Santa María	Cristóbal Fernández Jorge Cea José Luis Cortés Juan Tapia Paulina Santander
Región Metropolitana	Universidad del Desarrollo	José Ernesto Amorós Carlos Poblete Braulio Guzmán
Región del Libertador General Bernardo O'Higgins	Corporación de Desarrollo Pro O'Higgins	Aracelly Tapia Sandra Diaz Antonio Iturra Bonny Parada
Región del Maule	Universidad Católica del Maule	Andrés Valenzuela Alejandro Sottolichio
Región del Biobío	Universidad Católica de la Santísima Concepción Universidad del Desarrollo	Jorge Espinoza José Ernesto Amorós Carlos Poblete
Región de la Araucanía	Universidad de la Frontera	Claudina Uribe Paulina Sanhueza Valeska Geldres

7. COLABORADORES

El Proyecto GEM Chile es una iniciativa de:

Universidad del Desarrollo

La Universidad del Desarrollo, UDD, se fundó en 1990 y desde sus inicios su objetivo fue contribuir al desarrollo económico, social y cultural de nuestro país a través del cultivo, perfeccionamiento y enseñanza de las ciencias y las artes.

Convencida de que el emprendimiento es una de las variables clave del desarrollo y que debe ser un sello para los nuevos profesionales, en 2001 suscribió un convenio con Babson College, universidad número uno en la enseñanza del espíritu emprendedor, lo que ha permitido que hoy todas las carreras que imparte esta casa de estudios reciban cursos formales de esta materia.

En el año 2008 se estableció un acuerdo con la Global Entrepreneurship Research Association mediante el cual la UDD pasa a ser global sponsor del proyecto GEM internacional lo que ratifica el compromiso institucional con la investigación sobre emprendimiento.

En el año 2010 la UDD firma una alianza estratégica con el Stanford Technology Venture Program (STVP), el centro de innovación más importante de la Universidad de Stanford. Se crea el Programa iCubo que une a las Facultades de Diseño, Ingeniería y Negocios para impulsar la innovación en la UDD, en el marco de la Alianza suscrita con el STVP.

Durante los últimos años, el programa de MBA de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo ha ocupado el primer puesto a nivel latinoamericano en la enseñanza del emprendimiento en el Ranking de Escuelas de Negocios de la revista América-Economía.



Más información en: www.udd.cl

Wayra- Grupo Telefónica

Telefónica, empresa privada que tiene en su centro conectar a las personas con sus afectos e intereses por medio de la tecnología, está consciente de la importancia y el diferencial que agrega la innovación y el emprendimiento. Desde el 2009 se ha hecho parte del Ecosistema de Emprendimiento Nacional y del esfuerzo por llevar al país al desarrollo por esta vía. Ese año apuesta por el camino de la Innovación Abierta y crea Movistar Innova, la primera Incubadora Corporativa del país. Luego da un paso más allá, el año 2012 convirtiéndose en Wayra, la aceleradora de negocios global de Telefónica con presencia en 13 países y una cobertura total de alrededor de 108 millones de personas.



Desde que comenzó a operar, Wayra ha recibido más de 17 mil propuestas de negocio en 20 meses, lo que equivale a casi una por hora. El año 2012 invirtió USD \$ 9.100.100 en financiamiento en emprendimientos.

Más información en: www.wayra.org

8. PATROCINADORES

SOFOFA INNOVA



El mundo de hoy apunta hacia un mañana distinto. Las empresas para crear valor están bajo constantes presiones de cambio tecnológico, clientes más sofisticados y competencia cada día más globalizada. Con el fin de aprovechar tomar ventaja de este escenario,

es que debemos transitar hacia un nuevo paradigma hacia la economía del conocimiento. Lo anterior hace indispensable idear nuevas formas de producir, desarrollar nuevas industrias y dominar nuevos conocimientos.

En este contexto, nace SofofaInnova, el Centro de Innovación y Emprendimiento de Sofofa. Se funda el 3 de Junio del 2010 en el Primer Encuentro Nacional de Emprendimiento e Innovación ENEI 2010, el primer Summit de Innovación de la Corporación.

SofofaInnova busca catalizar la creación de nuevas industrias y aumentar la competitividad de las actuales, mediante la difusión de las mejores prácticas, gestión de ecosistemas de valor agregado para las empresas y el país y la promoción de alianzas colaborativas entre los diversos actores de la cadena de la innovación: investigadores, fondos de inversión, incubadoras de negocios y corporativas, empresas y agencias gubernamentales; tanto a nivel nacional como internacional. Asimismo, aportar al cambio cultural a través de la participación en diversas instancias para aminorar el sesgo a la falla empresarial y premiar la justa toma de riesgos.

Más información en: www.sofofainnova.cl

CORFO

La Corporación de Fomento de la Producción, Corfo, es un organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía social de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de oportunidades. Su trabajo se desarrolla en el marco de la política de innovación impulsada por el Gobierno del Presidente Sebastián Piñera.

Visión:

Ser una agencia promotora del emprendimiento y la innovación de clase mundial, que acelere el desarrollo generando mayores oportunidades para los chilenos



Misión:

Fomentar el emprendimiento y la innovación para mejorar la productividad de Chile, y alcanzar posiciones de liderazgo mundial en materia de competitividad.

Más información en: www.corfo.cl



www.gemchile.cl