



# Global Entrepreneurship Monitor

## *Reporte Nacional de Chile 2008*

*José Ernesto Amorós  
Massiel Guerra*

*Con la colaboración de Bárbara Harris*







Global Entrepreneurship Monitor

---

*Reporte Nacional de Chile 2008*

*José Ernesto Amorós  
Massiel Guerra*

*Con la colaboración de Bárbara Harris*

**GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR**  
**Reporte Nacional de Chile 2008**  
**Primera Edición**

**EDICIONES UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO**

REGISTRO DE PROPIEDAD INTELECTUAL  
Inscripción N° 178858  
Santiago – Chile  
ISBN:978-956-7961-28-3

Los datos utilizados en este estudio provienen del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), consorcio que el año 2008 fue constituido por equipos de investigación de los siguientes países: Alemania, Angola, Argentina, Bélgica, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Chile, Colombia, Corea, Croacia, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, India, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Macedonia, México, Noruega, Perú, Reino Unido, República Dominicana, Rumania, Rusia, Serbia, Sudáfrica, Turquía y Uruguay. Los nombres de los miembros de los equipos nacionales, el equipo coordinador global y los auspiciadores financieros, están publicados en el Global Entrepreneurship Monitor 2008 Report, el que puede ser descargado en línea en [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org). 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.

© 2009 Universidad Adolfo Ibáñez y Universidad del Desarrollo  
© 2009 Global Entrepreneurship Research Association

*Diagramación: Trinidad Concha*

*Servicios de Impresión ControlP*  
*Santiago de Chile*  
*fono: 56-2-2445178*  
*fax: 56-2-2445179*  
*Rut: 76.460.900-k*

*Impreso en Chile / Printed in Chile*

# CONTENIDO

<i>PREFACIO</i>	7
<i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	8
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>11</b>
1.1 Acerca del GEM y sus objetivos	11
1.2 El modelo GEM revisado	12
1.3 Concepto de emprendimiento en el GEM	16
1.4 La disponibilidad de datos del GEM y su sitio web	19
<b>2. ACTITUDES, ACTIVIDADES Y ASPIRACIONES EMPRENDEDORAS</b>	<b>21</b>
2.1 Actitudes emprendedoras en el contexto del entorno GEM y en Chile	21
2.2 Actividad emprendedora en el entorno GEM y en Chile	27
Motivaciones emprendedoras	36
Distribución por sectores	39
Edad y género	43
Nivel educativo	45
Nivel de ingresos	46
Situación laboral de los emprendedores	48
Cierre o culminación de la actividad emprendedora	49
2.3 Aspiraciones emprendedoras	53
Expectativas de alto crecimiento	53
Competitividad	55
<b>3. EMPRENDIMIENTO, INSTITUCIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO</b>	<b>62</b>
3.1 Reconociendo la compleja relación entre emprendimiento y desarrollo económico, usando datos del GEM	63
<b>4. CONTEXTO EMPRENDEDOR EN CHILE</b>	<b>68</b>
4.1 Análisis general de factores	69
4.2 Transferencia de investigación y desarrollo	71
4.3 Educación y capacitación para el emprendimiento	75
4.4 Apoyo financiero	76
4.5 Políticas de gobierno	78
4.6 Protección de la propiedad intelectual	82
4.7 Apertura del mercado interno	83
4.8 Programas de gobierno	85
4.9 Infraestructura comercial y profesional	87
4.10 Normas sociales y culturales	88
4.11 Acceso a la infraestructura física	90
4.12 Oportunidades del emprendedor y capacidad emprendedora	91
Oportunidades disponibles	91
Capacidad de formar una nueva empresa	92
<b>5. TÓPICO ESPECIAL: EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO</b>	<b>97</b>
5.1 Participación en educación y capacitación para el emprendimiento	97
5.2 La opinión de los expertos respecto a la calidad de la formación para el emprendimiento	103
5.3 Actitudes, aspiraciones y actividad en la formación y capacitación para emprender	104

<i>6. CONSIDERACIONES FINALES</i>	110
<i>EXPERTOS CONSULTADOS</i>	111
<i>REFERENCIAS</i>	112
Encuesta a población adulta	115
Entrevistas a expertos nacionales	115
<i>EQUIPOS DE TRABAJO POR PAÍSES</i>	116
<i>SOBRE LOS AUTORES</i>	123
<i>COORDINACIÓN DEL GEM CHILE</i>	124
<i>COORDINACIÓN DEL GEM CHILE EN REGIONES</i>	124
<i>AUSPICIADORES</i>	125

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b> Las 10 características del emprendedor en Chile	10
<b>Figura 2:</b> El modelo revisado del GEM	16
<b>Figura 3:</b> El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM	17
<b>Figura 4:</b> Actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA) para 43 países en 2008, por fase de desarrollo económico, con intervalos de confianza del 95%	31
<b>Figura 5:</b> Tasas de actividad emprendedora en etapas iniciales y producto interno bruto per cápita, para 2008	33
<b>Figura 6:</b> Actividad emprendedora en etapas iniciales por región en Chile	34
<b>Figura 7:</b> Porcentaje de la población que está involucrada en las diferentes categorías de la actividad emprendedora por región en Chile	35
<b>Figura 8:</b> Evolución de la actividad emprendedora en etapas iniciales en países de América Latina y el Caribe	36
<b>Figura 9:</b> La necesidad y el deseo de mejora motivado por la oportunidad como porcentajes de la actividad emprendedora en etapas iniciales, países del GEM en el 2008	37
<b>Figura 10:</b> Balance de los motivadores en emprendedores en etapas iniciales	38
<b>Figura 11:</b> Emprendedores nacientes por motivación para emprender	39
<b>Figura 12:</b> Distribución por sectores en etapas Iniciales.	40
<b>Figura 13:</b> Distribución por sectores en negocios establecidos	40
<b>Figura 14:</b> Actividad emprendedora en etapas iniciales por sector económico	41
<b>Figura 15:</b> Actividad emprendedora establecida por sector económico	41
<b>Figura 16:</b> Actividad emprendedora total por sector económico	42
<b>Figura 17:</b> Actividad emprendedora en etapas iniciales por grupos de edad	43
<b>Figura 18:</b> Actividad emprendedora total por edades	43
<b>Figura 19:</b> Proporción de rangos de edad en actividad emprendedora	44
<b>Figura 20:</b> TEA por género 2008	45
<b>Figura 21:</b> Actividad emprendedora total por nivel educativo	45
<b>Figura 22:</b> Proporción del nivel de estudios en actividad emprendedora	46
<b>Figura 23:</b> Nivel de ingresos y actividad emprendedora	47
<b>Figura 24:</b> Actividad emprendedora según ingreso familiar	47
<b>Figura 25:</b> Actividad emprendedora según nivel socioeconómico y motivación	48

<b>Figura 26:</b> Actividad emprendedora en según tipo de empleo	49
<b>Figura 27:</b> Razones expresadas detrás de la discontinuación de un negocio del GEM del 2008	50
<b>Figura 28:</b> Razones para el cierre de la actividad emprendedora en Chile	51
<b>Figura 29:</b> Emprendimiento con expectativas de alto crecimiento (HEA) en etapas iniciales en población adulta	54
<b>Figura 30:</b> Anatomía del emprendimiento con expectativas de alto crecimiento en etapas iniciales (HEA): Porcentajes en TEA	55
<b>Figura 31:</b> Porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales con combinación de nuevos productos y mercados 2002-2008	56
<b>Figura 32:</b> Novedad de los productos ofrecidos por los emprendedores	57
<b>Figura 33:</b> Intensidad de la competencia esperada	57
<b>Figura 34:</b> Porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales en el sector de tecnología, 2002 – 2008	58
<b>Figura 35:</b> Uso de nuevas tecnologías o procesos	59
<b>Figura 36:</b> Expectativa de expansión de mercado	60
<b>Figura 37:</b> Actividad emprendedora y exportación	60
<b>Figura 38:</b> GEI, desarrollo económico y la posición de Chile	67
<b>Figura 39:</b> Evaluación del contexto emprendedor en Chile. Resultado de encuestas a expertos	70
<b>Figura 40:</b> Contexto emprendedor en Chile comparativo de encuestas a expertos 2005-2008	71
<b>Figura 41:</b> Evaluación de la transferencia de I+D	72
<b>Figura 42:</b> Índices de alerta tecnológica, 2005 y 2008	73
<b>Figura 43:</b> Evaluación sobre la innovación	74
<b>Figura 44:</b> Evaluación de educación y capacitación para el emprendimiento	75
<b>Figura 45:</b> Evaluación de las fuentes de financiamiento para el emprendimiento	76
<b>Figura 46:</b> Evaluación de las políticas de gobierno para el emprendimiento	78
<b>Figura 47:</b> Doing Business 2009: Posición relativa de Chile en factores asociados a políticas de gobierno que inciden en el clima de negocios (1)	79
<b>Figura 48:</b> Doing Business 2009: Posición relativa de Chile en factores asociados a políticas de gobierno que inciden en el clima de negocios (2)	80
<b>Figura 49:</b> Protección de la propiedad intelectual	83
<b>Figura 50:</b> Evaluación de la facilidad para acceder a nuevos mercados y clientes	84
<b>Figura 51:</b> Evaluación de los programas de gobierno para el emprendimiento	85
<b>Figura 52:</b> Evaluación de la preocupación del gobierno por el desarrollo de empresas de alto potencial de crecimiento	86
<b>Figura 53:</b> Evaluación de la infraestructura comercial y profesional	87
<b>Figura 54:</b> Evaluación de las normas sociales y culturales proclives al emprendimiento	88
<b>Figura 55:</b> Valoración social del ser empresario	89
<b>Figura 56:</b> Evaluación del acceso a infraestructura física para los negocios	91
<b>Figura 57:</b> Oportunidades disponibles	92
<b>Figura 58:</b> Capacidad de formar una nueva empresa	93
<b>Figura 59:</b> Factores que perjudican a la actividad emprendedora	94
<b>Figura 60:</b> Factores que impulsan la actividad emprendedora	95
<b>Figura 61:</b> Factores donde hay medidas para mejorar la actividad emprendedora	96
<b>Figura 62:</b> Porcentaje de respuestas sobre formación para el emprendimiento en la educación básica	99
<b>Figura 63:</b> Porcentaje de los encuestados para cada uno de los diferentes tipos de proveedores de formación para el emprendimiento	100
<b>Figura 64:</b> Porcentaje de adultos entre los 18 y 64 años que han usado capacitación en línea para comenzar sus negocios	101
<b>Figura 65:</b> Opinión de los expertos respecto a la necesidad y disponibilidad de formación y entrenamiento para el emprendimiento	103
<b>Figura 66:</b> ¿Has participado antes en charlas / talleres de emprendimiento?	106
<b>Figura 67:</b> ¿Cambió tu visión del emprendimiento después de participar en esta actividad?	107

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Actitudes y percepciones emprendedoras en los 43 países del GEM en el 2008, por fase de desarrollo económico	24
<b>Tabla 2:</b> Factores de Influencia en la percepción de los encuestados por etapa del emprendimiento (Porcentaje de respuestas afirmativas)	25
<b>Tabla 3:</b> Factores de percepción general de la población sobre el emprendimiento (Porcentaje de respuestas afirmativas)	26
<b>Tabla 4:</b> Evolución de la actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA) desde el 2000 hasta el 2008 para los países que han participado y que participan en el proyecto GEM	27
<b>Tabla 5:</b> Tasas de prevalencia (en %) de actividad emprendedora y negocios gestionados por sus dueños entre los países del GEM en el 2008, entre 18 y 64 años, por fase de desarrollo económico	30
<b>Tabla 6:</b> Indicadores comparativos de Chile en los componentes de emprendimiento	65
<b>Tabla 7:</b> Índice de emprendimiento global, GEI	66
<b>Tabla 8:</b> Análisis de las políticas de gobierno relacionadas con el emprendimiento	81
<b>Tabla 9:</b> Porcentaje de población adulta entre los 18 y 64 años de edad que ha recibido alguna capacitación para comenzar sus negocios durante o después del colegio de forma voluntaria u obligatoria por país	98
<b>Tabla 10:</b> Porcentaje de población adulta entre los 18 y 64 años de edad que ha recibido algún tipo de capacitación para iniciar su negocio después del colegio (educación básica) según tipo de capacitación	102
<b>Tabla 11:</b> Porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años de edad que no ha tratado de crear o empezar con una nueva empresa y sus percepciones en cuanto al emprendimiento por tipo de empresa creada, formación recibida y país	104
<b>Tabla 12:</b> Porcentaje de población adulta entre los 18 y 64 años que espera comenzar un nuevo negocio en los próximos 3 años y que está o espera estar comprometida con una actividad emprendedora por tipo de capacitación recibida y país	108



## PREFACIO AL REPORTE 2008

Presentamos el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Reporte Nacional de Chile 2008, resultado del trabajo de colaboración conjunta entre la Universidad Adolfo Ibáñez y la Universidad Desarrollo.

Con el ciclo 2008-2009 el GEM cumple 10 años y ha analizado a 66 países de, prácticamente, todas las regiones del mundo. Sin duda una década de gran esfuerzo académico y de coordinación interinstitucional que ha hecho del GEM uno de los proyectos de investigación sobre emprendimiento más importantes a nivel internacional. Como país, Chile ha participado en seis ciclos. Adicionalmente, la Universidad del Desarrollo a partir de este ciclo es patrocinador (global sponsor) del proyecto junto con Babson College, lo cual sin duda enfatiza la importancia que tiene el emprendimiento en economías emergentes como la nuestra.

A nivel país, el proyecto GEM sigue creciendo tanto en la calidad de sus análisis como en cobertura. Esto nos permite continuar proporcionando una mejor calidad y confiabilidad de los datos. Seguimos ampliando la muestra de investigación para dar una mayor representatividad regional, incluyendo un sobre muestreo en las regiones de Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso, del Bío-Bío, de la Araucanía y la Región Metropolitana de Santiago. Cada uno de los equipos regionales, tal como lo hicieron el año pasado, elaborará su propio informe lo cual aporta una perspectiva más específica y por lo tanto enriquecedora de la actividad emprendedora del país.

De nuevo, este esfuerzo nacional y regional hace que el proyecto GEM sea un interesante aporte al mundo académico, empresarial y de la administración pública. Queremos ofrecer la mejor y más completa información sobre la situación del emprendimiento, considerando una dimensión que abarca desde lo local a lo global.

Queremos agradecer el soporte brindado durante todos estos años a Babson College y la London Business School, fundadoras del proyecto GEM. Igualmente agradecemos el apoyo dado por nuestras Universidades; Adolfo Ibáñez y del Desarrollo. También agradecemos a las universidades asociadas a nivel regional, Universidad Católica del Norte (sede Antofagasta y Coquimbo), Universidad Técnica Federico Santa María, Universidad del Desarrollo (sede Concepción) y Universidad de la Frontera, así como las facultades, departamentos o centros de investigación de las universidades asociadas y a sus diferentes auspiciadores. Agradecemos la invaluable ayuda de todas las personas que respondieron en calidad de expertos la encuesta sobre las condiciones nacionales para el emprendimiento. Asimismo, a los 4500 encuestados anónimos que, sin duda, son pilar de esta investigación. A Jacqueline Alé y Gonzalo Correa de Opina que contribuyeron en la recolección de los datos. En especial agradecemos a Daniela Ortega de la Universidad del Desarrollo que participó en la edición de este reporte. A todos muchas gracias por aportar a esta iniciativa de investigación, contribuir al crecimiento del proyecto GEM Chile y apoyar la actividad emprendedora del país.

*José Ernesto Amorós, PhD  
Coordinador GEM Chile.*

## RESUMEN EJECUTIVO

1. En Chile se estima que el 80% de la población económicamente activa (18 a 64 años de edad) considera que emprender es una opción de carrera deseable. Sin embargo, sólo un 30% de la población adulta (excluyendo a los emprendedores) observa que hay buenas oportunidades para empezar un negocio. En el caso de los emprendedores, el 45,5% de aquellos que están iniciando un negocio denominados -emprendedores nacientes- y el 39,2% de los nuevos empresarios (con un negocio de más de tres meses pero menos de 3,5 años) afirman que sí habrá oportunidades. La suma de los emprendedores nacientes más los nuevos empresarios se denominan emprendedores en etapas iniciales. Si bien claramente los porcentajes de percepción de que habrá buenas oportunidades es mayor entre los emprendedores que los no-emprendedores, se aprecia una disminución respecto al año anterior donde en promedio había más de 60% de respuestas afirmativas. Esto puede ser un indicio de la situación económica que se vive en la mayoría de las economías industrializadas, incluyendo Chile.

2. Un 12,9 % de la población adulta entre 18 y 64 años de edad son considerados emprendedores en etapas iniciales. Esto significa una pequeña disminución con respecto a la medición anterior efectuada en el año 2007, que era de 13,43%. Esta disminución se debe principalmente a la baja del indicador de nuevos empresarios, de un 6,5% a un 4,8% en este año. Si bien la actividad emprendedora naciente aumentó de 7,3% a un 8,2%, lo que estos indicadores analizados conjuntamente pueden estar representando es que en el ciclo o evolución de una etapa a otra, un porcentaje de emprendedores nacientes hacia nuevos empresarios no lograron consolidar sus negocios o abandonaron sus actividades emprendedoras y a su vez, los nuevos empresarios también dejaron sus actividades emprendedoras. También se observa una disminución en los emprendedores establecidos (negocios con más de 3,5 años) de 8,7% en el año 2007 a 6,8% en el 2008.

3. El GEM estima que los emprendedores pueden emprender por oportunidad es decir aquellos individuos que manifiestan perseguir una oportunidad real de negocio. Los emprendedores por oportunidad se subdividen en dos categorías: aquellos individuos que manifiestan que son atraídos porque quieren incrementar sus ingresos y aquellos individuos que manifiestan querer una mayor independencia. En contraparte una segunda clasificación son los emprendedores por necesidad incluyen a las personas que sostienen que no tienen otra manera de ganarse la vida y personas que se involucran en actividades emprendedoras fundamentalmente para mantener sus ingresos. En Chile, el 68,4% manifestó seguir una oportunidad de negocios (19,21 % dijo querer más independencia, 29,40% incrementar sus ingresos y 18,8 ambos motivos). Llevando estos indicadores como porcentaje de la población adulta, se observa que del 2007 al 2008 el emprendimiento por oportunidad tuvo un ligero descenso de 9,79% a 9,58%, mientras que el de necesidad decreció de 3,2% a 2,99%. Prácticamente estos indicadores se mantienen con poca variación y será muy interesante dar un seguimiento al indicador de necesidad para el año 2009 el cual pudiera verse afectado por el clima generalizado de crisis económica.

4. El perfil promedio del emprendedor en Chile se puede describir como personas de sexo masculino, mayores de 40 años, clase media, cuya principal actividad de negocio está orientada a proveer servicios o productos a consumidores finales, generalmente vender algo y son básicamente auto empleados (trabajadores independientes). El perfil completo se puede ver en la **Figura 1**.

5. Si bien más del 50% de los emprendedores son autoempleados y manifiestan que no generarán empleo o no tienen empleados en sus negocios, aquellos que sí son empleadores tienen una percepción muy positiva sobre la competitividad de sus negocios. El 28,8% del total de emprendedores en etapas iniciales manifiestan su deseo de crear 10 o más empleos en un periodo de 5 años. Adicionalmente, el 33%

de los emprendedores declaró esperar un buen crecimiento de su empresa y aumentar la participación de mercado en el corto y mediano plazo. Esto es una buena señal que apunta a seguir consolidando emprendedores innovadores, dinámicos y con alto potencial de crecimiento.

6. Este año se introduce el Índice de Emprendimiento Global (Global Entrepreneurship Index, GEI) (Acs y Szerb, 2009). El GEI usa 32 variables (19 del GEM) y, a su vez, crea 14 indicadores y tres sub-índices que miden la actividad emprendedora, las aspiraciones emprendedoras y las actitudes emprendedoras de los 64 países que han participado en el proyecto del GEM entre los años 2003 y 2008. El índice toma un valor entre 0 y 1 y, sobre él, se construye un ranking. Cabe destacar que Chile es el primer país en figurar en el ranking después de las economías más desarrolladas, en el lugar 17, con un indicador de 0,5, lo cual muestra que en términos generales el país lidera, al igual que en otros ranking como los índices de competitividad, tanto en la región como en las economías emergentes.

7. Los resultados de la consulta a 225 expertos sobre los factores que conforman las Condiciones de la Actividad Emprendedora (Entrepreneurship Framework Conditions, EFC) indican que las variables “transferencia de I+D”, “educación” y “acceso al financiamiento” son los factores con menor evaluación y constituyen las principales barreras para el desarrollo del emprendimiento en Chile. Lo antes señalado forma parte del contexto del país donde aún prevalece un bajo nivel de inversión y transferencias en I+D desde las universidades e institutos de investigación hacia las empresas nacientes y en crecimiento. Se remarca que es necesario mejorar en educación para el emprendimiento y los programas y políticas que contribuyan al acceso al financiamiento.

8. Se destaca una mejoría en la opinión de los expertos tanto en “programas de gobierno pro-emprendimiento” así como en “normas sociales y culturales que fomentan la cultura emprendedora”. La infraestructura física (telecomunicaciones, puertos, carreteras, etc.) sigue siendo el factor mejor evaluado que puede ayudar a la creación de nuevas empresas o negocios.

9. En una evaluación más cualitativa los expertos señalaron que los factores que están impulsando actualmente el emprendimiento son una mejora en los sistemas de apoyo al financiamiento y los programas de gobierno. Esto se puede explicar por la extensión de líneas de financiamiento que ha implementado Corfo, la aparición de redes de inversionistas ángeles y otras entidades de financiamiento para emprendedores. A pesar de que estos factores han ido mejorando aún existe un amplio espacio para lograr avances.

10. Finalmente, este año se analizó como tópico especial el tema de Educación y Capacitación para el Emprendimiento. Se utilizó una sub-muestra de 2000 individuos, a las cuales se les preguntó si habían recibido algún tipo de formación para el emprendimiento, ya sea en la educación básica- media y/o superior. En este sentido, Chile presenta un importante porcentaje de la población que ha recibido formación para el emprendimiento, sobre todo de forma voluntaria. Un 53% de los encuestados recibió una educación sobre creación de negocios en su propia universidad. Sin embargo, aquellos que recibieron algún tipo de formación posterior a la educación básica y media; un 77,1% declaró que ésta fue de tipo informal, es decir, leyendo libros y observando a terceros. Coincidiendo con la opinión de los expertos más que cantidad, lo importante debe ser la calidad de dicha formación, es decir, una mejor educación para el emprendimiento probablemente pueda influir tanto a generaciones más jóvenes como a la población económicamente activa a optar por el emprendimiento como una buena opción de carrera.

## ¿CÓMO ES EL EMPRENDEDOR CHILENO?

Figura 1: Las 10 características del emprendedor en Chile



# 1. INTRODUCCIÓN

El Global Entrepreneurship Monitor, GEM fue ideado en 1997 por Michael Hay, de London Business School, y Bill Bygrave, de Babson Collage. El estudio preliminar fue financiado por ambas instituciones. El primer estudio del GEM fue constituido por un grupo de 10 países en 1999 con Paul Reynolds como el investigador principal. Desde aquel entonces el GEM se ha transformado en un consorcio constituido por 64 equipos nacionales. En 2004, London Business School y Babson College transfirieron el capital intelectual del GEM a la Asociación de Investigación en Emprendimiento Global (GERA por su sigla en inglés), la cual es una organización sin fines de lucro dirigida por representantes de los equipos nacionales más las dos instituciones fundadoras y las instituciones patrocinantes.

## 1.1 ACERCA DEL GEM Y SUS OBJETIVOS

Con el fin de ilustrar los objetivos y cambios realizados recientemente en el modelo del GEM, esta sección y en los Capítulos 2 y 3 siguen la estructura general del Reporte Ejecutivo Global 2008 desarrollado por Bosma y otros (2009) añadiendo información específica sobre Chile.

Si bien es ampliamente aceptado que el emprendimiento es una fuerza importante en la generación de cambios en el escenario económico, la relación entre emprendimiento y desarrollo está aún lejos de ser comprendida por completo. Los esfuerzos por desentrañar estas complejas relaciones han sido particularmente obstaculizados por la carencia de bases de datos armonizadas sobre emprendimiento en los diversos países. El GEM ha procurado subsanar esta carencia por medio de la recolección de información relevante en forma armonizada de manera sistémica de forma anual. De este modo, el GEM se focaliza en tres objetivos fundamentales:

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

Los análisis tradicionales de crecimiento económico y competitividad han tendido a relegar el rol jugado por nuevas y pequeñas empresas en la economía. El GEM adopta una aproximación comprensible y considera el grado en que éstas se involucran en actividades emprendedoras dentro de un país, identificando diferentes tipos y fases del emprendimiento.

En su décimo año, el GEM presenta un modelo conceptual revisado que será usado para ampliar la exploración del rol de la actividad emprendedora en la economía y que ha sido actualizado de acuerdo a los enfoques más recientes sobre emprendimiento y crecimiento económico. De este modo, en este modelo revisado se reconocen las diferentes fases del desarrollo económico de las naciones, así como las diferencias en el rol y naturaleza del emprendimiento a lo largo de ellas. Producto de esto, se distinguen tres fases principales del desarrollo económico que son tomadas del Reporte Global de Competitividad (GCR por su siglas en inglés) del Foro Económico Mundial desarrollado por Porter y Schwab (2008); ellas son: economías basadas en recursos, fundamentalmente centradas en actividades extractivas; economías basadas en la eficiencia, en la cual la intensidad en las economías de escala es el principal impulsor del desarrollo y, finalmente, las economías basadas en la innovación. Naturalmente, se observa que medida que un país se desarrolla, tiende a pasar de una fase a la siguiente.

## 1.2 EL MODELO GEM REVISADO

Hoy en día existe un amplio consenso acerca la importancia del emprendimiento para el desarrollo nacional; gran parte de los emprendedores impulsan y dan forma a la innovación, aceleran los cambios estructurales en la economía, y fuerzan a las viejas empresas instaladas a actualizarse, generando, por lo tanto, una contribución indirecta a la productividad. Debido a esto es que es ampliamente aceptado que los emprendedores, particularmente los de alto impacto, realizan una importante contribución a la creación de empleos, a veces explicando en su totalidad la creación de nuevos empleos en la economía.

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. Por ejemplo, existe la idea de 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 la 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. Esta disminución en el emprendimiento por necesidad seguido por un aumento en el emprendimiento por oportunidad es conocida como la hipótesis de la curva en "U".

Si bien existe cierta evidencia que soporta la hipótesis de la curva en U, ésta sólo demuestra una asociación y no refleja completamente la complejidad de la relación causal entre el emprendimiento y el desarrollo económico. Debido a esto, es que este año el GEM introduce en su modelo una distinción entre las fases del desarrollo económico, en línea con la tipología de Porter y otros (2002) y el GCR, es decir, "economías basadas en recursos", "economías basadas en la eficiencia" y "economías basadas en la innovación".

### EL EMPRENDIMIENTO EN LAS ECONOMÍAS BASADAS EN RECURSOS

El desarrollo económico consiste en cambios en la calidad y en el carácter del valor económico añadido (Lewis, 1954). Tales cambios tienen por efecto una mayor productividad, un aumento de los ingresos per cápita y, frecuentemente, coinciden con el desplazamiento de la fuerza de trabajo a lo largo de diferentes sectores económicos, por ejemplo de los sectores primarios y extractivos al sector manufacturero y, finalmente, al sector servicios (Gries y Naude, 2008). Países con bajos niveles de desarrollo económico tienen tradicionalmente un gran sector agrícola que provee subsistencia para la mayoría de la población y que mayoritariamente vive en las áreas rurales. Esta situación cambia cuando la actividad industrial comienza a desarrollarse, frecuentemente en torno a la explotación de recursos naturales y a medida que la industria extractiva comienza a desarrollarse. Esto precipita el desarrollo económico, estimulando a la población agrícola excedente a migrar hacia los sectores extractivos y sectores emergentes de baja escala, los cuales están frecuentemente localizados en regiones específicas. La sobreoferta de trabajo resultante alimenta la generación de emprendimientos de subsistencia en las aglomeraciones regionales, en la medida que los trabajadores excedentes procuran crear oportunidades de autoempleo como una vía para subsistir.

### EMPRENDIMIENTO EN ECONOMÍAS BASADAS EN LA EFICIENCIA

A medida que el sector industrial se sigue desarrollando, comienzan a surgir instituciones que apoyan una mayor industrialización y la búsqueda de una mayor productividad por medio de economías de escala. Típicamente, las políticas económicas nacionales en los sectores económicos intensivos en "economías de escala" diseñan sus políticas e instituciones económicas y financieras para favorecer principalmente las grandes empresas nacionales y a medida que la productividad económica creciente contribuye a la formación de capital financiero se pueden abrir nichos en las cadenas de suministro industrial que sirven

a esas empresas. Esto, combinado con el surgimiento de fuentes independientes de capital financiero por parte del sector bancario emergente, expandiría las oportunidades para el desarrollo de un sector manufacturero de pequeña y mediana escala. Así, en una economía intensiva en eficiencias de economías de escala, uno podría esperar que la actividad industrial, basada en necesidad, bajase gradualmente, y deje lugar a un emergente sector manufacturero de pequeña escala.

### EMPRENDIMIENTO EN ECONOMÍAS BASADAS EN INNOVACIÓN

A medida que una economía madura y la riqueza aumenta, uno podría esperar que el énfasis en la actividad industrial gradualmente pase hacia una expansión del sector de servicios que atiende las necesidades de una población pudiente y creciente, que suministre los servicios que normalmente son requeridos por una sociedad de alto nivel de ingresos. El sector industrial, por su parte, evoluciona y experimenta progresos en variedad y sofisticación. Un desarrollo así estaría típicamente asociado con una creciente actividad en investigación y desarrollo y en la intensidad en el uso de los conocimientos. Este desarrollo económico abre el camino para una actividad emprendedora innovadora y basada en la búsqueda de oportunidades reales de negocio. Frecuentemente, las empresas pequeñas e innovadoras disfrutaban de una ventaja productiva basada en la innovación sobre las grandes empresas establecidas, permitiéndoles actuar como “agentes de destrucción creativa”. En la medida que las instituciones económicas y financieras son capaces de adaptarse y apoyar la actividad emprendedora basada en la búsqueda de oportunidades, nuevos emprendimientos innovadores pueden emerger, actuando como los impulsores principales del desarrollo económico y la creación de riqueza (Henrekson, 2005).

### EMPRENDIMIENTO: ACTITUDES, ACTIVIDAD Y ASPIRACIONES

En la literatura reciente y a lo largo del tiempo pueden encontrarse diferentes opiniones sobre emprendimiento y, por lo tanto, diversas definiciones de él. Las visiones históricas sobre el emprendimiento son interesantes en cuanto a que reflejan el rol que juega el emprendimiento en cada una de las tres fases económicas que se han esbozado. Se cree que fue Cantillon (1755) el primer estudioso que definió emprendimiento, calificando al emprendedor como “alguien dispuesto a soportar el riesgo financiero personal de emprender un negocio”. Tal definición refleja el rol del emprendedor en Europa en el siglo XVIII y está más relacionada a la noción estática del emprendedor como alguien que es más el “dueño de un negocio” que la noción más dinámica la cual tiene que ver con iniciar nuevos emprendimientos.

A finales del siglo XIX, la visión de Marshall estaba centrada en la clase empresarial y su importancia para la economía de mercado (Marshall, 1890). Él enfatizó el papel de los emprendedores como impulsores del proceso de producción y distribución, coordinando oferta y demanda en el mercado, y el capital y el trabajo dentro de la empresa. La visión de Marshall se relaciona bien con la idea de los emprendedores en sectores intensivos en escala como un reflejo de la etapa basada en la eficiencia. Schumpeter (1934), por su parte, fue un pionero en vincular el aspecto dinámico del emprendimiento a la innovación y el desarrollo económico. Su concepto de la “destrucción creativa”, como reflejo del pensamiento evolucionista, puede ser vinculado directamente con el rol del emprendedor en las economías basadas en la innovación. Los emprendedores son capaces de introducir nuevos productos y abren nuevos mercados, mueven la frontera tecnológica hacia delante y destruyen la actividad económica basada en las tecnologías más antiguas.

Más recientemente han surgido diferentes visiones y conceptos sobre el emprendimiento. Las cuales también son muy variadas y subrayan la naturaleza multifacética y holística del emprendimiento, muestra de estos son los estudios realizados por Wennekers y Thurik (1999) quienes aportaron trece diferentes conceptos de emprendimiento, Davidsson (2004) que listó siete fenómenos asociados a éste y un estudio reciente, Godin y sus otros (2008) identificaron seis elementos comunes al emprendedor.



Analizando algunos de estos conceptos, se pueden identificar tres componentes principales del emprendimiento: actitudes emprendedoras, actividades emprendedoras y aspiraciones emprendedoras (Acs y Szerb, 2009). Estos componentes están complejamente interrelacionados formando un sistema continuo de retroalimentación. Por ejemplo, las actitudes positivas hacia el emprendimiento pueden incrementar la actividad y las aspiraciones emprendedoras, lo que a su vez afecta positivamente las actitudes en la medida que aparecen más modelos positivos que imitar. Las aspiraciones positivas pueden cambiar la naturaleza de la actividad y, por ende, también cambian actitudes.

Las actitudes emprendedoras son actitudes hacia el emprendimiento. Por ejemplo, el grado en que las personas piensan que hay buenas oportunidades para comenzar un negocio, o el grado en que asignan un alto estatus a los emprendedores, pueden ser consideradas actitudes emprendedoras. Otras actitudes relevantes podrían incluir el nivel de riesgo que la persona está dispuesta a soportar y la propia percepción que el individuo tenga de sus propias habilidades, conocimientos y experiencia en la creación de un negocio.

Por otro lado, existe un círculo virtuoso entre las actitudes y la actividad emprendedora. Como ejemplo de la legitimidad del emprendimiento en una sociedad, actitudes emprendedoras positivas pueden ser influenciadas por el hecho que la gente conozca a alguien que ha iniciado un emprendimiento recientemente. Esto puede ser una función tanto del nivel de la actividad emprendedora como de la actividad de redes sociales existentes. Las personas que saben de otras personas que recientemente han comenzado un negocio están más propensas a considerar el emprendimiento como algo legítimo.

Las actitudes de este tipo son importantes porque expresan el sentimiento general de la población hacia los emprendedores y su actividad. Es importante para los países tener personas que puedan reconocer oportunidades de negocio valiosas 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.

La actividad emprendedora es multifacética, 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 del espacio de actividad de los nuevos negocios, 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, tales como género, edad o educación.

La actividad emprendedora suele ser vista como un proceso más que 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 examen de múltiples componentes de la actividad empresarial también permite explorar las diferencias entre los procesos emprendedores a lo largo de las tres fases principales 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 necesidades económicas. 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 difieren en sus aspiraciones de introducir nuevos productos, nuevos



procesos productivos, el procurar acceso a mercados externos, el desarrollar una organización significativa, y en el financiar su crecimiento con capital externo. No obstante, de concretizarse 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 y el GEM ha creado mediciones para capturar esas aspiraciones.

## EL CONTEXTO PARA EL EMPRENDIMIENTO

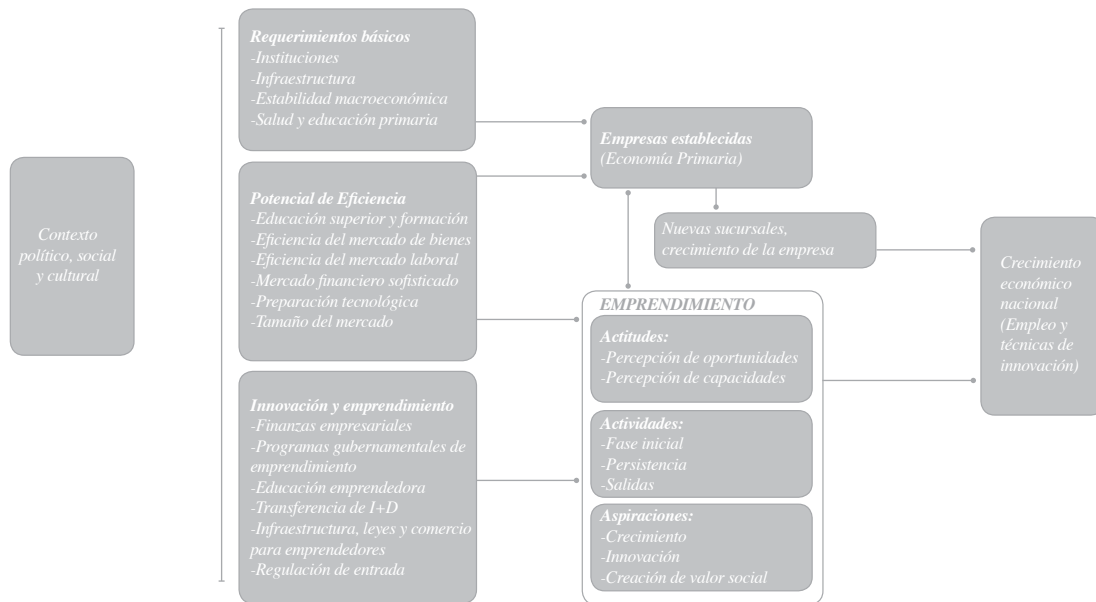
El Reporte Global del GEM de 2007 discutió la relevancia de las denominadas Condiciones de Marco para el Emprendimiento (EFCs por sus siglas en inglés) como un indicador del potencial de un país para impulsar el emprendimiento (ver Bosma y otros, 2008). Las EFCs reflejan las principales características del ambiente socio-económico del país, las cuales pueden tener un impacto significativo sobre el emprendimiento. Como el modelo original del GEM, el modelo revisado de este mismo mantiene que, al nivel nacional, las condiciones de marco relevantes para la creación de negocios establecidos difieren de las relevantes para la actividad de los nuevos negocios. Lo nuevo del modelo revisado es que hemos relacionado esas condiciones a la fase de desarrollo económico en que se encuentre el país.

Las condiciones nacionales relevantes para la actividad económica basada en los recursos y basada en la eficiencia se han adoptado en el GCR. Respecto a las economías basadas en la innovación, el modelo del GEM revisado hace una contribución a la perspectiva que GCR hace 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, es el mecanismo del emprendimiento el que transforma la innovación en resultado económico y una falta de emprendimiento puede entonces ser vista como un cuello de botella para que los países basados en la innovación puedan lograr sus ambiciones de crecimiento.

Es importante reconocer que los tres principales tipos de actividad económica: basada en recursos, basada en eficiencia, y basada en innovación, están presentes en todas las economías nacionales, pero su prevalencia relativa –y contribución al desarrollo económico- varía. La propuesta del GCR 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.

El Modelo GEM revisado se presenta en la Figura 2. 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 y más relevantes, otras condiciones, que son denominados reforzadores de la eficiencia, aseguran que un 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 (destrucción creativa), están indirectamente relacionadas, en tanto, el desarrollo de los mercados atraerá más emprendimientos. Para países cuyo desarrollo está basado primariamente por la innovación, las EFCs se vuelven más importantes en tanto apalancan el desarrollo económico más que los requisitos básicos o los reforzadores de la eficiencia.

Figura 2: El modelo revisado del GEM



Este reporte analiza en profundidad los elementos de este modelo que tienen relación directa con la actividad emprendedora. El siguiente capítulo analiza varios indicadores que reflejan las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras de las personas a nivel nacional, situando a Chile dentro de este contexto internacional. Esta parte del reporte utiliza los datos de un cuestionario denominado Encuesta General de Población (Adult Population Survey, APS) que para este periodo contó con una muestra de 4500 adultos, entre 18 y 64 años de todo el país que fueron entrevistados vía telefónica durante los meses de julio, agosto y principios de septiembre del 2008. Donde se hacen preguntas precisas a los encuestados acerca de su participación en –y su actitud hacia– el emprendimiento.

El tercer capítulo retoma los conceptos de emprendimiento, instituciones y desarrollo económico para presentar un nuevo índice sobre el emprendimiento. Posteriormente se describirán las condiciones del marco emprendedor, es decir el contexto emprendedor en Chile, analizando los datos de una encuesta denominada Encuesta Nacional de Expertos (National Expert Survey, NES) que este año incluye la participación de más de 200 personas de seis regiones del país. Este año el GEM realizó un estudio específico sobre educación y capacitación para el emprendimiento. En este reporte se analizan las principales conclusiones de este tópico especial poniendo énfasis en los resultados obtenidos en Chile.

### 1.3 CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO EN EL GEM

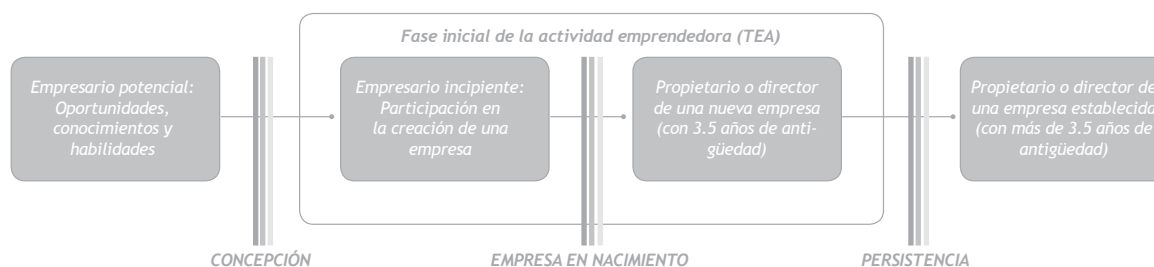
La sección anterior mostró que el emprendimiento es un fenómeno complejo que se extiende a una variedad de contextos. En línea con sus objetivos, el GEM adopta una visión amplia del emprendimiento y se focaliza en el rol jugado por las personas en el proceso emprendedor. A diferencia de la mayoría de las bases de datos sobre emprendimiento que miden las empresas pequeñas y nuevas, el GEM estudia el comportamiento de las personas con respecto al comienzo y gestación un negocio. Esto lo diferencia de otras bases de datos, muchas de las cuales recopilan información a nivel de la firma sobre la inscripción de nuevas empresas (**Cuadro 1**). Las nuevas firmas 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 necesita hacer un trabajo que vaya más allá de comparar actitudes y aspiraciones emprendedoras de aquellos que están o no comprometidos con emprender. Necesita, también, relevar 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 individual que ha tenido éxito en crear y mantener un negocio ha pasado por todo el proceso. Los procesos emprendedores comienzan antes de que la firma sea operativa. 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 puede ser el dueño de un negocio establecido que ha estado en los negocios por un buen número de años y todavía innova, es competitivo y tiene una mentalidad orientada al crecimiento y es un emprendedor. 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 3** resume el proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM.

**Figura 3: 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 del negocio. Los que han pagado salarios y sueldos por más de tres meses y menos de 42 meses pueden ser considerados nuevos. El punto de corte de 42 meses ha sido definido por medio de una combinación de fundamentos teóricos y operativos. La tasa de prevalencia de emprendimientos nacientes y dueños de nuevos negocios tomados en su conjunto puede ser vista como un indicador de actividad emprendedora de etapas iniciales en un país. Representa la actividad de nuevas empresas dinámicas. Aún cuando una parte importante de esos emprendimientos nacientes no tengan éxito en iniciar su negocio, sus acciones pueden tener un efecto beneficioso en la economía en tanto la amenaza de nuevos ingresos y más competencia pueden poner presión a las firmas establecidas para que mejoren su desempeño.

Los dueños de negocios que han pagado salarios y sueldos por más de 42 meses son clasificados como “dueños de negocios establecidos”. Sus negocios han sobrevivido el denominado “valle de la muerte” y

han dejado de ser nuevos. Una alta tasa de propietarios de negocios establecidos puede indicar condiciones positivas para la sobrevivencia de la firma. De cualquier manera, esto no es necesariamente el caso. Si un país exhibe altos niveles de emprendimientos establecidos combinados con un bajo grado de actividad emprendedora de etapas iniciales, indica un bajo nivel de dinamismo en la actividad emprendedora.

Este año el informe del GEM incluye a 43 países. En cada uno de éstos, fue realizada una encuesta entre una muestra representativa de por lo menos 2.000 adultos. Más de 150.000 adultos fueron entrevistados entre mayo y octubre (descartando la época de vacaciones) y contestaron preguntas sobre su actitud y el nivel en que están involucrados en la actividad emprendedora.

#### CUADRO 1: LAS PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LOS DATOS DE LA ENCUESTA DE POBLACIÓN ADULTA DEL GEM Y LOS DATOS DE LOS REGISTROS DE EMPRESAS

EL GEM ES UN ESTUDIO SOCIAL DIRIGIDO A INDIVIDUOS. DESDE LA PERSPECTIVA DE INVESTIGACIÓN DEL GEM, LAS PERSONAS SON LOS AGENTES PRIMARIOS QUE IDEAN, COMIENZAN Y MANTIENEN LOS NUEVOS NEGOCIOS EMPRENDEDORES. ALGUNAS DE LAS PRINCIPALES DISTINCIONES ENTRE LOS DATOS DEL GEM Y LOS DATOS DE REGISTROS DE EMPRESAS SON:

LOS DATOS DEL GEM SON OBTENIDOS USANDO UN DISEÑO DE INVESTIGACIÓN QUE ES ARMONIZADO ENTRE TODOS LOS PAÍSES PARTICIPANTES. A PESAR DE LAS RECIENTES INICIATIVAS DE EUROSTAT, LA OECD, Y EL BANCO MUNDIAL, LA ARMONIZACIÓN DE REGISTROS NACIONALES DE EMPRESAS NO SE HA LOGRADO. ES POR ESTO QUE LOS DATOS DEL GEM SON LOS ÚNICOS QUE PERMITEN REALIZAR COMPARACIONES CONFIABLES ENTRE PAÍSES. LA SOLIDEZ DE LOS MÉTODOS DEL GEM ES DEMOSTRADA POR LA ESTABILIDAD DE LAS COMPARACIONES AÑO TRAS AÑO A NIVEL DE CADA PAÍS.

EL DISEÑO DE INVESTIGACIÓN DEL GEM IMPLICA INCERTIDUMBRES ESTADÍSTICAS EN LOS RESULTADOS AGREGADOS (A NIVEL DE PAÍS). ESTO SE RECONOCE POR MEDIO DE LA PUBLICACIÓN DE LOS INTERVALOS DE CONFIANZA PARA LOS ÍNDICES DE EMPRENDIMIENTOS OBTENIDOS. LOS DATOS DE REGISTROS DE EMPRESAS SON “DATOS REGISTRADOS O CONTADOS”, LOS CUALES NO REQUIEREN INTERVALOS DE CONFIANZA. SIN EMBARGO, LA PRECISIÓN DE LOS DATOS REGISTRADOS O CONTADOS ES POCO CLARA EN VARIOS PAÍSES. POR EJEMPLO: ALGUNOS NEGOCIOS NO PUEDEN O NO NECESITAN SER COLOCADOS EN LAS BASES DE DATOS, MIENTRAS QUE OTROS PUEDEN COLOCARSE PURAMENTE POR RAZONES DE IMPUESTOS SIN OCURRIR NECESARIAMENTE UNA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA. EL GRADO EN QUE ESTAS PRÁCTICAS SUCEDEN VARÍA MUCHO ENTRE PAÍSES.

EL GEM HACE UN SEGUIMIENTO DE PERSONAS QUE ESTÁN EN EL PROCESO DE CONSTITUIR UNA EMPRESA (EMPRENDEDORES NACIENTES), ASÍ COMO PERSONAS QUE POSEEN Y GESTIONAN UN NEGOCIO EN MARCHA. ESTO TAMBIÉN INCLUYE LAS PERSONAS QUE TRABAJAN POR SU CUENTA U OTROS EMPRENDEDORES QUE EN ALGUNAS JURISDICCIONES NO NECESITAN REGISTRARSE. EL GEM TAMBIÉN MIDE ACTITUDES Y AUTO-PERCEPCIONES CON RELACIÓN AL EMPRENDIMIENTO. LA COMPRENSIÓN DE LAS FASES MÁS INICIALES DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR SON MUY RELEVANTES PARA QUIENES FORMULAN LAS POLÍTICAS.

EL PROPÓSITO PRINCIPAL DEL GEM NO ES CONTAR EL NÚMERO DE NUEVOS NEGOCIOS EN DIFERENTES PAÍSES. SU PROPÓSITO ES MEDIR EL ESPÍRITU Y LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA A TRAVÉS DE DISTINTAS FASES DEL PROCESO EMPRENDEDOR. POR LO TANTO, LOS DATOS DEL GEM PUEDE QUE NO SEAN LA MEJOR FUENTE PARA CARACTERIZAR A LAS EMPRESAS, PARTICULARMENTE, EN LOS PAÍSES QUE REGULAN FUERTEMENTE LA ACTIVIDAD DE LOS NUEVOS NEGOCIOS Y CUYA CIUDADANÍA TIENE UN ALTO RESPETO EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS. POR EJEMPLO, PARA DETERMINAR LA DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR SECTOR, LOS DATOS DE REGISTROS SON PREFERIBLES A LOS DATOS DEL GEM (CON LA POSIBLE EXCEPCIÓN DE AQUELLOS PAÍSES DEL GEM CON UN GRAN NÚMERO DE ENCUESTADOS, TALES COMO ESPAÑA O EL REINO UNIDO).

EL GEM GENERA MÁS QUE MEDICIONES DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA; TAMBIÉN GENERA MEDICIONES DE LAS ACTITUDES Y ASPIRACIONES EMPRENDEDORAS. EJEMPLOS DE ELLO SON LAS MOTIVACIONES PARA SER EMPLEADO POR CUENTA PROPIA, EL NIVEL ALCANZADO POR LAS ACTIVIDADES INNOVADORAS, Y LAS EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO. DE CUALQUIER MANERA, ESTAS CARACTERÍSTICAS SE DEBEN ANALIZAR SIEMPRE DE UNA MUESTRA ADECUADA; PARA LO CUAL ES ÚTIL USAR LAS MUESTRAS DEL GEM DE VARIOS AÑOS.

EN EL APÉNDICE DEL INFORME GLOBAL DEL GEM DEL 2005, SE REALIZARON MEDICIONES A PARTIR DE LOS DATOS DEL GEM BASADAS EN LAS DEFINICIONES DE TASAS DE AUTO-EMPLEO Y TASAS DE CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS TAL COMO SE PUBLICAN EN LA OECD Y EUROSTAT. LAS TASAS BASADAS EN DATOS DEL GEM PARECEN SER BASTANTE COMPATIBLES CON LAS TASAS DE REGISTRO DE EMPRESAS. DE CUALQUIER MANERA, SE DEBERÍA SER CONSCIENTE QUE LOS DATOS DEL GEM SON DIFERENTES, Y ESTÁN DISEÑADOS PARA MEDIR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA A TRAVÉS DE UN AMPLIO ESPECTRO DE PAÍSES, INCLUYENDO AQUELLOS EN DONDE LOS DATOS DE REGISTROS GUBERNAMENTALES DE EMPRESAS PUEDEN O NO SUMINISTRAR UN REFLEJO VERDADERO Y FIDELIGNO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL REAL.

## 1.4 LA DISPONIBILIDAD DE DATOS DEL GEM Y SU SITIO WEB

Como ya se ha explicado el GEM es un consorcio de equipos nacionales que forman parte del Global Entrepreneurship Research Association, GERA. Gracias al esfuerzo y la dedicación de cientos de académicos y personas interesadas del fenómeno del emprendimiento, así como asesores en la formulación de políticas públicas a través del mundo, el consorcio del GEM consiste de una red articulada que construye una única base de datos. Los datos de contacto, los Resúmenes Nacionales del GEM 2008, y los micros-sitios de cada equipo nacional pueden ser encontrados en [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org). Toda la información sobre el proyecto en Chile está disponible en [www.gemchile.cl](http://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.

### Glosario de las principales medidas y terminología

MEDIDA	DESCRIPCIÓN
<i>Actitudes y percepciones emprendedoras</i>	
<i>Oportunidades percibidas</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años (aquellos individuos involucrados en cualquier etapa de la actividad emprendedora son excluidos) que ve buenas oportunidades de iniciar una empresa o negocio en el área donde viven.
<i>Capacidades percibidas</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años (aquellos individuos involucrados en cualquier etapa de la actividad emprendedora son excluidos) que cree que poseen las habilidades y los conocimientos requeridos para iniciar un negocio.
<i>Intenciones emprendedoras</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años (aquellos individuos involucrados en cualquier etapa de la actividad emprendedora son excluidos) que tiene intenciones de iniciar un negocio dentro de los próximos tres años.
<i>Miedo al fracaso</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que han percibido la existencia de oportunidades (aquellos individuos involucrados en cualquier etapa de la actividad emprendedora son excluidos) que indica que el miedo al fracaso los disuadiría de constituir una empresa.
<i>Emprendimiento como una elección de carrera deseable</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que concuerda con la afirmación que, en su país, la mayoría de la población considera que comenzar un negocio es una elección de carrera deseable.
<i>Atención dada por los medios de comunicación al emprendimiento</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que concuerda con la afirmación que, en su país, verán con frecuencia historias en los medios de comunicación sobre nuevos negocios exitosos.
<i>Actividad emprendedora</i>	
<i>Tasa de emprendimientos nacientes</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que es actualmente un emprendedor naciente, por ejemplo, activamente involucrados en crear un negocio del cual serán dueños o copropietarios pero que no hayan pagado sueldos, salarios, o cualquier otra retribución por más de tres meses.
<i>Tasa nuevos emprendedores</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que es actualmente dueña de un nuevo negocio, por ejemplo, poseen y gestionan un negocio en marcha que ha pagado sueldos, salarios o cualquier otra retribución por un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses.
<i>Actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA, por su sigla en inglés)</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que es un emprendedor naciente o un dueño y gestor de un nuevo negocio (tal como fue antes definido).
<i>Tasa de emprendedores establecidos</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que son actualmente dueños y gestores de negocios establecidos, por ejemplo, poseen y gestionan un negocio en marcha que ha pagado salarios, sueldos u otras formas de retribuciones a los dueños por más de 42 meses.
<i>Tasa de actividad emprendedora total</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que está actualmente involucrados en actividad emprendedora de fase inicial o son dueños y gestores de un negocio establecido (tal como fue antes definido).
<i>Tasa de discontinuación de la actividad emprendedora</i>	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que ha discontinuado un negocio en los últimos 12 meses, ya sea que los vendieron, cerraron o discontinuaron la relación de dueños y gestores con el negocio. Nota: Esto NO es una medida de la tasa de fracasos de negocios.
<i>Actividad emprendedora impulsada por oportunidades: indicador relativo</i>	Porcentaje de la población de los adultos de 18 a 64 años de edad que en los pasados 12 meses discontinuaron su negocio ya sea por venta, cierre u otro motivo por el cual dejaron la propiedad y gestión del mismo. Nota: esta no es una medida de fracaso empresarial.

<i>Aspiraciones emprendedoras</i>	
<i>Actividad emprendedora en etapas iniciales con altas expectativas de crecimiento (HEA, por su sigla en inglés)</i>	<i>Porcentaje de la población de 18 a 64 años que son emprendedores nacientes o dueños y gestores de un nuevo negocio (como fue antes definido) y que esperan emplear por lo menos 20 personas en los próximos 5 años.</i>
<i>Actividad emprendedora en etapas iniciales orientada al mercado de nuevos productos: indicador relativo</i>	<i>Porcentaje de emprendedores de fase inicial (como fue antes definido) que indica que sus productos o servicios son nuevos para al menos algunos de sus clientes e indican que no hay muchos negocios que ofrezcan el mismo producto o servicio.</i>
<i>Actividad emprendedora en etapas iniciales orientada a mercados internacionales: indicador relativo</i>	<i>Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales que indica que al menos un 25% de sus clientes provienen de mercados extranjeros.</i>
<i>Actividad emprendedora en fase inicial en sectores tecnológicos: indicador relativo</i>	<i>Porcentaje de emprendedores de fase inicial (como fue antes definido) que es activo en el sector de la "alta tecnología" o "medio alta", de acuerdo a la clasificación de la OECD (2003).</i>

## 2. ACTITUDES, ACTIVIDADES Y ASPIRACIONES EMPRENDEDORAS

Este capítulo muestra la evaluación de las características del emprendimiento en los 43 países del GEM en 2008 haciendo énfasis en los aspectos particulares de Chile. Este análisis se hace por medio de la presentación de múltiples índices que miden aspectos de las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras. Los países incluidos en esta evaluación están listados en el Cuadro 2 y están agrupados en las tres fases del desarrollo económico como fue discutido en el GCR 2007-2008 (Porter y Schwab, 2008). Las fases del desarrollo económico han sido definidas en base al nivel de producto interno bruto per cápita y una combinación sobre el uso de los factores productivos, por ejemplo, exportaciones totales de materias primas y/o productos primarios. En las siguientes secciones 2.1 y 2.2 se presentan los índices principales tanto de actitud como de actividad emprendedora para los 43 países y Chile. Para medir las aspiraciones emprendedoras en la sección 2.3, el enfoque es ligeramente diferente. En esta sección se identifica una muestra de países más amplia con una cobertura en el periodo 2002-2008. Posteriormente, indicadores como las expectativas de crecimiento de empleo, innovación y tecnología se analizan de forma particular para Chile.

**CUADRO 2: GRUPO DE LOS 43 PAÍSES QUE PARTICIPAN EN EL PRESENTE INFORME DEL GEM 2008**

### ECONOMÍAS BASADAS EN RECURSOS

ANGOLA, BOLIVIA, BOSNIA Y HERZEGOVINA\*, COLOMBIA\*, ECUADOR\*, EGIPTO, INDIA, IRÁN\*

### ECONOMÍAS BASADAS EN EFICIENCIA

ARGENTINA, BRASIL, CHILE, CROACIA\*\*, REPÚBLICA DOMINICANA, HUNGRÍA\*\*, JAMAICA, LETONIA, MACEDONIA, MÉXICO, PERÚ, RUMANIA, RUSIA, SERBIA, SUDÁFRICA, TURQUÍA, URUGUAY

### ECONOMÍAS BASADAS EN LA INNOVACIÓN

BÉLGICA, DINAMARCA, FINLANDIA, FRANCIA, ALEMANIA, GRECIA, ISLANDIA, IRLANDA, ISRAEL, ITALIA, JAPÓN, REPÚBLICA DE COREA, HOLANDA, NORUEGA, ESLOVENIA, ESPAÑA, REINO UNIDO, ESTADOS UNIDOS.

\*PAÍS EN TRANSICIÓN: DE BASADO EN RECURSOS A BASADO EN EFICIENCIA.

\*\*PAÍS EN TRANSICIÓN: DE BASADO EN EFICIENCIA A BASADO EN INNOVACIÓN

### 2.1 ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN EL CONTEXTO DEL ENTORNO GEM Y EN CHILE

Las percepciones sobre el emprendimiento pueden afectar tanto la oferta como la demanda del mismo. Del lado de la oferta, constituido por el conjunto de los potenciales emprendedores, las percepciones importantes incluyen tanto el deseo como la habilidad percibida para transformarse en un emprendedor (Davisson, 1991). Los niveles de educación y la disponibilidad de programas de capacitación para emprendedores son posibles determinantes de las habilidades percibidas.

Por el lado de la demanda, en lo que viene a ser “el espacio para el emprendimiento”, es necesario que existan oportunidades para este mismo, pero es igualmente importante que los emprendedores perciban que hay oportunidades para comenzar un negocio. La cantidad y calidad de las oportunidades percibidas pueden ser reforzadas por condiciones nacionales tales como el crecimiento económico, el crecimiento de la población, la cultura y la política nacional en materia de emprendimiento. Estos conceptos serán analizados en el capítulo 4.

Pero existen más factores que éstos en juego. En la medida que las personas ven más y más emprendedores exitosos en su entorno directo, se puede reforzar su percepción de sus propias capacidades sin que haya mediado un reforzamiento efectivo de las mismas. Además puede haber diferencias demográficas en las capacidades emprendedoras percibidas por razones históricas, socio-económicas o culturales. Los programas públicos pueden apuntar explícitamente a los grupos que exhiben bajos niveles en materia de capacidades percibidas así como bajos niveles de capacidades efectivas. Así, múltiples condiciones nacionales distintivas pueden afectar las capacidades percibidas directa e indirectamente.

Si una persona tiene una percepción positiva hacia el emprendimiento, esto no quiere decir que necesariamente se involucrará, de manera efectiva, en una actividad emprendedora, pues ella deberá hacer múltiples evaluaciones, que pueden o no ser conscientes. En primer lugar, existe una evaluación de los costos de oportunidad, lo cual involucra comparar los retornos esperados del emprendimiento con los retornos esperados de una alternativa ocupacional. La alternativa más común es “ser empleado”.

Entonces, existe una evaluación de riesgos versus recompensa: aún cuando los retornos esperados del emprender sean considerablemente más altos que la mejor alternativa, el riesgo percibido asociado puede ser demasiado alto para una persona que está pensando en iniciar un negocio. La preferencia de una persona por la aversión al riesgo puede ser un factor significativo en la transición de emprendimiento potencial (o latente) a uno efectivo (Kihlstrom y Laffont, 1979). Al mismo tiempo, la persona puede también estar influenciada por las características demográficas tales como edad, género, origen o etnia y al igual que por instituciones. Por ejemplo, las personas con más edad podrían incluir su salud y los costos asociados del sistema de cuidado de salud en la evaluación de premios y riesgos, mientras los inmigrantes podrían percibir la existencia de menos alternativas para ganarse la vida.

Evaluaciones intrínsecas como las arriba descritas pueden finalmente llevar a manifestar la intención (y la acción subsecuente) de iniciar un negocio concebido como un emprendimiento basado en la oportunidad. Como ya fue descrito, esto corre para el grueso de los emprendedores, particularmente en los países con economías basadas en la innovación. Sin embargo, algunas personas están involucradas en la actividad emprendedora por necesidad; simplemente, porque no tienen otras opciones para ganarse la vida y porque no existe una evaluación comparativa para ser hecha.

Tampoco hay un patrón general que describa las secuencias tanto de la evaluación como de las decisiones tomadas así como los pasos que se han dado. Es también, posible que las personas decidan iniciar un negocio cuando una oportunidad muy específica aparece en forma inesperada. Pueden actuar en esas circunstancias a pesar que antes que apareciera la oportunidad de negocio, no veían oportunidades para iniciarlo en esa área. Esas personas no han considerado constituir un negocio hasta que la oportunidad se les presentó. Así, para los emprendedores, la percepción de la existencia de oportunidades puede aparecer por adelantado, apenas antes de iniciar el negocio o al mismo tiempo. Shane (2003) ha propuesto un modelo del mundo en el cual las oportunidades existen y necesitan ser descubiertas. En esa visión, los gobiernos nacionales podrían considerar formas de incrementar la probabilidad de que esas oportunidades sean descubiertas como un medio para reforzar el clima emprendedor.

La **Tabla 1** muestra varios indicadores del GEM referentes a las autopercepciones de las personas en relación al emprendimiento en cada uno de los 43 países del GEM en el 2008. Algunos países tienen percepciones favorables del emprendimiento combinadas con bajas tasas de intenciones de emprender. Ese es el caso de muchos países basados en la innovación de Europa. En otras palabras, a pesar que las actitudes y las percepciones favorables hacia el emprendimiento son bastante altas, el atractivo de convertirse en un emprendedor parece ser bajo para muchos europeos en comparación con otras fuentes posibles de ingreso.



Una variedad de características nacionales pueden ser las causas subyacentes de este fenómeno. Podría ser que existe una cantidad de trabas burocráticas asociadas a la constitución de una empresa, las cuales estarían reduciendo el atractivo de emprender. Podría, también, ser el caso que la protección del empleo sea alta, podría desanimar a los empleados con percepciones emprendedoras positivas de pasar a ser emprendedores. Un efecto distinto a la protección severa del empleo es que los potenciales emprendedores pueden pensar cuidadosamente antes de contratar empleados debido a las pérdidas sustanciales en las que incurrirían si sus empleados terminan siendo inadecuados para el trabajo o si tuviesen que reducir el número de trabajadores.

El miedo al fracaso es frecuentemente considerado como un componente cultural importante en el detrimento de la actividad de nuevas empresas. Sin embargo, la afirmación de esa relación no ha sido completamente confirmada. Cada año, el GEM le pregunta a una muestra aleatoria de individuos si el miedo al fracaso podría disuadirlos de comenzar un negocio para poder comprender el efecto del miedo al fracaso, ahora esto tiene sentido el considerar esta pregunta sólo para aquellos que no están actualmente involucrados en un emprendimiento, pero perciben que existen buenas oportunidades de iniciar un negocio. Si el miedo al fracaso prevalece entre aquellos que en principio ven buenas oportunidades de iniciar un negocio, esto podría justificar intervenir para reducir el miedo al fracaso.

Para muchos países con economías basadas en recursos y en eficiencia, se ha observado que la diferencia entre las percepciones emprendedoras y las intenciones emprendedoras son relativamente pequeñas, incluso negativas. Esto sugiere que existen bajos costos de oportunidad para la actividad emprendedora y más emprendimiento basado en necesidad.

En el lado derecho de la **Tabla 1**, se presentarán los resultados de dos indicadores que miden las actitudes hacia el emprendimiento a nivel de país. El primero evalúa el porcentaje de habitantes que sienten que en su país el emprendimiento es considerado una opción de carrera deseable. Este indicador varía ampliamente con cada una de las tres fases del desarrollo económico. El segundo indicador se refiere a la popularidad del emprendimiento y pregunta por la percepción que tienen acerca de la cobertura que los medios de comunicación del país le dan al tema. En países que son, fundamentalmente, economías basadas en recursos, estas actitudes no deberían ser la principal preocupación del gobierno (ver **Figura 2**). En países que cuyas economías son, fundamentalmente, basadas en eficiencia, se debería comenzar a prestar atención a las actitudes.

Viendo los países basados en innovación, algunas anomalías son visibles. Esto podría aportar pistas a los gobiernos sobre qué podrían hacer para estimular la actividad emprendedora. Por ejemplo, en Japón la mayoría de las personas concuerda que existe una gran atención por parte de los medios de comunicación al emprendimiento, pero iniciar un negocio no es considerado una buena opción de carrera. El caso de Dinamarca es el contrario. Holanda, por su parte, muestra las tasas más altas de aprobación del emprendimiento como carrera, pese a que sólo el 4% de la población adulta (luego de excluir a los emprendedores de etapas iniciales y a los dueños de negocios establecidos) espera iniciar un negocio dentro de los tres próximos años, es un país ejemplo en cuanto apoyo al emprendimiento y al mercado de trabajo.

El caso de Chile es también interesante dado que en general la población considera que emprender es una opción deseable (80%), sin embargo sólo un 30% de la población adulta (excluyendo a los emprendedores) observa que hay buenas oportunidades y el 29% manifestó que tenía intenciones de iniciar un negocio. Más adelante se analizarán estas actitudes y percepciones sólo para el caso de Chile en las diferentes etapas de los procesos emprendedores, así como en las personas que no están involucradas en alguna actividad emprendedora.

Tabla 1: Actitudes y percepciones emprendedoras en los 43 países del GEM en el 2008, por fase de desarrollo económico (como porcentaje de respuestas afirmativas)

	Ve buenas oportunidades para iniciar un negocio en los próximos 6 meses <sup>a</sup>	Miedo al fracaso previene iniciar un negocio <sup>b</sup>	Conoce personalmente a alguien que inició un negocio en los últimos dos años <sup>a</sup>	Posee los conocimientos y habilidades para iniciar su propio negocio <sup>a</sup>	Espera iniciar un negocio en los próximos 3 años <sup>a</sup>	Países: actitudes percibidas por los individuos	
						Considera el emprendimiento como una opción de carrera <sup>c</sup>	Atención que los medios de comunicación le dan al emprendimiento <sup>c</sup>
<b>Economías basadas en los recursos</b>							
Angola	74	45	71	44	27	49	46
Bolivia	52	49	38	67	38	81	60
Bosnia y Herzegovina	50	26	39	62	25	82	60
Colombia	65	41	34	54	60	92	78
Ecuador	50	35	33	66	37	79	57
Egipto	40	25	40	53	35	73	57
India	58	46	56	45	33	67	81
Irán	35	22	45	58	36	57	53
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>							
Argentina	48	40	30	53	15	69	80
Brasil	44	43	44	49	26	68	78
Chile	30	34	41	54	29	80	44
Croacia	53	36	51	56	10	70	61
República Dominicana	58	31	54	70	30	92	64
Hungría	26	47	26	43	6	48	19
Jamaica	52	26	46	65	17	81	71
Letonia	37	37	33	23	7	75	71
Macedonia	47	35	46	52	39	80	66
México	59	31	50	55	26	66	52
Perú	60	38	50	66	34	82	71
Rumania	45	52	36	21	9	.	56
Rusia	39	66	33	14	3	60	50
Serbia	56	28	52	60	31	72	67
Sudáfrica	60	38	41	31	13	65	69
Turquía	47	39	27	44	21	72	63
Uruguay	57	33	40	58	17	71	67
<b>Economías basadas en la innovación</b>							
Bélgica	23	30	28	34	6	47	38
Dinamarca	69	43	43	30	5	57	32
Finlandia	54	32	46	30	5	46	71
Francia	34	53	33	25	13	63	48
Alemania	35	49	29	30	4	56	50
Grecia	35	55	35	46	13	76	55
Islandia	38	36	60	45	12	61	81
Irlanda	35	37	33	42	6	55	65
Israel	39	43	35	35	14	58	57
Italia	35	48	30	35	7	68	40
Japón	13	44	21	9	4	26	59
República de Corea	20	32	32	23	17	69	67
Holanda	54	33	32	30	4	85	61
Noruega	46	28	34	33	7	61	71
Eslovenia	55	33	50	44	7	58	67
España	32	52	36	43	5	68	43
Reino Unido	41	38	23	45	5	52	54
Estados Unidos	44	28	33	48	7	63	73

<sup>a</sup> Denominador: Población adulta, activa, no empresaria entre los 18 y 64 años de edad.

<sup>b</sup> Denominador: Población adulta, activa, no empresaria entre los 18 y 64 años de edad que ve una buena oportunidad de hacer o iniciar sus propios negocios.

<sup>c</sup> Denominador: población adulta entre 18 y 64 años.

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

Como se observa hay una gran diferencia entre los países, pero también dentro de los grupos. Algunos países tienen percepciones favorables combinadas con bajos indicadores de intención. Este es el típico fenómeno de “estado de bienestar” que se puede observar en la Europa comunitaria, donde la protección al empleo puede “desincentivar” el emprendimiento. En cambio para los países con ingresos medios y bajos, la diferencia entre las percepciones positivas y la intención a ser emprendedor es muy pequeña e, incluso, negativa. Esto sugiere que justamente hay menos costos de oportunidad para emprender ya que se puede asociar a mayor porcentaje de emprendimientos por necesidad.

En el caso particular de Chile, la **Tabla 2** muestra los porcentajes de personas separados por tipo de actividad emprendedora que respondieron afirmativamente a cada una de las preguntas relacionadas con los factores de percepción antes descritos.

**Tabla 2: Factores de influencia en la percepción de los encuestados por etapa del emprendimiento (porcentaje de respuestas afirmativas)**

<i>¿Conoce usted personalmente a alguna persona que haya iniciado un nuevo negocio o empresa en los últimos dos años?</i>			
<i>Sin actividad emprendedora</i>	<i>Emprendedores nacientes</i>	<i>Nuevos empresarios</i>	<i>Actividad emprendedora Establecida</i>
42,8%	65,4%	61,8%	59,6%
<i>¿Cree usted que en los próximos seis meses habrá buenas oportunidades para empezar un nuevo negocio o empresa en el lugar donde vive?</i>			
<i>Sin actividad emprendedora</i>	<i>Emprendedores nacientes</i>	<i>Nuevos empresarios</i>	<i>Actividad emprendedora Establecida</i>
21,4%	45,5%	39,2%	36,4%
<i>¿Considera que usted posee los conocimientos, habilidades y experiencia necesarios para iniciar un nuevo negocio o empresa?</i>			
<i>Sin actividad emprendedora</i>	<i>Emprendedores nacientes</i>	<i>Nuevos empresarios</i>	<i>Actividad emprendedora Establecida</i>
54%	82,2%	84,8%	89,6%
<i>El temor al fracaso le impide el iniciar un nuevo negocio</i>			
<i>Sin actividad emprendedora</i>	<i>Emprendedores nacientes</i>	<i>Nuevos empresarios</i>	<i>Actividad emprendedora Establecida</i>
39,2%	29,6%	27,6%	25,7%

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

El análisis de estos factores de percepción nos muestra que existen claras diferencias entre los individuos relacionados con alguna etapa de la actividad emprendedora (naciente, nueva o establecida) y entre aquellos que no están directamente involucrados.

En relación a la primera pregunta sobre el conocimiento de emprendedores, estos porcentajes son muy similares respecto al 2007. De nuevo se destaca el hecho de que es común que las personas involucradas en actividades empresariales construyan “redes sociales” relacionadas con el emprendimiento. Las actividades de emprendimiento pueden generar vínculos que fortalecen este proceso, como son asocia-

ciones formales, redes de cooperación e incluso algunos mecanismos públicos o privados que agrupan actividades relacionadas con el emprendimiento. Afortunadamente, estas redes cada día se están fortaleciendo más en Chile, aspecto que se analizará más adelante. En este sentido se puede destacar que el emprendimiento puede potenciar la cooperación entre personas y entre organizaciones, esta relación ha sido ampliamente estudiada y está muy relacionada al desarrollo regional.

En resultados de la segunda pregunta, la cual indaga sobre la futura existencia de oportunidades, se observa un claro descenso de los porcentajes respecto al año anterior. Mientras que en el ciclo 2007 los porcentajes eran del orden del 68% en emprendedores nacientes al 48% en establecidos, en este ciclo el mayor porcentaje es 45% en emprendedores nacientes. El fenómeno de percepción (y real) de crisis financiera y económica que inició el año pasado obviamente puede afectar la percepción sobre las oportunidades de negocio y crear una mayor incertidumbre en el ámbito de los negocios. Será importante estudiar estos indicadores sobre todo en esta época de crisis ya que permitirán conocer cómo las condiciones generales para el emprendimiento inciden sobre las oportunidades para emprender. Más adelante se aborda el tema específico de emprendimiento y crisis.

Respecto a la capacidad (conocimientos y habilidades) para emprender y el miedo al fracaso es comprensible que las personas involucradas en la actividad emprendedora manifiesten estar mejor preparadas que las que no participan en actividad emprendedora y viceversa en la relación con el miedo a emprender. Los porcentajes sobre capacidad se mantienen muy similares respecto al periodo 2007, sin embargo, el temor al fracaso aumentó principalmente en los emprendedores nacientes de un 16,4%, el anterior, a un 29,6%. Este aumento podría estar también relacionado con la percepción generalizada de que no hay tantas oportunidades de negocio y, por lo tanto, el iniciar un emprendimiento puede ser más riesgoso que en otros años.

Respecto a cuál es la actitud más general sobre la creación de negocios, también se preguntó a toda la muestra respecto a que si el emprender es considerado una buena elección profesional, si los emprendedores son socialmente bien percibidos y si la exposición mediática que tiene el emprendimiento en Chile es considerable. La **Tabla 3** recoge los porcentajes de respuestas afirmativas de la muestra encuestada, para cada una de las tres preguntas planteadas.

**Tabla 3: Factores de percepción general de la población sobre el emprendimiento (porcentaje de respuestas afirmativas)**

<i>En mi país la mayoría de las personas considera que iniciar un negocio o empresa es una buena carrera o profesión.</i>	76,4%
<i>En mi país aquellas personas que han sido exitosas en iniciar un negocio o empresa tienen un alto nivel de reconocimiento y respeto.</i>	66,9%
<i>En mi país se puede ver con frecuencia en los medios de comunicación historias de nuevos negocios exitosos.</i>	43,0%

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

Estas tres respuestas indican que en Chile en general el emprendimiento es bien percibido. El primer indicador aumenta respecto al año anterior (de 67,3% a 76,4%) y el segundo es similar al del año pasado (de 68 a 66,9%). El indicador que sí disminuyó es la percepción sobre la exposición de historias de éxito de emprendimiento (de 58% a 43%). Sin embargo, sigue siendo destacable el que se considere que emprender es una buena elección laboral. Asimismo reconocer a los emprendedores como personas exitosas es una buena aproximación para determinar el nivel de "cultura emprendedora". Como ya se ha analizado en reportes anteriores, esto permite inferir que en Chile la valoración social hacia el empresario es creciente. Aspectos específicos sobre el contexto para emprender en Chile serán analizados en el capítulo correspondiente.

## 2.2 ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL ENTORNO GEM Y EN CHILE

Con la misma muestra aleatoria de individuos, el GEM calcula cuál es el porcentaje de la población adulta que está directamente involucrada en la actividad emprendedora del país. Históricamente uno de los indicadores más conocidos y utilizados del GEM es la Actividad Emprendedora en Etapas iniciales (conocida como TEA). La **Tabla 4** muestra a todos los países que han participado en el GEM y su indicador TEA en los años que han participado.

**Tabla 4: Evolución de la actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA) desde el 2000 hasta el 2008 para los países que han participado y que participan en el proyecto GEM**

<i>País</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
<i>Alemania</i>	4,73	7,03	5,16	5,21	4,47	5,39	4,21		3,8
<i>Angola</i>									22,7
<i>Argentina</i>	7,77	10,52	14,15	19,73	12,84	9,49	10,24	14,43	16,5
<i>Australia</i>	10,93	16,21	8,68	11,62	13,38	10,87	11,96		
<i>Austria</i>						5,28		2,44	
<i>Bélgica</i>	2,44	4,58	2,99	3,87	3,71	3,93	2,73	3,15	2,9
<i>Bolivia</i>									29,8
<i>Bosnia y Herzegovina</i>									9,00
<i>Brasil</i>	16,04	14,21	13,53	12,9	13,48	11,32	11,65	12,72	12,00
<i>Canadá</i>	7,93	10,98	8,82	8,01	8,85	9,33	7,12		
<i>Chile</i>			15,68	16,87		11,15	9,19	13,43	12,9
<i>China</i>			12,34	11,59		13,72	16,19	16,43	
<i>Colombia</i>							22,48	22,72	24,5
<i>Corea</i>	13,67	14,85	14,52						10
<i>Croacia</i>			3,62	2,56	3,73	6,11	8,58	7,27	7,6
<i>Dinamarca</i>	4,51	8,07	6,53	5,88	5,31	4,75	5,32	5,39	4,4
<i>Ecuador</i>					27,24				17,2
<i>Egipto</i>									13,1
<i>Emiratos Árabes Unidos</i>							3,74	8,44	
<i>Eslovenia</i>			4,63	4,05	2,6	4,36	4,63	4,78	6,4
<i>España</i>	4,55	7,78	4,59	6,77	5,15	5,65	7,27	7,62	7,0
<i>Estados Unidos</i>	12,69	11,65	10,51	11,9	11,33	12,44	10,03	9,61	10,8
<i>Filipinas</i>							20,44		
<i>Finlandia</i>	3,94	9,32	4,56	6,85	4,39	4,97	4,99	6,91	7,3
<i>Francia</i>	2,2	7,23	3,2	1,63	6,03	5,35	4,39	3,17	5,6
<i>Grecia</i>				6,77	5,77	6,5	7,9	5,71	9,9
<i>Holanda</i>		6,38	4,62	3,6	5,11	4,36	5,42	5,18	5,2
<i>Hong Kong</i>			3,44	3,23	3,47			9,95	
<i>Hungría</i>		11,42	6,64		4,29	1,9	6,04	6,86	6,6
<i>India</i>	6,3	11,25	17,88				10,42	8,53	11,5

continúa

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Indonesia							19,28		
Irán									9,2
Irlanda	1,25	12,11	9,14	8,1	7,7	9,83	7,35	8,22	7,6
Islandia			11,32	11,24	13,57	10,66	11,26	12,48	10,1
Israel	4,17	5,97	7,06		6,62			5,44	6,4
Italia	5,68	10,16	5,9	3,19	4,32	4,94	3,47	5,01	4,6
Jamaica						17	20,32		15,6
Japón	1,26	5,08	1,81	2,76	1,48	2,2	2,9	4,34	5,4
Jordania					18,26				
Kazajstán								9,36	
Letonia						6,65	6,57	4,46	6,5
Macedonia									14,5
Malasia							11,09		
México		18,73	12,4			5,91	5,26		13,1
Noruega	7,91	8,69	8,69	7,46	6,98	9,25	9,14	6,47	8,7
Nueva Zelanda		15,63	14,01	13,6	14,67	17,57			
Perú					40,34		40,15	25,89	25,6
Polonia		9,98	4,44			8,83			
Portugal		7,09			3,95			8,78	
Puerto Rico								3,06	
Reino Unido	5,16	7,68	5,37	6,36	6,25	6,22	5,77	5,53	5,9
República Checa							7,85		
República Dominicana								16,75	20,4
Rumania								4,02	4,0
Rusia		6,91	2,52				4,86	2,67	3,5
Serbia								8,56	7,6
Singapur	2,06	5,18	5,91	4,95	5,69	7,24	4,85		
Sudáfrica		9,37	6,54	4,3	5,4	5,15	5,29		7,8
Suecia	3,87	6,67	4	4,12	2,97	4,04	3,45	4,15	
Suiza			7,13	7,14		6,06		6,27	
Tailandia			18,9			20,74	15,2	26,87	
Taiwán			4,27						
Turquía							6,07	5,58	6,0
Uganda				29,26	31,64				
Uruguay							12,56	12,21	11,9
Venezuela				27,31		24,99		20,16	

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

La **Tabla 5** resume la participación en la actividad emprendedora a lo largo de las diversas fases del proceso emprendedor (como se mostró en la Figura 3) para cada uno de los 43 países del GEM en el año 2008. Los países son agrupados de acuerdo con la fase de desarrollo económico del GCR. Tomados los números en la tabla suministran una imagen de las características de la actividad emprendedora conjunta para cada país, por ejemplo, todos los tipos de actividad emprendedora que abarcan el espectro económico completo. No es una sorpresa que en las economías basadas en recursos, con muchas actividades de negocios de pequeña escala y de carácter local, la tasa de participación sea alta para la actividad emprendedora de etapas iniciales y para la actividad de negocios establecida. Para Angola, sin embargo, la tasa de actividad de negocios establecidos es muy pequeña comparada con la de otras economías basadas en recursos, mientras que la tasa de negocios descontinuados es muy alta. Estos hallazgos pueden estar reflejando la reciente salida de Angola de una prolongada guerra civil y del estado de intranquilidad.

En Estados Unidos hay más actividad emprendedora en etapas iniciales que en los países de la Unión Europea y Japón. La tasa de emprendimiento en etapas iniciales en Japón ha estado aumentando gradualmente en los años recientes y es, ahora, similar al promedio de la Unión Europea. Algunos países europeos y, de forma más notable, Bélgica, Alemania y Francia- tienen consistentemente las tasas más bajas relacionadas con lo involucrado que están en cuanto al emprendimiento. Esto, tal vez, refleje que la aversión al riesgo es relativamente más alta entre los habitantes europeos y, al igual, su declarada preferencia relativa por el empleo con relación al auto-empleo. Pero también indica que hay muy buenas alternativas de trabajo disponibles. Es posible que en Europa, el comportamiento emprendedor se manifieste más dentro de las empresas establecidas. Eso es también conocido como "intra-emprendimiento" y "emprendimiento corporativo". En el presente se sabe poco sobre cómo la actividad de intra-emprendimiento difiere entre países.

El caso particular de Chile presenta una pequeña disminución del indicador TEA respecto al año anterior de un 13,4% al 12,9%. Esta disminución se debe principalmente a la baja de indicador de nuevos empresarios de un 6,5% a un 4,8% en este año. Si bien la actividad emprendedora naciente aumentó de 7,3% a un 8,2%, lo que estos indicadores analizados conjuntamente pueden estar representando es que en el ciclo o evolución de una etapa a otra, un porcentaje de emprendedores nacientes hacia nuevos empresarios no lograron consolidar sus negocios o abandonaron sus actividades emprendedoras y a su vez los nuevos empresarios también dejaron sus actividades emprendedoras. También se observa una disminución en los emprendedores establecidos de 8,7% en el año 2007 a 6,8% en el 2008. Si bien las disminuciones tanto en nuevos empresarios como en establecidos no son muy considerables, aún es complejo inferir el cómo la situación económica general del país (y del mundo) está afectando la actividad emprendedora. Sin embargo, estos indicadores ya muestran algún signo de este fenómeno.

Tabla 5: Tasas de prevalencia (en %) de actividad emprendedora y negocios gestionados por sus dueños entre los países del GEM en el 2008, entre 18 y 64 años, por fase de desarrollo económico

	Actividad emprendedora naciente	Nuevos negocios, gerentes y propietarios	Fase inicial de la actividad emprendedora	Negocios, gerentes y propietarios establecidos	Actividad emprendedora total	Tasa de discontinuación de emprendimientos	Tamaño de la muestra
<b>Economías basadas en los recursos</b>							
Angola	19.3	4.1	22.7	4.1	26.0	23.4	1,490
Bolivia	17.4	14.3	29.8	19.1	45.6	10.5	1,879
Bosnia y Herzegovina	6.4	2.7	9.0	8.7	17.1	5.0	1,586
Colombia	13.8	11.7	24.5	14.1	36.7	7.1	2,000
Ecuador	8.7	9.1	17.2	11.9	28.1	5.9	2,142
Egipto	7.9	5.5	13.1	8.0	20.2	6.3	2,603
India	6.9	4.9	11.5	16.5	27.6	10.1	1,919
Irán	5.9	3.4	9.2	6.8	15.7	5.2	3,119
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>							
Argentina	8.5	8.5	16.5	13.5	29.6	10.2	1,731
Brasil	2.9	9.3	12.0	14.6	26.4	3.5	2,000
Chile	8.2	4.8	12.9	6.8	19.3	5.8	4,068 <sup>2</sup>
Croacia	4.9	2.8	7.6	4.8	12.3	2.9	1,696
República Dominicana	11.7	9.8	20.4	8.2	27.9	11.3	2,013
Hungría	3.8	2.8	6.6	5.3	11.8	1.1	1,994
Jamaica	9.0	7.1	15.6	9.1	24.3	8.9	2,399
Letonia	3.9	2.8	6.5	3.0	9.4	1.7	2,011
Macedonia	7.2	7.7	14.5	11.0	24.8	5.3	1,746
México	9.3	4.0	13.1	4.9	17.8	13.6	2,433
Perú	19.7	6.8	25.6	8.3	32.7	10.4	1,990
Rumania	2.5	1.6	4.0	2.1	5.9	2.2	1,667
Rusia	1.7	2.0	3.5	1.1	4.4	1.1	1,660
Serbia	4.0	3.6	7.6	9.3	16.5	3.7	1,813
Sudáfrica	5.7	2.1	7.8	2.3	9.9	5.8	2,719
Turquía	3.2	3.0	6.0	4.8	10.7	3.9	2,400
Uruguay	7.7	4.4	11.9	7.9	19.3	9.1	1,645
<b>Economías basadas en la innovación</b>							
Bélgica	2.0	0.9	2.9	2.6	5.3	1.5	1,997
Dinamarca	2.3	2.3	4.4	4.4	8.4	1.9	2,012
Finlandia	4.1	3.3	7.3	9.2	16.0	2.1	2,011
Francia	3.8	1.9	5.6	2.8	8.2	2.2	1,573
Alemania	2.4	1.5	3.8	4.0	7.7	1.8	4,751
Grecia	5.3	4.6	9.9	12.6	22.0	2.9	1,962
Islandia	6.5	3.6	10.1	7.1	16.7	3.4	2,002
Irlanda	3.3	4.3	7.6	9.0	16.3	3.6	1,924
Israel	3.5	3.1	6.4	4.5	10.6	3.2	1,778
Italia	2.0	2.7	4.6	6.5	11.0	1.8	2,970
Japón	3.2	2.3	5.4	7.9	12.7	1.0	1,879
República de Corea	3.5	6.5	10.0	12.8	22.6	4.7	2,000
Holanda	2.1	3.2	5.2	7.2	12.3	1.6	2,534
Noruega	5.0	4.0	8.7	7.7	15.8	3.4	1,614
Eslovenia	4.1	2.4	6.4	5.6	11.8	1.3	3,019
España	3.3	3.9	7.0	9.1	14.8	1.3	30,879
Reino Unido	3.1	2.9	5.9	6.0	11.7	2.1	5,892
Estados Unidos	5.9	5.0	10.8	8.3	18.7	4.4	3,441

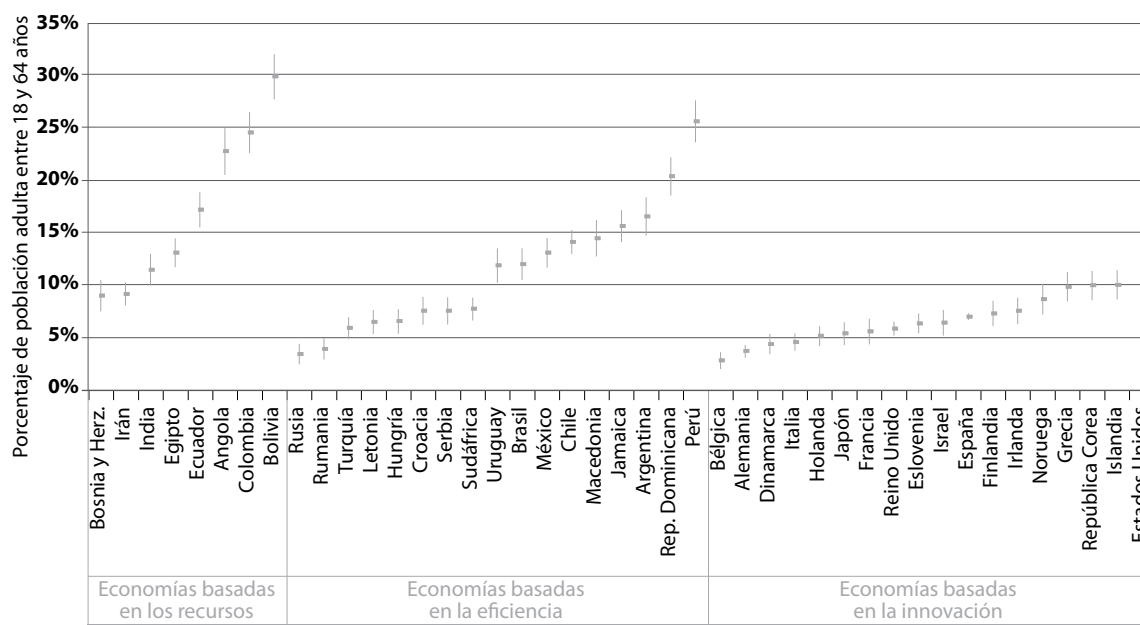
Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

<sup>2</sup> En Chile se realizaron 4513 encuestas para el APS. Para algunos cálculos y con la finalidad de estandarizar entre todos los países para la actividad emprendedora se utilizaron sólo aquellas personas que tenían hasta 64 años cumplidos al día que se les realizó la encuesta. Los adultos mayores se toman en cuenta para otros indicadores.



Una representación gráfica de la actividad emprendedora en etapas iniciales se muestra en la **Figura 4**. A modo de recordatorio el TEA es la proporción de las personas entre 18 y 64 años de edad que están comprometidas en actividad emprendedora como un emprendedor naciente o un dueño y gestor de un nuevo negocio. Los países están agrupados por etapa de desarrollo económico, y ordenados ascendentemente dentro de esos grupos de acuerdo al TEA estimado para ese país. Las barras verticales muestran los intervalos de confianza a un 95%, es decir, si el GEM pudiera cubrir a toda la población adulta económicamente activa el TEA estaría en algún punto de ese tramo<sup>3</sup>. Si los extremos de este intervalo del TEA de dos países no se superponen, esto significa que tienen tasas del TEA estadísticamente diferentes. Esta figura sirve como un estándar de comparación para contrastar entre países en similares fases de desarrollo económico. Sin embargo, como ya se ha remarcado en reportes anteriores el TEA no es ranking y no siempre un TEA más alto es más preferible. En economías basadas en recursos, por ejemplo, una reducción del TEA puede ser un buen signo, y esto es especialmente probable cuando el clima económico general está mejorando y se crean oportunidades de empleo. Esa reducción en la TEA sería atribuible típicamente a una disminución de las tasas de emprendimiento por necesidad. En economías basadas en la innovación, en cambio, una tasa de la TEA alta puede ser muy específica del contexto económico, demográfico y cultural de una región y puede estar compuesto por emprendedores que pueden variar en su tipo y aspiraciones.

**Figura 4: Actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA) para 43 países en 2008, por fase de desarrollo económico, con intervalos de confianza del 95%**



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

<sup>3</sup> Por ejemplo España tiene el menor intervalo de confianza (la línea es más pequeña) dado que tiene una muestra mayor a 30 mil individuos lo cual permite inferir con mayor precisión sobre toda la población. Como en Chile se ha aumentado el número de encuestados también se ha podido disminuir el intervalo de confianza respecto a otros años.

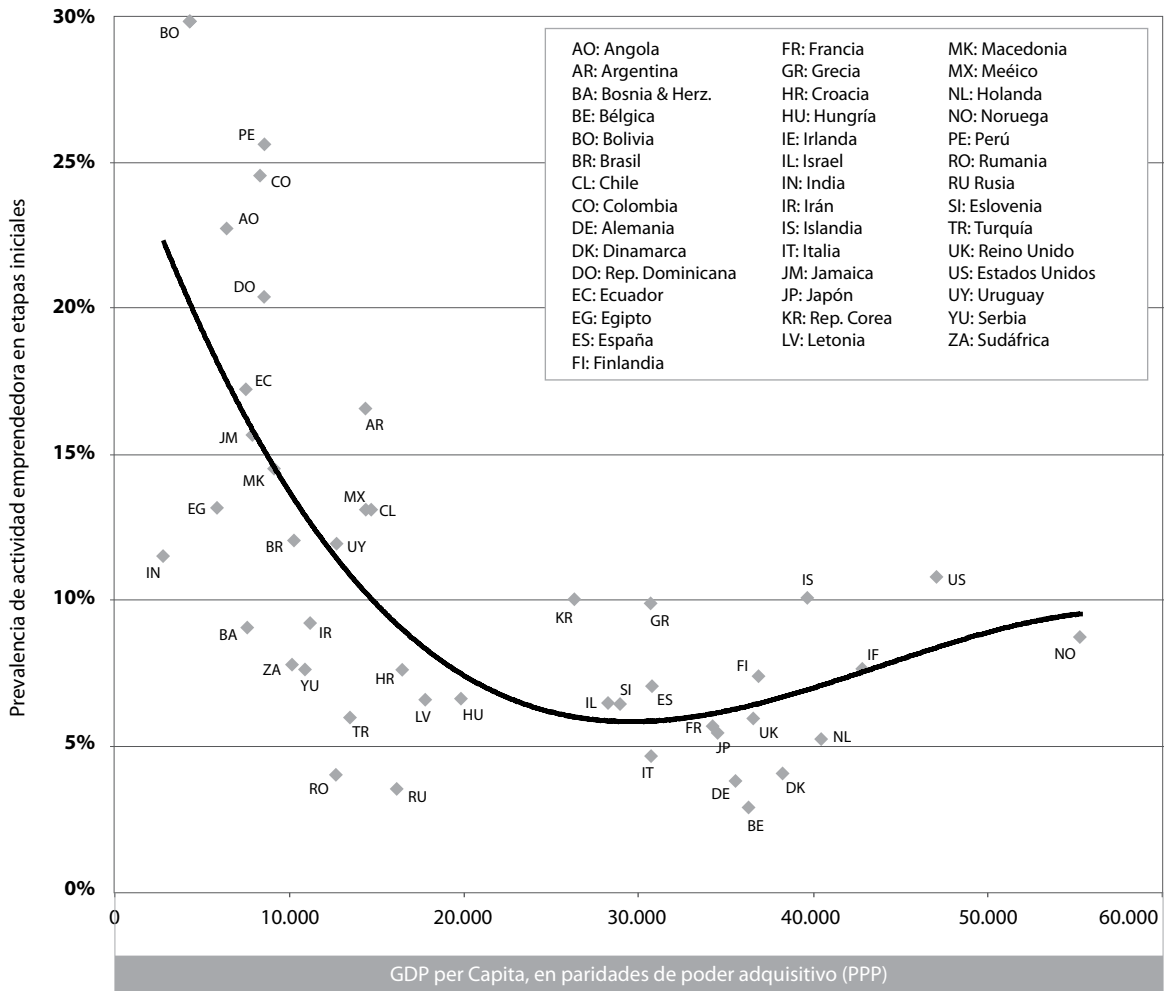
Los Reportes del GEM han demostrado de forma consistente que la asociación entre el nivel de desarrollo económico de un país y sus niveles y tipos de actividad emprendedora presentan una forma en “U”. La **Figura 5** ilustra la forma en “U” de la relación entre los niveles del producto bruto interno per cápita y del TEA para el 2008. El patrón de la forma en “U” puede ser explicada de la siguiente forma: en países con bajos niveles de ingreso per cápita la economía nacional es caracterizada por la prevalencia de muchos negocios muy pequeños. A medida que el ingreso per cápita aumenta, la industrialización y las economías de escala permiten la existencia de negocios más grandes y establecidos para satisfacer la demanda de mercados en crecimiento y el incremento en su rol relativo en la economía. Un factor importante para lograr crecimiento es la presencia de estabilidad macroeconómica y política, la cual se refleja en el desarrollo de instituciones fuertes. El aumento del rol de grandes firmas puede estar acompañado por la reducción en el número de nuevos negocios, en tanto un número creciente de personas encuentran un empleo estable en grandes plantas industriales.

Así, para países con bajos niveles de ingreso per cápita, la disminución de las tasas de actividad emprendedora puede ser una buena señal, especialmente si esto está acompañado por crecimiento económico y estabilidad política. En la medida que se continúen experimentando aumentos en el ingreso, el rol jugado por el sector emprendedor puede aumentar porque más personas pueden acceder a los recursos para ingresar al mundo de los negocios por sí mismos en un ambiente económico que permite la explotación de oportunidades. Si bien esta figura es una “fotografía instantánea” anual de la actividad emprendedora, este comportamiento en forma de U es consistente a lo largo de los años. Sin embargo, esto no implica que todos los países sigan ese patrón a lo largo del tiempo. Esto debido a que hay además otras importantes condiciones nacionales que determinan la tasa de actividad emprendedora inicial. Además, la curva creciente que corresponde a los países de alto nivel de ingresos ha sido sólo en parte explorada, debido a que el número de países con niveles de ingresos per cápita muy altos es limitada. No hay razón para esperar que la parte creciente de la curva sea tan pronunciada como la parte decreciente.

La dispersión de las estimaciones del TEA de los países alrededor de la línea de mejor ajuste, como se observa en la **Figura 5**, demuestra que las tasas de emprendimiento no son sólo una función de las diferencias en el nivel de desarrollo económico (o bienestar) sino también de otros factores. El emprendimiento no es sólo un fenómeno económico; es un fenómeno socioeconómico. Las sociedades nacionales y sus economías son en gran medida configuradas por el desarrollo histórico. El cuerpo rápidamente creciente de estudios sobre emprendimiento, así como los 10 años de investigación del GEM, indican que las tasas de actividad emprendedora pueden diferir entre países por razones culturales, institucionales, económicas y demográficas. Por ejemplo, las motivaciones, regulaciones y el cumplimiento de las regulaciones para constituir un negocio pueden ser muy diferentes de un lado a otro del mundo.

Los patrones geográficos pueden ser corroborados en la **Figura 5**: el cual muestra que países con similares entornos geográficos y tradiciones tienden a agruparse. Un grupo de 15 países de la Unión Europea se sitúan cerca en la parte final inferior de la actividad emprendedora de actividad inicial. Países de Europa del Este y Asia Central están principalmente ubicados en el lado izquierdo de la figura, debajo de la curva de ajuste, aunque a lo largo de los años parecen desplazarse hacia la curva. Las personas en esos países no están muy involucradas en actividad emprendedora como los países de América Latina, el Caribe o Angola, que presentan similares niveles de producto bruto interno per cápita. Países más prósperos en el lado derecho del cuadro son países industrializados fuera de la Unión Europea, como Irlanda con una excepción notable. Las tasas de actividad emprendedora de Japón en etapas iniciales han sido a lo largo de los años consistentemente más bajas que la curva de ajuste, pero han estado aumentando en los años recientes y actualmente son muy similares al promedio de la Unión Europea.

Figura 5: Tasas de actividad emprendedora en etapas iniciales y producto interno bruto per cápita, para 2008



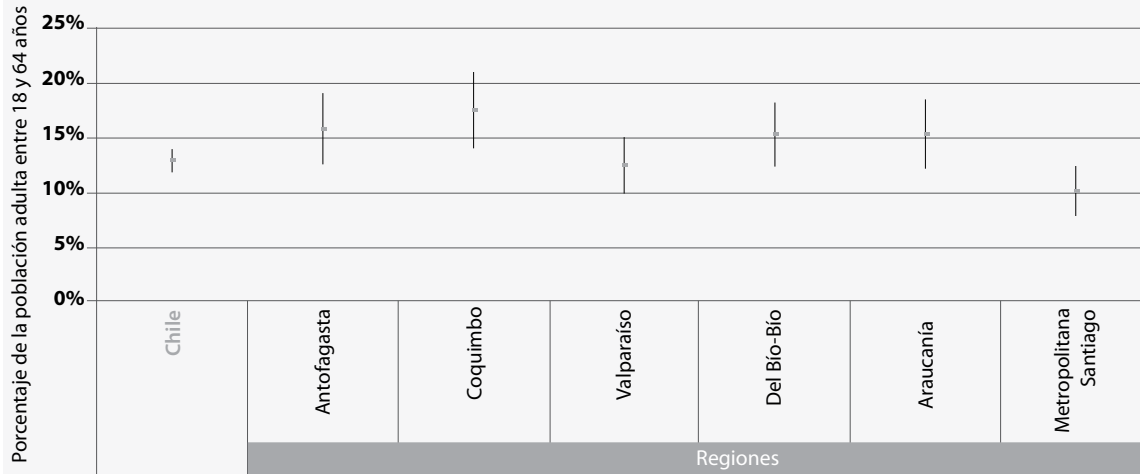
Fuente: Encuesta de Población Adulta del GEM (APS) y Fondo Monetario Internacional: Base de datos económicos mundiales (edición de octubre de 2008).

Como el informe GEM 2007 demostró que las características institucionales, demográficas de la cultura emprendedora, y el grado de bienestar económico son todos factores que dan forma al panorama emprendedor de un país, se puede decir que los factores culturales, demográficos, institucionales y de bienestar económico están relacionados. Por ejemplo, las instituciones nacionales reflejan la cultura nacional, mientras estén diseñadas para formalizar las normas y valores de un país. Asimismo, los países con instituciones bien desarrolladas generalmente exhiben altos grados de bienestar. Más adelante se analizará cómo las instituciones favorecen el emprendimiento y se profundizará este análisis para el contexto emprendedor chileno.

**CUADRO 3: ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN CHILE: UNA APROXIMACIÓN REGIONAL**

POR SEGUNDA VEZ, EL PROYECTO GEM EN CHILE HACE UN ANÁLISIS DE DIFERENTES REGIONES DEL PAÍS. EN ESTA APROXIMACIÓN SE UTILIZA UN SOBRE-MUESTREO DE LAS REGIONES PARTICIPANTES CON LA FINALIDAD DE OBTENER DATOS SIGNIFICATIVOS DE CADA UNA DE ELLAS, LO QUE AL MISMO TIEMPO PERMITE AUMENTAR LA MUESTRA NACIONAL. ESTO DA LA POSIBILIDAD DE ESTUDIAR CON MAYOR DETALLE LA DINÁMICA EMPRENDEDORA PARTICULAR DE LAS REGIONES PARTICIPANTES. CON ESTA SEGUNDA MEDICIÓN REGIONAL SE HACE UN AVANCE SIGNIFICATIVO EN LA COMPRESIÓN DEL FENÓMENO EMPRENDEDOR NACIONAL YA QUE EVIDENTEMENTE LAS CONDICIONES PARA EL EMPRENDIMIENTO DIFIEREN ENTRE UNA REGIÓN Y OTRA. COMO SE OBSERVA EN LA FIGURA 6, LA MAYOR PROPORCIÓN DE PERSONAS INVOLUCRADAS EN EMPRENDIMIENTO EN ETAPAS INICIALES SE DA EN LA REGIÓN DE COQUIMBO Y LA MENOR EN LA METROPOLITANA DE SANTIAGO.

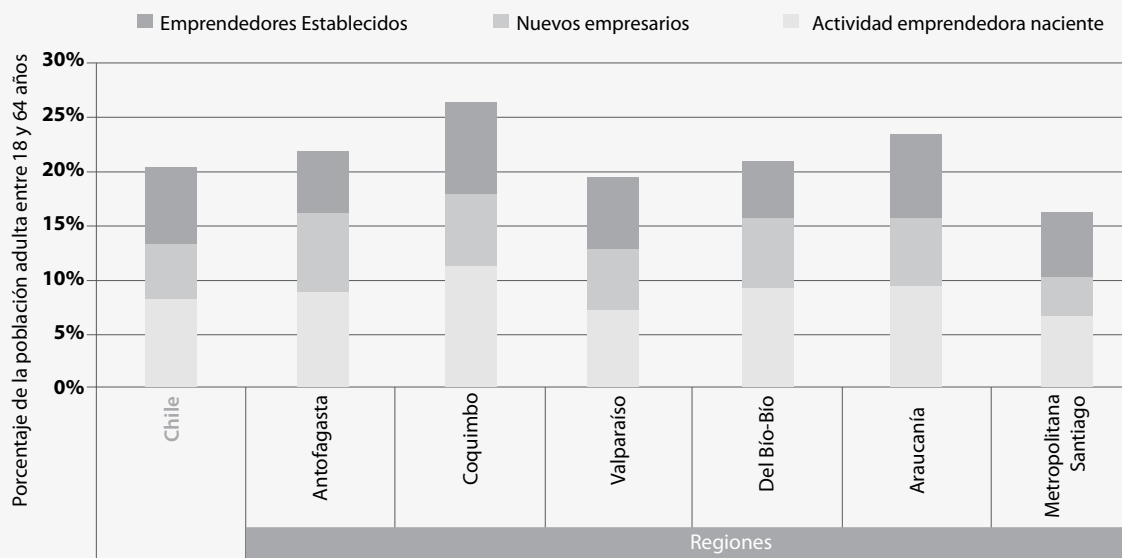
**Figura 6: Actividad emprendedora en etapas iniciales por región en Chile**



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

JUSTAMENTE ES MUY INTERESANTE LA DISMINUCIÓN RESPECTO AL AÑO PASADO QUE SE PRESENTA EN SANTIAGO, PRINCIPALMENTE EN NUEVOS EMPRESARIOS. ESTO CORROBORA EL HECHO DE QUE LA DINÁMICA EMPRENDEDORA ES DIFERENTE ENTRE LAS DISTINTAS REGIONES DEL PAÍS. LA SIGUIENTE FIGURA 7 MUESTRA LA PROPORCIÓN DE CADA UNA DE LAS DIFERENTES CATEGORÍAS DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA POR CADA UNA DE LAS REGIONES ANALIZADAS.

Figura 7: Porcentaje de la población que está involucrada en las diferentes categorías de la actividad emprendedora por región en Chile



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

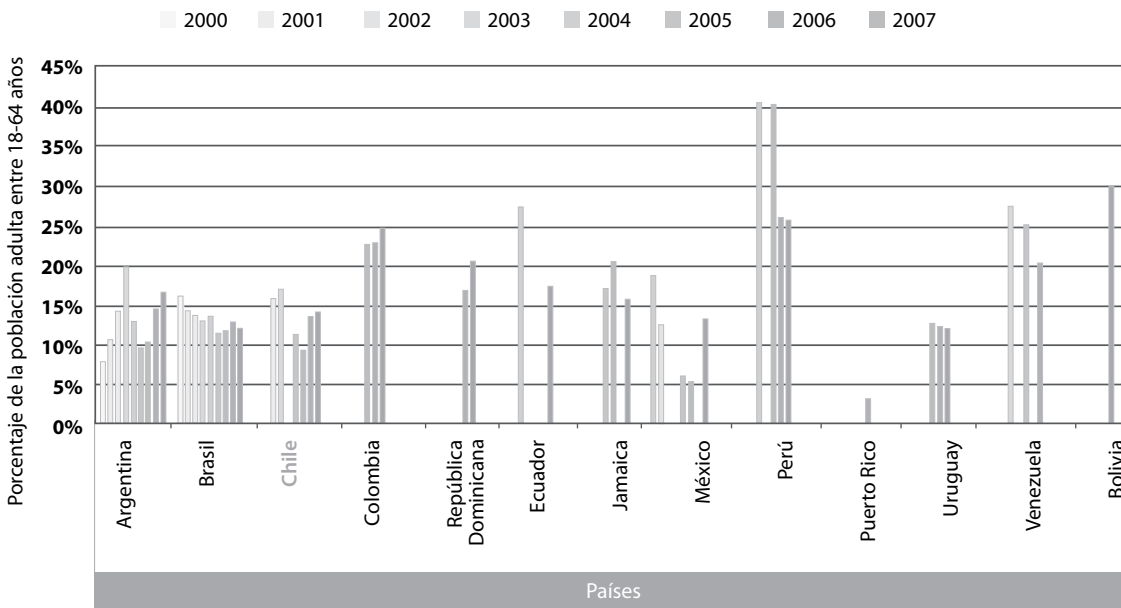
CON ESTE SEGUNDO ESFUERZO REGIONAL CHILE SE DESTACA EN EL ESTUDIO GEM JUNTO ALEMANIA, EL REINO UNIDO Y ESPAÑA, QUIENES HAN DESARROLLADO IMPORTANTES ESTUDIOS REGIONALES. EL CASO DE ESPAÑA ES EL MÁS INTERESANTE YA QUE HA LOGRADO CUBRIR PRÁCTICAMENTE TODA LA GEOGRAFÍA DEL ESTADO ESPAÑOL Y DESARROLLAR INFORMES PARTICULARES PARA CADA UNA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS. SIGUIENDO ESTE EJEMPLO Y TAL COMO SE HIZO EL AÑO PASADO CADA UNA DE LAS UNIVERSIDADES REGIONALES PARTICIPANTES DESARROLLARÁ SU PROPIO INFORME.

En el ámbito de la región de Latinoamérica y del Caribe, la evolución de la actividad emprendedora ha tenido diversas variaciones y presenta perfiles muy diferentes (Figura 8). A excepción de Brasil y Argentina, los países latinoamericanos no han presentado una participación constante. Por esta razón, las comparaciones resultan difíciles, sin embargo se observa que los países con menores ingresos per cápita como Bolivia, Jamaica o Perú<sup>4</sup> son los que durante este periodo han mostrado los indicadores más altos de emprendimiento en etapas iniciales. Como contraparte, los países con mayores ingresos como Puerto Rico<sup>5</sup> registran los menores indicadores de emprendimiento en etapas iniciales, lo cual es concordante con el análisis previamente descrito en relación a la actividad emprendedora y el nivel de desarrollo económico.

<sup>4</sup> Claramente Perú ha experimentado un descenso muy considerable en sus indicadores. Este fenómeno se debe principalmente a un ajuste metodológico lo cual supone que las mediciones pasadas incluían a un porcentaje importante de la población que se identificaba con el término "emprendedor" aunque estuviese realizando actividades informales. El indicador del periodo 2008 es ya consistente con el cambio hecho en 2007 según lo indica el propio equipo peruano en entrevista con los autores, es un reflejo más fidedigno de la realidad de este país.

<sup>5</sup> Hay que recordar que Puerto Rico es un Estado Libre Asociado a los Estados Unidos, por lo mismo es considerado una economía de ingresos altos.

Figura 8: Evolución de la actividad emprendedora en etapas iniciales en países de América Latina y el Caribe



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

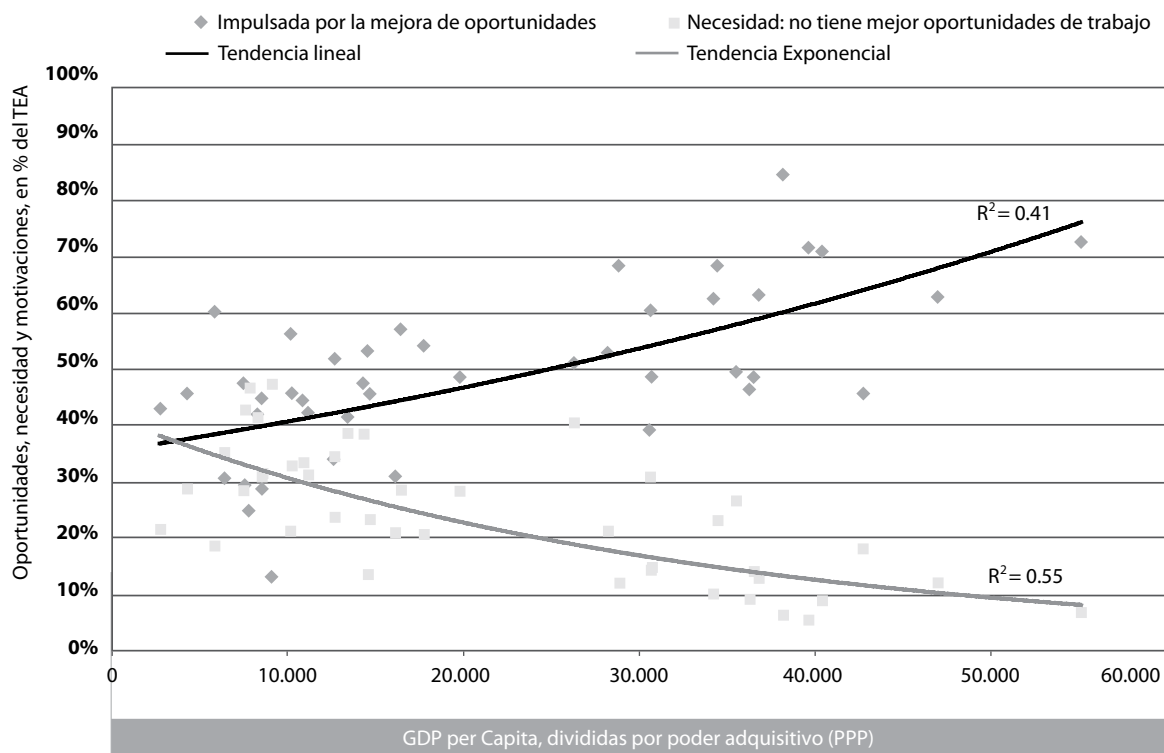
## MOTIVACIONES EMPRENDEDORAS

Si bien muchas personas son atraídas por la actividad emprendedora porque identificaron una oportunidad, otros son “empujados” a emprender porque no tienen otra forma de ganarse la vida o porque tienen miedo de quedar desempleados en un futuro cercano. Para aquellos que son atraídos a emprender por oportunidad, existen dos motivadores principales que los impulsan: aquellos individuos que manifiestan que son atraídos fundamentalmente a emprender porque quieren incrementar sus ingresos en comparación a los que obtendrían, por ejemplo, siendo empleados y aquellos individuos que manifiestan querer una mayor independencia. En contraparte los emprendedores por necesidad incluyen a las personas que sostienen que no tienen otra manera de ganarse la vida y personas que se involucran en actividades emprendedoras fundamentalmente para mantener sus ingresos. Se debe destacar que el GEM puede estar subestimando el emprendimiento por necesidad y sobreestimando el emprendimiento por oportunidad. La pregunta relevante del cuestionario del GEM fuerza a los entrevistados a elegir entre “no existen mejores opciones de trabajo” y “explotar una oportunidad de negocio”. Esto es, hay poco espacio para elegir una opción entre esos extremos y aquellos que se encuentran en un punto intermedio pueden optar por la última opción más frecuentemente –aún cuando están en los hechos más cerca de la anterior-.

En el 2007, el método de cálculo de la actividad emprendedora en etapas iniciales orientada por la oportunidad fue refinado. Este indicador sólo incluye aquellos que son atraídos al emprendimiento por una oportunidad y porque desean independencia o incrementar sus ingresos, no aquellos que son empujados a emprender por necesidad o aquellos que sólo pretenden mantener su nivel de ingresos. Se considera que el hecho de “mantener el ingreso” no es una legítima manifestación de emprendimiento por oportunidad, por esto es que este tipo de actividades aunque el individuo haya manifestado “seguir una oportunidad de negocio” no son consideradas dentro del indicador oportunidad. Estos indicadores se pueden observar en la **Figura 9**.

Los países con alta prevalencia relativa de emprendimiento por oportunidad impulsado por el deseo de mejorar los ingresos son primordialmente países orientados a la innovación. En esos países, se puede esperar que haya oportunidades más abundantes, y los individuos pueden tener más alternativas para emprender. Por lo tanto la tendencia de la tasa del TEA en relación al GDP per cápita presenta una suave pendiente hacia arriba, tal como lo muestra la **Figura 9**. La línea de color gris describe el patrón de emprendimiento por necesidad y su pendiente es negativa. De este modo, cuando progresa el desarrollo económico de los países, la tasa de necesidad de la iniciativa empresarial disminuye: por lo que este es un claro ejemplo de que el desarrollo económico afecta a la tasa del TEA y no al revés. La diferencia entre las pendientes de ambas líneas de tendencia permite interpretar la forma de "U" en el patrón de la **Figura 5** tal como ya se explicó con anterioridad. Una consecuencia importante es que cuando se vincula el espíritu emprendedor con el desarrollo económico resulta necesario tener en consideración la fase de desarrollo económico que enfrenta cada país.

**Figura 9:** La necesidad y el deseo de mejora motivado por la oportunidad como porcentajes de la actividad emprendedora en etapas iniciales, países del GEM en el 2008

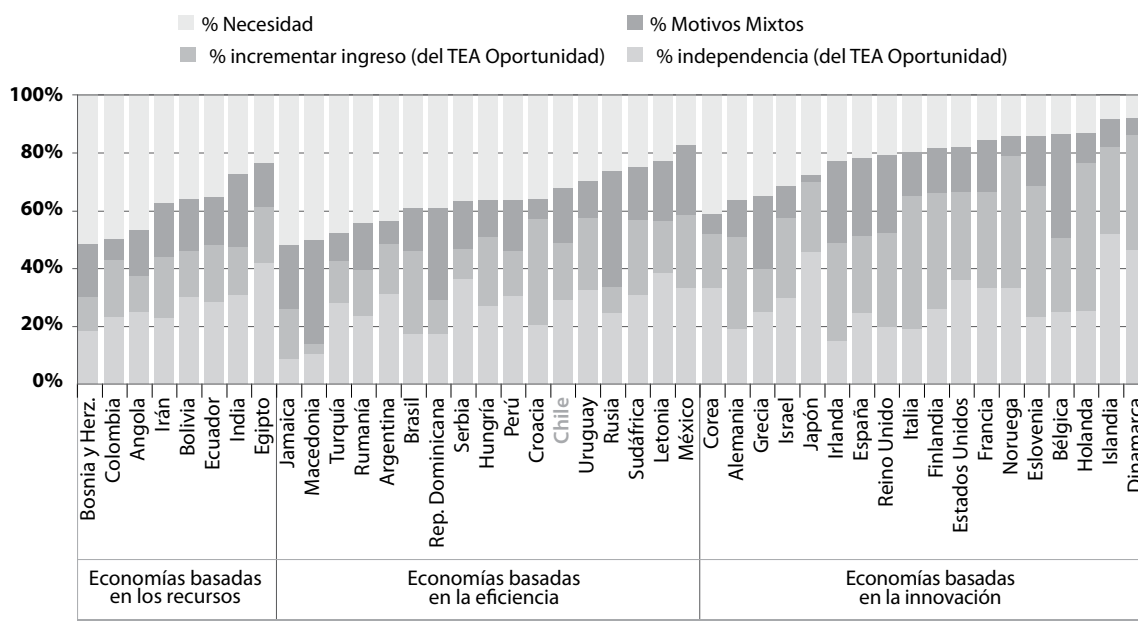


Fuente: Encuesta de Población Adulta del GEM (APS) y Fondo Monetario Internacional: Base de datos económicos mundiales (edición de octubre de 2008).

En el caso específico de Chile se observa que del 2007 al 2008 el emprendimiento por oportunidad tuvo un ligero descenso de 9,79% a 9,58%, mientras que el de necesidad decreció de 3,2% a 2,99%. Prácticamente estos indicadores se mantienen con poca variación y será muy interesante dar un seguimiento al indicador de necesidad para el año 2009 el cual pudiera verse afectado por el clima generalizado de crisis económica.

Analizando los dos tipos de motivadores para el emprendimiento por oportunidad, la **Figura 10** muestra que los países de más altos ingresos tienen una mayor proporción de motivación por oportunidad, es decir, manifiestan querer más independencia o incrementar los ingresos. Estos indicadores pueden estar relacionados con el hecho de que en estos países se presentan oportunidades adicionales para generar ingresos debido a que muchos de ellos, sobre todo en Europa la población goza de una relativa seguridad social (Van Stel y otros, 2007). Como contraparte en las economías basadas en recursos y en los países de menores ingresos de las economías basadas en eficiencia existe una mayor proporción de emprendedores por necesidad. En el caso de Chile del total de los emprendedores en etapas iniciales, el 68,4% manifestó seguir una oportunidad de negocios (19,21 % dijo querer más independencia, 29,40% incrementar sus ingresos y 18,8 ambos motivos).

**Figura 10: Balance de los motivadores en emprendedores en etapas iniciales**

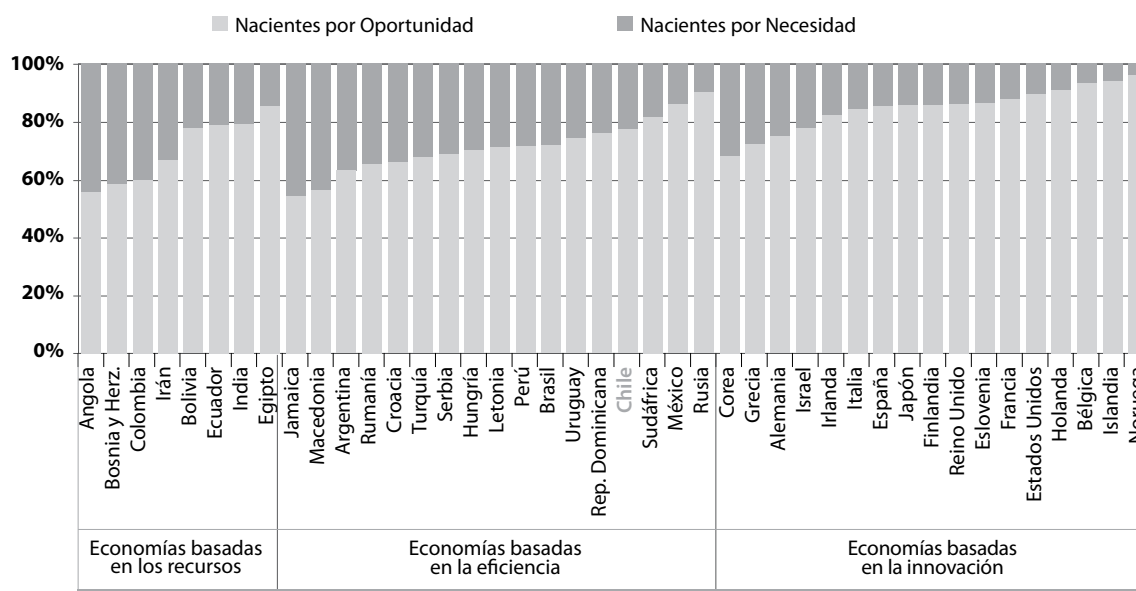


Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Otro aspecto importante, sobre todo cuando se habla de la motivación para emprender, consiste en analizar a los emprendedores nacientes. Esto es si las nuevas iniciativas empresariales o de negocio están motivadas por necesidad o por la búsqueda real de una oportunidad. En el entorno GEM, consistente con los indicadores anteriores, todos los países participantes en 2007 presentan una mayor proporción de emprendedores nacientes cuya principal motivación es la búsqueda de oportunidades, frente al emprendimiento por necesidad. La **Figura 11** muestra los porcentajes de cada categoría del total de los emprendedores nacientes por país y por nivel de desarrollo. Chile aumentó respecto al 2007 con indicadores de 5,46% a 6,23% de la población adulta como emprendedor naciente por oportunidad, pero aumentó aunque muy poco de 1,50% a 1,86% en el indicador por necesidad. Lo interesante es que como proporción Chile presenta porcentajes muy similares a los de economías más desarrolladas.



Figura 11: Emprendedores nacientes por motivación para emprender



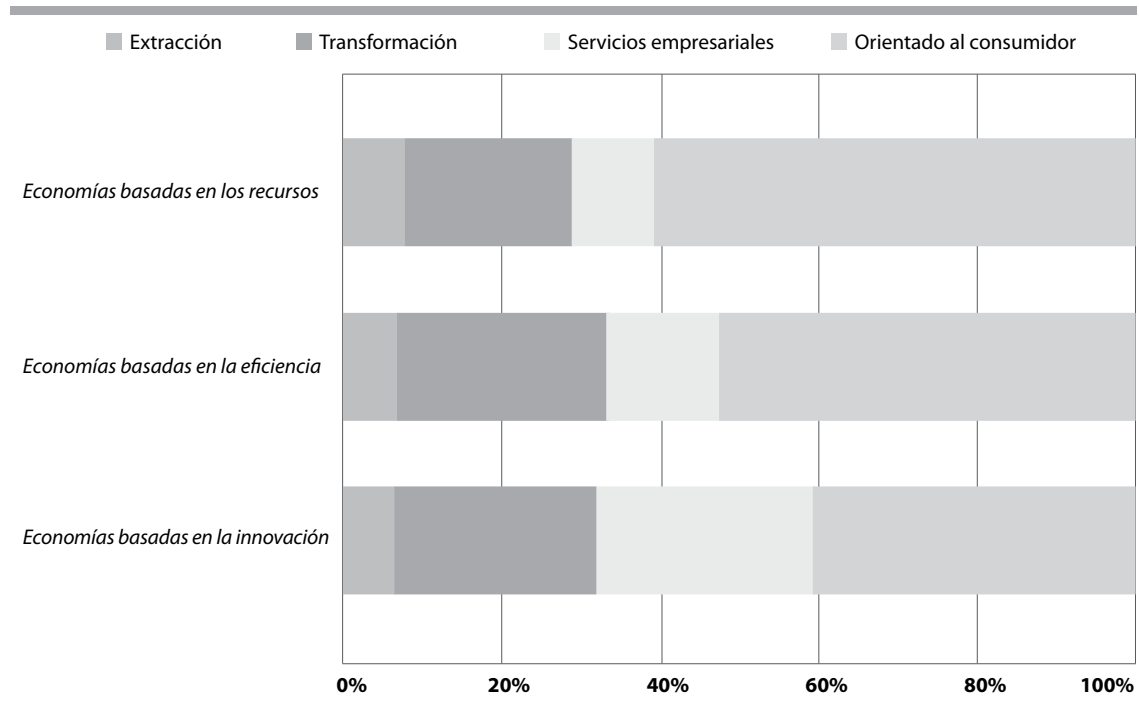
Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Como conclusión de esta sección se puede constatar que Chile sigue presentando una mayoría de emprendedores que inician un negocio o nueva empresa por oportunidad. El reto continúa y se orienta a tener indicadores más cercanos a los de las economías más desarrolladas. Evidentemente mayores oportunidades para hacer negocios y nuevas empresas y la disminución gradual del emprendimiento por necesidad dependerán de que se cumplan mejores condiciones en todo el “ecosistema emprendedor”.

### DISTRIBUCIÓN POR SECTORES

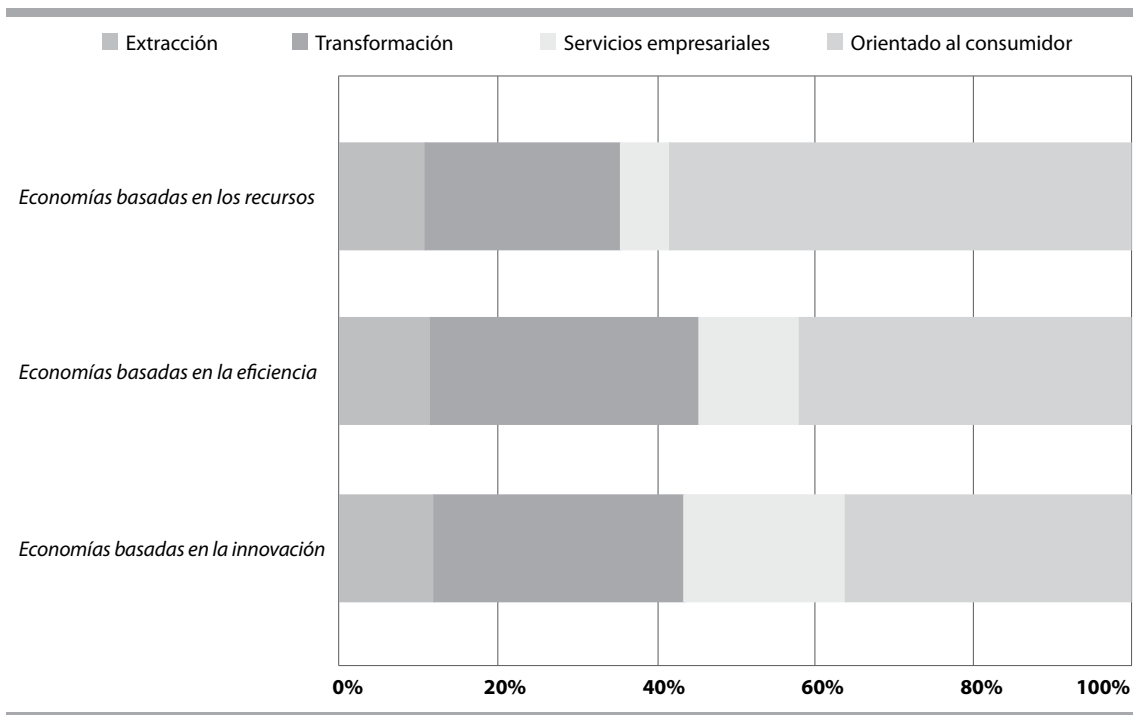
Las Figuras 12 y 13 muestran la distribución de la actividad emprendedora en etapas iniciales y de los emprendedores establecidos por sector industrial y etapa de desarrollo económico. Esta distribución es diferente para cada una de las tres etapas de desarrollo económico. Los negocios extractivos (agrícola, forestal, pesca, minería) son más frecuentes en economías basadas en recursos, los negocios de transformación (manufacturas y construcción) son más frecuentes en economías basadas en eficiencias, y los negocios de servicios son más frecuentes en economías basadas en la innovación. La reducción de la frecuencia de servicios al consumidor a través de las tres etapas es particularmente clara. Tales servicios tienden a tener necesidades de recursos más reducidas y suelen ser típicamente locales, por naturaleza, en particular en países que tienen un pobre desarrollo de sus sistemas de transporte y su infraestructura comercial.

Figura 12: Distribución por sectores en etapas iniciales



Fuente: Encuesta de Población Adulta del GEM (APS) y Fondo Monetario Internacional: Base de datos económicos mundiales (edición de octubre de 2008).

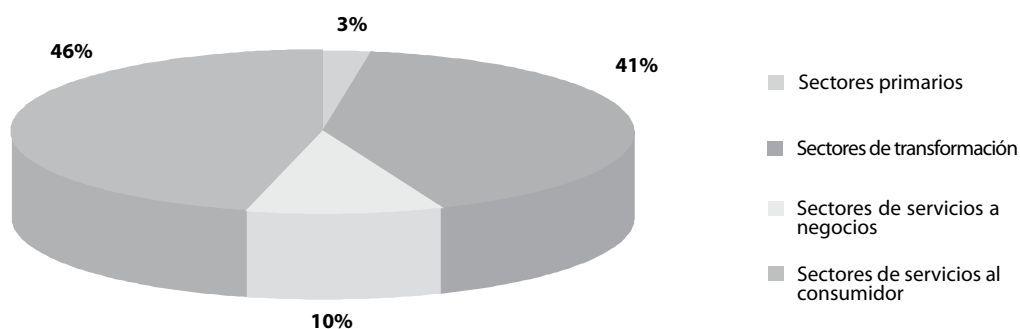
Figura 13: Distribución por sectores en negocios establecidos



Fuente: Encuesta de Población Adulta del GEM (APS) y Fondo Monetario Internacional: Base de datos económicos mundiales (edición de octubre de 2008).

La distribución sectorial de la actividad emprendedora en etapas iniciales en Chile para el periodo 2008, como se puede ver en la **Figura 14**, presenta, en general, una pauta similar a las de economías basadas en eficiencia. Los sectores orientados al consumidor final (ventas al detalle, restaurantes, servicios personales, hostelería, etc.) siguen siendo aquellos con mayor proporción, seguidos de los sectores de transformación (manufacturas industriales, transportes, construcción, comunicaciones). Los sectores de servicios a empresas (servicios financieros, seguros, inmobiliarios, otros servicios a empresas) están en tercer lugar y finalmente, con el menor porcentaje, las actividades primarias (agricultura, ganadería, pesca, minería).

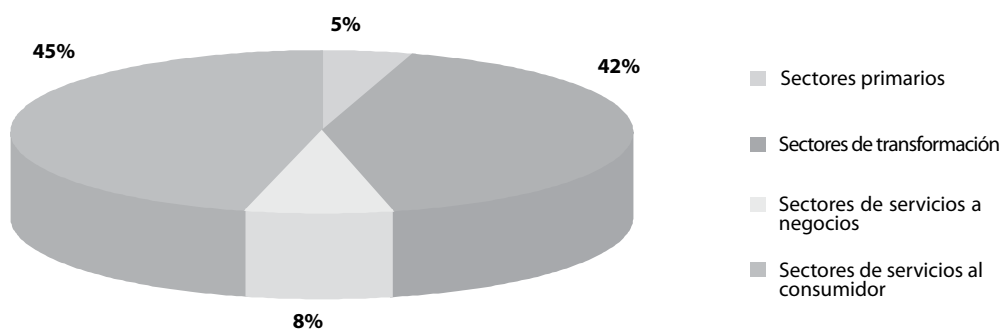
**Figura 14: Actividad emprendedora en etapas iniciales por sector económico**



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Respecto a los emprendedores establecidos se observa que esta misma relación prevalece, siendo los sectores de servicios al consumidor los que mayores porcentajes tienen (ver **Figura 15**).

**Figura 15: Actividad emprendedora establecida por sector económico**



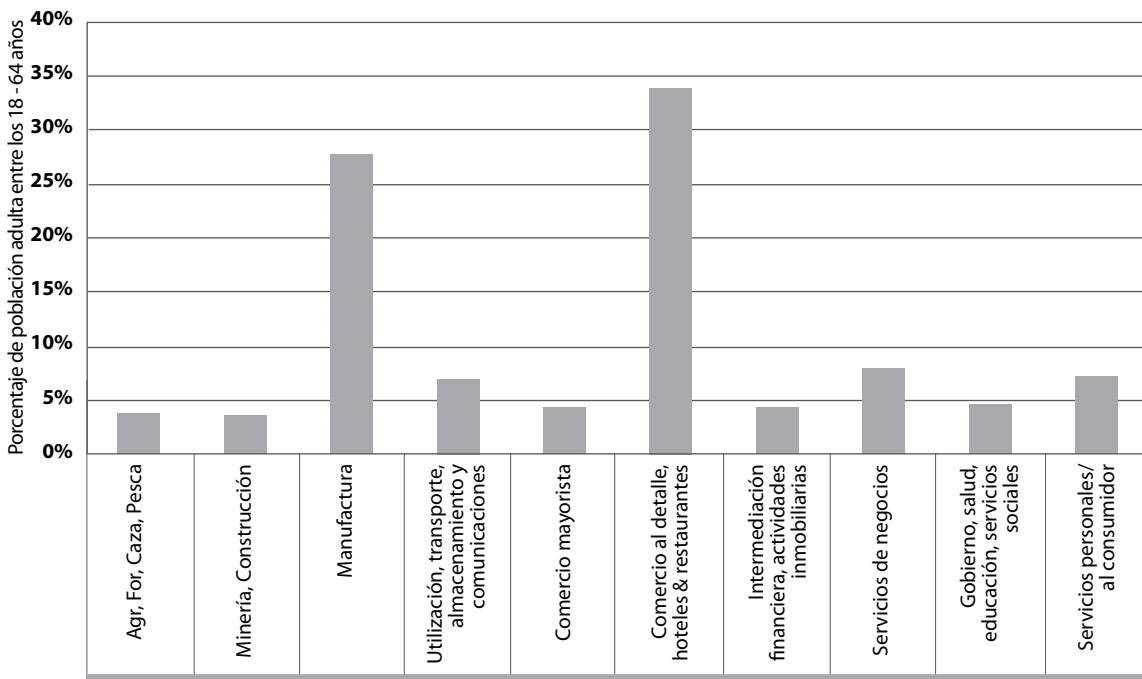
Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

**LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA SIGUE DESARROLLÁNDOSE PRINCIPALMENTE EN SECTORES ORIENTADOS AL CONSUMIDOR FINAL -VENDER ALGÚN PRODUCTO O SERVICIO-.**

La distribución sectorial de la actividad emprendedora total continúa orientada hacia el consumidor final, al igual que en el 2007, y si se observa dentro de este sector, las categorías más relevantes se relacionan con la venta al detalle (minimarket y tiendas de vestuario) y restaurantes. Esto se debe principalmente a la relativa facilidad y bajo requerimiento de capital que tienen muchos de estos emprendimientos, por ejemplo los pequeños comercios muchas veces son autoempleo en ventas. Por lo tanto, es más común observar este tipo de actividades frente a negocios más sofisticados, más frecuentes en economías más desarrolladas. Otro gran sector en donde se concentra el emprendimiento es en el de transformación, donde tiene un mayor desarrollo el área manufacturera, principalmente en el sector alimentos, textiles y madera, aunque muchas de ellas son a pequeña escala o muy artesanal.

La **Figura 16** muestra con mayor detalle los sectores económicos donde hay mayor porcentaje de actividad emprendedora en Chile<sup>6</sup>. Si bien respecto a mediciones anteriores este año hay un incremento en negocios desarrollados en sectores de transformación (manufacturas), el reto en Chile es tratar de ampliar la base de mayores emprendimientos con potencial de desarrollo, tanto en el mercado nacional como en aquellos con proyección internacional independiente del sector industrial que estén. Evidentemente puede haber buenas oportunidades de negocio en diversos sectores, es decir, no implica que un sector sea mejor que otro para emprender. Lo importante radica en saber “captar” las oportunidades reales que hay en el mercado para que los emprendedores o potenciales emprendedores puedan generar negocios competitivos sin importar el sector.

**Figura 16: Actividad emprendedora total por sector económico**



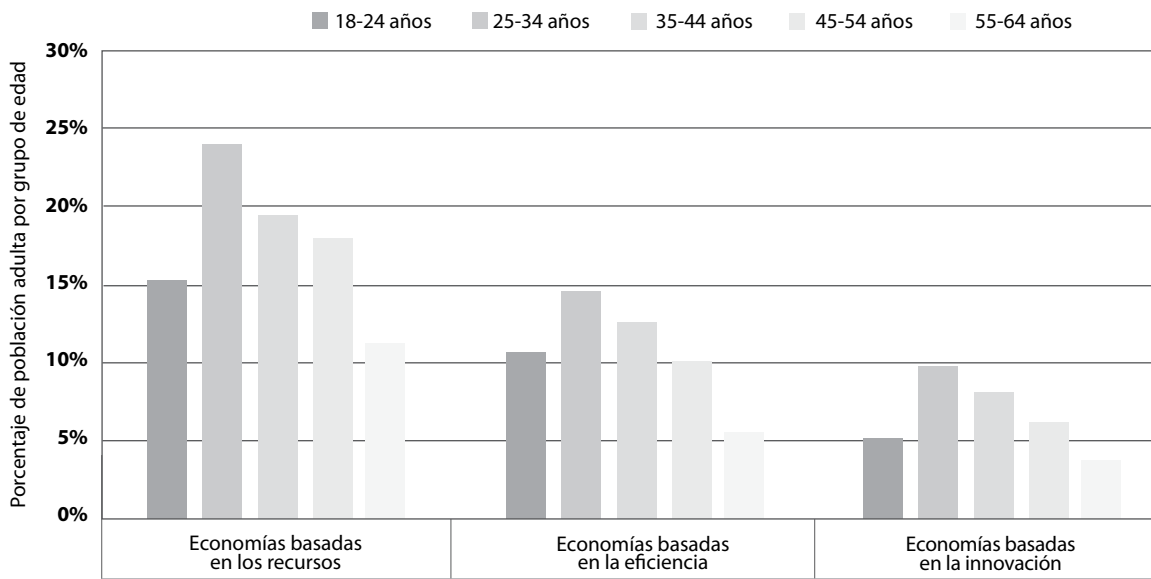
Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

<sup>6</sup> Una mayor desagregación no es estadísticamente significativa. Sólo se dan algunos ejemplos que se observan dentro de estas cifras y que presentan una mayor frecuencia, como las ventas al detalle (minimarket y tiendas de vestuario) y las áreas de manufactura (alimentos, textiles y madera). Muchas actividades no presentan los suficientes casos como para ser representados en una gráfica.

## EDAD Y GÉNERO

La **Figura 17** muestra los rangos de edad en la actividad emprendedora en etapas iniciales para cada grupo de países. Los individuos que integran el grupo de 34 años de edad tienen las tasas más altas para cada fase de desarrollo económico. Luego las tasas disminuyen a medida que aumenta la edad. Este patrón en forma en “U” invertida refleja la interacción entre el deseo de iniciar un negocio, que tiende a reducirse con la edad, y las habilidades percibidas, que tienden a aumentar con la edad.

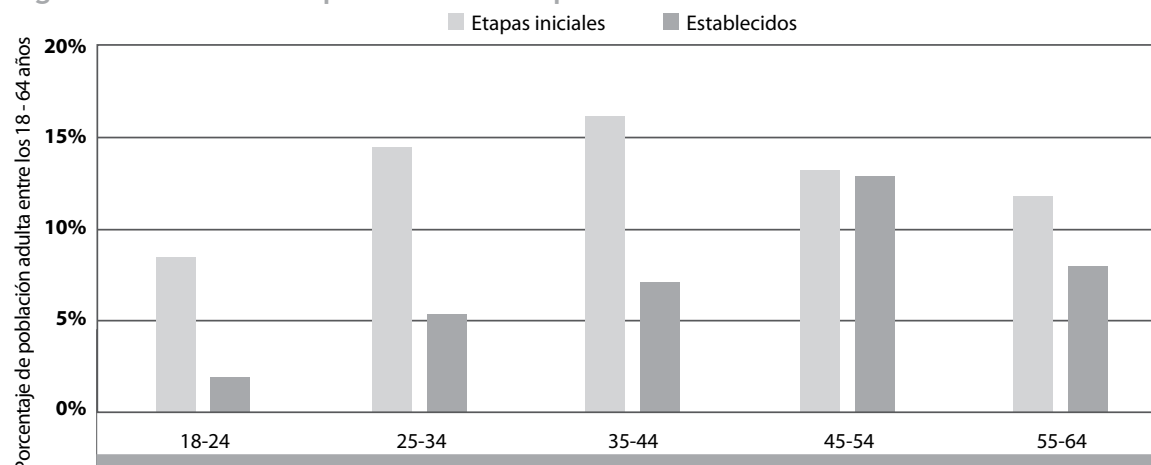
**Figura 17: Actividad emprendedora en etapas iniciales por grupos de edad**



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

La **Figura 18** muestra los rangos de edad de las personas involucradas en actividad emprendedora en Chile, tanto en etapas iniciales como establecidas. Esta tendencia sigue siendo similar a los resultados del año 2007, en donde la estructura de edad de las personas involucradas en actividades emprendedoras en etapas iniciales estaba mayoritariamente en el rango de 25 a 44 años, mientras que los emprendedores establecidos tienden a presentar mayores rangos de edad.

**Figura 18: Actividad emprendedora total por edades**

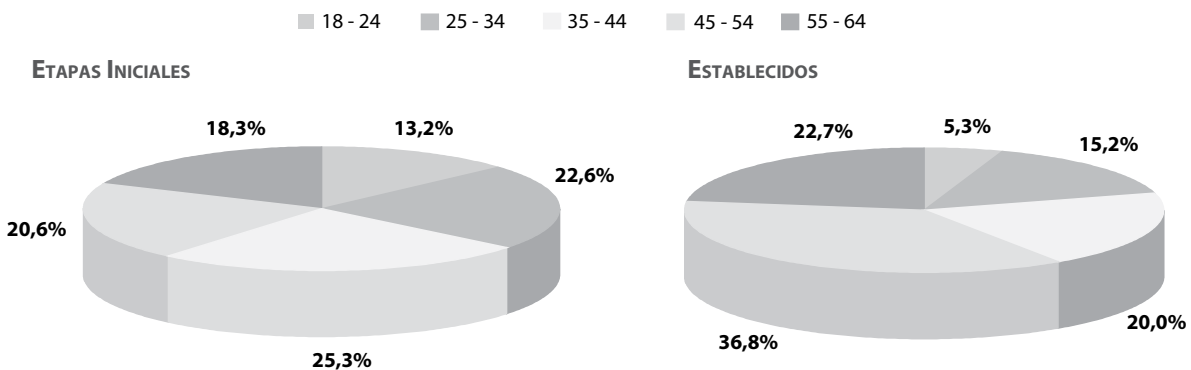


Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Para el periodo 2008 en Chile, la edad promedio de los emprendedores en etapas iniciales es de 40,2 años y la de los establecidos es 46,1 años. Estos indicadores se mantienen muy similares al periodo anterior (etapas iniciales 39,6 años y los establecidos 48,7 años). El promedio de edad del emprendedor chileno es mayor al promedio de los países del GEM. De hecho el promedio de las personas que manifiesta estar iniciando una empresa (emprendedores nacientes) es de 39.8 años y el promedio de edad de los nuevos empresarios es de 40.9. Como se puede observar en la Figura 19 los porcentajes de edad de personas involucrados en alguna actividad emprendedora en Chile son mayores a partir de los 35 años, siendo incluso de mayor edad en el caso de los emprendedores establecidos. Lo anterior permite concluir que en Chile el emprendimiento se inicia a una edad más tardía.

**LA EDAD PROMEDIO DE LOS EMPRENDEDORES EN ETAPAS INICIALES ES DE 40,2 AÑOS Y LA DE LOS ESTABLECIDOS ES 46,1 AÑOS**

Figura 19: Proporción de rangos de edad en actividad emprendedora



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

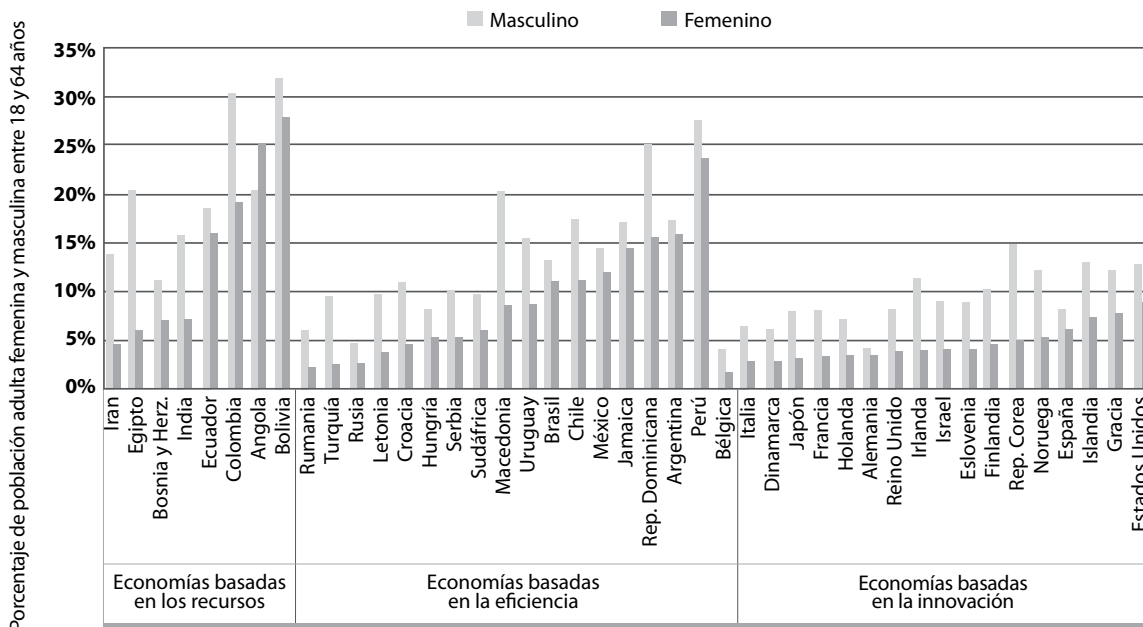
Respecto a indicadores de género la **Figura 20** muestra la diferencia de participación entre mujeres y hombres para cada país del GEM de 2008, ordenados por la fase principal del desarrollo económico y las tasas de participación de la mujer. La tasa de participación de mujeres con relación a varones varía considerablemente en cada fase, reflejando diferentes culturas y costumbres con relación a la actividad económica. En algunas economías basadas en recursos, por ejemplo Ecuador y Bolivia, el TEA femenino está apenas por debajo del TEA masculino.

También desde la perspectiva de género, los indicadores de actividad emprendedora en etapas iniciales para Chile como porcentaje de la población adulta son de 15,65% de hombres frente a 10,31% de mujeres. En estas cifras se observa que la participación femenina total se mantiene y también hay un ligero incremento en proporción a la participación de mujeres con un ratio de 0,65 en comparación al año 2007 en que el valor era de 0,63. Sigue siendo importante que las mujeres chilenas sigan incrementando la participación en la actividad emprendedora total del país no sólo en cantidad sino en calidad de sus emprendimientos. Más información específica sobre género y actividad emprendedora en los países del GEM es abordada en los reportes de Mujeres y Actividad Emprendedora que elabora el GEM Global<sup>7</sup>. A su vez, el equipo GEM Chile también ha realizado tres informes sobre Mujeres y Actividad Emprendedora en el país, el cual se publicará en su cuarta versión este año<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Los reportes de género que incluyen a todos los países participantes del GEM "GEM REPORT on WOMEN and ENTREPRENEURSHIP" y pueden ser descargados en [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)

<sup>8</sup> Los reportes de Mujeres y Actividad Emprendedora en Chile se pueden descargar en [www.gemchile.cl](http://www.gemchile.cl)

Figura 20: TEA por género 2008

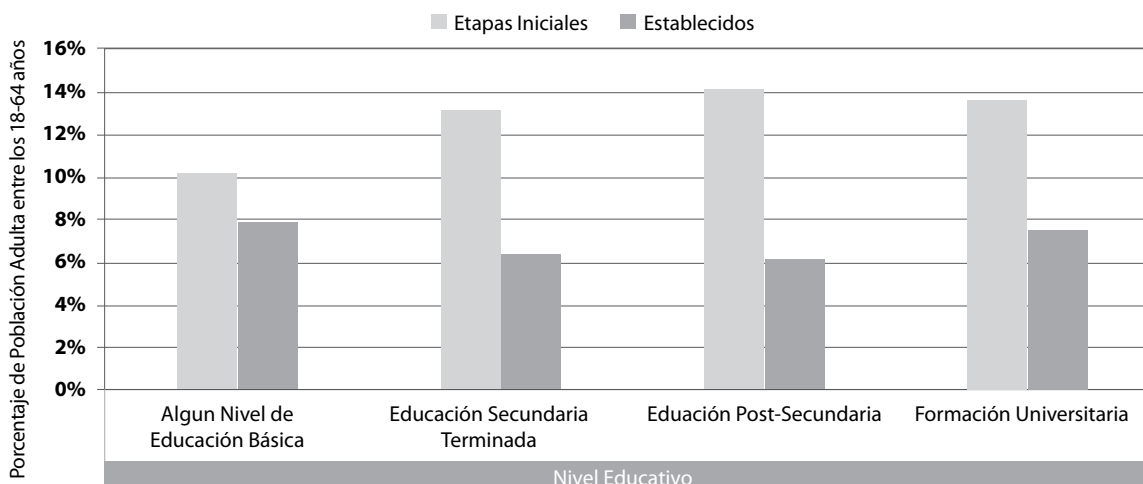


Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

### NIVEL EDUCATIVO

El GEM estandariza los indicadores de nivel educativo con la finalidad de poder hacerlos comparables. Utiliza cuatro categorías que incluyen estudios de educación básica sin concluir, educación básica y secundaria concluida, alguna educación post-secundaria (incluye educación técnica y profesional) y grado académico (incluye educación universitaria y postgrados). La **Figura 21** muestra las estimaciones de porcentajes de población adulta del país involucrada en alguna actividad emprendedora por nivel educativo. Resulta interesante observar que, como proporción de la población, son las personas que tienen estudios universitarios quienes muestran una mayor propensión a emprender.

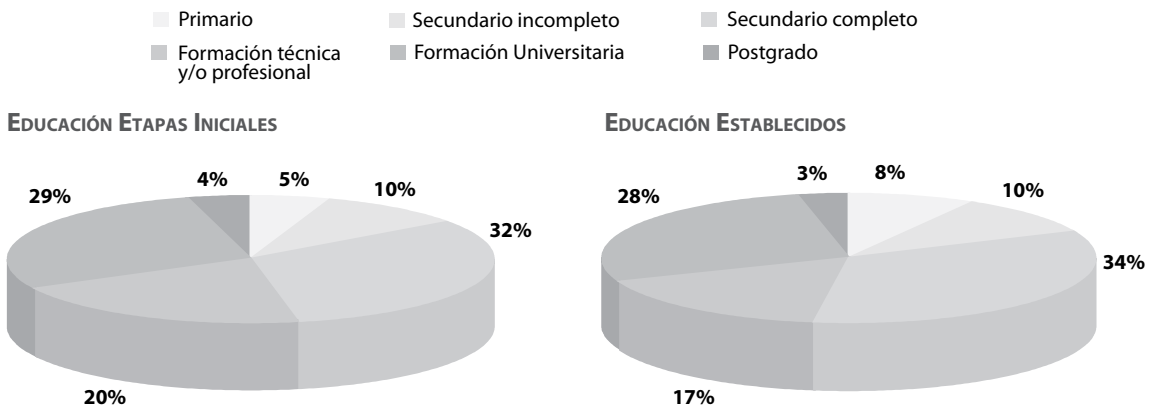
Figura 21: Actividad emprendedora total por nivel educativo



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Ahora bien, utilizando los datos de los encuestados involucrados en actividades emprendedoras en etapas iniciales y establecidas, la **Figura 22** muestra la proporción de cada uno de los niveles de educación formal utilizando las denominaciones que comúnmente se usan en el país. Se observa que los emprendedores en etapas iniciales en su mayoría poseen estudios superiores (la suma de formación técnica y/o profesional, universitarios y estudios de postgrado).

**Figura 22: Proporción del nivel de estudios en actividad emprendedora**



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

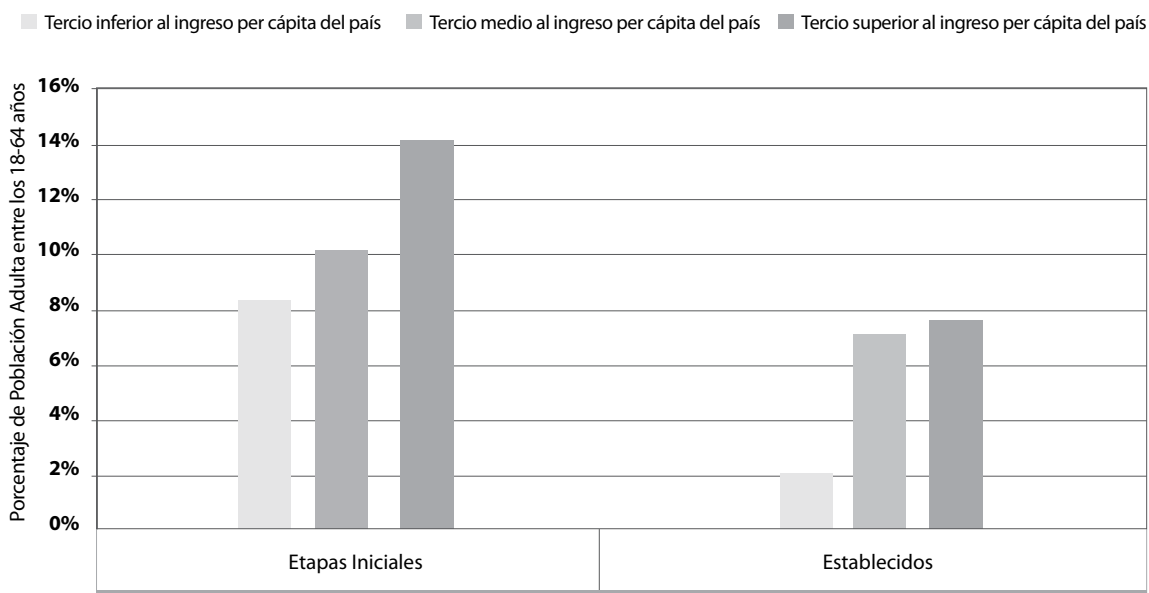
Se observa que en términos generales prácticamente la mitad de los emprendedores en Chile tiene niveles educativos más allá de la educación obligatoria. Siguiendo con la tendencia de economías emergentes como la chilena y dado que hay una mayor proporción de emprendedores que manifiestan seguir una oportunidad de negocio respecto a aquellos que lo hacen por necesidad como se señaló antes, estos primeros suelen tener mayores niveles educativos. El emprendimiento por necesidad, en general, se asocia con menores niveles educativos.

### NIVEL DE INGRESOS

Un indicador relevante es situar a los emprendedores en los diferentes niveles de renta familiar o nivel de ingresos. Con el fin de estandarizar dicha información y hacerla comparativa a nivel internacional, el GEM divide el ingreso de las personas en tercios, de acuerdo al ingreso per cápita del país. Esto permite situar a los emprendedores por arriba o por debajo de la media del ingreso nacional. La **Figura 23** muestra estos porcentajes como proporción de la población adulta. Como se puede observar, la mayoría de los emprendedores se sitúa en la media o por arriba de la media de ingreso per cápita del país.



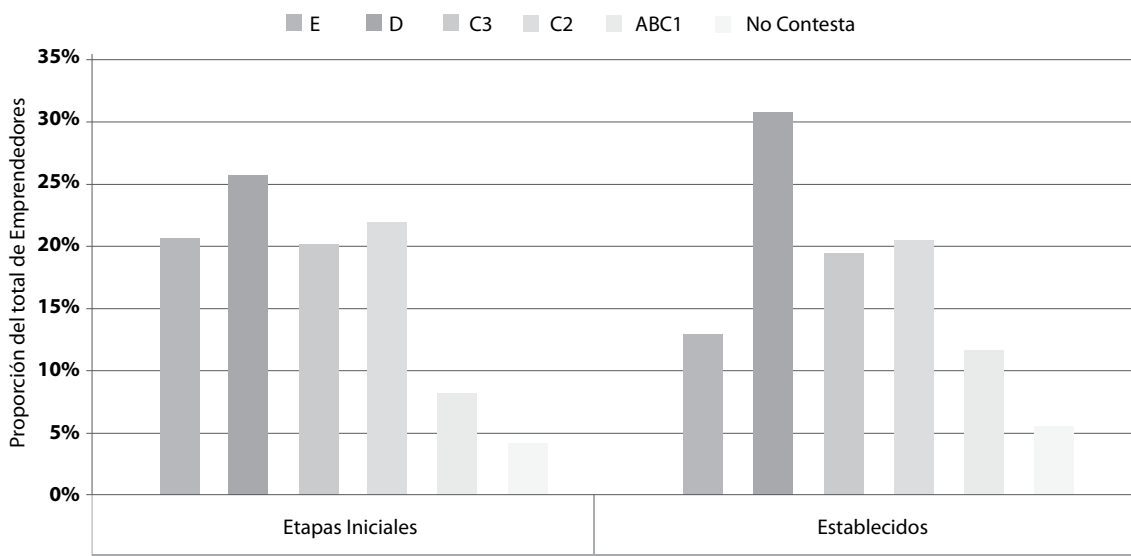
Figura 23: Nivel de ingresos y actividad emprendedora



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Utilizando los criterios nacionales convencionales y conocidos que determinan el nivel socioeconómico, la **Figura 24** muestra los porcentajes de emprendedores en cada una de las cinco categorías más comunes usadas en Chile<sup>9</sup>. De este análisis podemos inferir que a medida que se consolida la actividad emprendedora, tienden a subir los ingresos.

Figura 24: Actividad emprendedora según ingreso familiar

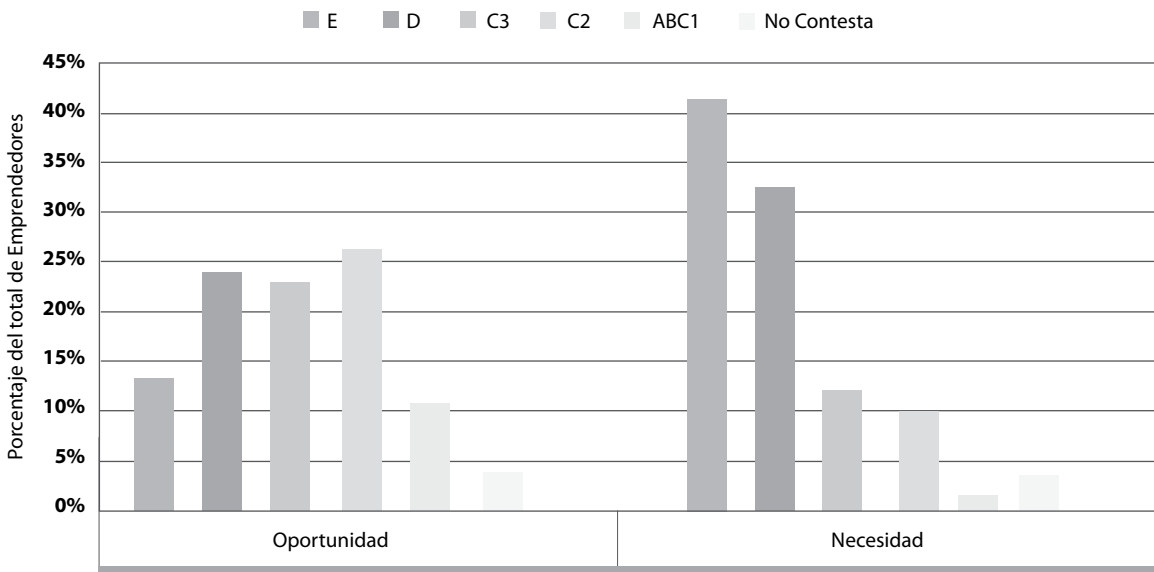


Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

<sup>9</sup> Los niveles corresponden a la siguiente distribución del ingreso: E \$1 – 220.000; D \$220.000 – 440.000; C3 \$440.000 – 670.000; C2 \$670.000 – 1.800.000; ABC1 más de \$ 1.800.000

La motivación para emprender también está relacionada con el ingreso. Como es de esperar, el porcentaje de quienes emprenden por necesidad es mayor en las personas con menores niveles de ingreso y en consecuencia quienes lo hacen por oportunidad corresponden a niveles de mayor ingreso como lo muestra la **Figura 25**.

**Figura 25: Actividad emprendedora según nivel socioeconómico y motivación**

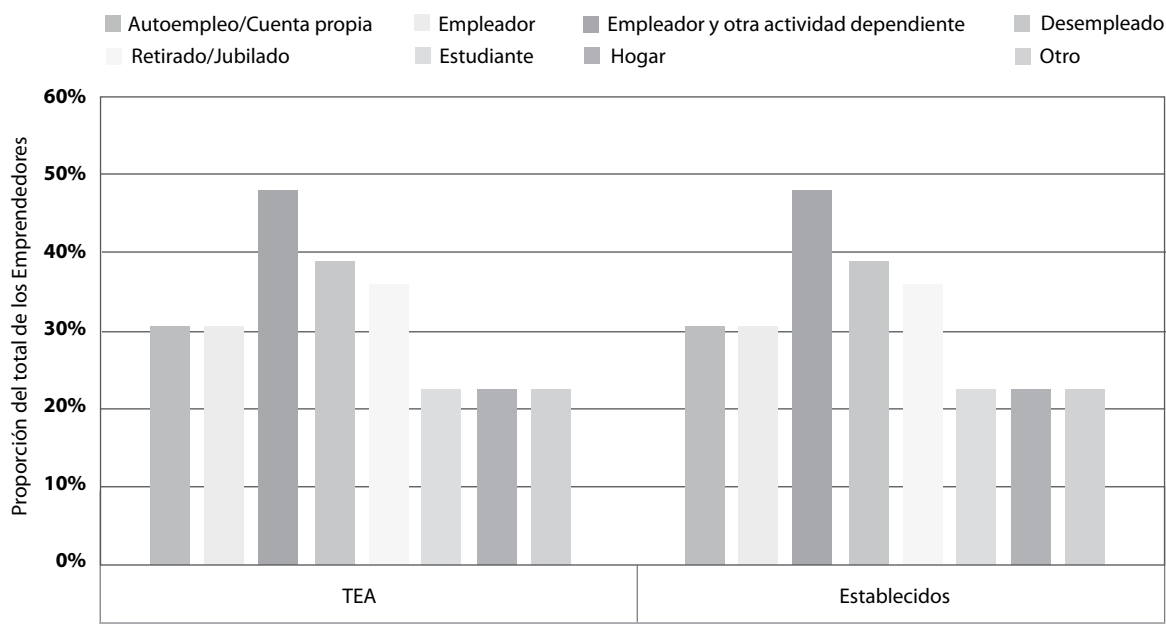


Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

## SITUACIÓN LABORAL DE LOS EMPRENDEDORES

En Chile más del 70% de los emprendedores (77,2% en etapas iniciales y 76% emprendedores establecidos) manifiesta estar trabajando a tiempo completo en sus negocios. Cabe destacar que sólo el 1,9% de los emprendedores en etapas iniciales señaló estar desocupado lo cual es un buen indicador, ya que refleja la rapidez con la que se involucran formalmente las personas en la constitución de nuevos negocios o empresas. Sin embargo, la tendencia sigue siendo que la mayoría de los emprendedores sea autónoma o independiente, es decir, no tiene empleados. Esta situación es relevante dado que mucha de la actividad emprendedora de Chile está basada en autoempleo y con poca perspectiva de crecimiento como se analizará más adelante. La **Figura 26** muestra la distribución porcentual del tipo de empleo tanto en emprendedores en etapas iniciales como establecidos.

Figura 26: Actividad emprendedora según tipo de empleo



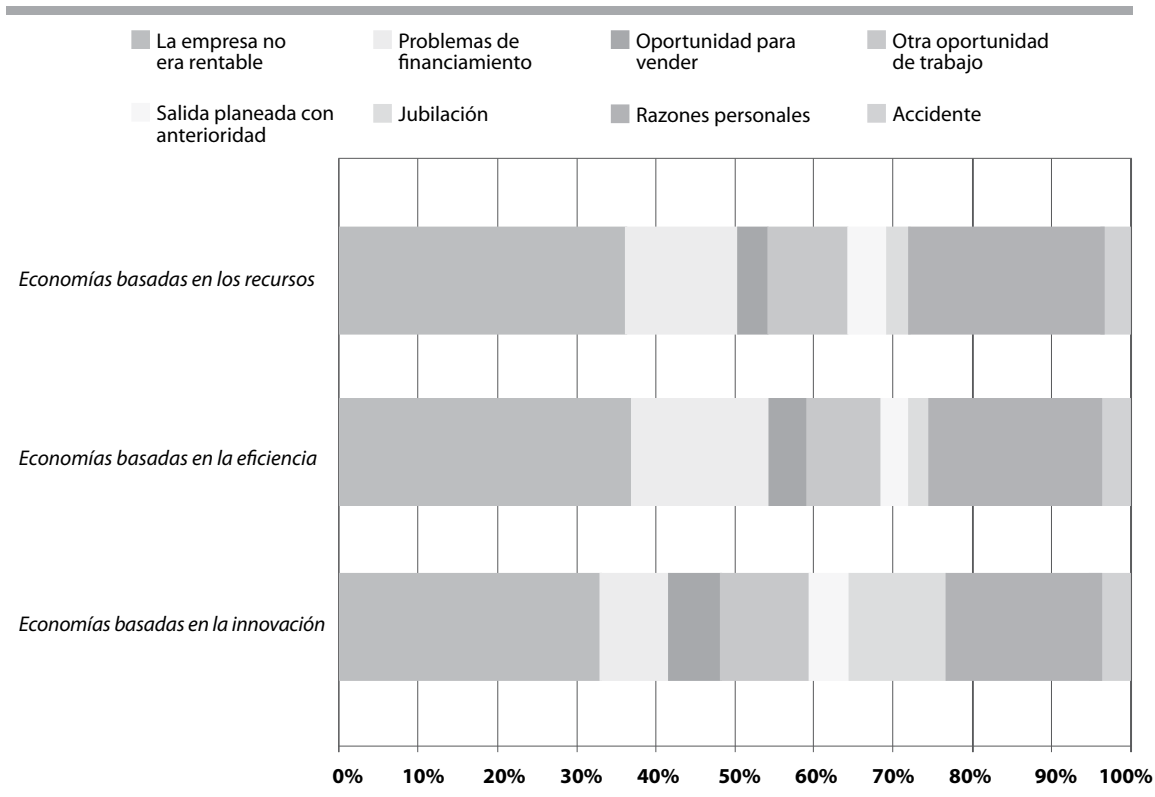
Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

### CIERRE O CULMINACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

El cierre o culminación de una actividad emprendedora debe verse como parte del “proceso natural” en la dinámica de los negocios. En algunos países esta dinámica equivale a una “rápida regeneración” de la actividad emprendedora. Es importante enfatizar que no todos los negocios que no sobreviven son considerados fracasos. En un estudio de Headd (2003), dio cuenta que los propietarios de aproximadamente un tercio de los negocios que cerraron dijeron que sus empresas eran exitosas al momento de cerrar. Parece que, en promedio, una tercera parte de los negocios que fueron descontinuados por los encuestados del GEM continuaron de otra forma o con un dueño diferente. A los encuestados que descontinuaron un negocio en los últimos 12 meses se les preguntó por la razón por la que lo hicieron. En la **Figura 27** se muestra que la descontinuación de unos negocios no necesariamente significa que el negocio fue un fracaso.

Los problemas financieros fueron citados como una de las razones para salir del negocio por no más de un 55% de los encuestados; no obstante, esta razón fue declarada más frecuentemente por los encuestados en las economías basadas en la eficiencia (apenas por encima del 50%) que en las economías basadas en la innovación (apenas por encima del 40%). Que el negocio en sí no era rentable fue el problema financiero más reportado y los problemas relacionados a obtener financiación fueron considerablemente menores en países basados en la innovación donde la condición del marco emprendedor “financiamiento de los emprendimientos” está generalmente más desarrollada. “Las oportunidades de vender” y en particular el “retiro”, fueron mencionadas más frecuentemente en países basados en la innovación como la razón más importante para descontinuar un negocio. Las razones personales fueron el motivo de 20-25% de todas las descontinuaciones. Esas razones pueden incluir enfermedad, razones familiares, la pérdida de un socio de negocios, divorcio, la necesidad de financiar un evento tales como una boda a través de la venta de activos y no del negocio en sí, o simplemente aburrimiento. Estas razones fueron más frecuentes en economías basadas en la eficiencia.

Figura 27: Razones expresadas detrás de la discontinuación de un negocio del GEM del 2008

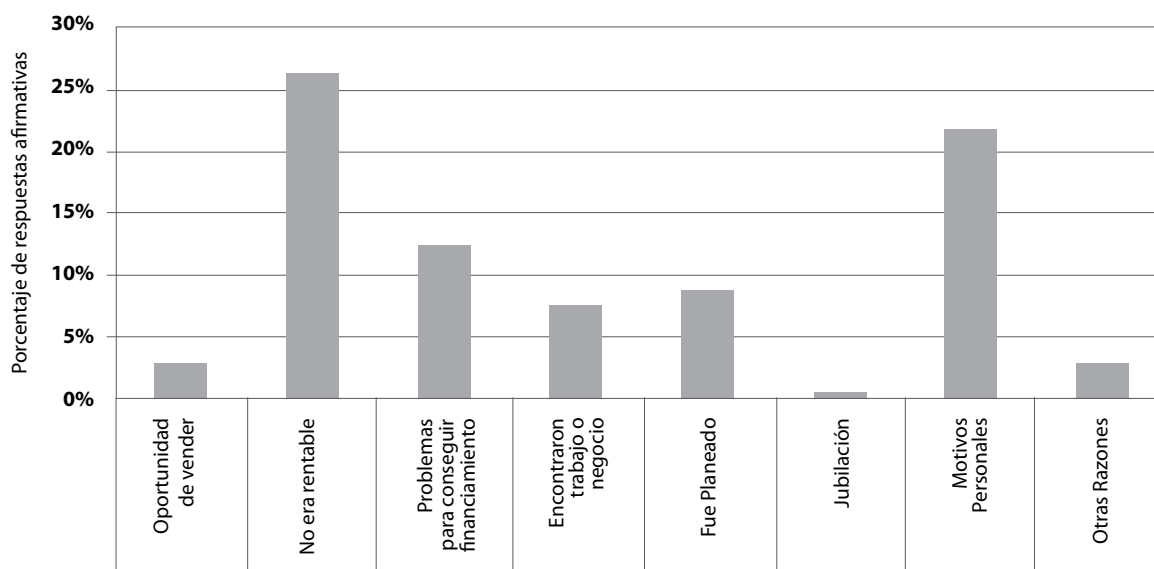


Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Para muchos emprendedores que salen de un negocio, este no es el fin de sus carreras emprendedoras, sino un nuevo comienzo. "El reciclamiento de emprendedores" (Mason y Harrison, 2006) se manifiesta de dos maneras principales. En primer lugar, los emprendedores que se salieron pueden volver a entrar. Este fenómeno es dos veces más frecuente en economías basadas en recursos y en eficiencias que en economías basadas en innovación. El 17% de los emprendedores nacientes, tanto en las economías basadas en recursos o en eficiencias, habían terminado de gestionar un negocio en el año pasado, comparado con un 8% de los emprendedores nacientes en economías basadas en la innovación. En segundo lugar, los emprendedores que se han salido es más probable que inviertan en los negocios de otras personas que el resto de la población. Casi una quinta parte de los que dejaron de ser emprendedores en todos los países eran, recientemente, inversionistas informales.

Para el caso de Chile, la **Figura 28** muestra que efectivamente los problemas relacionados con la rentabilidad del negocio y acceso a financiamiento (problemas financieros) son la principal causa, aunque más del 20% manifestó algún tipo de motivo personal que no en todos los casos es un motivo financiero. El cierre de una actividad emprendedora también podría estar relacionado con los factores competitivos anteriormente analizados, sobre todo en situaciones de inestabilidad financiera que ponen en peligro la supervivencia de la empresa o negocio (Ver "Cuadro Emprendimiento y Crisis"). Sin embargo, cerca de un 32% de los entrevistados que habían cerrado un negocio ya estaban iniciando uno nuevo o bien ya eran gestores y dueños de otros. Esto demuestra que discontinuar un negocio es un elemento natural y normal en el proceso emprendedor y que ayuda a distribuir no sólo innovación sino recursos financieros y humanos a través de empresas más eficientes.

Figura 28: Razones para el cierre de la actividad emprendedora en Chile



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

#### CUADRO 4: EMPRENDIMIENTO Y LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA

NO QUEDA DUDA QUE LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA TENDRÁ UN IMPACTO SUSTANCIAL EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN PRÁCTICAMENTE TODOS LOS PAÍSES. LA ACTUAL SITUACIÓN DE INCERTIDUMBRE ECONÓMICA Y FINANCIERA ESTÁ AFECTANDO A MUCHOS SECTORES INDUSTRIALES Y, POR LO TANTO, A TODO EL ESPECTRO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DESDE LAS PYMES HASTA GRANDES GRUPOS INDUSTRIALES CONSOLIDADOS. SI BIEN LA RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EL GEM SE REALIZÓ JUSTAMENTE CUANDO “SE ASOMABAN” LOS INICIOS DE UNA CRISIS (JULIO, AGOSTO Y PRINCIPIOS DE SEPTIEMBRE DE 2008) QUE SE TRANSFORMÓ DE FINANCIERA A ECONÓMICA Y QUE ABARCA A PRÁCTICAMENTE TODAS LAS ECONOMÍAS DE MERCADO, SURGE LA PREGUNTA: ¿QUÉ IMPLICACIONES FUTURAS TENDRÁ LA CRISIS PARA EL EMPRENDIMIENTO? A CONTINUACIÓN SE DISCUTIRÁN ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LOS TRES COMPONENTES IDENTIFICADOS: ACTITUDES, ACTIVIDAD Y ASPIRACIONES.

LA CRISIS PUEDE TENER DIVERSOS EFECTOS EN DIFERENTES TIPOS Y FASES DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA, RESULTANDO EN ALTERNACIONES TANTO POSITIVAS COMO NEGATIVAS EN LA ACTIVIDAD. EL EMPRENDIMIENTO ES CONSIDERADO UNO DE LOS MECANISMOS QUE PUEDE AYUDAR A SUPERAR LAS RECESIONES AL “RELOCALIZAR” LOS RECURSOS EN UNA FORMA TAL QUE NUEVAS Y PROMETEDORAS ACTIVIDADES REEMPLAZAN ACTIVIDADES ECONÓMICAS QUE SE HAN VUELTO OBSOLETAS. SIN EMBARGO, PARA QUE ESTOS MECANISMOS SEAN EFECTIVOS ES NECESARIO CONTAR CON CONDICIONES FAVORABLES QUE PROPICIEN EL EMPRENDIMIENTO, TAL COMO SE VIO EN EL MODELO DEL GEM (FIGURA 2), ASÍ COMO CON INSTITUCIONES SÓLIDAS QUE PERMITAN LA ACCIÓN DE ESTOS MECANISMOS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA, EN VEZ DE MANTENER ARTIFICIALMENTE EN FUNCIONAMIENTO EMPRESAS U ORGANIZACIONES QUE SON OBSOLETAS PARA LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.

#### ACTITUDES Y PERCEPCIONES

COMO YA SE HA EXPLICADO LA ENCUESTA DE POBLACIÓN ADULTA (APS) MIDE VARIAS PERCEPCIONES HACIA EL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE UNA MUESTRA REPRESENTATIVA DE ADULTOS. COMO UN RESULTADO DE LA ACTUAL CRISIS, LAS OPORTUNIDADES PARA INICIAR UN EMPRENDIMIENTO SERÁN MENORES DEBIDO A (1) MENOR DEMANDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y (2) MENOR DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS PARA LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA, DEBIDO A QUE LOS BANCOS SE VUELVEN MÁS ADVERSOS AL RIESGO. COMO YA SE HA ANALIZADO, EL PRIMER FENÓMENO YA ESTÁ PRESENTE EN CHILE: EN GENERAL TANTO LAS PERSONAS INVOLUCRADAS EN ACTIVIDAD EMPRENDEDORA COMO AQUELLOS QUE NO LO ESTÁN REGISTRAN UNA DECLINACIÓN EN LA PERCEPCIÓN DE LAS OPORTUNIDADES PERCIBIDAS. EL TEMOR AL FRACASO ES ASIMISMO MAYOR, DEBIDO A QUE SUS CONSECUENCIAS PASAN A SER MAYORES: HAY MENOS ALTERNATIVAS EN EL MERCADO DE TRABAJO PARA AQUELLOS QUE NO SEAN CAPACES DE HACER SUSTENTABLE SU EMPRENDIMIENTO.

EL TEMA DEL ACCESO A RECURSOS FINANCIEROS PARA EMPRENDER ES ESPECIALMENTE IMPORTANTE PARA AQUELLOS QUE CONCIBEN UN EMPRENDIMIENTO CON POTENCIAL DE CRECIMIENTO. EN CHILE AL IGUAL QUE EN LA MAYORÍA DE LOS PAÍSES, LOS FUNDADORES DE NEGOCIOS PREVIÉN FINANCIAR SU EMPRENDIMIENTO CON RECURSOS PROPIOS, LAS FUENTES EXTERNAS GENERALMENTE SON AMIGOS Y FAMILIARES Y LOS MONTOS SON MUY PEQUEÑOS (AMORÓS, ROMANNI Y ATIENZA, 2008). MUCHOS EMPRENEDORES DENTRO DE SUS RECURSOS PROPIOS HACÍAN USO DE CRÉDITOS INCLUSO NO BANCARIOS (TIENDAS COMERCIALES) LO QUE ENCARCECE DICHO FINANCIAMIENTO. EN EL CONTEXTO ACTUAL DE CRISIS PUEDE QUE HAYA UN BALANCE ENTRE EL ACCESO A FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO Y EL COSTO DE LOS RECURSOS. EN ECONOMÍAS EN RECESIÓN, LOS RECURSOS SUBUTILIZADOS PUEDEN SER LIBERADOS POR LOS NEGOCIOS QUE FRACASAN Y RECICLADOS A UN COSTO RELATIVAMENTE BAJO POR OTROS NEGOCIOS, INCLUYENDO LOS NUEVOS NEGOCIOS. SI BIEN YA SE ESTÁ EXPERIMENTANDO UNA BAJA EN LAS TASAS, HABRÁ MAYORES RESTRICCIONES AL CRÉDITO, LO CUAL AFECTA A LOS NEGOCIOS MÁS CONSOLIDADOS. ADEMÁS, LA DECISIÓN DE TRANSFORMARSE EN UN EMPRENEDOR NO SE REFIERE SÓLO A LOS RETORNOS FINANCIEROS ESPERADOS VERSUS EL RIESGO ASOCIADO, SINO TAMBIÉN A LA AUTOPERCEPCIÓN DE HABILIDADES (DAVIDSSON, 1991). LAS HABILIDADES PERCIBIDAS NO ES PROBABLE SEAN AFECTADAS POR LA CRISIS. EL INDICADOR DE HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS PERCIBIDOS PARA INICIAR NUEVOS EMPRENDIMIENTOS EN CHILE FUE RELATIVAMENTE ESTABLE EN EL 2008, EN CONTRASTE CON LAS OPORTUNIDADES PERCIBIDAS Y EL TEMOR DE FRACASO.

## ACTIVIDAD

LA ACTIVIDAD EMPRENEDORA COMPRENDE UN COMPONENTE ESTÁTICO (EN EL GEM, ESTO ESTÁ REPRESENTADO POR LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LOS NEGOCIOS “ESTABLECIDOS”) Y UN COMPONENTE DINÁMICO QUE SE FOCALIZA EN LA ACTIVIDAD EMPRENEDORA EN ETAPAS INICIALES, PERO QUE TAMBIÉN INCLUYE NUEVAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS LLEVADAS ADELANTE POR LOS NEGOCIOS ESTABLECIDOS. MUCHOS NEGOCIOS ESTABLECIDOS EN SECTORES CONSOLIDADOS PUEDEN VER SUS VENTAS BAJANDO COMO CONSECUENCIA DE LA REDUCCIÓN DE LA DEMANDA. SUS GANANCIAS PUEDEN QUE DECREZCAN Y LOS RECURSOS DISPONIBLES PARA INVERSIONES PUEDEN DISMINUIR RÁPIDAMENTE. LA EXPANSIÓN SE PUEDE VOLVER MÁS DIFÍCIL PARA LOS NEGOCIOS CON PROBLEMAS DE LIQUIDEZ. COMO YA SE HA OBSERVADO, ALGUNAS EMPRESAS YA HAN RESTRINGIDO SU PRODUCCIÓN O PUEDE QUE INCLUSIVE CIERREN PERMANENTEMENTE. LOS NEGOCIOS ESTABLECIDOS QUE OPERAN EN NICHOS DE MERCADO, O QUE APUNTAN A LOS SEGMENTOS INFERIORES DEL MERCADO, PUEDE QUE SE VEAN MENOS DAÑADOS, Y LOS NEGOCIOS QUE TIENEN BUENA DISPONIBILIDAD DE CAJA PUEDEN ENCONTRAR BUENAS OPORTUNIDADES PARA CRECER POR LA VÍA DE ADQUISICIONES EN LA MEDIDA QUE LOS RECURSOS DE LOS NEGOCIOS DISMINUYEN.

EL COMPONENTE ESTÁTICO DE LA ACTIVIDAD EMPRENEDORA ES IMPORTANTE PARA PRESERVAR LA ESTABILIDAD ECONÓMICA. LOS GOBIERNOS PUEDEN PROCURAR APOYAR A LOS NEGOCIOS ACTUALMENTE EXISTENTES HASTA CIERTO PUNTO Y AYUDAR A LA PRESERVACIÓN DE GRANDES E IMPORTANTES EMPRESAS (TAL COMO SE HA HECHO POR EJEMPLO CON LA INDUSTRIA DEL SALMÓN QUE YA TENÍA PROBLEMAS CAUSADOS POR EL VIRUS ISA Y QUE EN DEFINITIVA SE ESTÁ VIENDO MÁS AFECTADA POR LA ACTUAL CRISIS), ASÍ COMO AYUDAR AL CONJUNTO DE LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS A SOBREVIVIR. EN LOS HECHOS, LA EXISTENCIA DE MUCHOS PEQUEÑOS NEGOCIOS DEPENDE DE LAS NECESIDADES DE NEGOCIOS MÁS GRANDES. DE CUALQUIER MANERA, LAS EMPRESAS QUE SE ENCUENTRAN EN PROBLEMAS NO SÓLO POR LA CRISIS FINANCIERA, SINO TAMBIÉN PORQUE SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS SE ENCUENTRAN ESENCIALMENTE “CADUCOS”, ES DECIR, POCO COMPETITIVOS, QUIZÁS DEBERÍAN NO SER APOYADAS A MENOS QUE REALICEN AJUSTES EN SU ESTRATEGIA ECONÓMICA. ES INEVITABLE QUE EL NÚMERO DE NEGOCIOS QUE DISCONTINÚEN SU ACTIVIDAD SE INCREMENTARÁ. EL DESAFÍO PARA LOS GOBIERNOS ES EL MANTENER VIVAS A AQUELLAS EMPRESAS QUE TODAVÍA TIENEN UN BUEN POTENCIAL PARA HACERLO BIEN EN EL LARGO PLAZO.

SI BIEN LOS NEGOCIOS ESTABLECIDOS SON IMPORTANTES PARA PRESERVAR LA ESTABILIDAD, EL EMPRENDIMIENTO EN ETAPAS INICIALES ES IMPORTANTE PARA LA GENERACIÓN DE DINAMISMO EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA. ES CLARO QUE LAS PROYECCIONES ECONÓMICAS PESIMISTAS PUEDEN LLEVAR A QUE MENOS PERSONAS INICIEN EMPRENDIMIENTOS. UN INDICADOR INTERESANTE QUE APUNTA EN ESTE SENTIDO ES EL QUE PRESENTA, POR EJEMPLO, EN LA REGIÓN METROPOLITANA DE SANTIAGO (VER RECUADRO APROXIMACIÓN REGIONAL) CON UNA DISMINUCIÓN DE LOS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS (MÁS DE TRES MESES PERO MENOS DE 3,5 AÑOS) CON RESPECTO A LA MEDICIÓN DEL 2007: ANTE LA CRISIS SÓLO PODRÁN SOBREVIVIR LOS NEGOCIOS MÁS INNOVADORES Y CON POTENCIAL YA QUE BANCOS Y OTROS INVERSORES, ESTÁN SIENDO MENOS PROPENSOS A PRESTAR DINERO Y ASEGURARÁN UNA MUY CUIDADOSA SELECCIÓN DE NUEVAS ACTIVIDADES DE NEGOCIOS. SIN EMBARGO, SE PUEDE ESTIMAR QUE LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS QUE PLANEARON INICIAR UN NEGOCIO JUSTO ANTES DE QUE EMERGIERA LA CRISIS ES POCO PROBABLE QUE CAMBIEN SUS INTENCIONES, ESPECIALMENTE SI HAN SIDO MOTIVADOS POR EL DESEO DE TRABAJAR INDEPENDIENTEMENTE.

DE CUALQUIER MANERA, LA PÉRDIDA DE TRABAJOS TIENE COMO CONSECUENCIA EL AUMENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS BASADOS EN LA NECESIDAD, COMO YA SE HA ANALIZADO ANTERIORMENTE EN ESTE CAPÍTULO. ESTE FENÓMENO SE HA DEMOSTRADO EN CASOS DE CRISIS PARTICULARES COMO LA DE ARGENTINA EN 2001-2002 (AMORÓS Y CRISTI, 2008). SIN EMBARGO, EN ESTE NUEVO ESCENARIO MUCHAS PERSONAS CON ALTOS NIVELES DE CAPITAL INTELECTUAL (EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO) ESTÁN SIENDO DESVINCULADAS DE ORGANIZACIONES CON PROBLEMAS (POR EJEMPLO, SECTOR FINANCIERO). ESTOS INDIVIDUOS PUEDE QUE SE VEAN OBLIGADOS A EMPRENDER POR NECESIDAD, SIN EMBARGO, DADA SU CAPACIDAD, ALGUNOS PODRÁN CREAR EMPRENDIMIENTOS DINÁMICOS QUE INCLUSO FORMEN PARTE DE LAS SOLUCIONES A LA CRISIS DE ALGUNOS SECTORES. SERÁ MUY RELEVANTE MEDIR EN 2009 CÓMO SE COMPORTA ESTE INDICADOR DE NECESIDAD NO SÓLO EN CHILE SINO EN DIVERSOS TIPOS DE ECONOMÍAS.

### ASPIRACIONES

SI BIEN MUCHOS EMPRENDEDORES SE APOYAN EN SUS PROPIAS HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS CUANDO ESTÁN CONSTITUYENDO UN NEGOCIO, EL IMPACTO DE LA CRISIS EN LAS EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO PUEDEN SER MÁS BIEN BAJAS. EN GENERAL, LOS EMPRENDEDORES NACIENTES TIENDEN A SOBRESTIMAR SU CRECIMIENTO ESPERADO (KOELLINGER, 2008), PERO TAMBIÉN HA SIDO OBSERVADO QUE AQUELLOS QUE ESPERAN CRECER SIGNIFICATIVAMENTE, LUEGO DE POCOS AÑOS, TIENDEN A EXHIBIR TAL EXPANSIÓN MÁS FRECUENTEMENTE QUE LOS EMPRENDEDORES CON BAJAS EXPECTATIVAS (DAVIDSSON Y WIKLUND, 1997). EN CIERTA MEDIDA, LA ACTUAL CRISIS PUEDE ESTIMULAR EL EMPRENDIMIENTO INNOVADOR. EN LAS ETAPAS DE GRAN EXPANSIÓN ECONÓMICA, MUCHO DINERO ES GASTADO EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, PERO LAS INNOVACIONES RESULTANTES FRECUENTEMENTE NO HAN SIDO AÚN IMPLEMENTADAS EN NUEVAS ACTIVIDADES DE NEGOCIOS, DEBIDO A QUE LOS “VIEJOS” PRODUCTOS Y PROCESOS TIENEN AÚN BUENOS RETORNOS. ESTO SE DA ESPECIALMENTE PARA LAS ACTIVIDADES DE LOS NEGOCIOS ESTABLECIDOS PORQUE SIEMPRE HAY MÁS RESISTENCIA INTERNA A LOS CAMBIOS ORGANIZATIVOS. ALGUNOS ESTUDIOS DOCUMENTAN QUE LAS INNOVACIONES SON MÁS PROBABLES EN TIEMPOS DE CRISIS. Y NO SÓLO INNOVACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS SINO DE PROCESOS Y MODELOS DE NEGOCIOS, ASPECTOS EN LOS CUALES LA ECONOMÍA CHILENA SE HA DESTACADO. LAS DEPRESIONES ECONÓMICAS ESTIMULAN AQUELLA ACTIVIDAD QUE ESTÁ DIRIGIDA HACIA EL FUTURO, MÁS QUE AQUELLA ACTIVIDAD QUE SOLAMENTE PROLONGA LAS RUTINAS ESTABLECIDAS.

## 2.3 ASPIRACIONES EMPRENDEDORAS

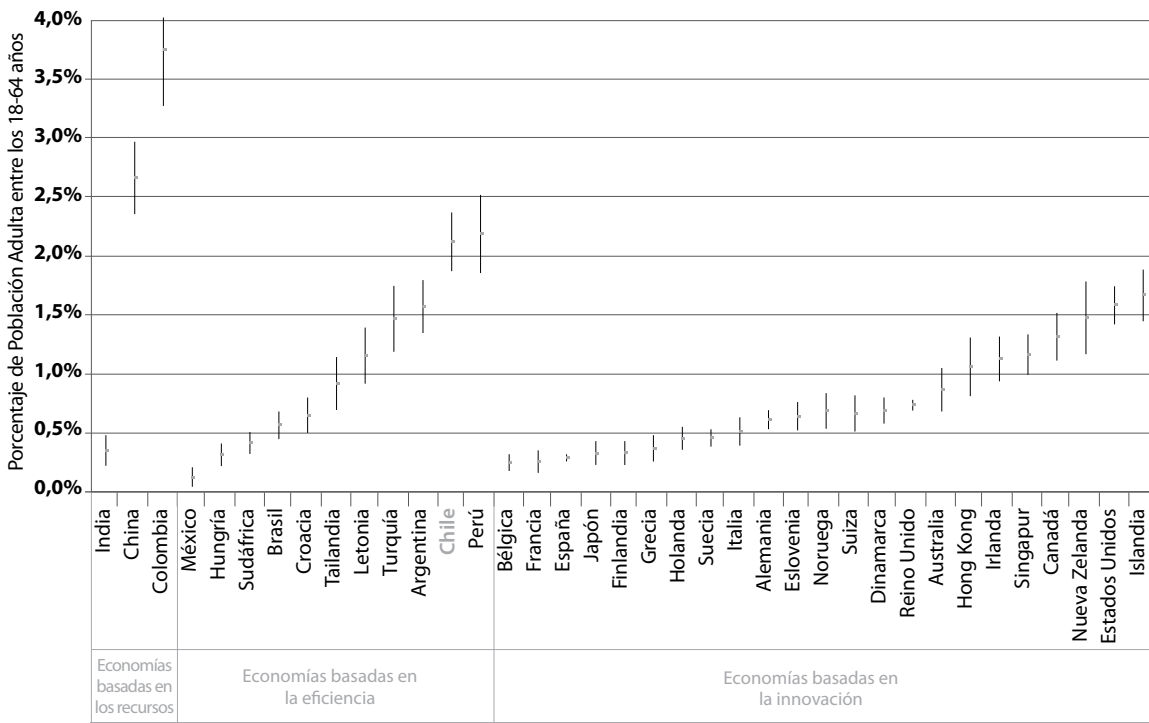
El último aspecto a analizar en este capítulo son las aspiraciones de los emprendedores respecto a sus negocios. Como se expuso en la introducción, el GEM ha venido estudiando con diferentes indicadores aspectos que permiten entender mejor la “naturaleza” y reflejar mejor aspectos más cualitativos de la actividad emprendedora. No es lo mismo ser un auto-empleado que elabora comida en su casa para vender, que ser un empresario que inició y consolidó una cadena de restaurantes en múltiples países. Ambos son emprendedores y ambos, incluso dependiendo de los aspectos legales de cada país, podrían ser contabilizados como empresas. Sin embargo, el impacto económico y social de ambos emprendimientos es muy diferente. Así los indicadores que utiliza el GEM para medir las aspiraciones emprendedoras tienen que ver con aspectos de competitividad e innovación y del deseo de hacer crecer el negocio.

### EXPECTATIVAS DE ALTO CRECIMIENTO

Un aspecto fundamental sobre la aspiración emprendedora que ha estudiado el GEM es la capacidad de generación de empleo. La metodología del GEM estima el porcentaje de la población adulta involucrada en la actividad emprendedora en etapas iniciales que manifestó tener expectativas de crear, al menos, un empleo durante los próximos 5 años. Para el GEM un alto crecimiento implica el deseo de los emprendedores en etapas iniciales de crear 20 ó más empleos en 5 años. Estas expectativas de alto crecimiento (HEA por su sigla en inglés) son muy escasas entre los emprendedores en etapas iniciales.

De hecho en promedio no más del 8% de los emprendedores manifiestan querer crear empleos a este ritmo. La **Figura 29** exhibe los indicadores HEA de una muestra de países que han participado en el GEM en el periodo 2002-2008 y cuyo tamaño muestral de la APS permitió calcular un indicador significativo. Se observa que el indicador HEA como porcentaje de la población adulta no es más allá del 4% y aunque hay diferencias entre los países, dependiendo tanto de su contexto económico como regional, al ser estos porcentajes tan pequeños por ejemplo en China o Colombia, que tienen los indicadores más grandes, no difieren estadísticamente de los de Estados Unidos o Nueva Zelanda. Chile se sitúa con un HEA del 2,2% de la población adulta.

**Figura 29: Emprendimiento con expectativas de alto crecimiento (HEA) en etapas iniciales en población adulta**



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Para el caso particular de Chile, el porcentaje de los emprendedores en etapas iniciales que manifestó que crearían al menos 10 ó más empleos (los emprendedores nacientes) o bien tendrían un crecimiento del 50% (nuevos empresarios), es un 28,8% (26,4% en periodo pasado). Este mismo indicador respecto a los emprendedores establecidos es de un 12,1% (importante incremento de la expectativa respecto al año anterior que fue de 7,7%) Finalmente, el cálculo de HEA, es decir, el porcentaje de la población adulta emprendedora que tenía la intención de crear 19 ó más empleos en los próximos 5 años, es de 2,1%.

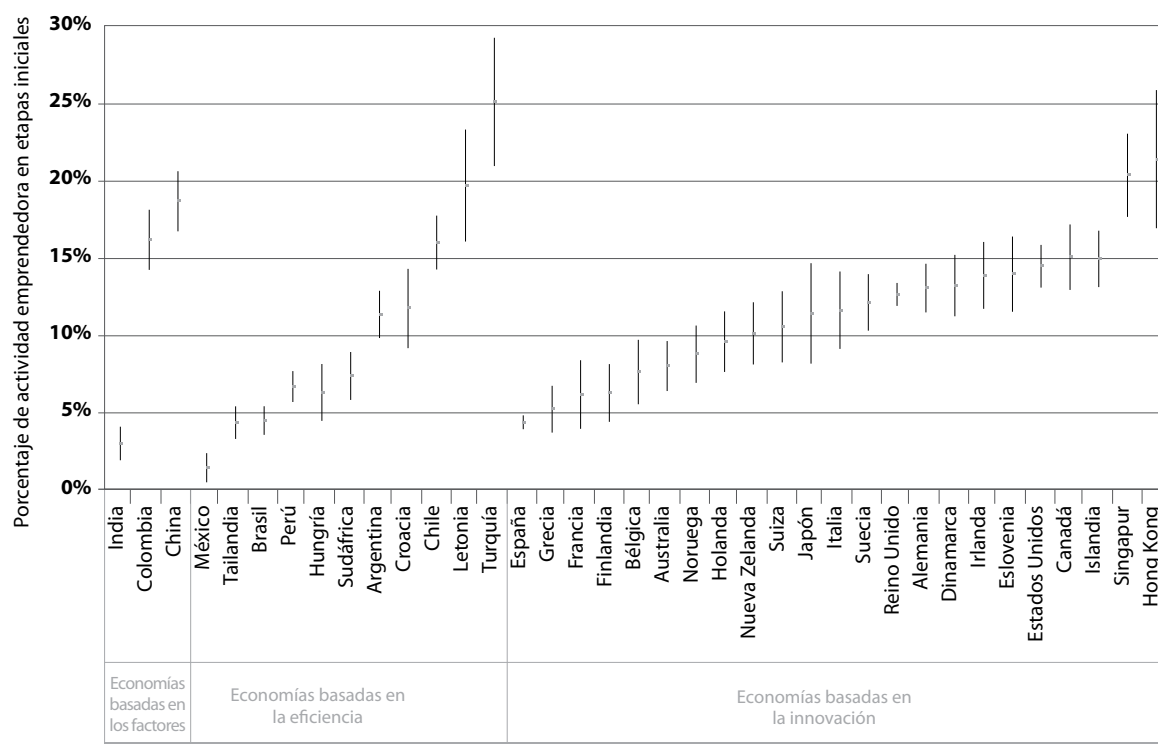
A pesar de que el HEA es muy poco en todos los países, su repercusión es muy relevante tanto a nivel económico como social<sup>10</sup>. Si se analiza el HEA como proporción del TEA, es decir cuántos de los emprendedores nacientes y nuevos empresarios tienen expectativas de alto crecimiento, se presentan algunos cambios en cuanto al patrón observado en la **Figura 29**. La **Figura 30** muestra estos indicadores. Chile en promedio presenta cerca de un 16% de los emprendedores en etapas iniciales con expectativas de ge-

<sup>10</sup> Un ejemplo de esto es el informe GEM Report on High-Expectation Entrepreneurship que puede ser consultado en [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org). Chile no está referenciado en los informes del 2006 y 2007 justamente por no contar con los suficientes casos que permitieran estimar un intervalo de confianza aceptable para poder inferir sobre la población y hacerlo comparativo con otros países.



nerar 20 ó más empleos. Esto es muy relevante dado que tanto para los propios emprendedores de alto potencial de crecimiento, como para los programas privados y gubernamentales de apoyo es importante estimular y ayudar de forma más puntual a este tipo de emprendimientos. Algunos de estos aspectos se abordarán más adelante en el análisis del contexto emprendedor en Chile.

**Figura 30: Anatomía del emprendimiento con expectativas de alto crecimiento en etapas iniciales (HEA): Porcentajes en TEA**



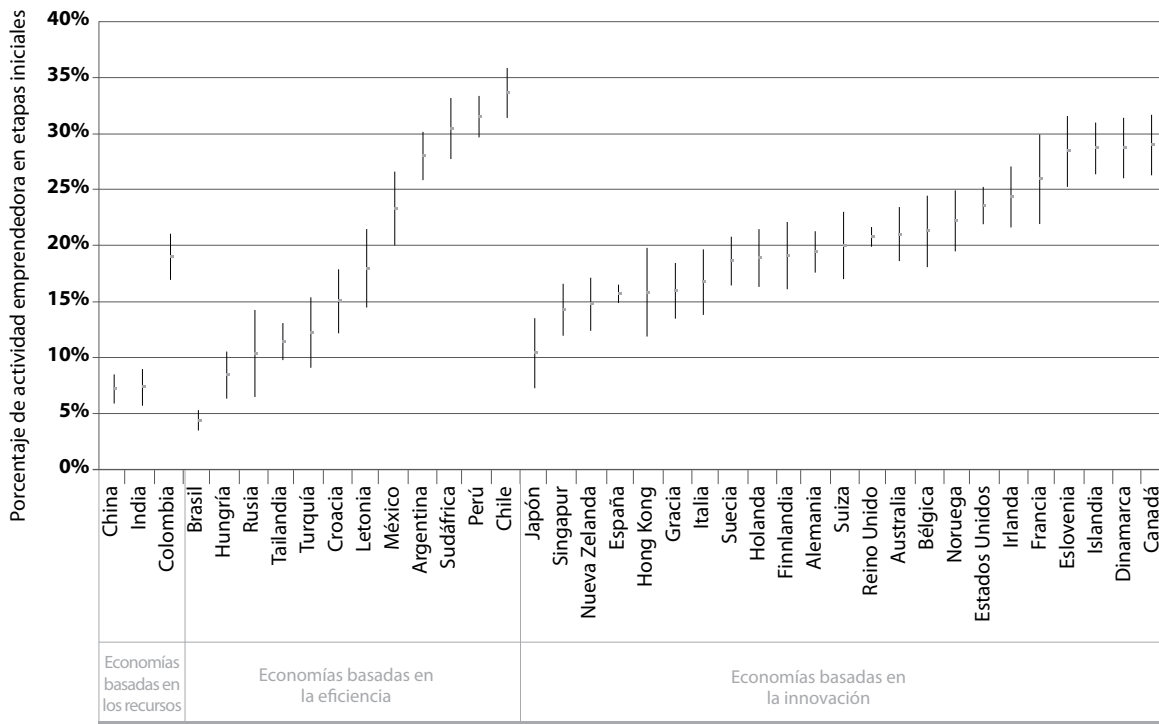
Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

## COMPETITIVIDAD

Un aspecto importante de la actividad emprendedora tiene que ver con la capacidad de innovación, la competitividad y sustentabilidad de la misma. El economista Joseph Schumpeter (1934) sentó las bases para vincular el emprendimiento con la innovación. Su teoría de la “destrucción creativa” plantea que los emprendedores son capaces de “romper” el equilibrio en el mercado porque pueden introducir nuevos productos, servicios o innovaciones. Estas innovaciones pueden hacer más competitivo el mercado y a su vez, ampliar las posibilidades de eficiencia y productividad. Así, la innovación es un medio por el cual los emprendedores pueden contribuir al crecimiento económico. La metodología del GEM utiliza diferentes medidas o factores que permiten tener una visión acerca de cuál es el “comportamiento de innovación y competitividad” de la actividad emprendedora. Un primer factor está relacionado con lo novedoso que es en el mercado el producto o servicio que está ofreciendo el emprendedor y un segundo factor que está relacionado con la percepción acerca del número de competidores que ofrecen productos o servicios similares. La **Figura 31** muestra un índice que combina ambos factores.

Si bien muchos de estos aspectos se pueden referir al entorno competitivo de cada país, es difícil inferir si un país particular tiene más emprendedores con potencial competitivo que otro porque simplemente los recursos no se distribuyen de forma equitativa. Una consideración importante de este indicador combinado es que para poder comparar entre países, las condiciones de competitividad y disponibilidad de nuevos productos y servicios deben ser uniformemente distribuidas. Sabemos que esto no sucede en la realidad y que algunos países presentan altos indicadores en esta medición simplemente porque hay pocos productos o servicios disponibles por lo cual cualquier introducción es considerada como novedosa y la competencia también es débil. Así, algunos países de economías basadas en eficiencia, Chile entre ellos, presentan los mayores índices. Esto se puede deber a que los mercados internos tal vez no sean tan competitivos o la “novedad” radica en que ciertamente no había algo similar en ese país pero que en otro contexto es de uso habitual. Un mercado relativamente pequeño como el chileno tiende a ser más competitivo internamente. Asimismo, la relativa competitividad ganada por el país en los últimos años también puede reflejar este “optimismo” por parte de los emprendedores.

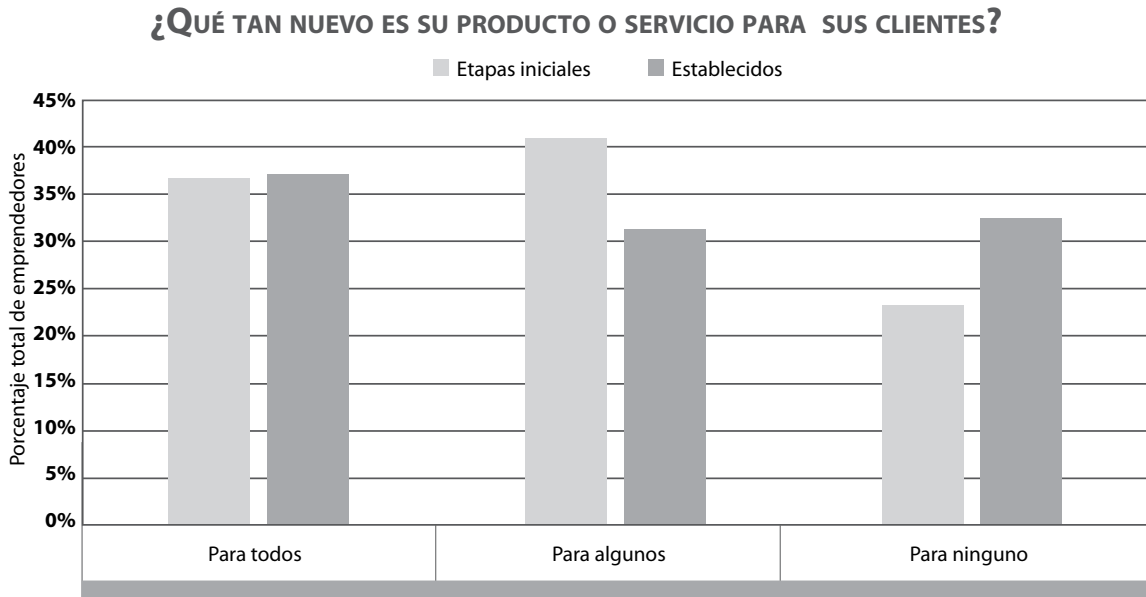
**Figura 31: Porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales con combinación de nuevos productos y mercados 2002-2008**



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Analizando el caso específico de Chile, como se observa en la **Figura 32**, más del 35% de los emprendedores en etapas iniciales considera que sus productos o servicios son nuevos en el mercado, lo cual está reflejando cierto grado de innovación que puede estar relacionado con la búsqueda de oportunidades de mercado. En contraparte los emprendedores establecidos ofrecen productos “más tradicionales” ya que el 32% manifiesta que no son novedosos. Estos indicadores muestran un aumento respecto al periodo 2007, donde el 23% de la actividad emprendedora en etapas iniciales indicó que estaba ofreciendo productos o servicios totalmente innovadores. Habrá que seguir este avance el cual puede ser muy significativo para la actividad emprendedora.

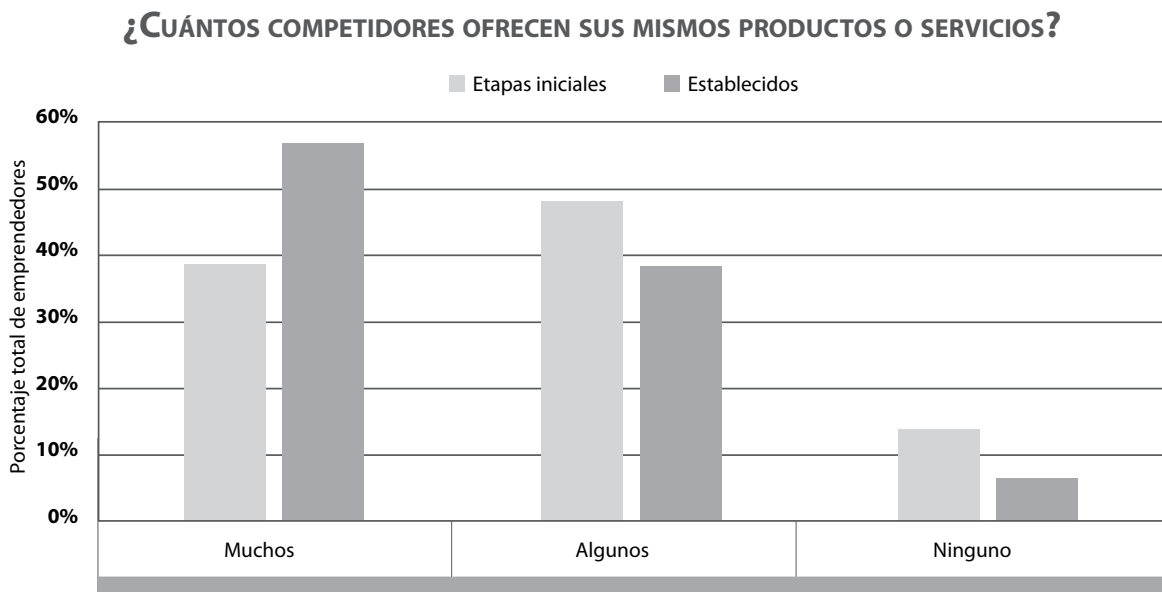
Figura 32: Novedad de los productos ofrecidos por los emprendedores



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Respecto a la competencia, la **Figura 33** muestra que apenas un 13% de los emprendedores en etapas iniciales (11% el año anterior) y un 6% de emprendedores establecidos (el mismo porcentaje al año anterior) no perciben competencia directa, situando a la actividad emprendedora con relativa poca capacidad para detectar nuevos nichos de mercado, si bien los emprendedores en etapas iniciales manifiestan tener menos competencia directa y por lo tanto, tener una mejor posición competitiva relativa.

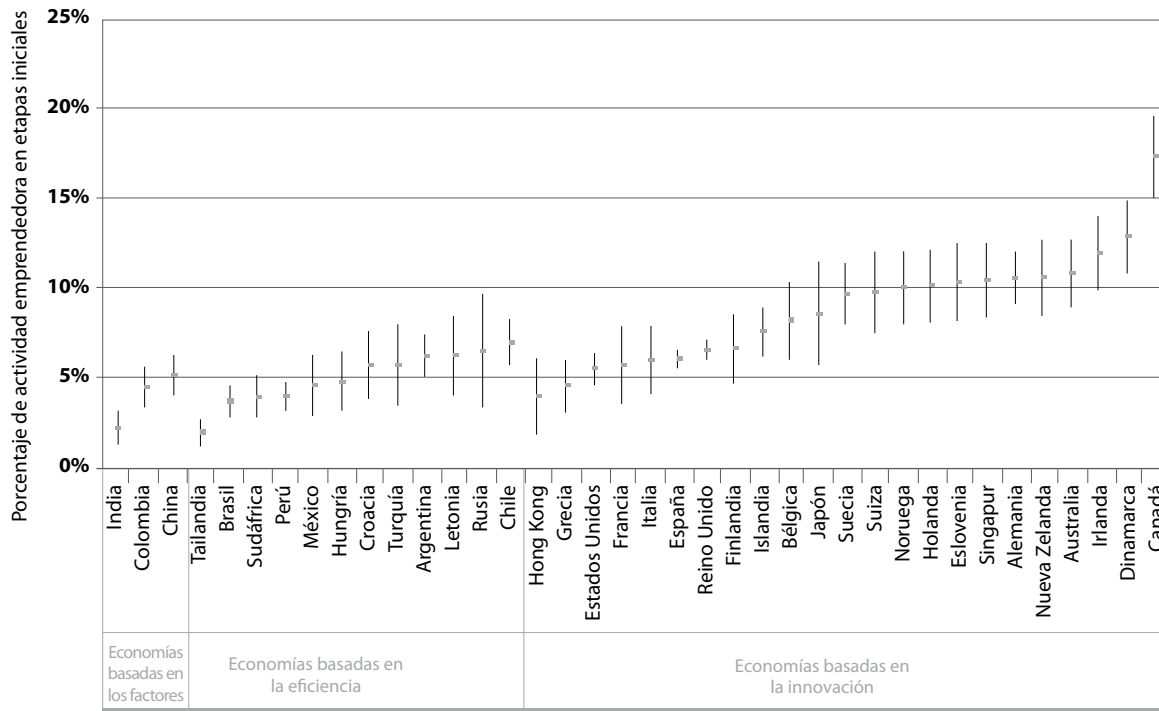
Figura 33: Intensidad de la competencia esperada



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Otro factor está relacionado con la capacidad de aprovechar las nuevas tecnologías de producción o de procesos. Generalmente, podemos asociar el uso de nuevas tecnologías a una mejor utilización de los recursos, mayor productividad, mejor calidad, etc. La **Figura 34** muestra el indicador de los emprendedores que están en sectores tecnológicamente más sofisticados. Este indicador es el promedio del periodo 2002-2008. Si bien Chile está en el primer lugar de las economías basadas en eficiencia, este indicador contrasta con los de economías basadas en innovación que están muy orientadas tecnológicamente como Canadá, Irlanda o Dinamarca que tienen a más del 12% de sus emprendedores en etapas iniciales emprendiendo en sectores intensivos en tecnología.

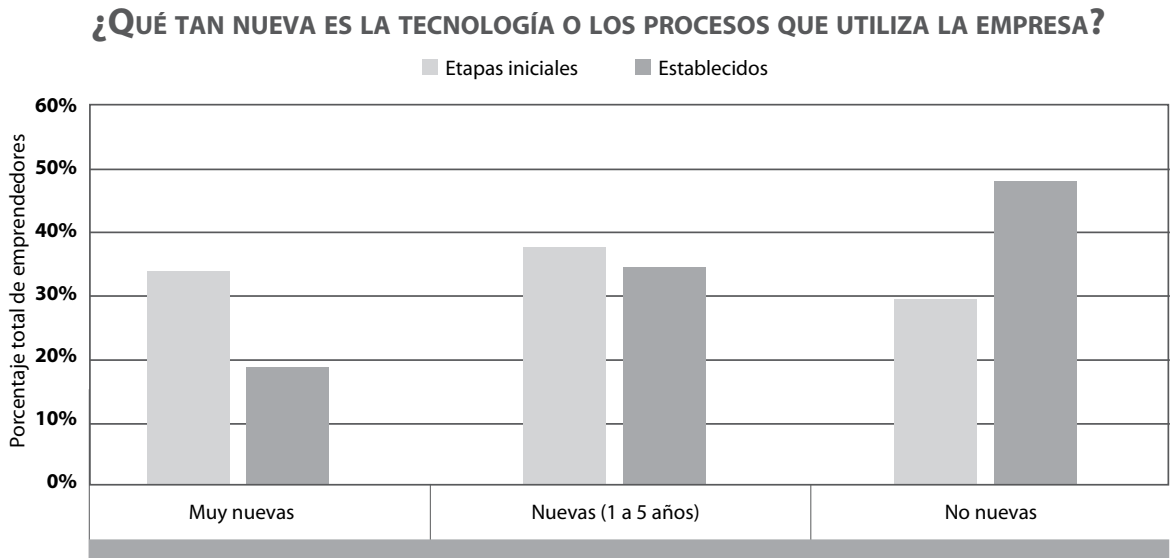
**Figura 34: Porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales en el sector de tecnología, 2002 - 2008**



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Para el caso particular de Chile este año, la **Figura 35** muestra cómo los emprendedores en etapas iniciales son más propensos a utilizar nuevas tecnologías tanto de productos como de procesos. Nueva tecnología se define como aquella que ha sido introducida en el mercado local en un periodo no mayor a un año. Este indicador presenta una mejoría sustancial en los emprendedores en etapas iniciales con más del 30% de ellos que usan una nueva tecnología. Sin embargo, los emprendedores establecidos siguen compitiendo con un relativo menor porcentaje en el uso de nuevas tecnologías. Este indicador también es congruente con los indicadores de autoempleo que analizamos antes, dado que los trabajadores autónomos generalmente no están en sectores de alta tecnología. Un hecho que pudiera estar repercutiendo en este indicador es la relativa poca capacidad de transferencia de investigación y desarrollo hacia la actividad emprendedora. Este aspecto ya lo hemos analizado en reportes anteriores y será abordado en secciones subsiguientes.

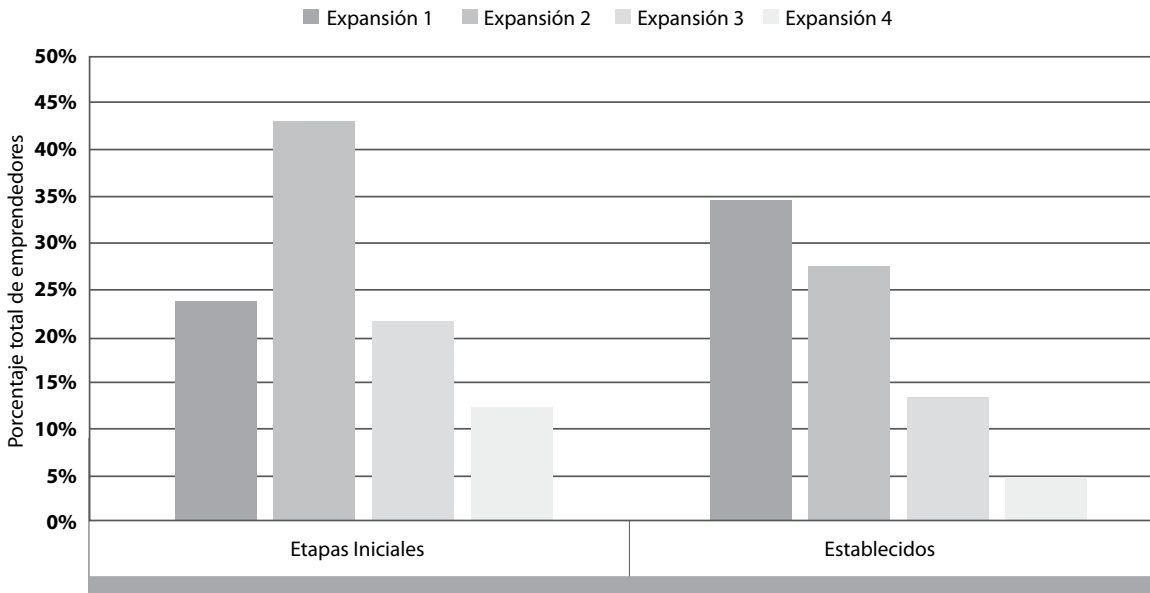
Figura 35: Uso de nuevas tecnologías o procesos



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Otro resultado es la combinación de los factores anteriores relacionados con tecnología más la opinión de los entrevistados en cuanto a su participación de mercado futura. Para este fin el GEM calcula un índice de cuatro puntos, donde 4 indica el máximo impacto en cuanto a expansión de mercado; 3 una expansión del mercado usando tecnología; 2 expansión de mercado sin uso intensivo de tecnología y finalmente 1 que significa poca o nula expansión. Estos indicadores se muestran en la **Figura 36**. Para este periodo los emprendedores en etapas iniciales fueron relativamente más optimistas y la mayoría cree que al menos tendrá una expansión de mercado y un 12,1% que tendrá una gran expansión con uso de tecnología. Si bien la actividad emprendedora establecida no está muy orientada al crecimiento ni al uso de nuevas tecnologías, tanto en productos o servicios como en los procesos, esperamos que algunos de los nuevos emprendimientos de mayor potencial y expectativas logren consolidarse.

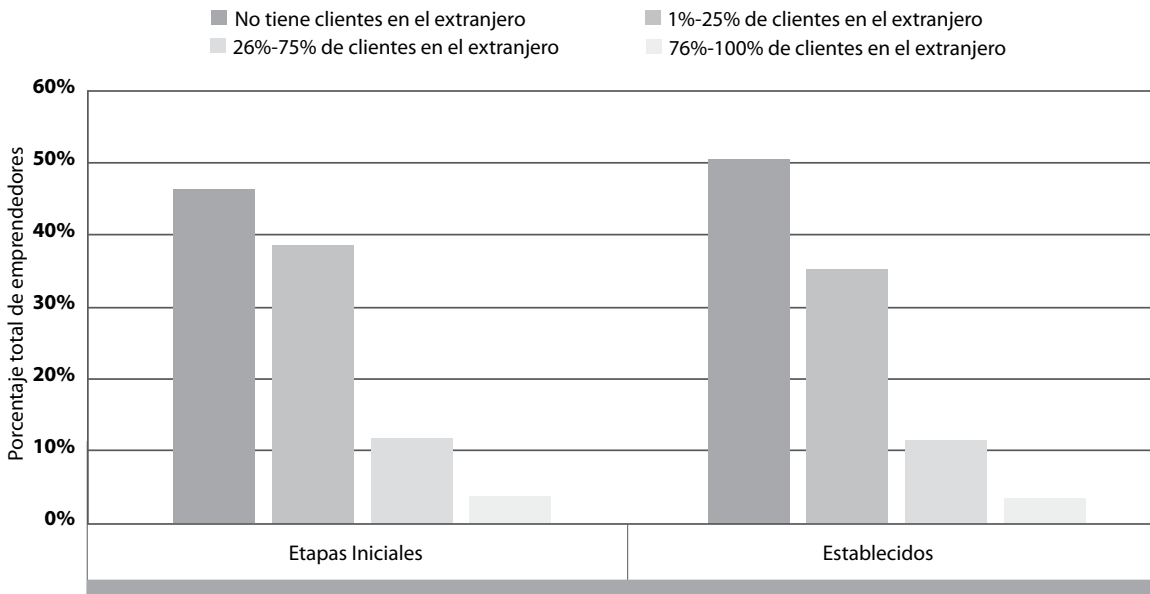
Figura 36: Expectativa de expansión de mercado



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

Otro indicador está relacionado con la actividad exportadora de los emprendedores, medido por el porcentaje de clientes que tienen en el extranjero. Como se puede observar en la **Figura 37** sólo el 4% de los emprendedores tanto en etapas iniciales y 3% establecidos, están fuertemente orientados a mercados exteriores (porcentajes similares al año anterior). Sin embargo, ya se observa que cerca del 39% y 35% de los emprendedores en etapas iniciales y establecidos respectivamente empiezan a tener una orientación hacia mercados extranjeros. En años pasados estas mediciones no eran mayores al 20%.

Figura 37: Actividad emprendedora y exportación



Fuente: GEM. Encuesta a la Población Adulta (APS), 2008

En términos generales, la percepción que tienen los emprendedores respecto de la competitividad de sus negocios mejora y hay mayores expectativas de crecimiento.

En síntesis, para este periodo se puede decir que las aspiraciones y percepciones que tienen los emprendedores respecto de la competitividad de sus negocios han mejorado. Existe un porcentaje de ellos que declaró esperar un buen crecimiento de su empresa y aumentar la participación de mercado en el corto y mediano plazo. Si bien para la mayoría, los análisis de los factores competitivos indican que un gran porcentaje del emprendimiento en Chile aún mantiene pocas o nulas expectativas de crecimiento, se espera que los emprendedores innovadores, dinámicos y con alto potencial de crecimiento puedan consolidarse en Chile. Como mencionamos anteriormente, aunque sean pocos (un estudio sobre emprendedores dinámicos en Chile realizado por Kantis y otros (2008) confirma que efectivamente hay poco emprendimiento dinámico), habrá que seguir insistiendo desde el ámbito público y privado para que Chile dinamice la actividad emprendedora y que los emprendedores enfoquen sus esfuerzos en la búsqueda de oportunidades reales de mercado. El uso de tecnologías y modelos de negocios innovadores pueden convertirse en fuente de ventajas competitivas que den mayor perspectiva de desarrollo para la actividad emprendedora del país.

### 3. EMPRENDIMIENTO, INSTITUCIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO

El estudio de las actividades de emprendimiento ha venido acompañado junto con el desarrollo de la actividad industrial y comercial que tiene su punto de inflexión con la revolución industrial. Así, muchas aproximaciones al rol que juega la creación de empresas en el desarrollo económico se han discutido desde el siglo XVIII y cobraron mayor relevancia con el trabajo de Schumpeter (1934) quien añadió el concepto de innovación a la actividad emprendedora. Bajo el enfoque económico, el fenómeno de creación de empresas cobró relevancia por la contribución al desarrollo económico de los países, sobre todo por la generación de nuevas fuentes de empleo (Birch, 1979, 1987). Con esta perspectiva, la creación de nuevas empresas también se ha convertido en un factor importante para el desarrollo social y económico en los países.

La relación existente entre emprendimiento, instituciones y desarrollo económico es muy compleja, principalmente porque tal como se ha señalado no existe un concepto único para definir y medir lo que es emprendimiento y porque independientemente de cómo sea definido o medido, existe un denominado 'círculo virtuoso' en donde el emprendimiento contribuye al desarrollo económico, pero a su vez son las condiciones de desarrollo de los países las que pueden fomentar y fortalecer la actividad emprendedora (Acs y otros 2005, p 38). Algunos estudios argumentan que durante las últimas dos décadas, el desarrollo de nuevas tecnologías y, por consecuencia, el surgimiento de nuevos modelos de negocios se han trasladado en buena parte de las grandes corporaciones a las pequeñas empresas emprendedoras (Audretsch y Thurik, 2001; Thurow, 2003; Wennekers y otros, 2005). Sin embargo el impacto competitivo, y por consecuencia, el aporte de estos esfuerzos emprendedores al desarrollo económico varía de forma significativa entre países con diferentes niveles de desarrollo económico (Carree y otros, 2002; van Stel y otros, 2005). Incluso variaciones en el nivel de emprendimiento, también se pueden presentar en regiones o en un sólo país, tal como ya se ha visto en este Reporte y la aproximación regional.

Estudios realizados usando datos de diferentes muestras de países en diversos periodos de tiempo revelan que existen discrepancias en las relaciones entre variables que miden el nivel de emprendimiento y variables que miden su nivel de desarrollo económico y competitividad. Incluso países o regiones con desarrollo económico similar, difieren en sus indicadores de actividad emprendedora. Por ejemplo, el trabajo de Carree y otros (2002) muestra una relación en forma de U entre el nivel de ingreso per cápita y el indicador de autoempleo (o propietarios de negocios) en 23 países de la OECD. Wennekers y otros (2005) señalan mediante una muestra de países participantes del GEM, que la relación entre los niveles de emprendimiento y diferentes variables de desempeño económico y competitivo de los países no presentan relaciones lineales simples e incluso exponen algunos efectos negativos para los países relativamente pobres. En este mismo estudio, Wennekers y otros también muestran tres aproximaciones en forma de "U" entre los indicadores de emprendimiento y el nivel de desarrollo económico, medido por ingreso per cápita, capacidad de innovación y diversas variables socio-demográficas respectivamente. Estos resultados son consistentes con lo mostrado en este reporte (Figura 5) cuando se analizó el punto de actividad emprendedora.

Sin embargo, como también se ha expuesto anteriormente, los países más desarrollados, según la clasificación de Porter han puesto énfasis en la innovación para poder alcanzar las fronteras tecnológicas y una economía basada en conocimiento. La tercera etapa de desarrollo de Porter basada en Innovación presenta similitudes con los argumentos de Audretsch y Thurik (2001, 2004) quienes exponen que los países más desarrollados han experimentado una transición de un modelo de "economía de gestión" a una "economía emprendedora" caracterizada por una gran difusión de conocimiento, el aumento de campañas que incrementan la competencia y la existencia de una mayor diversidad de empresas que permiten



mayor flexibilidad e innovación. Este modelo de economía emprendedora también puede describirse en términos 'Schumpeterianos' donde los emprendedores son la principal causa del desarrollo económico por el efecto de la "destrucción creativa" que introduce nuevos inventos al mercado y por consecuencia existe una renovación de productos y servicios.

En base a los argumentos anteriores se plantean preguntas como: ¿son realmente las economías más desarrolladas las más emprendedoras? ¿Cómo son las relaciones entre el emprendimiento, las instituciones y el desarrollo económico? Con la finalidad de responder estos cuestionamientos, el proyecto GEM está trabajando en el diseño de indicadores que muestren de forma más precisa estas relaciones. A continuación se muestran los avances que se han hecho en este sentido y se introduce un nuevo índice denominado Global Entrepreneurship Index desarrollado por Acs y Szerb (2009)<sup>11</sup>.

### 3.1 RECONOCIENDO LA COMPLEJA RELACIÓN ENTRE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO, USANDO DATOS DEL GEM

En el Reporte Global de Emprendimiento del 2004, el GEM comenzó a plantear la idea de usar el ratio entre el emprendimiento por oportunidad y necesidad como un indicador para medir la relación entre la actividad emprendedora y desarrollo económico. Los investigadores del GEM comenzaron a recolectar datos tanto del emprendimiento por oportunidad (comenzar un negocio para explotar la oportunidad percibida de un negocio) y el emprendimiento por necesidad (comenzar un negocio debido a que se han visto empujados a ello). Sin embargo, ambas medidas mostraban niveles más altos en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Dicho ratio (emprendimiento de oportunidad a necesidad) puede ser considerado como un indicador aproximado que describe la importancia del emprendimiento por oportunidad sobre el emprendimiento inducido por la necesidad. Los países donde el emprendimiento está más motivado por el reconocimiento de oportunidades económicas que por necesidad tienen mayores niveles de ingreso, tal como se analizó anteriormente (Ver **Figura 9**). Por lo tanto, puede ser muy útil contar con medidas compuestas y más complejas que puedan ayudar a entender mejor la relación entre el emprendimiento y el desarrollo económico.

En esta sección se introduce el Índice de Emprendimiento Global (Global Entrepreneurship Index, GEI) (Acs y Szerb, 2009). El GEI usa 32 variables (19 del GEM) y crea 14 indicadores y tres sub-índices que miden la actividad emprendedora, las aspiraciones emprendedoras y las actitudes emprendedoras de los 64 países que han participado en el proyecto del GEM, incluyendo países en desarrollo y desarrollados, entre los años 2003 y 2008. El índice toma un valor entre 0 y 1 y es contrastado contra el ingreso per cápita ajustado por la paridad de poder de compra en dólares de Estados Unidos.

Acs y Szerb proponen un índice cuya lógica tiene cuatro niveles: variables y peso relativo, indicadores, subíndices y, finalmente, el super-índice. Los tres subíndices contienen varios indicadores, que pueden ser interpretados como bloques de construcción cuasi-independientes del índice de emprendimiento. Los tres subíndices de actitudes, actividades y aspiraciones son combinados para producir un superíndice de emprendimiento, el Índice de Emprendimiento Global. De esta forma, el diseño del GEI es consistente con el modelo del GEM revisado.

Las actitudes emprendedoras son definidas como la actitud general de la población del país hacia el reconocimiento de oportunidades, el conocimiento personal de emprendedores, la asociación de alto estatus con la condición de emprendedor, la aceptación del riesgo asociado con iniciar un negocio, y la posesión de las habilidades requeridas para un emprendimiento exitoso. Las actitudes emprendedoras son importantes porque expresan los sentimientos generales de la población hacia los emprendedores y

<sup>11</sup> La subsiguiente sección también toma partes traducidas del Reporte Global 2008, con la finalidad de respetar íntegramente el desarrollo de estas nuevas aproximaciones a la medición del emprendimiento.

el emprendimiento. Aquellas personas que reconocen oportunidades valiosas de negocios, que tienen las habilidades necesarias para explotar esas oportunidades, que asocian un alto estatus a los emprendedores, que pueden soportar y manejar los riesgos de emprender, y que conocen emprendedores personalmente, pueden ser considerados como la reserva armada de la futura actividad empresarial. Es más, estas personas pueden aportar el apoyo cultural, ayuda, recursos financieros y potencial de conexiones para aquellos que ya son emprendedores o quieren iniciar un negocio.

La actividad emprendedora es definida como la tasa de creación de nuevas empresas, que son iniciadas por emprendedores educados e impulsados por motivaciones de oportunidad. Esta actividad es ajustada por el efecto de rotación que generan los negocios que cierran. Para el cálculo de tasa de creación de empresas, se usa el índice TEA del GEM, que captura tanto los emprendimientos independientes como los "corporativos". El efecto de rotación mide el cambio neto en los negocios y está basado en el supuesto que una alta tasa de negocios descontinuados puede ser dañino para la economía. Las diferencias en la calidad de los emprendimientos son cuantificadas por la educación, por ejemplo, tener al menos educación post-secundaria. La motivación por oportunidad se asume que es un signo de mejor planificación, una estrategia sofisticada y expectativas de crecimiento más altas en comparación con los emprendimientos motivados por necesidad.

Las aspiraciones emprendedoras son definidas como el esfuerzo del emprendedor de comprometerse en la introducción de nuevos productos o nuevos procesos productivos, el abrir mercados extranjeros, el planear el incremento sustancial del número de empleados, y el ser capaz de financiar el negocio con capital de riesgo formal o informal. La innovación de producto o proceso, la internacionalización y el crecimiento son considerados el corazón del emprendimiento. Los emprendimientos que pueden ser vistos como la pauta a seguir son aquellos que venden productos y servicios que se consideran nuevos por lo menos para algunos consumidores, usan una tecnología que no tiene más de cinco años de antigüedad y tienen ventas a mercados extranjeros. También está incluido en este subíndice una variable financiera que sirve para capturar el capital de riesgo formal e informal que es vital para los emprendimientos innovadores y las firmas de alto crecimiento.

La **Tabla 6** muestra los componentes que a su vez conforman cada uno de los tres subíndices para el caso específico de Chile. Estas medidas no normalizadas están codificadas por color utilizando un sistema de "semáforos" para mostrar la posición relativa del país en cada uno de los componentes, en orden de mayor a menor, y se dividen en la parte superior (gris claro, favorable), media (gris medio, neutral) e inferior (gris oscuro, desfavorable)

Tabla 6: Indicadores comparativos de Chile en los componentes de emprendimiento

<i>Componentes del subíndice de Actitud Emprendedora (no normalizados)</i>					
	<i>Percepción de oportunidades innovadoras</i>	<i>Habilidades para iniciar negocios</i>	<i>Miedo al fracaso por falta de libertad económica</i>	<i>Potencial de creación de redes</i>	<i>Elección de emprendimiento como carrera</i>
<i>Chile</i>	162	2813	5159	208	48
<i>33% percentil</i>	117	1869	3920	155	27
<i>67% percentil</i>	176	2813	4717	194	43
<i>Componentes del subíndice de Actividad Emprendedora (no normalizados)</i>					
	<i>TEA + “Doing Business” (del Banco Mundial)</i>	<i>Oportunidad para hacer negocios globales</i>	<i>Emprendedores con Educación superior</i>	<i>Rotación de empresas</i>	
<i>Chile</i>	9,3	5027	0,53	2,63	
<i>33% percentil</i>	4,2	4058	0,29	1,29	
<i>67% percentil</i>	5,9	5924	0,49	2,28	
<i>Componentes del subíndice de Aspiración Emprendedora (no normalizados)</i>					
	<i>Innovación y Competitividad</i>	<i>Tecnología + I+D</i>	<i>Potencial de Crecimiento y estrategia</i>	<i>Internacionalización en sectores de Alta Tecnología</i>	<i>Disponibilidad de financiamiento a nuevas empresas</i>
<i>Chile</i>	162	2813	5159	208	48
<i>33% percentil</i>	117	1869	3920	155	27
<i>67% percentil</i>	176	2813	4717	194	43

Fuente: Acs y Szerb 2009

Como se observa, la posición de Chile es principalmente favorable salvo el componente de Internacionalización de emprendimientos de alta tecnología, un aspecto que ya se ha discutido previamente y que también será retomado en el capítulo de la opinión de los expertos. La debilidad de estos componentes así como de los subíndices es que capturan una limitada cantidad de aspectos de las actitudes, actividades y aspiraciones. De cualquier manera, es lógico esperar que esas variables ausentes puedan tener una correlación alta con las variables existentes.

La **Tabla 7** muestra el ranking y los valores normalizados de los tres subíndices y el GEI para todos los países incluidos en este índice. Cabe destacar que Chile es el primer país en figurar en el ranking después de las economías más desarrolladas, lo cual muestra que en términos generales el país lidera, al igual que en los ranking de índices de competitividad, tanto en la región como comparado con economías emergentes.

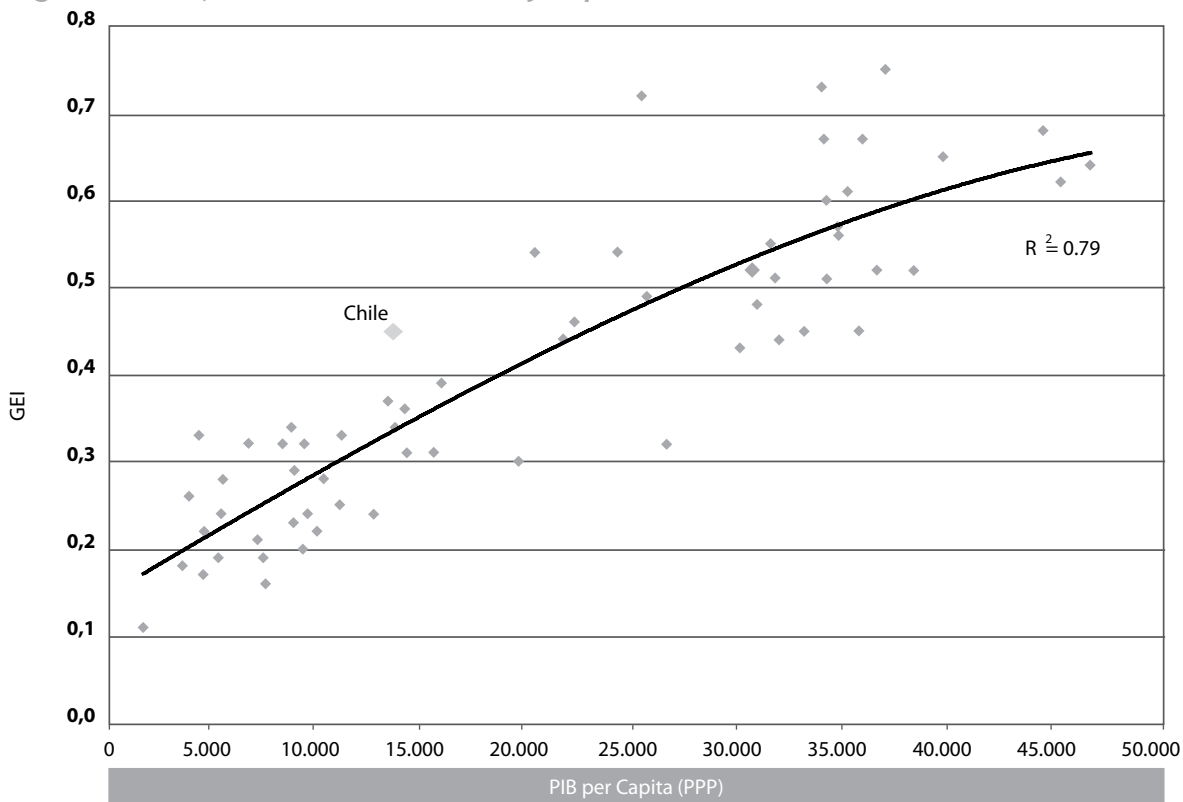
Tabla 7: Índice de emprendimiento global, GEI

Países	GEI		ACTITUD		ACTIVIDAD		ASPIRACIONES	
	Ranking	Índice	Ranking	Índice	Ranking	Índice	Ranking	Índice
Dinamarca	1	0,75	4	0,75	1	0,97	11	0,54
Suecia	2	0,73	3	0,77	5	0,82	6	0,61
Nueva Zelanda	3	0,72	1	0,82	2	0,89	18	0,44
Estados Unidos	4	0,68	12	0,61	8	0,77	2	0,66
Australia	5	0,67	2	0,81	7	0,78	21	0,42
Canadá	6	0,67	6	0,72	6	0,82	15	0,46
Islandia	7	0,65	9	0,64	12	0,65	3	0,66
Irlanda	8	0,64	16	0,55	3	0,86	12	0,5
Noruega	9	0,62	8	0,69	9	0,77	24	0,41
Suiza	10	0,61	14	0,55	15	0,6	1	0,69
Holanda	11	0,6	7	0,72	11	0,66	25	0,41
Bélgica	12	0,57	33	0,37	10	0,75	8	0,59
Finlandia	13	0,56	5	0,73	21	0,54	22	0,42
Francia	14	0,55	22	0,47	17	0,59	9	0,58
Puerto Rico	15	0,54	28	0,41	4	0,85	28	0,36
Eslovenia	16	0,54	10	0,62	18	0,58	23	0,41
Israel	17	0,52	41	0,31	13	0,63	5	0,62
Hong Kong	18	0,52	15	0,55	30	0,43	10	0,58
Austria	19	0,52	11	0,62	27	0,48	16	0,45
Singapur	20	0,51	40	0,31	14	0,6	7	0,61
Reino Unido	21	0,51	13	0,57	24	0,52	19	0,43
Corea	22	0,49	24	0,45	20	0,56	17	0,45
Italia	23	0,48	17	0,53	19	0,56	30	0,36
Rep. Checa	24	0,46	37	0,36	43	0,37	4	0,65
Japón	25	0,45	51	0,27	16	0,59	14	0,5
Chile	26	0,45	18	0,51	25	0,51	31	0,33
Emiratos Árabes	27	0,45	25	0,44	33	0,4	13	0,5
Portugal	28	0,44	21	0,48	26	0,49	29	0,36
Alemania	29	0,44	23	0,45	28	0,47	26	0,4
España	30	0,43	19	0,5	23	0,52	37	0,27
Letonia	31	0,39	31	0,38	22	0,52	34	0,28
Malasia	32	0,37	20	0,49	31	0,41	46	0,21
Croacia	33	0,36	29	0,39	50	0,3	27	0,39
Polonia	34	0,34	27	0,42	37	0,39	45	0,21
Colombia	35	0,34	32	0,38	36	0,39	39	0,24
Jordania	36	0,33	39	0,33	32	0,4	38	0,25
Uruguay	37	0,33	36	0,36	34	0,4	44	0,22
Grecia	38	0,32	38	0,34	44	0,37	36	0,27
China	39	0,32	42	0,31	55	0,24	20	0,42
Turquía	40	0,32	44	0,3	42	0,37	33	0,29
Perú	41	0,32	26	0,43	41	0,37	51	0,15
Argentina	42	0,31	34	0,37	40	0,38	48	0,2
Sudáfrica	43	0,31	52	0,25	38	0,38	35	0,28
Hungría	44	0,3	35	0,36	29	0,45	62	0,09
Macedonia	45	0,29	56	0,23	47	0,33	32	0,32
Egipto	46	0,28	55	0,25	45	0,36	40	0,23
Rumania	47	0,28	49	0,29	48	0,32	42	0,23
India	48	0,26	43	0,31	54	0,25	43	0,22
México	49	0,25	53	0,25	35	0,4	57	0,11
Tailandia	50	0,24	58	0,23	46	0,35	52	0,14
Serbia	51	0,24	47	0,29	53	0,26	50	0,16
Rusia	52	0,24	64	0,13	39	0,38	49	0,19
Rep. Dominicana	53	0,23	30	0,38	61	0,18	54	0,13
Indonesia	54	0,22	61	0,2	52	0,26	47	0,2
Kazajstán	55	0,22	54	0,25	49	0,3	55	0,12
Jamaica	56	0,22	50	0,29	51	0,27	56	0,11
Bosnia y Herzegovina	57	0,21	59	0,22	59	0,19	41	0,23
Brasil	58	0,2	46	0,3	57	0,22	58	0,1
Venezuela	59	0,19	45	0,3	62	0,17	59	0,1
Filipinas	60	0,19	48	0,29	60	0,18	60	0,09
Irán	61	0,18	57	0,23	63	0,16	53	0,14
Bolivia	62	0,17	60	0,21	56	0,23	63	0,07
Ecuador	63	0,16	62	0,19	58	0,22	61	0,09
Uganda	64	0,11	63	0,13	64	0,14	64	0,05

Fuente: Acs y Szreb., 2009

La **Figura 38** muestra que estos subíndices son combinados en un superíndice, el dibujo de la relación entre emprendimiento y desarrollo económico resulta tener la forma muy suave de una “S” más que una forma de “U”. Medidas como ésta pueden permitir comparaciones de países desarrollados y en desarrollo en el mismo análisis (Acs y Szerb, 2009).

**Figura 38: GEI, Desarrollo económico y la posición de Chile**



Fuente: Acs y Szerb, 2009

El GEI es ampliamente consistente con el modelo de tres fases de desarrollo económico basado en factores productivos, eficiencia e innovación (Porter y otros, 2002). En la etapa de la eficiencia, la actividad empresarial está incrementándose de manera suave o es relativamente estable en la medida que el emprendimiento por necesidad se está reduciendo persistentemente y la innovación viene de afuera; en tanto los países en desarrollo están lejos de la frontera del conocimiento tecnológico (Acemoglu, Aghion y Filibotti, 2007). Esto ha sido demostrado en el caso de América Latina por Acs y Amorós (2008). El rol de la inversión extranjera directa se vuelve crítica para la generación de eficiencia en los países basados en ella. En países basados en la innovación, los derrames de conocimiento mueven al país a la frontera del conocimiento tecnológico, permitiendo una mayor intensidad de la actividad emprendedora (Baumol y otros, 2007).

En resumen, esta sección introdujo un índice complejo de emprendimiento, el Índice de Emprendimiento Global, que va más allá de la medida estándar del GEM de actividad emprendedora en etapas iniciales. El GEI apoya tanto a la versión revisada del modelo del GEM como la noción de un “diamante del desarrollo” compuesto por cuatro facetas principales: focos en libertad económica, competitividad, el costo de hacer negocios y emprendimiento. Estas cuatro facetas están positivamente correlacionadas y parecen moverse conjuntamente a medida que una economía se desarrolla, pero asociadas en formas sutiles. Estas nuevas perspectivas podrían ayudar a formular mejores políticas que ayuden al emprendimiento productivo a través de las principales fases del desarrollo económico.

## 4. CONTEXTO EMPRENDEDOR EN CHILE

En la introducción de este reporte se expuso que el modelo revisado del GEM (ver **Figura 2**) considera que el impulso emprendedor es potenciado o limitado por el contexto específico en que se desarrolla la actividad emprendedora. El modelo del GEM establece que la actividad económica de las empresas establecidas varía dependiendo de las condiciones nacionales dentro del marco de los requerimientos básicos y los factores que ayudan a la eficiencia de las organizaciones y empresas, mientras que la actividad emprendedora retoma los dos aspectos anteriores (requerimientos básicos y eficiencia), pero está basada en el contexto específico de los países donde hay promoción de la innovación y el emprendimiento. A estas características se denominan Condiciones de la Actividad Emprendedora (Entrepreneurship Framework Conditions, EFC en Inglés). El estudio de estas condiciones pretende vincular la relación entre los aspectos económicos y sociales que afectan al sector emprendedor y que derivan en condiciones nacionales del contexto social, cultural y político.

### CUADRO 5: CONDICIONES PARA EL EMPRENDIMIENTO QUE ANALIZA EL GEM

LA METODOLOGÍA DEL GEM HA DEFINIDO UN CONJUNTO DE DIEZ VARIABLES QUE AFECTAN DIRECTAMENTE EL DESEMPEÑO DEL EMPRENDEDOR, EN CUANTO A SU CAPACIDAD PARA IDENTIFICAR, EVALUAR Y TOMAR LAS OPORTUNIDADES DISPONIBLES. ESTAS CARACTERÍSTICAS QUE NO ESTÁN LISTADAS EN ORDEN DE IMPORTANCIA SON:

- 1. MERCADOS FINANCIEROS:** 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).
- 2. POLÍTICAS DE GOBIERNO:** SE REFIERE AL GRADO EN QUE LAS POLÍTICAS DEL GOBIERNO (REFLEJADAS EN REGULACIONES, IMPUESTOS) Y LA APLICACIÓN DE ÉSTAS TIENEN COMO OBJETIVO: (A) EL APOYAR A LAS EMPRESAS NUEVAS Y EN CRECIMIENTO Y (B) SER NEUTRAS ENTRE EL EFECTO QUE OCASIONAN A LAS NUEVAS EMPRESAS Y A LAS YA ESTABLECIDAS.
- 3. PROGRAMAS DE GOBIERNO:** SE REFIERE A LA EXISTENCIA DE PROGRAMAS DIRECTOS PARA AYUDAR A LAS FIRMAS NUEVAS Y EN CRECIMIENTO, EN TODOS LOS NIVELES DE GOBIERNO (NACIONAL, REGIONAL, Y MUNICIPAL).
- 4. EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN:** SE REFIERE A LA MEDIDA EN QUE EL CONOCIMIENTO, DESTREZAS Y HABILIDADES PARA CREAR O DIRIGIR NEGOCIOS PEQUEÑOS, NUEVOS O EN CRECIMIENTO SON INCORPORADAS DENTRO DE LOS SISTEMAS EDUCACIONALES Y DE CAPACITACIÓN EN TODOS LOS NIVELES.
- 5. TRANSFERENCIA DE I+D:** SE REFIERE A LA MEDIDA EN QUE LA INVESTIGACIÓN Y EL DESARROLLO NACIONAL CONDUCE A GENERAR NUEVAS OPORTUNIDADES COMERCIALES, Y SI ÉSTAS ESTÁN AL ALCANCE DE LAS FIRMAS NUEVAS, LAS PEQUEÑAS, Y EN CRECIMIENTO.
- 6. INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y LEGAL:** 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.
- 7. 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.
- 8. ACCESO A 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.
- 9. 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.
- 10. PROTECCIÓN A LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL:** SE REFIERE AL MODO EN CÓMO SE PROTEGEN LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL DE LAS EMPRESAS NACIENTES Y EN CRECIMIENTO Y EL MARCO LEGAL QUE AYUDA A DICHA PROTECCIÓN.

Para efectuar la medición de los factores anteriormente señalados se utiliza la encuesta estandarizada a expertos. En este periodo participaron 225 especialistas nacionales de las regiones analizadas. La encuesta contiene 90 preguntas en escala de Likert de cinco puntos<sup>12</sup>, agrupadas en 16 categorías, es decir, las 10 condiciones anteriormente descritas más algunos sub-tópicos que se derivan de las mismas.

Para el análisis global y la comparación entre variables, se convierte la escala de Likert a un índice único que fluctúa entre -2,0 (en completo desacuerdo) y +2,0 (completo acuerdo)<sup>13</sup>. Esta metodología, tiene la ventaja de que permite ordenar las variables comparándolas entre ellas. Así, las variables se clasifican en función del rango donde se encuentren:

- 2,0 a -1,0: **Muy bajo (crítico)**
- 1,0 a -0,5: **Bajo**
- 0,5 a +0,5: **Medio**
- +0,5 a +1,0: **Alto**
- +1,0 a +2,0: **Muy alto**

Para reflejar el comportamiento al interior de cada variable (pregunta específica) se mantiene la escala de Likert original, y se analiza el rango de las respuestas. Aquí se busca identificar hacia dónde se desplaza el grueso de las respuestas. Para ello, se grafican los porcentajes de personas que indican desacuerdo (completo + parcial) contra el porcentaje que indican acuerdo (completo + parcial). Asimismo, se descartan las respuestas que no muestran preferencia (es decir, “ni acuerdo ni desacuerdo”), recalculándose los porcentajes sobre aquellos que sí marcaron preferencia. Esta metodología tiene el mérito de destacar la varianza de las respuestas.

## 4.1 ANÁLISIS GENERAL DE FACTORES

Los resultados, en opinión de los expertos, indican que las variables “transferencia de I+D”, “educación” y “acceso al financiamiento” son los factores con menor evaluación y, por lo tanto, serían las principales barreras para el desarrollo del emprendimiento en Chile (ver **Figura 39**). Precisamente se trata de variables de desarrollo que eventualmente podrían modificar la estructura productiva del país y, asimismo, esta evaluación negativa pone énfasis en la necesidad de contar nuevos y mejores esquemas de educación más I+D y diseño de instrumentos que resulten más efectivos que los ya conocidos para los emprendedores.

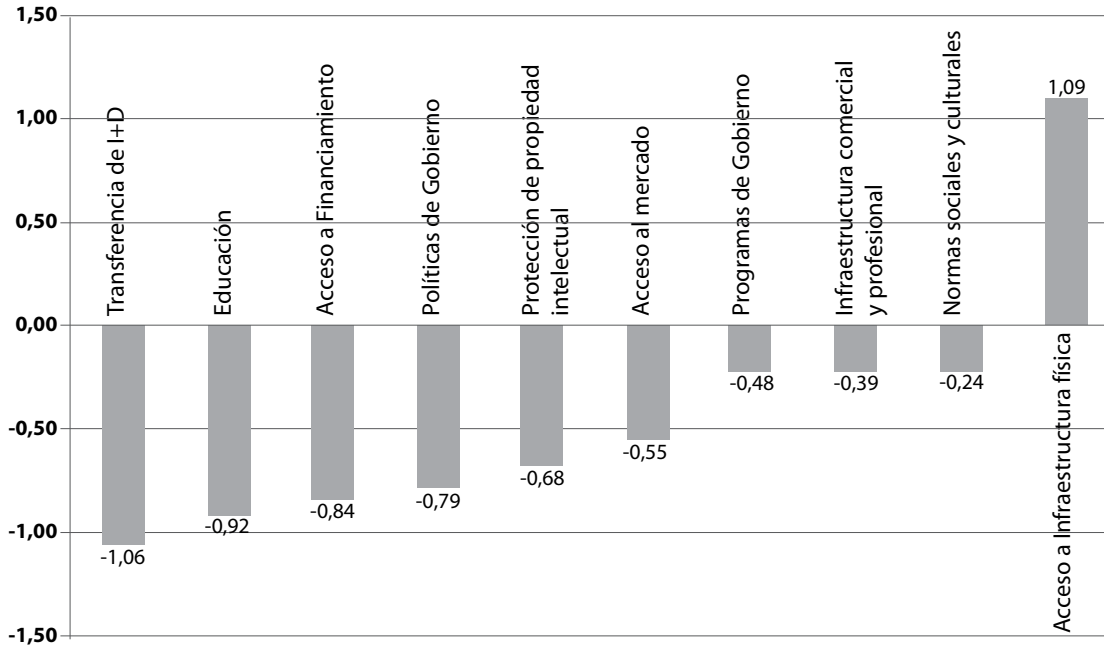
En el otro extremo se encuentra el acceso a infraestructura física como el único factor que resulta positivamente evaluado por parte de los expertos. El desarrollo que posee Chile en esta variable lo ubica en una posición aventajada en la región.

Las posiciones extremas recaen sobre las mismas variables observadas en el año anterior, aunque esta vez dichas percepciones se encuentran aún más extrapoladas.

<sup>12</sup> Completo desacuerdo, desacuerdo parcial, ni acuerdo ni desacuerdo, acuerdo parcial y completo acuerdo.

<sup>13</sup> Se ponderan los porcentajes de cada respuesta por -2, 1, 0, +1, y +2.

Figura 39: Evaluación del contexto emprendedor en Chile. Resultado de encuestas a expertos



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

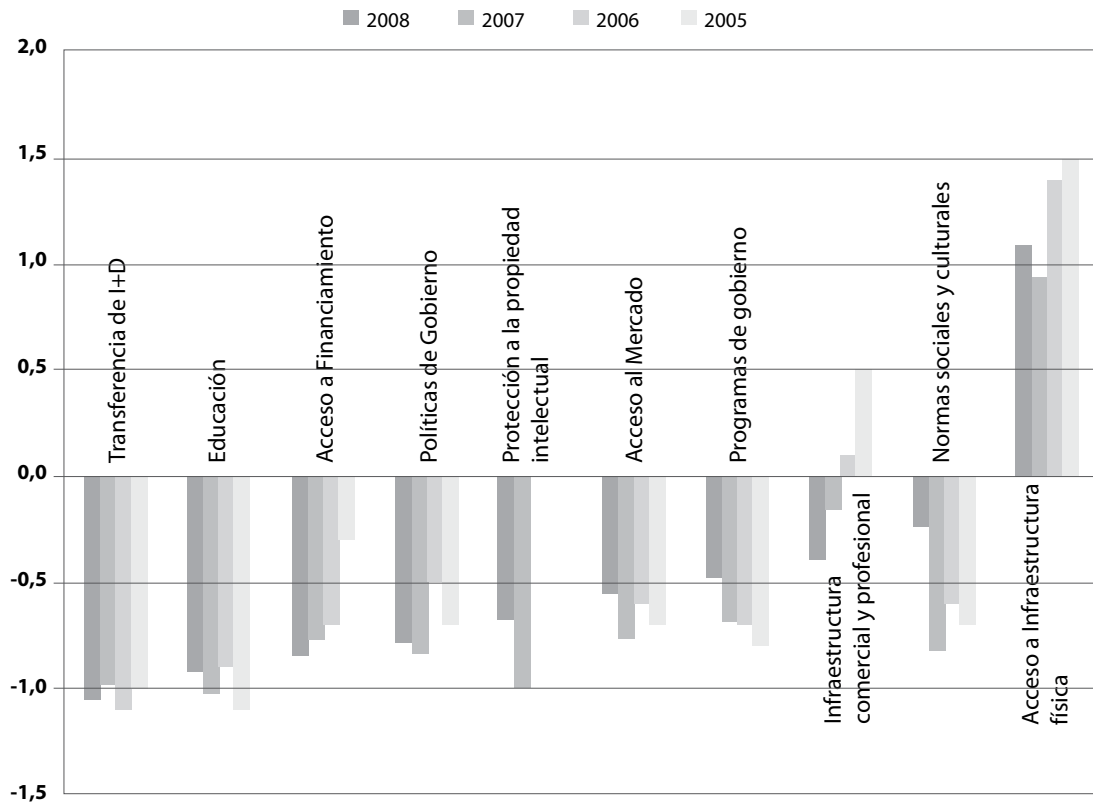
Al analizar las variables respecto a los años anteriores (**Figura 40**) se puede apreciar lo siguiente: en general, las variables presentan muy poca variación dentro de su distribución. No obstante, vale la pena resaltar algunos aspectos de interés: la variable “infraestructura comercial y profesional” no logra revertir el resultado negativo presentado en el año 2007, ubicándose para esta ocasión en un nivel más negativo. Cabe señalar que dentro de los últimos cuatro años, esta variable es la única que pasa desde rangos positivos a negativos, aunque su aporte en términos de nivel, sigue siendo moderado. Esta evaluación negativa puede estar dada por la inclusión de expertos de regiones donde claramente existe una carencia si se compara con la región Metropolitana de Santiago.

En segundo lugar, se puede apreciar que seis de las nueve variables estudiadas mejoraron sus resultados respecto al año 2007, registrando mayores avances los factores “programas de gobierno” y “normas sociales y culturales”, los cuales se acercan hacia una posición neutral.

La **Figura 40** muestra cada uno de los factores comparados con el año 2007, 2006 y 2005. Para el análisis de cada uno de ellos, se hará una descripción ordenada de las ponderaciones más bajas a las mayores durante el ejercicio que aquí se presenta. En él se puede apreciar que siete de las diez variables medidas mejoraron respecto al año 2007, quedando en peor posición las variables: transferencia de I+D, acceso a fuentes de financiamiento e infraestructura comercial y profesional,.



Figura 40: Contexto emprendedor en Chile comparativo de encuestas a expertos 2005-2008



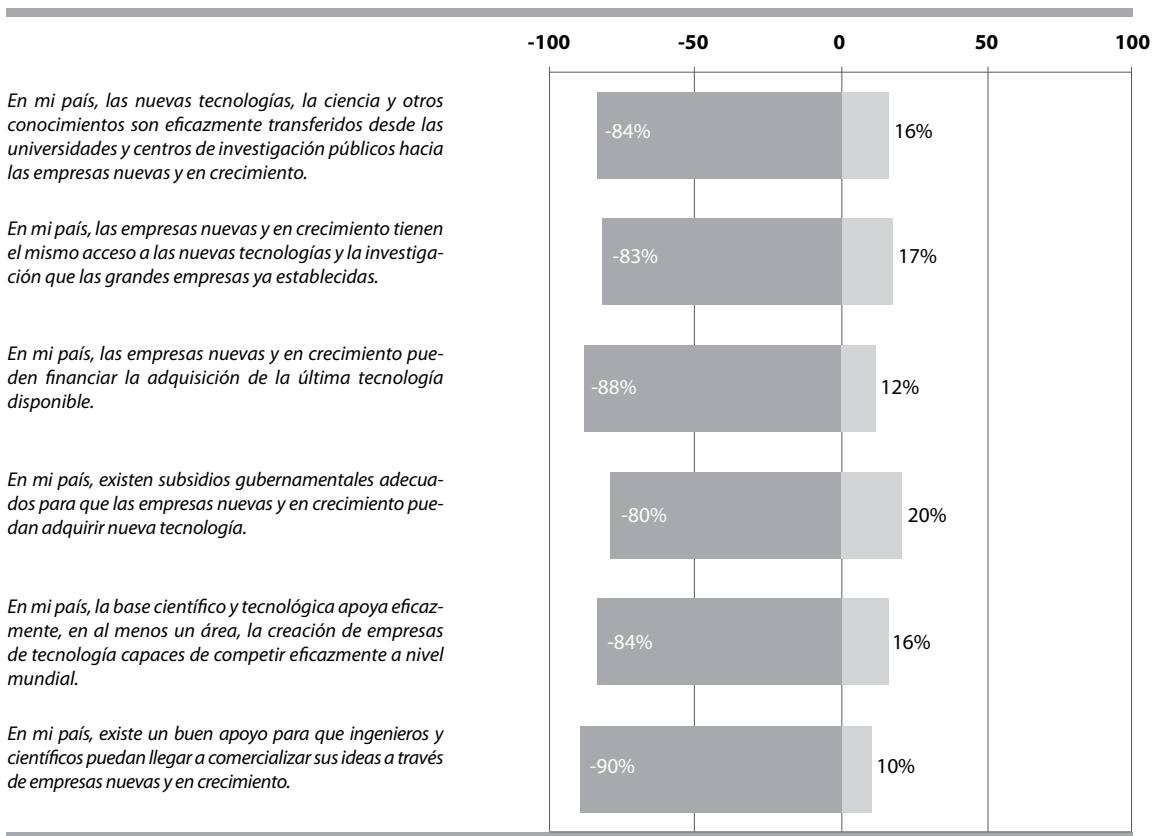
Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

## 4.2 TRANSFERENCIA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

### Nivel: -1,06

Motivo: Todas las consultas incluidas en este ítem han sido negativamente evaluadas por parte de los expertos, lo cual significa que no existe apoyo para que nuevas invenciones sean comercializadas en las empresas e incapacidad por parte de las mismas para financiar tecnología de punta. Adicionalmente, no existirían caminos reales de transferencia tecnológica desde universidades a empresas y prevalece una debilidad en la base científico tecnológica del país que impide posicionar algún emprendimiento de esta naturaleza a nivel mundial (ver **Figura 41**).

Figura 41: Evaluación de la transferencia de I+D



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

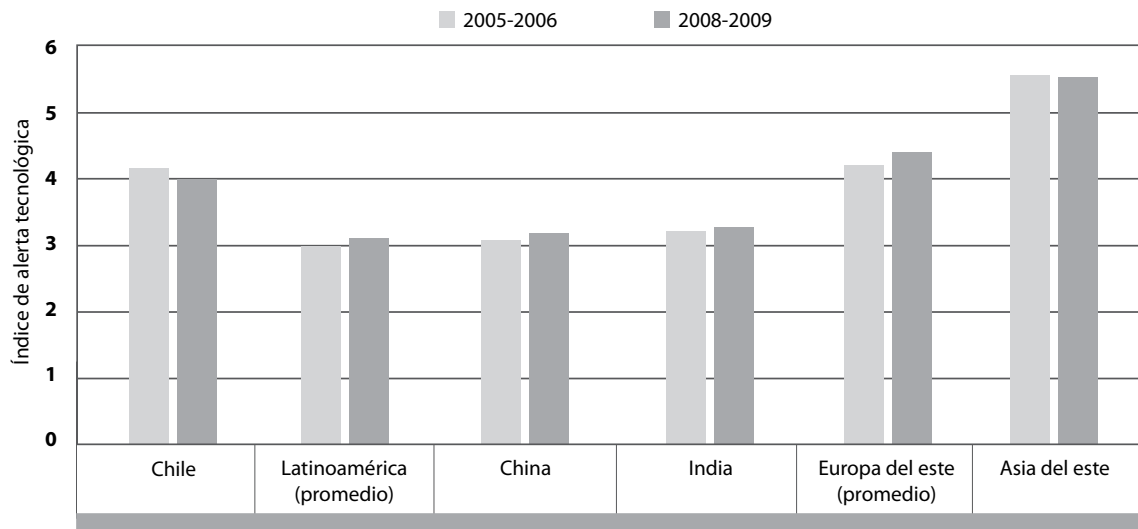
Al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, Chile no ha logrado incluir y/o intensificar la tecnología dentro de los procesos productivos de los principales bienes que produce. El dinamismo de la demanda internacional se relaciona en parte con la configuración de la base productiva del país y, por lo tanto, es condición fundamental conducir al país por una senda de mayor evolución.

Las condiciones tecnológicas del país, a la luz de indicadores internacionales, contrasta significativamente con la visión interna de los expertos. Chile figura en el primer lugar de Latinoamérica según el subíndice de alerta tecnológica, que compone el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial. Su nivel incluso supera a China e India, pero se encuentra por debajo de países de Europa y Asia del Este <sup>14</sup> (ver Figura 42). No obstante, este indicador ha estado perdiendo terreno en los últimos dos años <sup>15</sup>.

<sup>14</sup> Global Competitiveness Report 2005-2006, 2007-2008.

<sup>15</sup> Para efectos de este índice, no es relevante si la tecnología es desarrollada o no en el país, sino que cobra relevancia el grado de penetración tecnológica, especialmente las tecnologías de información y comunicación (TIC) y los usos productivos que puedan hacer las empresas.

Figura 42 : Índices de alerta tecnológica, 2005 y 2008



Fuente: Foro Económico Mundial, WEF, 2009 y *The Latin American Competitiveness Review 2006*, Ginebra.

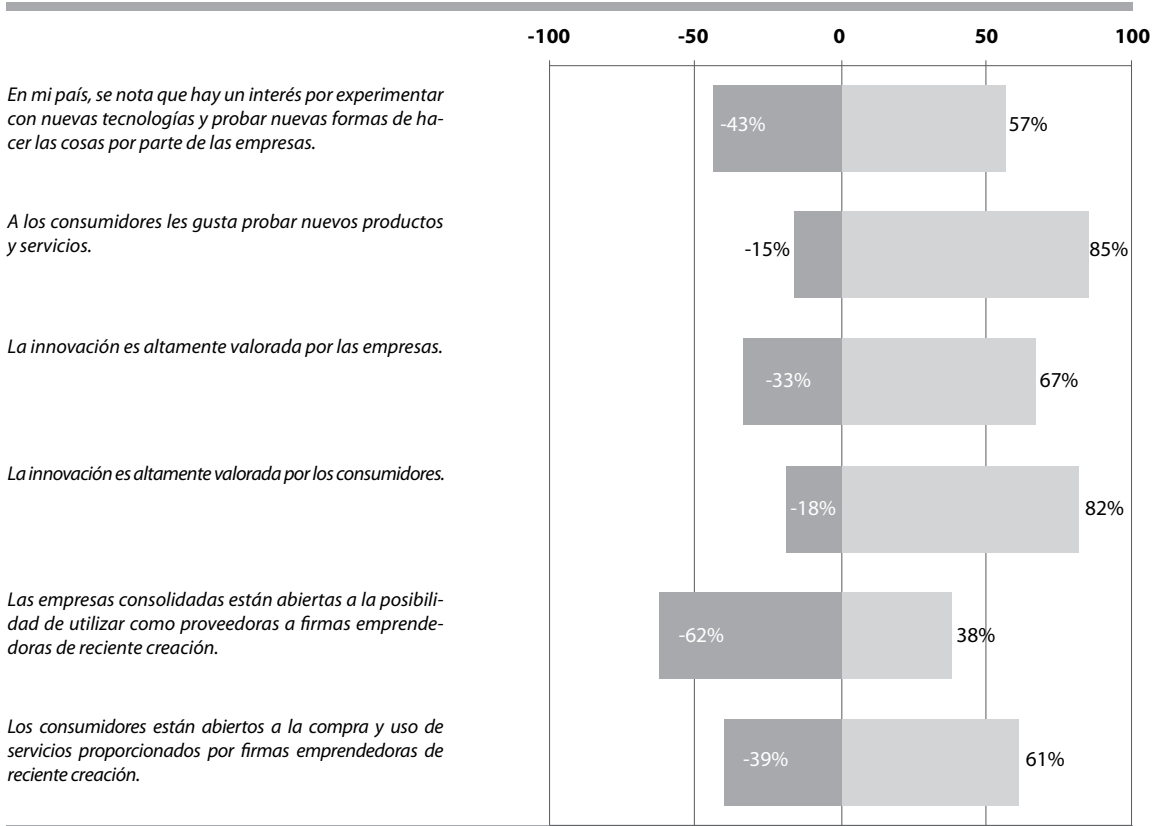
La desalineación de resultados entre la evaluación internacional y la percepción interna de los expertos da cuenta que el grado de penetración tecnológica no es suficiente para que el país avance por una senda de desarrollo. Esto sucede porque la tecnología se ha vuelto aledaña a los sistemas productivos de las empresas sin que el principal producto de las mismas esté siendo llevado a cabo a través de tecnología. En el mismo sentido, pareciera útil explorar las posibilidades de adaptar los sistemas tecnológicos a la realidad del país, principalmente en el área de servicios, con el fin de lograr una mayor apropiación de los mismos.

Los datos revelan que Chile muestra bajos niveles de investigación y desarrollo y, a su vez, el patrón en gasto en I+D de acuerdo a su fuente de financiamiento y ejecución del mismo es similar al comportamiento de la mayoría de países latinoamericanos. En efecto, en el país una proporción de 46,58% del gasto en I+D la realiza el gobierno y el total de éste, en su mayoría es ejecutado por el sector educacional. Las empresas, en tanto, incurren en un 42% de gasto y ejecutan un 37,05%. Es decir, estas últimas no son protagonistas en ninguna de estas dos dimensiones y, lo que existe, pareciera quedar sin ser transferido debidamente a ellas, cuestión coherente con el diagnóstico realizado por los expertos. Históricamente esto contrasta con los retornos de dichas inversiones los cuales indican que la rentabilidad privada es en general muy alta, ya que fluctúa entre un 17% y un 34% (Sveikauskas, 1981; Griliches y Lichtenberg 1984). Los retornos sociales, en tanto, serían aún más altos, alcanzando el 107% (Terleckyj, 1980). Las razones para que este gasto permanezca aún tan restringido parecieran ser el riesgo que representa un retorno incierto de la inversión, los problemas de riesgo moral existentes entre quienes financian y ejecutan la misma y sesgos en el retorno que favorecen a proyectos muy atractivos (pero generalmente no emprendedores) que se sitúan en el decil superior (Scherer, 1998).

A forma de contraste resulta interesante observar cómo en opinión de los expertos el concepto innovación vinculado al resultado de actividades emprendedoras tiene en términos generales evaluaciones positivas. Como ya se ha venido explicando a lo largo de varias secciones de este reporte, la innovación está estrechamente vinculada con el emprendimiento y, justamente, el resultado de una correcta aplicación de programas y políticas de I+D (tanto pública como privada) podría ser detonante de mayor em-

prendimiento innovador. La **Figura 43** muestra estas opiniones sobre la innovación. Cabe resaltar que la única opinión con valoración mayoritariamente negativa se da respecto a si las empresas consolidadas están abiertas a utilizar a empresas de reciente creación como sus proveedores, lo cual es muy congruente con la evaluación sobre I+D, ya que hay poco intercambio real entre las grandes y pequeñas empresas en materia de investigación y muchas veces las condiciones comerciales también suelen ser desfavorables para las empresas más pequeñas.

**Figura 43: Evaluación sobre la innovación**



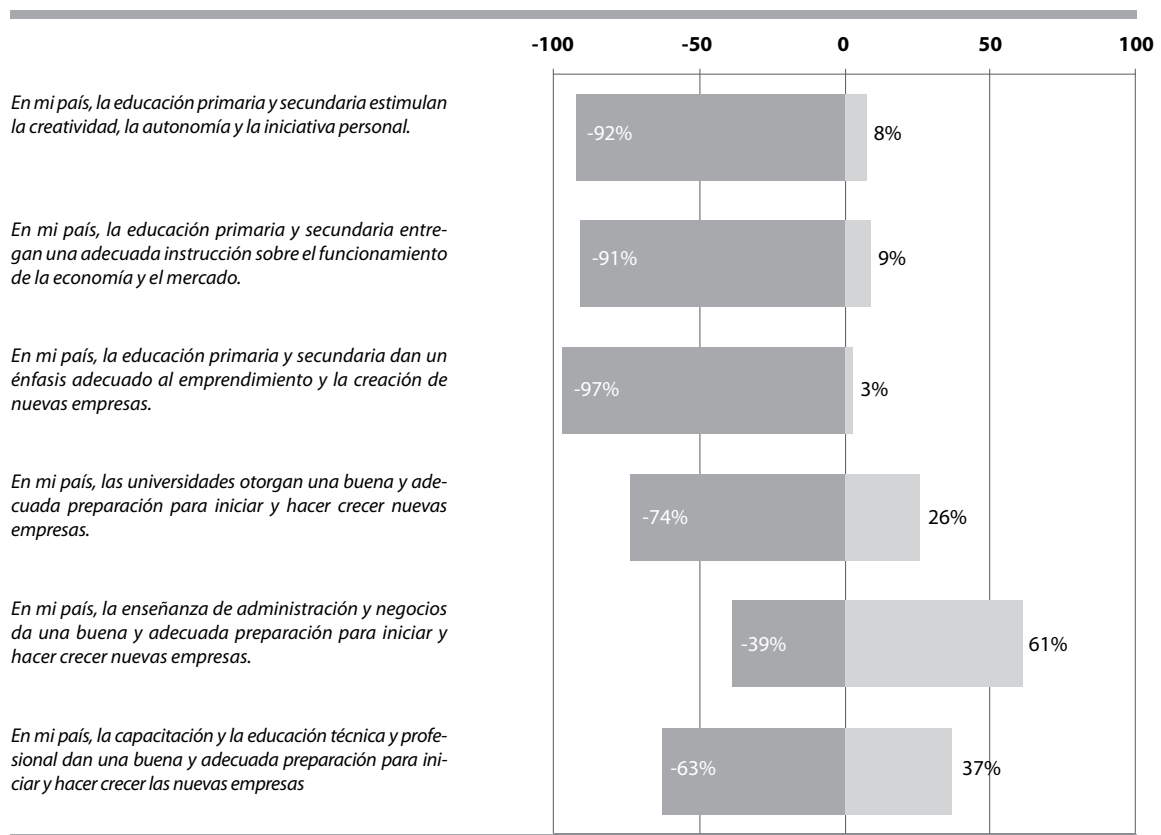
Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

### 4.3 EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

**Nivel: -0,92**

Motivo: La encuesta a los expertos arroja, al igual que el año anterior, una percepción de escaso énfasis de la educación (primaria y secundaria) en promover y educar conductas tendientes al emprendimiento, tales como la creatividad, iniciativa y autonomía, así como también la instrucción sobre el funcionamiento de mercado. A excepción de la enseñanza superior específica en administración y negocios, todos los demás aspectos tienen evaluación negativa (ver **Figura 44**).

**Figura 44: Evaluación de educación y capacitación para el emprendimiento**



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

Dado que las personas y su capital intelectual constituyen la base de los sistemas productivos de las empresas y los países y, por lo tanto, determinan el desarrollo económico, científico y tecnológico que genera valor en el mediano y largo plazo, este año el GEM hace un especial énfasis en el tema de "Educación y Capacitación para el Emprendimiento" por lo que se retomará el análisis más específico de este tópico en el siguiente capítulo.

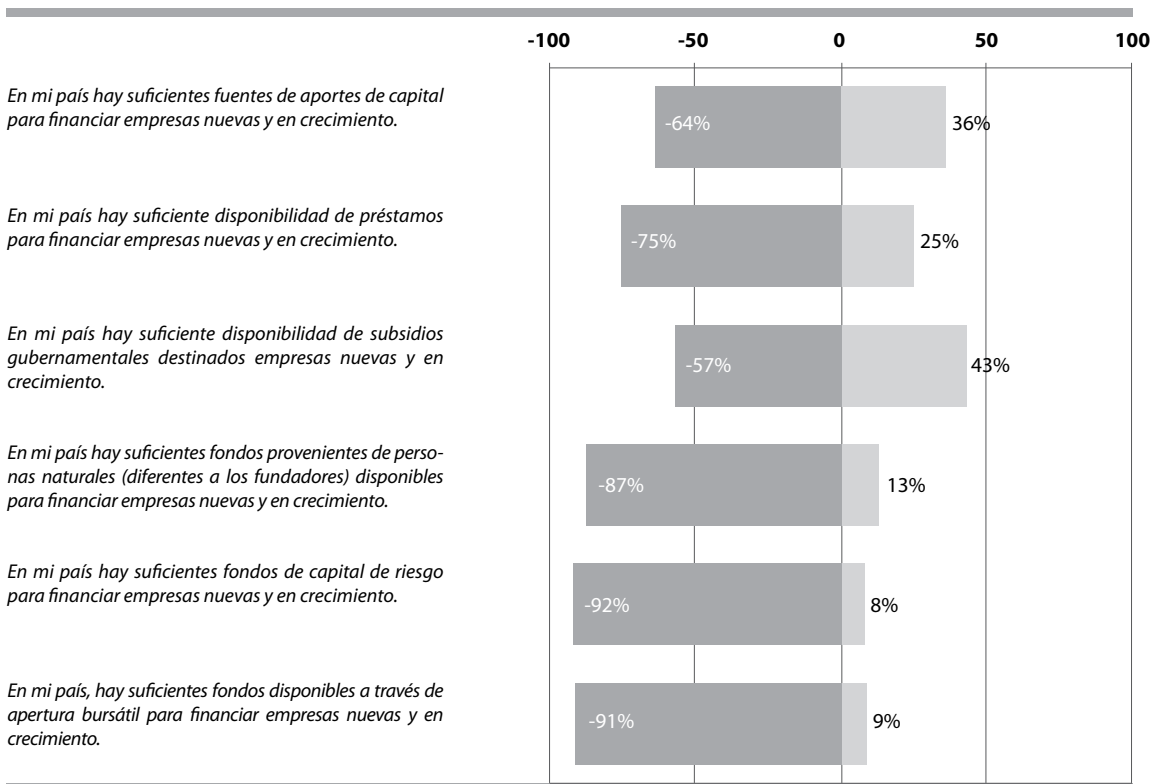
## 4.4 APOYO FINANCIERO

**Nivel: -0,84**

Motivo: Existe una percepción, relativamente generalizada respecto a la escasez de fondos para las nuevas firmas. Dicha característica es transversal a los tipos y fuentes de financiamiento (capital de riesgo, apertura bursátil o inversionistas ángeles). En un nivel menos negativo se ubica la opinión respecto a la disponibilidad de préstamos. Finalmente, la variable que muestra el mejor comportamiento alude a la disponibilidad de subsidios gubernamentales pese a que apenas un 33% está de acuerdo con ello (**Figura 45**).

En comparación con el año 2007 esta variable se vio desmejorada desde un nivel de -0,77. Sin duda, una de las razones que explican la escasez de fondos para el emprendimiento tanto en Chile como en el mundo, es la falta de profundidad necesaria en el mercado de capitales. La literatura relacionada con el tema de financiamiento refleja el sesgo existente en este aspecto a favor de empresas establecidas. La Porta y otros (2000) por ejemplo, demuestran - en un estudio empírico de varios países - que la principal variable que explica el grado de profundidad de los mercados de capitales es la relación con la existencia de un sistema de gobierno corporativo que proteja los intereses de los accionistas minoritarios, lo cual si bien es importante, no es precisamente la senda en la cual transitan los emprendedores y sus necesidades.

**Figura 45: Evaluación de las fuentes de financiamiento para el emprendimiento**



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

Una de las razones por las que una idea fracasa suele ser a menudo por falta de financiamiento. Los emprendedores necesitan escoger financiamiento dependiendo de la etapa de desarrollo en la que se encuentre su proyecto y/o negocio (Cortés y Echeopar, 2008). La escasez de capital semilla, es decir, aquel que se requiere en las primeras etapas de desarrollo de un negocio, es el más crítico debido al alto riesgo que se tiene que asumir. Generalmente, este tipo de financiamiento se obtiene de recursos propios o de

cercanos (familiares, amigos, entre otros), quienes no necesariamente exigen una cierta rentabilidad u opción de salida en el corto plazo. No obstante, el país también cuenta con herramientas desarrolladas por agencias de gobierno, la más conocida de ellas es la línea de “capital semilla” de CORFO, que exige un nivel de cofinanciamiento por parte del emprendedor. Sin embargo, se hacen necesarias otras innovaciones en este campo, como por ejemplo, proveer incentivos tributarios o de otra clase a la entrada y salida de inversión ángel y de riesgo para emprendimientos de alto potencial de crecimiento.

La otra alternativa es obtener estos recursos de potenciales inversionistas. Para esto se requiere de fuertes habilidades para comunicar el potencial de la oportunidad a aquellos que poseen los recursos, aspecto relacionado con el ámbito formativo señalado anteriormente.

Los elementos básicos de incluir en una propuesta para lograr el financiamiento de terceros está compuesto fundamentalmente por aspectos del negocio, es decir, el producto o servicio que se piensa producir y/o vender, sus características que lo diferencian y la oportunidad que representa. El equipo de gestión también es un aspecto muy importante y diferenciador en la medida que pueda generar la suficiente confianza, cuestión que se relaciona con la calidad del capital humano. También es deseable contar con estimaciones de demanda y retorno, conjuntamente con proyecciones de crecimiento y escalabilidad. Un aspecto que no debe dejar de ser considerado es la estrategia de salida del negocio ofrecida a los potenciales inversionistas, considerando el costo de oportunidad del tiempo y los recursos. Todas estas consideraciones hacen que el captar fondos de terceros sea una tarea compleja, a lo que se suma la tendencia de los inversionistas a financiar proyectos en sectores que conocen de manera cercana y excluir el resto.

En Chile existe una red de fomento que involucra una amplia gama de instituciones<sup>16</sup>, las cuales ponen a disposición de los emprendedores una serie de herramientas y servicios para que lleven sus ideas a la práctica y tengan éxito en sus negocios. No obstante, es importante señalar que es necesario contar con apoyo sistemático para la consolidación de empresas nuevas hasta sobrepasar su etapa de “infancia”.

Desde las opciones existentes es necesario contar, a nivel institucionalizado con mecanismos de selección que aseguren financiamiento a las mejores ideas, así como también sistemas de evaluación periódica durante la fase incipiente de desarrollo, que permita reformular o anular a tiempo las alternativas que no resultan rentables.

En fases siguientes de desarrollo, la disponibilidad de fondos es una necesidad latente. Las empresas pequeñas y en crecimiento configuran un amplio motor en los países y es deseable que las herramientas de financiamiento vayan acorde a dicha dinámica. Si bien existe una mayor variedad de alternativas a las que acudir en comparación con el capital semilla, éstas siguen siendo escasas, debido a las fallas de mercado como las externalidades producto de la información asimétrica, en particular, la selección adversa, el riesgo moral y la señalización, es decir, cuando no se conoce la trayectoria ex ante del agente, sumado a la alta tasa de natalidad y mortalidad de las empresas pequeñas. En el sistema financiero, las empresas de menor tamaño en general tendrán acceso sólo a los estratos más caros del mercado financiero, ya que en ese estrato, las tasas son función de la solvencia y el tamaño de la empresa, de esta forma se castiga el mayor riesgo de default, que se supone tienen, situación contraria a lo que ocurre con las Grandes Empresas. A raíz de lo anterior, los instrumentos de financiamientos se vuelven escasos y costosos. Lo más nocivo desde la perspectiva del emprendimiento es cuando un proyecto que es viable y rentable a la tasa de interés prevaleciente no es llevado a cabo (o es restringido) porque la firma no obtiene fondos del mercado (Salloum y Viger, 1997).

Ante estas imperfecciones se vuelve imprescindible mejorar los instrumentos financieros a través de sistemas de incentivos razonables que resguarden a las partes interesadas, es decir, tanto a las empresas como a los acreedores, que lleven a una situación de riesgo equivalente entre acreedores y deudores y a ampliar servicios de asesoría de empresas que brinden información a los agentes.

<sup>16</sup> BancoEstado, Chilecalifica, Comisión Nacional de investigación científica y tecnológica (Cconycit), Comisión Nacional de Riego (CNR), Consejo de Producción Limpia (CPL), Corporación de desarrollo indígena (CONADI), Corporación de fomento de la producción (CORFO), Corporación Nacional Forestal (CONAF), Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), Fundación para la Innovación Agraria (FIA), Fundación para la promoción y desarrollo de la mujer (PRODEMU), Instituto de desarrollo agropecuario (INDAP), Instituto de Investigaciones agropecuarias (INIA), Programas de Fomento de Exportaciones Chilenas (PROCHILE), Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), Servicio de Cooperación técnica (SERCOTEC), Servicio Nacional de Capacitación y empleo (SENCE), Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM), Servicio Nacional de Pesca (SERNAPECA), Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR), Subsecretaría de Minería, Subsecretaría de Pesca (Subpesca).

Una de las cosas que un emprendedor no debe perder de vista es el horizonte de financiamiento, es decir, tener la capacidad para prever y sobreestimar razonablemente las necesidades futuras de financiamiento puesto que ésta es siempre la realidad más probable. En el mismo sentido, es necesario diferenciar entre “turbulencias” transitorias o situaciones permanentes como forma de clarificar escenarios de reevaluación del negocio versus lo que significaría una búsqueda de fondos en el corto plazo. También es necesario contar con alguna medida de evaluación del riesgo tomado por las operaciones de la empresa y conocer del instrumental que pone a disposición el sistema financiero para mitigar dicho riesgo, principalmente, en variables que el emprendedor no controla.

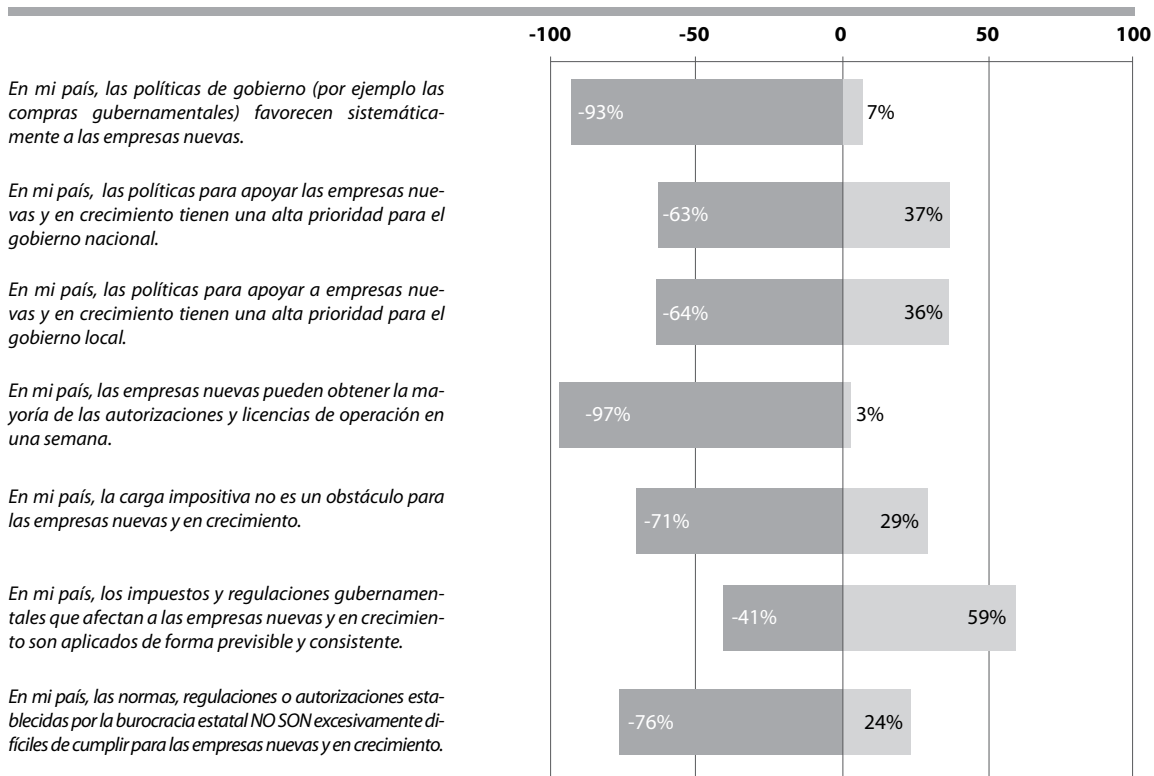
## 4.5 POLÍTICAS DE GOBIERNO

### Nivel: -0,79

Motivo: A juicio de los expertos, la lentitud en el proceso de tramitación, en la creación y operatividad de una empresa, sumado a las tendencias de las políticas de gobierno, las cuales no favorecerían a las empresas nuevas, constituyen los principales obstáculos para el emprendimiento. Un aspecto positivamente evaluado y que se mantiene respecto al año anterior corresponde a la claridad y consistencia con que son aplicados los impuestos y regulaciones a las empresas nuevas y en crecimiento, los cuales resultan previsibles; factor útil al momento de planificar (Figura 46).

En relación al año anterior, el indicador mejoró marginalmente, en particular debido a los factores de apoyo y prioridad política a las empresas nuevas por parte del gobierno nacional y local, factores que si bien se presentan negativos, mejoraron respecto al año anterior. Similar cosa sucede con la facilidad de cumplir normas y trámites impuestos por la burocracia estatal.

Figura 46: Evaluación de las políticas de gobierno para el emprendimiento



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

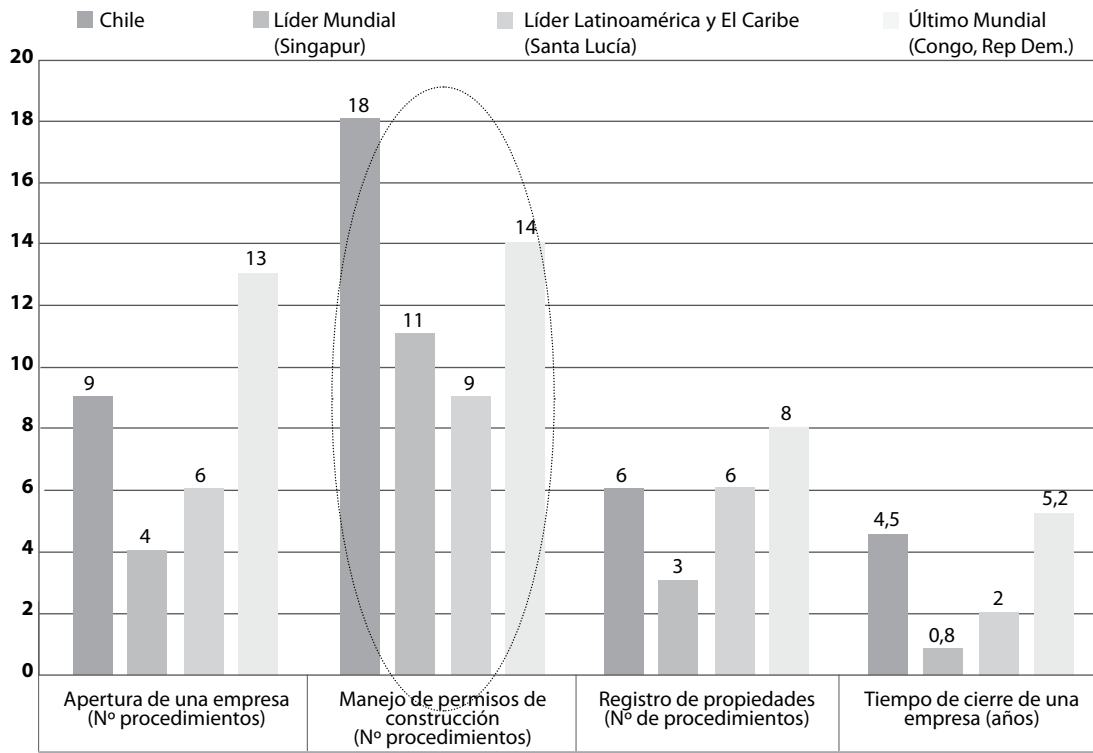


Los negocios y la dinámica emprendedora no sólo resultan sensibles a las condiciones económicas de un país sino también las leyes, regulaciones y disposiciones institucionales que dan forma a la actividad económica. El espíritu emprendedor se va a desarrollar más en aquellos países en donde la política económica lo estimula (Wompner, 2006). El Banco Mundial reconoce necesaria la existencia de una buena normativa relacionada con: los derechos de propiedad (establecimiento y/o esclarecimiento), las que reducen los costos de resolución de disputas, las que tornan más predecibles las interacciones económicas y las que proporcionan a las partes contratantes importantes medidas de protección contra los abusos. El índice para la facilidad para hacer negocios, medición realizada anualmente a nivel mundial<sup>17</sup> (Banco Mundial, 2008) ubica a Chile en el lugar N° 40 entre 181 economías, por debajo Santa Lucía y Puerto Rico en el contexto de Latinoamérica y el Caribe, y Fiji en el contexto mundial.

Algunas medidas como el seguro de desempleo, las reformas en los sistemas de justicia (tribunales orales) contribuyen a la resolución de conflictos y, por ende, posicionan al país en un buen nivel en América Latina. Sin embargo, en el último año, Chile no ha iniciado ni gestionado ningún proceso de reforma en áreas como apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio trans-fronterizo, cumplimiento de contratos o cierre de una empresa.

La **Figura 47** exhibe algunos de los principales factores relacionados con la posición que ocupa Chile dentro del ranking Doing Business 2009 del Banco Mundial en comparación a la posición ocupada por el país que lleva el liderazgo mundial (Singapur), el más rezagado (República Democrática del Congo) y el que lleva el liderazgo de Latinoamérica y el Caribe (Santa Lucía). Claramente, las trabas burocráticas parecen entorpecer la dinámica emprendedora en el país, aspecto que se vuelve crítico en manejo de permisos de construcción donde el país supera en cuatro puntos al país rankeado N° 181, de 181 países incluidos en el reporte.

**Figura 47: Doing Business 2009: Posición relativa de Chile en factores asociados a políticas de gobierno que inciden en el clima de negocios (1)**

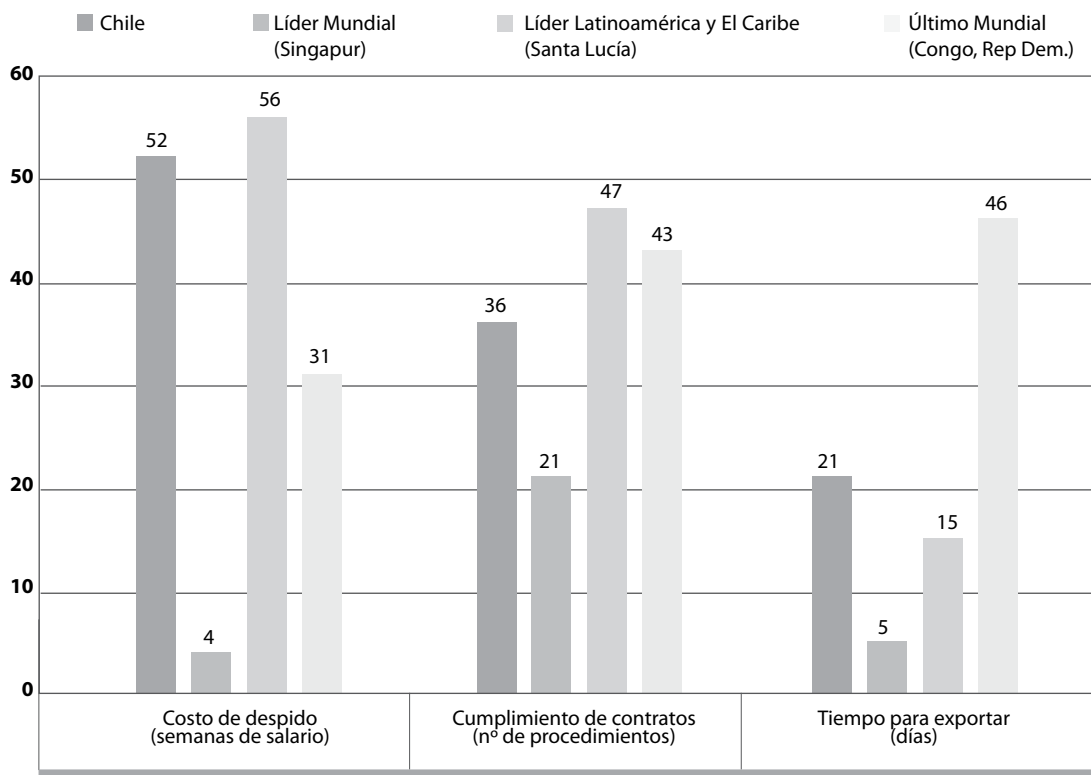


Fuente: Elaboración propia en base a Doing Business 2009 (Banco Mundial).

<sup>17</sup> El índice no describe la totalidad del panorama: este indicador es limitado en su ámbito, al cubrir únicamente la normativa empresarial. No tiene en cuenta la proximidad del país a los grandes mercados, la calidad de su infraestructura (aquella que no se refiera al comercio trans-fronterizo), el grado de seguridad de la propiedad frente al robo y el saqueo, la transparencia en las transacciones del gobierno, las condiciones macroeconómicas o la solidez subyacente de las instituciones.

Las políticas en materia laboral siguen siendo un tema pendiente para el país. Uno de los aspectos donde esto se evidencia es al momento de comparar el costo del despido, siendo Chile superior en 48 semanas de salario al líder mundial. En relación al tiempo para exportar, Chile necesita 21 días, donde es superado también por el país que encabeza el ranking de América Latina y el Caribe, que necesita 15 días para el mismo hecho (ver **Figura 48**). Estas diferencias otorgan algunas pistas relacionadas con los determinantes que guían el ambiente propicio para los emprendimientos, desde la mirada de las políticas de gobierno. Adicionalmente, es propicio entender que las necesidades existentes en el país no sólo apelan a una mayor agilidad en términos de lograr una menor tramitación, sino también reducir el costo que dichos trámites significan.

**Figura 48: Doing Business 2009: Posición relativa de Chile en factores asociados a políticas de gobierno que inciden en el clima de negocios (2)**



Fuente: Elaboración propia en base a Doing Business 2009.

Un resumen de las consultas desagregadas se muestra en la **Tabla 8**.

Tabla 8: Análisis de las políticas de gobierno relacionadas con el emprendimiento

Componentes	Variables	Evaluación
1. Apoyo a Nuevas Empresas	<i>a. Dado que los primeros años son críticos para la consolidación de las nuevas empresas, se busca identificar si las políticas de gobierno reconocen esta situación y apoyan la inserción. En la misma línea se busca saber la percepción de los expertos respecto a qué tan prioritarias resultan ser dichas políticas a nivel del gobierno nacional y local.</i>	<i>El 55% de las opiniones de los encuestados indica que las políticas de gobierno no favorecen a empresas nuevas, al tiempo que las mismas no parecen ser una prioridad para el gobierno nacional (55%) y local (59%).</i>
	<i>b. Facilitar la creación de nuevas empresas: la dinámica emprendedora muestra que continuamente muchas empresas están naciendo. Una gran proporción de ellas muere y el resto se queda en el mercado, crece y se consolida. En la medida que este proceso no tenga grandes trabas y complicaciones es mayor la posibilidad que la masa emprendedora aprenda durante el proceso. Incluso las mismas personas pueden no desalentarse a intentar varias veces si es que así lo quisieran. Por ello es tan importante saber qué tan largo y engorroso es el proceso de puesta en marcha de una empresa, desde la percepción de los expertos.</i>	<i>El 94% de las opiniones de los encuestados indica que no es rápido ni fácil iniciar una nueva empresa, adherencia que aumentó en siete décimas respecto al periodo anterior.</i>
2. Neutralidad Empresas Grandes v/s Pequeñas	<i>a. Impuestos: Se evalúa respecto a la previsibilidad y consistencia en la aplicación de los mismos. Esta consulta posee importantes implicancias en término de la planificación que realiza el emprendedor emergente.</i>	<i>Esta consulta es la mejor evaluada de la serie de preguntas referentes al ámbito político. El 50% de las opiniones de los encuestados considera que los impuestos son aplicados de forma previsible y consistente, mientras un 48% opina lo contrario.</i>
	<i>b. Normas: Se evalúa si llevar a cabo trámites burocráticos y dar cumplimiento a las normas legales que implica desarrollar empresas nuevas requiere experiencia adicional o representan una especial dificultad para el emprendedor.</i>	<i>El 74% de los encuestados considera que los trámites y normas son difíciles de cumplir para empresas nuevas y en crecimiento.</i>

Las políticas pro-emprendimiento en los países en desarrollo poseen debilidad en su vínculos. Un estudio realizado recientemente por Schott y Wickstrom (2008) señala que la mayoría de los países en vías de desarrollo basan sus políticas en aquellas que ya han sido realizadas en países desarrollados, las cuales no son transferibles de manera adecuada. Dichas políticas además son implementadas parcialmente, producto de las mismas diferencias estructurales como: carencia de recursos, habilidades, experiencia previa, entre otros, configurando más bien un discurso que una realidad.

En este sentido, es necesario contar -desde la perspectiva de los hacedores de políticas- con un sentido crítico, consciente de la realidad del país y eventualmente criterios de adaptabilidad para hacer o mejorar el diseño de políticas públicas o de gobierno. Estos son aspectos que evidencian una falta de especialización desde las políticas públicas acerca de los emprendimientos que desean promoverse.

Adicionalmente, Chile requiere también de una perspectiva de evaluación, concebida desde el diseño mismo de las políticas. A menudo son muchos los recursos involucrados en cada una de ellas y con alto costo de oportunidad, por lo tanto, el control y los impactos que se derivan de dichas políticas son aspectos a reforzar desde la perspectiva de evaluación de manera de ir más allá que el mero seguimiento de indicadores.

## 4.6 PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

### **Nivel: -0,68**

Motivo: Sigue existiendo una percepción generalizada de que si bien hay un marco legal que protege la propiedad intelectual, éste no logra ser aplicado de forma adecuada. Sigue siendo complejo y, a veces, muy costoso registrar marcas y patentes debido al grado de protección existente. Adicionalmente, existen prácticas reiterativas, como la “piratería”, que no ayudan al desarrollo de negocios dentro un marco legal o bien se vinculan a emprendimientos por necesidad.

La forma con que el país maneja el tema de la propiedad intelectual<sup>18</sup> es un factor relacionado directamente con el estímulo a la investigación y desarrollo de nuevos productos y servicios, aún sabiendo que no todos los esfuerzos en I+D que realiza el país se traducen en patentes, licencias industriales, marcas registradas, etc. En este contexto, el patrón mundial es que los países más innovadores presentan un nivel elevado y creciente de patentamiento en Estados Unidos, siendo éste el principal mercado en cuanto a tecnologías del conocimiento.

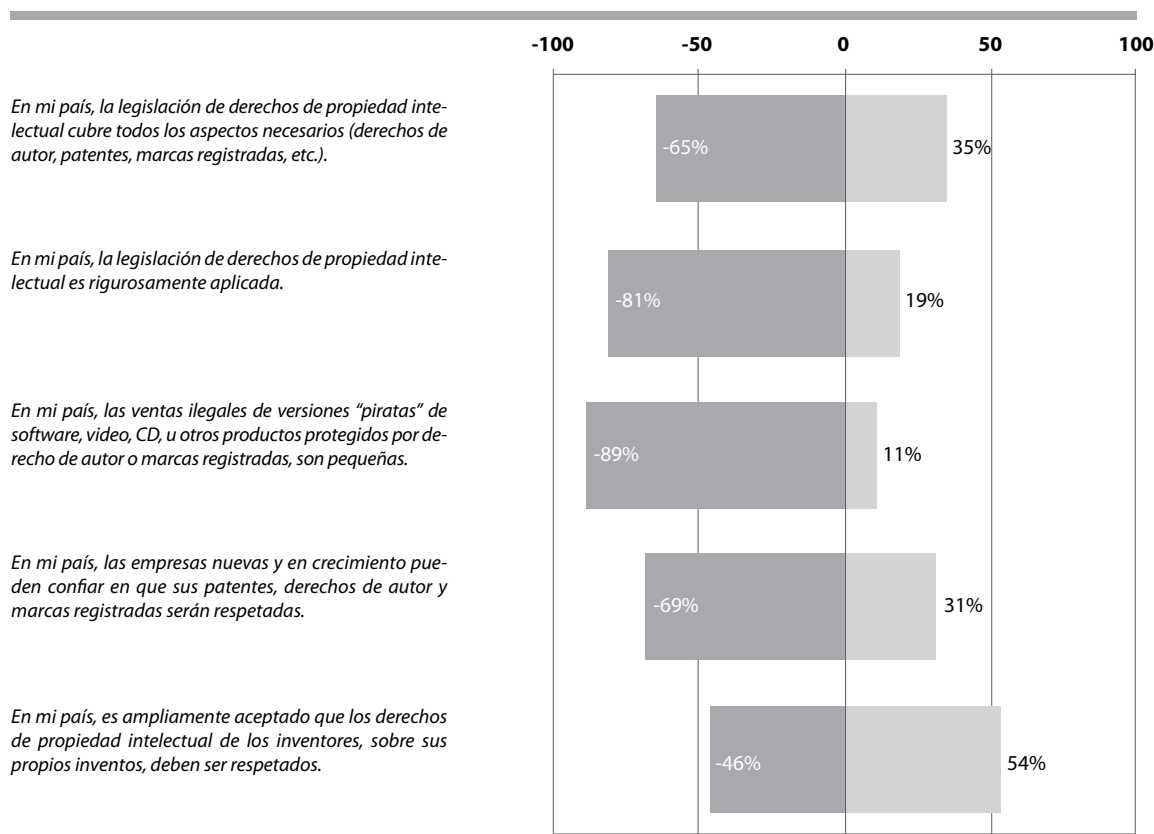
En Chile, existe un déficit en el otorgamiento de patentes, además que su dinámica es lenta y posee una participación residual en las principales oficinas de patentamiento del mundo (CEPAL, 2008). Asimismo, las solicitudes de registro de patentes son llevadas a cabo más por los no residentes que los residentes. En efecto, en el año 2005, las solicitudes de patentes de los residentes eran de un 13% de las presentadas por los no residentes. La autoridad pertinente es el Departamento de Propiedad Industrial, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, el cual se rige por la Ley N° 19.039 y sus modificaciones; que actualizaron la legislación en esta materia, como consecuencia de los tratados de libre comercio firmados con Estados Unidos y con la Unión Europea. Una de las líneas de la política de innovación que maneja el Ministerio de Economía es el “Emprendimiento y Transferencia Tecnológica” cuya meta es contar con cinco nuevos centros de transferencia tecnológica de última generación para el año 2010 y 14 mil nuevas empresas bajo atención, especialmente MIPYMES.

No obstante, cabe señalar que las patentes constituyen sólo uno de los componentes de la innovación. Como fue señalado anteriormente, la adopción de tecnologías ya existentes también constituye una fuente de la misma lo cual, sumado al nivel de ingreso per cápita de Chile resulta una alternativa viable y atractiva. Sin embargo, adicionalmente a las razones ya planteadas, existen temas de fondo, que desincentivan la innovación y la búsqueda de mayor productividad por parte de las empresas, lo que tiene que ver con una falta de competencia asociada a prácticas que protegen grupos productivos específicos (Bergoening y Repetto, 2004). Parente y Prescott (2000) sugieren que la falta de adopción tecnológica se debe a la existencia de políticas específicas que, directa o indirectamente, limitan el conjunto de tecnologías y técnicas productivas que las firmas usan e implementan. Bajo estas condiciones, adquirir el financiamiento para realizar la inversión, además de capacitación de los trabajadores y la adquisición de capital complementario, se vuelve poco atractiva y rentable.

En opinión de los expertos, en Chile no se protegería debidamente la propiedad intelectual, dado el abuso existente en las ventas ilegales de versiones “piratas” de software, video, CD u otros productos protegidos por derecho de autor o marcas registradas. Los derechos de propiedad intelectual no serían rigurosamente aplicados, al mismo tiempo que no existe confianza por parte de las empresas nuevas y en crecimiento que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas sean plenamente respetados (ver **Figura 49**).

<sup>18</sup> Además de los mecanismos de patentamiento, existen otros como los modelos de utilidad, los diseños industriales, y los llamados “mecanismos estratégicos” como el secreto industrial y las capacidades manufactureras complementarias.

Figura 49: Protección de la propiedad intelectual



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

## 4.7 APERTURA DEL MERCADO INTERNO

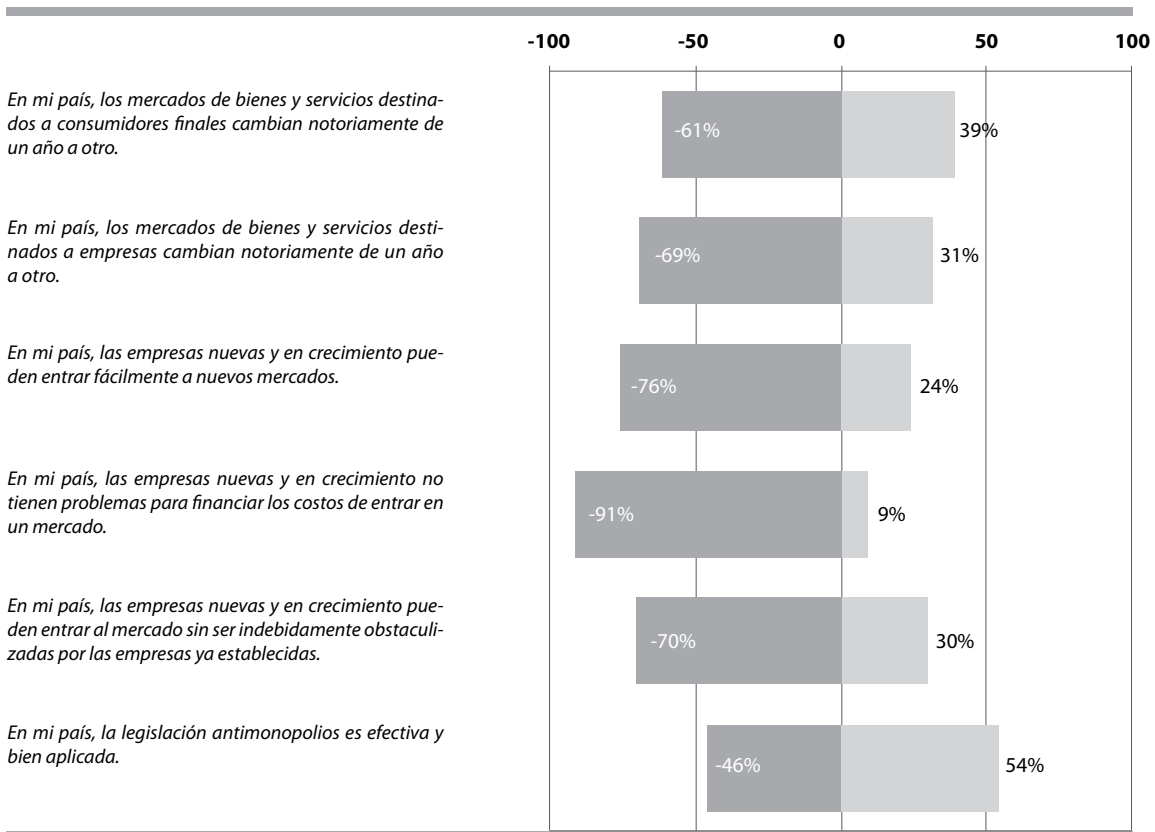
### Nivel: -0,55

Motivo: Este factor, al igual que todos los anteriores se encuentra en un rango negativo de acuerdo a la percepción de los expertos. A pesar que el factor avanzó dos décimas respecto a la medición anterior, el nivel alcanzado se relaciona principalmente con la dificultad de las empresas nuevas y en crecimiento para acceder al mercado, ya sea por razones de financiamiento o bien por el obstáculo que colocan otras firmas para dicha entrada. Un aspecto positivamente evaluado resulta ser la percepción mayoritaria de que en el país, la ley antimonopolios es aplicada de manera efectiva (ver Figura 50).

El concepto de "acceso a mercados" fue tomado de la literatura de economía industrial, que estudia las condiciones de competencia en los mercados, y en especial, las barreras impuestas al ingreso de nuevas empresas, ya sea por conductas de las empresas existentes y/o las estructuras de los mercados. Harris (1989) identificó tres componentes de la definición de acceso a mercados: la primera establece que una empresa tiene acceso a mercado si puede capturar una fracción de mercado compatible con su tamaño y el grado de competencia existente; la segunda asocia el acceso a mercado con la seguridad del derecho de vender en ese mercado sin la intervención del gobierno y, la tercera, se refiere a las prácticas anticompetitivas de empresas rivales que determinan barreras al ingreso de empresas en ciertos mercados.

La posición que posee el país en este tema es deficiente para el nivel de desarrollo económico alcanzado. Chile necesita renovar sus instituciones formales e informales que generan los incentivos en la economía de mercado (competencia, funcionamiento de la política, modernización del Estado), para que se privilegie el crecimiento por sobre intereses particulares (Marshall, 2008). El desarrollo del país no ha ido acompañado de un desarrollo institucional y de reformas importantes, acorde al desarrollo económico, social y surgimiento de nuevos sectores productivos. Para ello, se necesitan abordar institucionalmente temas que tienen relación con la creación y crecimiento de las empresas, la competencia en los mercados, el capital humano necesario, incrementar la eficiencia de la regulación, y la organización en materia laboral, entre otros. En materia política, se debe principalmente fortalecer el régimen jurídico y limitar la influencia de los grupos de interés. Es necesario mutar desde las prácticas de información privada a información pública, desde la influencia de las elites a una influencia del electorado, fortalecer la estructura de incentivos, entre otros aspectos.

**Figura 50: Evaluación de la facilidad para acceder a nuevos mercados y clientes**



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

## 4.8 PROGRAMAS DE GOBIERNO

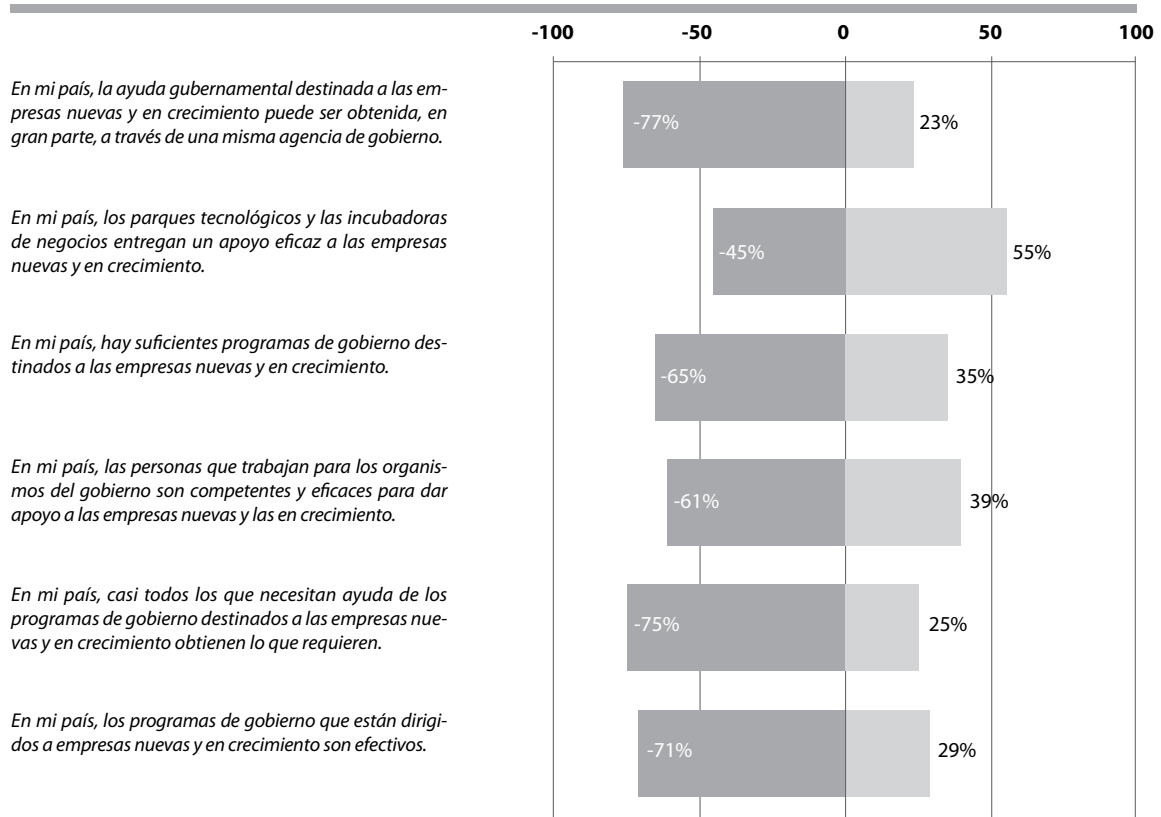
**Nivel: -0,48**

Motivo: Este indicador avanzó 0,21 puntos en relación a la medición anterior, lo cual se puede explicar porque cinco de las seis variables que componen este factor registraron avances. De ellas, los mayores incrementos se registran en la evaluación realizada por los expertos en cuanto al apoyo que realizan las incubadoras de negocios, única variable que muestra un resultado positivo de todas las consultas. Adicionalmente, un avance equivalente ocurre en la consulta respecto a la cobertura realizada por el gobierno respecto a las necesidades de los emprendedores; no obstante, dicha consulta no sobrepasa el rango negativo (ver **Figura 50**).

La única variable que retrocede en esta ocasión es la relativa a la imposibilidad que representa para los emprendedores el poder obtener toda la ayuda gubernamental a través de una misma agencia estatal, lo que significa pérdida de tiempo y recursos. Por lo mismo, esta variable es la que posee mayor incidencia al momento de frenar la evaluación reflejada en este factor.

El aspecto crítico que se refleja en esta medición, guarda relación con el contexto de modernidad institucional que se espera tenga cada vez más el Estado al momento de relacionarse con los ciudadanos. Una herramienta para avanzar en este ámbito son las iniciativas de gobierno electrónico, en donde si bien se reconocen los esfuerzos emprendidos por el país, no es menos cierto que también se ha venido perdiendo terreno en el último tiempo. Conceptos de ventanilla única y agencias interoperables resultan especialmente relevantes para el contexto emprendedor, en donde lo que se requiere es volver eficiente los procesos burocráticos.

**Figura 51: Evaluación de los programas de gobierno para el emprendimiento**

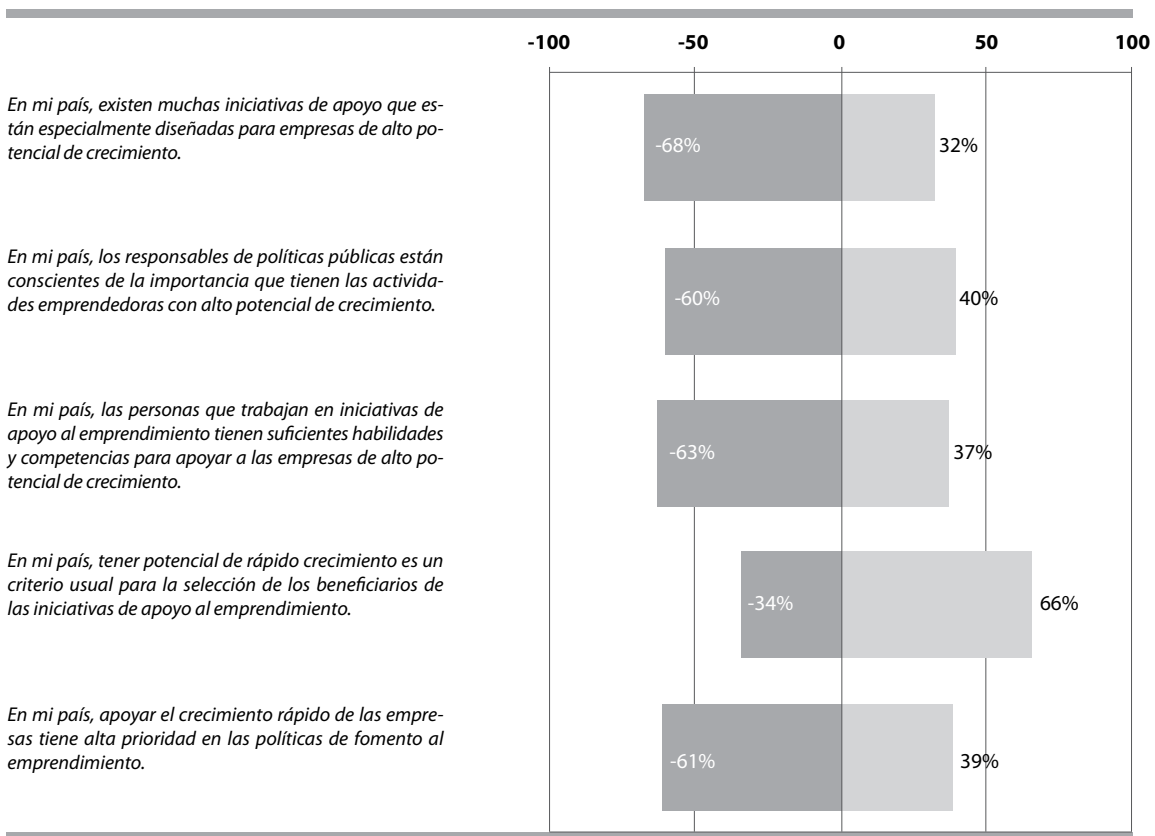


Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

En términos de la importancia que representan las empresas con alto potencial de crecimiento para el país y su economía, esta condición pareciera ser válida solamente como criterio de selección para los beneficiarios, puesto que no se considera que exista apoyo suficiente orientado a estas empresas ni de parte de los instrumentos de apoyo ni de parte de los hacedores de política como una materia prioritaria.

Un factor de real importancia lo constituye el capital humano involucrado en iniciativas de apoyo a las empresas con alto potencial de crecimiento, el cual es considerado deficiente y se constituye en un factor de dificultad para el logro de mejores condiciones.

**Figura 52: Evaluación de la preocupación del gobierno por el desarrollo de empresas de alto potencial de crecimiento**



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008



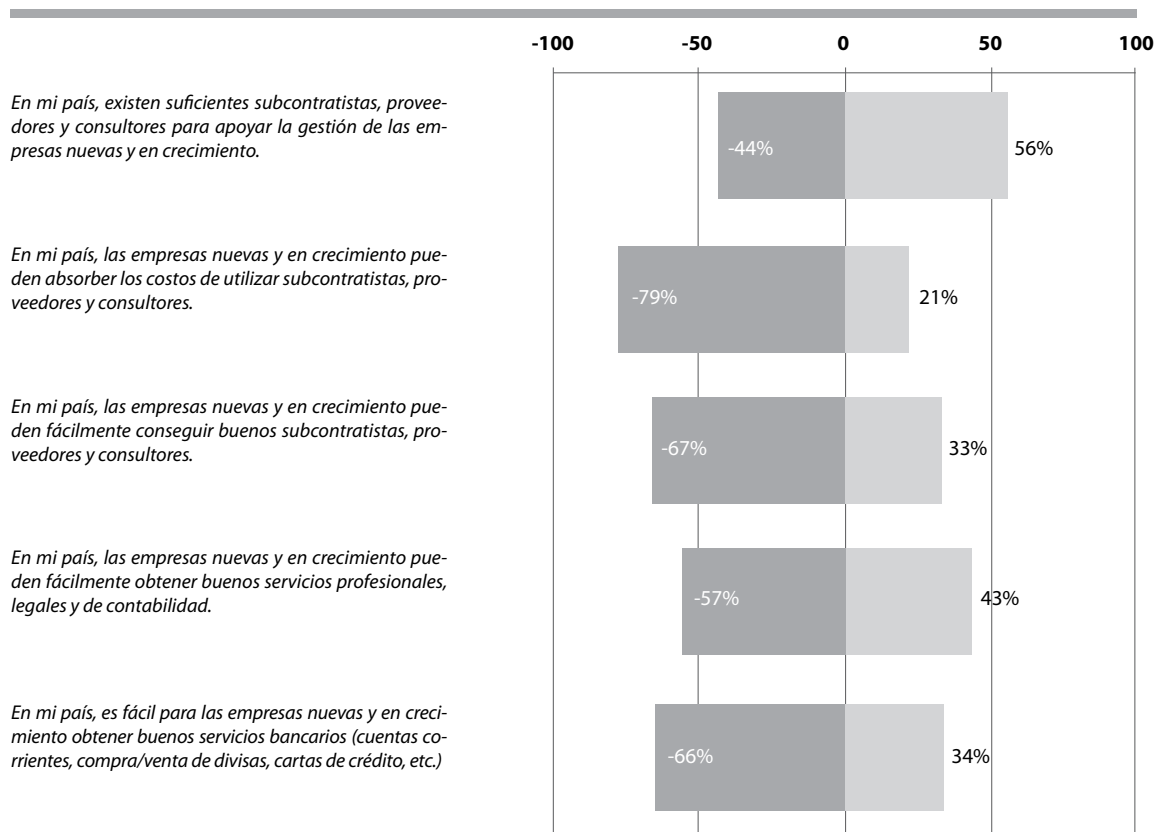
## 4.9 INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL

### Nivel: -0,39

Motivo: Este factor retrocedió 0,24 puntos en relación a la medición anterior, lo cual se puede explicar por la dificultad existente para las empresas nuevas y en crecimiento para obtener buenos servicios profesionales, legales y de contabilidad en el país. En el periodo anterior, este factor presentaba una evaluación mayoritariamente positiva; sin embargo, en esta medición, la evaluación es absolutamente contraria su-  
mada al costo que representa conseguir dichos servicios profesionales, la variable peor evaluada.

En esta ocasión como se observa en la **Figura 53** la única variable que presenta una evaluación positiva es la disponibilidad de subcontratistas, proveedores y consultores para apoyar la gestión de las empresas nuevas y en crecimiento.

Figura 53: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

La disponibilidad de factores o insumos especializados a las necesidades que van surgiendo en el ámbito empresarial es un punto que es necesario fortalecer. El desarrollo de áreas que posibiliten las oportunidades de innovación emergentes en el ambiente local, como por ejemplo servicios tecnológicos especializados e infraestructura de información de calidad, son elementos que dotan al país de elementos claves y facilitadores de la innovación y el emprendimiento. Servicios asociados a las TIC resultan especialmente relevantes para la generación de competitividad, como por ejemplo, las industrias offshore.

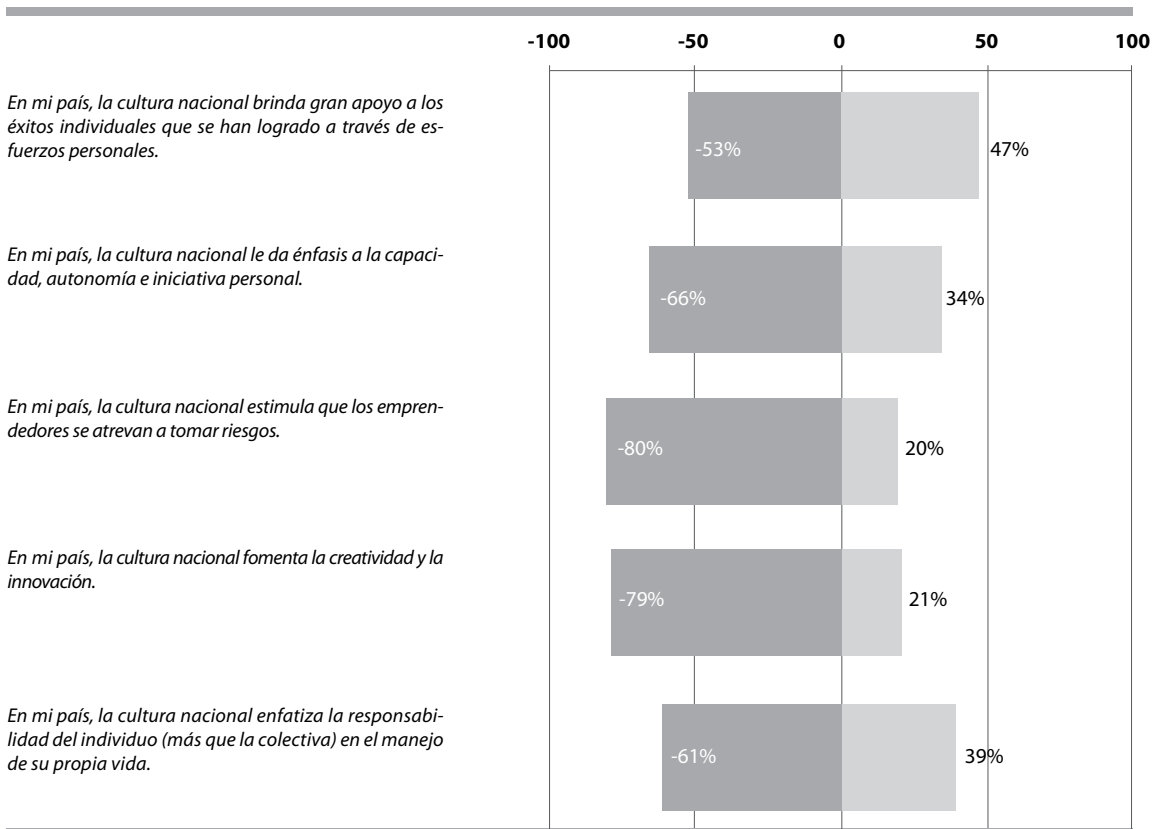
Desde la perspectiva de la política pública, el destino que se da a los créditos que se obtienen fruto de las condiciones temporales y favorables de elementos que componen la base productiva del país, es una vía a estudiar buscando generar competencias permanentes.

## 4.10 NORMAS SOCIALES Y CULTURALES

**Nivel: -0,24**

Motivo: Este es uno de los factores que más avanzó respecto a la medición anterior desde un nivel de -0,82 hasta un -0,24. A juicio de los expertos, los factores que están incidiendo fuertemente en que este indicador figure aún en rangos negativos es una débil cultura en torno a la toma de riesgos por parte de los que quieren emprender, así como respecto a ámbitos de creatividad e innovación, muy relacionado, por cierto, con el factor educativo (ver **Figura 54**).

**Figura 54: Evaluación de las normas sociales y culturales proclives al emprendimiento**



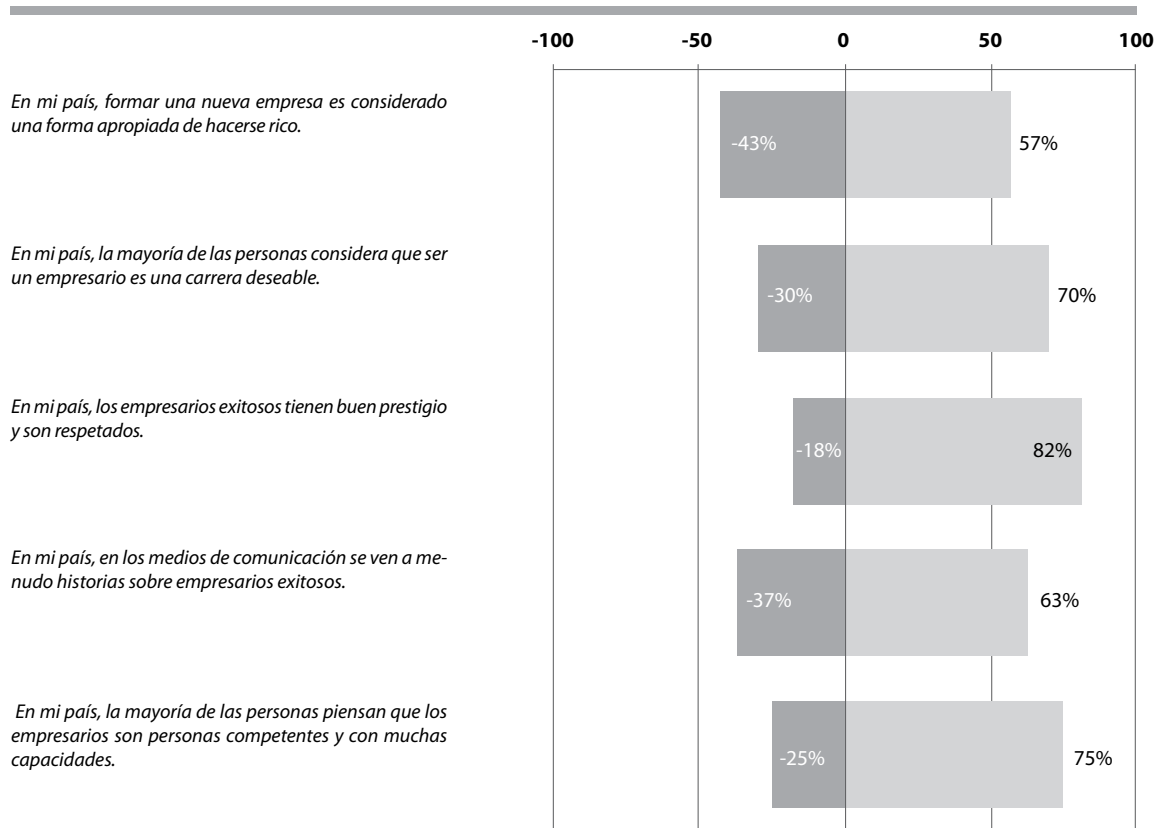
Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

En esta oportunidad se revierte fuertemente la tendencia que venía mostrando este factor respecto a los años anteriores, la cual mostraba signos de empeoramiento desde el año 2005. Todas las variables que componen este indicador vieron mejorada su condición, en especial lo referido a la recompensa social existente respecto a los éxitos individuales (ver **Figura 55**), así como también el énfasis en la responsabilidad individual respecto a su propia vida.

Existe una fuerte relación entre la cultura y el emprendimiento, especialmente en los emprendedores nacientes. Esta relación está corroborada empíricamente con los mismos datos del GEM (Suddle, Beujsdijk y Wennekens, 2006). La sociedad puede propiciar la suficiente apertura para todas las disciplinas, entendiendo que sin la libertad de desafiar lo existente no hay emprendedores.

Ser emprendedor es una actitud de vida y está relacionada a aptitudes transversales, necesarias en cualquier ámbito, como el liderazgo, la proactividad o la innovación, todas ellas características que se educan desde la familia, las instituciones educativas y la sociedad. Un emprendedor, ejercerá sus talentos de acuerdo con la cultura en donde se desenvuelve, lo que hace que adapte comportamientos diferentes. Adicionalmente, al nivel de sociedad es deseable la promoción de ciertos valores como la responsabilidad, el amor al trabajo, la valoración de la innovación, el premio al riesgo, el respeto por la palabra empeñada, la honestidad y la perseverancia.

Figura 55: Valoración social del ser empresario



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

La confianza en sí mismo, la pérdida del miedo, la motivación, constituyen entre otros, elementos esenciales para desarrollar el espíritu emprendedor. Dichas características son susceptibles de desarrollar de mejor manera las etapas iniciales. Es por eso que desde una mirada más institucional y de largo plazo surge la necesidad que la educación se haga cargo de este tema, lo que significa revisar sus principales elementos en pro del emprendimiento, tales como la formación docente y el currículum educativo. Educar en una cultura emprendedora significa enseñar a reconocer oportunidades e implica metodológicamente desarrollar una habilidad, que todas las personas tienen en menor o mayor grado, sin dejar atrás la transferencia de conocimientos propiamente dicha.

La sociedad, por su parte, debe dar espacio y reconocer la actividad emprendedora como una acción que genera desarrollo económico y social a través del reconocimiento de los logros, la comprensión del fracaso como parte de un proceso de experiencia y aprendizaje. En culturas como la nuestra, el temor a fracasar es casi intrínseco al emprendimiento, afectando tanto la cantidad de los mismos como la agresividad con la que se comienzan los nuevos negocios. Por su parte, también, inhibe al inversionista e impide identificar todas las oportunidades de buenos negocios.

Un aspecto muy relacionado con lo anterior es la valoración que realiza la sociedad al hecho de ser empresario. Según la percepción de los expertos, el empresario exitoso es ampliamente valorado, otorgándosele respeto y prestigio. Asimismo, la gran mayoría de ellos piensa que la sociedad considera que el empresario, independiente de su éxito, es una persona competente y con muchas capacidades (61%). No obstante, no existe el mismo nivel de apoyo al hecho que el camino de emprender sea una forma apropiada para hacerse rico (43%). En tal sentido, existiría conciencia por parte de la sociedad que emprender es un camino complejo y no cualquier emprendimiento llevaría a un bienestar mayor en términos de riqueza.

## 4.11 ACCESO A LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA

### **Nivel: 1,09**

Motivo: Este factor es el único que se presenta en un rango positivo de evaluación y a su vez ha aumentado 0,15 puntos respecto a la medición anterior, rompiendo los descensos consecutivos en periodos previos. En general, todas las variables que componen este factor se encuentran también en rangos ampliamente positivos de evaluación.

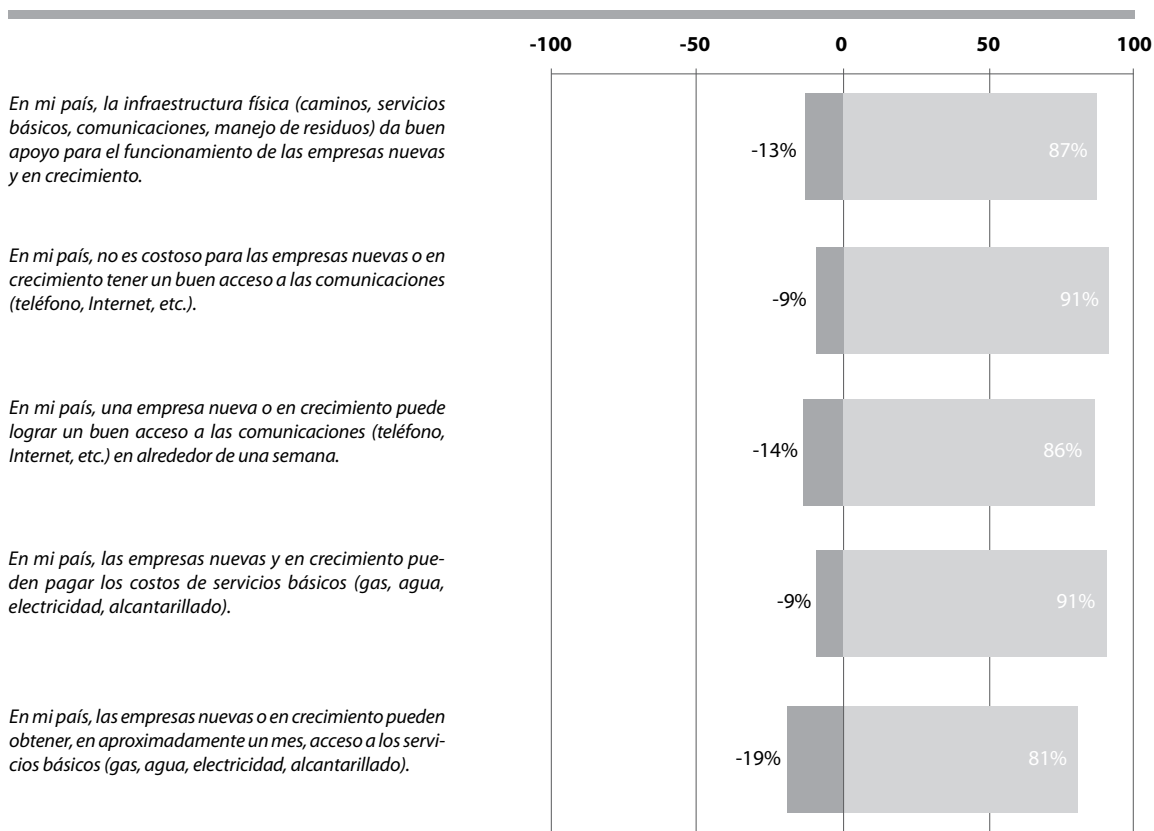
Para casi la totalidad de los expertos, no es costoso para las empresas nuevas y en crecimiento tener un buen acceso a las comunicaciones (teléfono, Internet, etc.), así como tampoco a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado). A dichas variables se suman el buen acceso a la infraestructura física (caminos, servicios básicos, comunicaciones, manejo de residuos) y la relativa rapidez con que se logra el acceso a las comunicaciones (ver **Figura 56**).

Numerosos son los estudios que dan cuenta de los beneficios que representa el progreso de la infraestructura de un país para el desarrollo económico e incluso en términos de la reducción de desigualdad de ingresos. Hoy en día, el país posee un avance de la infraestructura que sobresale a nivel regional y ha facilitado procesos como el de la inversión extranjera directa. Incluso, se cree que la inversión total en infraestructura es mucho mayor de lo revelado por las cifras de inversión pública (De Gregorio, 2005). Esto ha sucedido gracias a un debate serio ocurrido en los últimos 14 años por la autoridad competente en temas de inversión, el cual ha involucrado fuertemente al sector privado y donde siempre está presente el riesgo de captura de los grupos de interés.

Si bien Chile es un caso que resalta a nivel regional, persisten algunos desafíos, principalmente respecto a los países desarrollados. En efecto, no hace muchos años el país presentaba niveles de desarrollo en infraestructura correspondientes al promedio mundial (De Gregorio, 2005). El tema del desarrollo de infraestructura es un eje contemplado por el Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad, especialmente, en ámbitos tecnológicos en donde se ha perdido bastante impulso durante el gobierno actual.

<sup>19</sup> Ver por ejemplo, Aschauer (1989) y Calderón y Servén (2004a, 2004b).

Figura 56: Evaluación del acceso a infraestructura física para los negocios



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

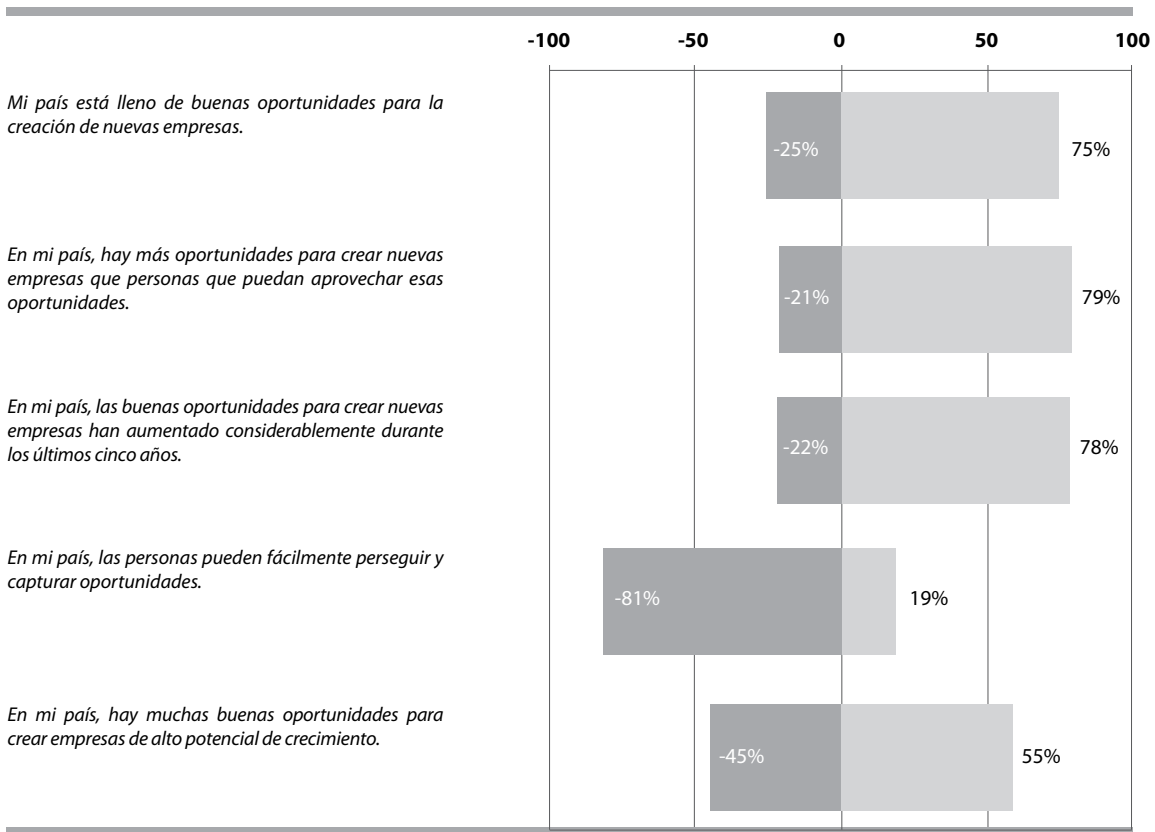
## 4.12 OPORTUNIDADES DEL EMPRENDEDOR Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Las oportunidades disponibles para el emprendimiento en el país están constituidas por múltiples factores, entre ellos, las condiciones de estabilidad socioeconómica y política del país, la confiabilidad de las instituciones, los niveles de transparencia, la apertura de los mercados y los mercados emergentes, la dinámica de la innovación, las políticas públicas, entre otros. Un potencial emprendedor, será capaz de tomar dichas oportunidades dentro del contexto social dependiendo de su capital humano, sus ingresos, su espíritu emprendedor, entre otros. A continuación, se examinan estos dos aspectos, desde la percepción de los expertos, como una manera de tener una visión respecto a qué tan factible es llevar a cabo emprendimientos en el país.

### OPORTUNIDADES DISPONIBLES

En términos generales, en el país existen oportunidades para crear nuevas empresas que superan la capacidad de las personas para aprovechar dichas oportunidades. A su vez, las mismas han ido creciendo a través del tiempo, aunque no lo suficiente para dar lugar al surgimiento de oportunidades de alto potencial de crecimiento. En opinión de los expertos, la variable que frena el emprendimiento es la falta de capacidad de las personas para perseguir y capturar oportunidades existentes, (ver Figura 57) lo cual se relaciona fuertemente con el capital humano adquirido, los ingresos disponibles, la persistencia respecto a las iniciativas de emprendimiento y las condiciones de entorno existentes en el país, entre otras.

Figura 57: Oportunidades disponibles



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

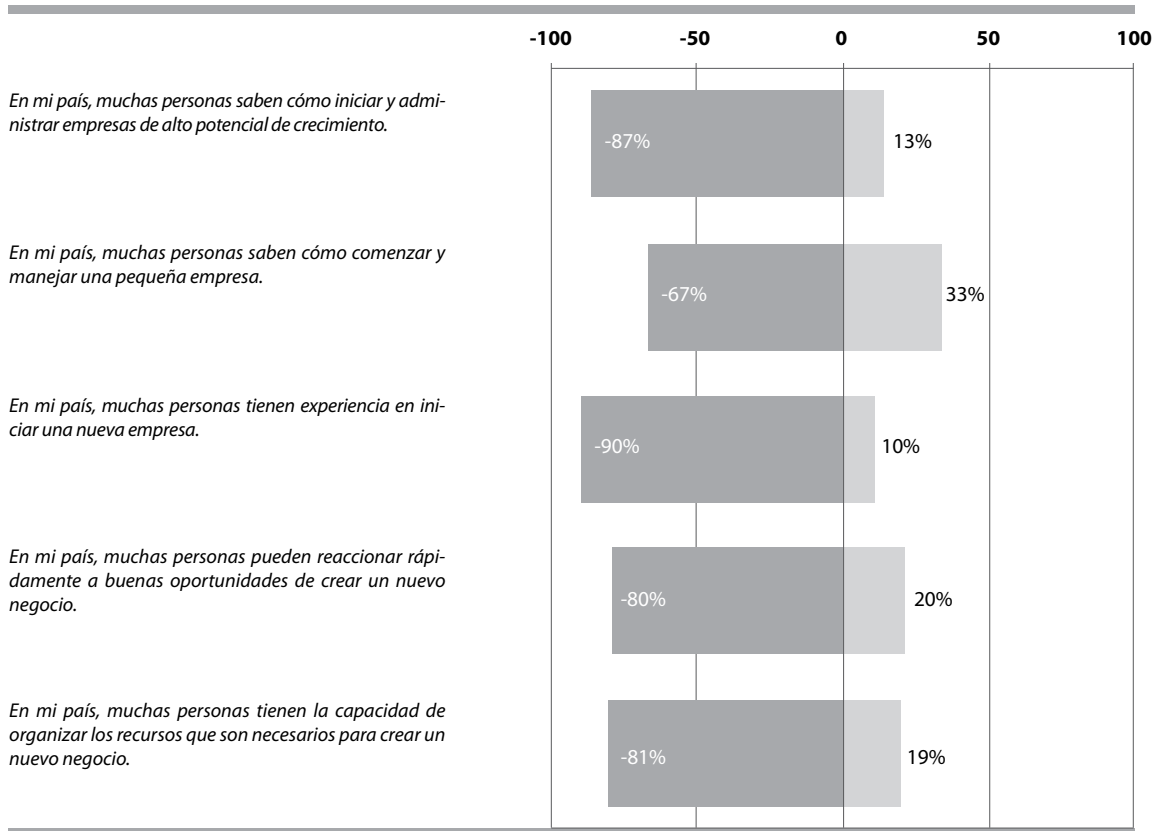
## CAPACIDAD DE FORMAR UNA NUEVA EMPRESA

La capacidad para formar una empresa, una de las variables peor evaluadas en la consulta anterior, es examinada con mayor detalle en este apartado. Esta consulta revela que las personas, en general, tienen poca experiencia en iniciar una empresa, lo cual es indicio de dos cosas: o bien realizan sus primeros intentos tardíamente, o bien no existe una persistencia suficientemente marcada hacia el emprendimiento que inste a superar y reintentar ante algunos “fracasos” que se hayan dado en el camino. Esta última condición se relaciona precisamente con la falta de formación a edades tempranas en conductas y habilidades “blandas” tales como la tolerancia al fracaso, la autoestima, la confianza en sí mismo, habilidades sociales, entre otras características. Claramente, en este factor incide la familia, el contexto socio-económico, factores que determinan la movilidad social, además de la educación formal (ver **Figura 58**).

En la evaluación también se exhibe una percepción de falta de conocimiento de las personas en iniciar y administrar una empresa. Adicionalmente, se aprecia que la educación formal en administración y negocios es relativamente bien evaluada en nuestro país (ver **Figura 44**, el de educación y formación para el emprendimiento). Por lo tanto, dichas circunstancias podrían sugerir que el acceso a sistemas de educación en estas áreas es limitado aún, lo que conlleva un freno al emprendimiento y/o también que muchos de los emprendedores existentes, adquieren conocimiento de manera informal, condición que en la mayoría de los casos puede restar eficiencia a su proceso de aprendizaje.

Otro ámbito que se evalúa es la rapidez con que las personas responden a una buena oportunidad de negocio, la cual es considerada como deficiente, al igual que la capacidad para organizar los recursos que son necesarios para crear un nuevo negocio. Este tipo de habilidades -estrechamente relacionadas con las ya mencionadas- aluden a factores que van más allá del conocimiento y también surgen desde la asertividad que muestre la persona para tomar un camino u otro, que no depende siempre de una evaluación lógica y/o económica, sino de elementos personales, como autoconfianza, capacidad de búsqueda de información y aprender a aprender.

Figura 58: Capacidad de formar una nueva empresa



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

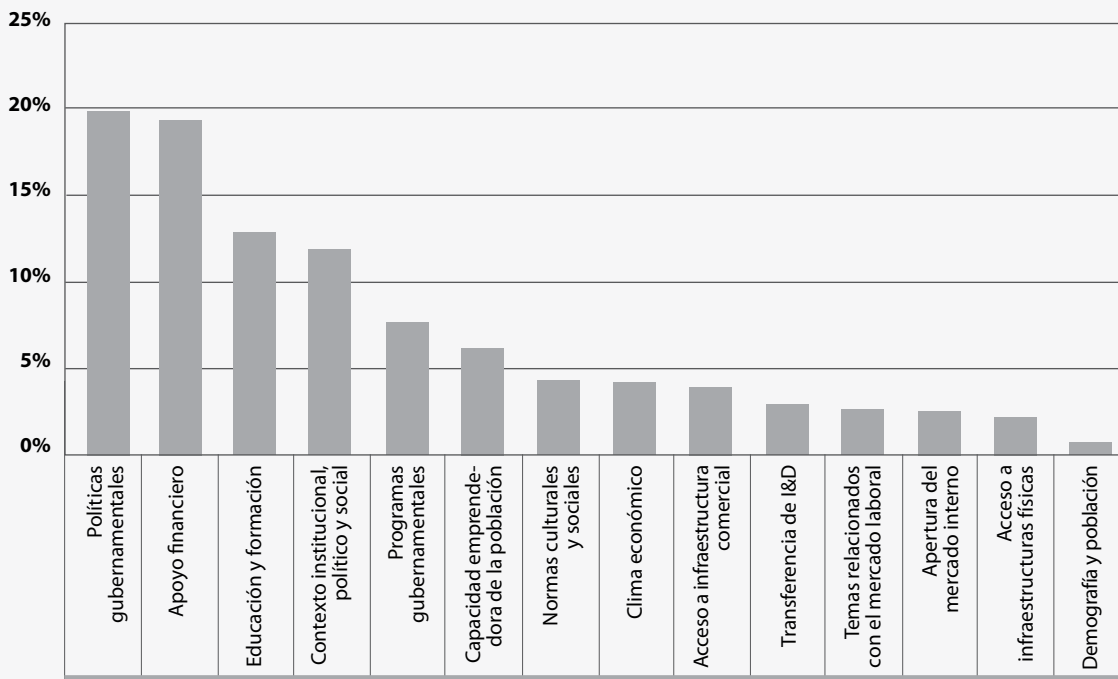
**CUADRO 6: FACTORES QUE PERJUDICAN, IMPULSAN Y MEJORAN EL EMPRENDIMIENTO (SEGÚN OPINIÓN DE EXPERTOS)**

EN LA PARTE FINAL DE LA ENCUESTA A EXPERTOS SE HICIERON NUEVE PREGUNTAS ABIERTAS PARA QUE RESPONDIERAN TRES FACTORES QUE CREEN QUE ESTÁN PERJUDICANDO AL EMPRENDIMIENTO EN CHILE, TRES FACTORES QUE LO IMPULSAN Y FINALMENTE TRES PROPUESTAS DE MEJORA.

SI BIEN LOS RESULTADOS SE EXTIENDEN HACIA VARIAS ÁREAS, HAY UNA OPINIÓN MAYORITARIA DE QUE UNA DE LAS PRINCIPALES BARRERAS PARA EL EMPRENDIMIENTO EN EL PAÍS SON LAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES, PRINCIPALMENTE EN CUANTO A TEMAS LEGISLATIVOS Y BUROCRÁTICOS, COMO LO SON LOS PERMISOS Y TRÁMITES PARA ABRIR Y CERRAR UNA EMPRESA. COMO SE ANALIZÓ ANTERIORMENTE USANDO LOS DATOS DE DOING BUSINESS DEL BANCO MUNDIAL, CHILE ESTÁ AÚN LEJOS DE LAS ECONOMÍAS MÁS AVANZADAS.

POR OTRO LADO, EL APOYO FINANCIERO TAMBIÉN SURGE COMO UNA BARRERA PARA ESTAS ACTIVIDADES, SIENDO PRINCIPALMENTE DÉBIL EN EL APOYO SISTEMÁTICO QUE SE LE DA A LAS EMPRESAS EN EL TIEMPO Y EL ACCESO A DIVERSAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO. LA FIGURA 59 RESUME LA FRECUENCIA EN TÉRMINOS PORCENTUALES DE LOS FACTORES QUE ESTÁN PERJUDICANDO EL EMPRENDIMIENTO.

**Figura 59: Factores que perjudican a la actividad emprendedora**

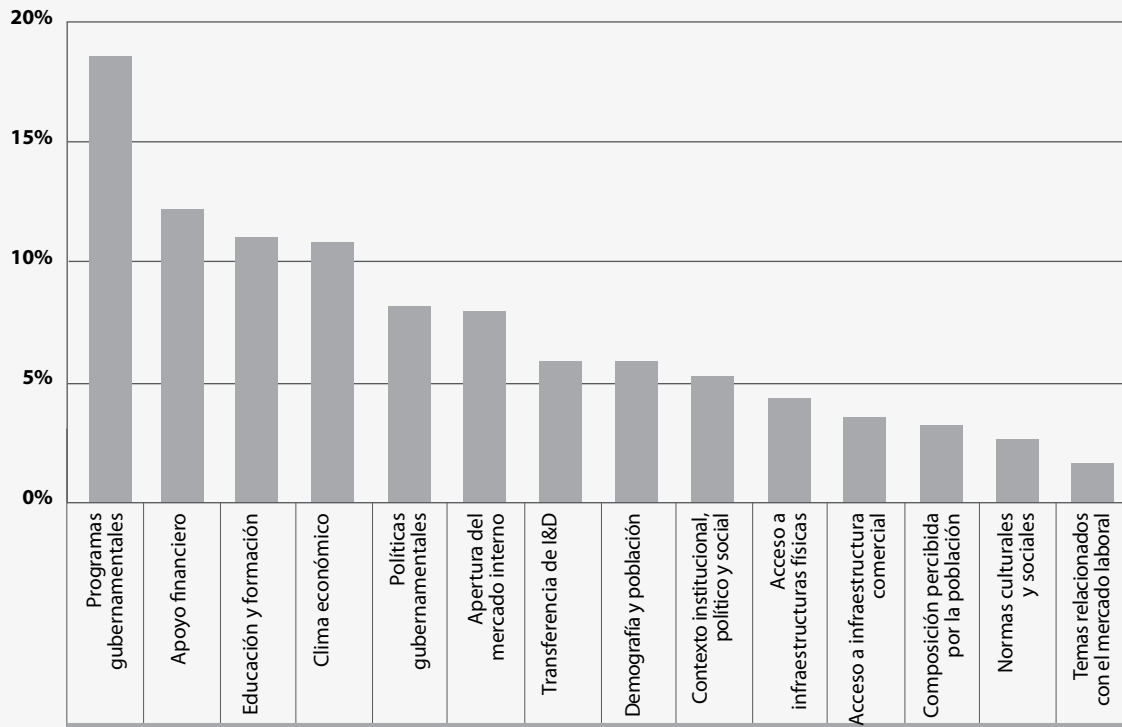


Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008



AUNQUE ESTOS FACTORES APARECEN COMO BARRERAS, SE HAN VISTO AVANCES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS POR PARTE DEL GOBIERNO Y DE LOS PRIVADOS. CUANDO SE LES PREGUNTÓ A LOS EXPERTOS CUÁLES SON PARA ELLOS LOS FACTORES QUE ESTÁN IMPULSANDO ACTUALMENTE AL EMPRENDIMIENTO, VUELVEN A MENCIONAR EL APOYO FINANCIERO Y AHORA LOS PROGRAMAS DE GOBIERNO. ESTO ESPECÍFICAMENTE POR LA EXTENSIÓN DE LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO QUE HA IMPLEMENTADO CORFO, LA APARICIÓN DE REDES DE INVERSIONISTAS ÁNGELES Y OTRAS ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES. A PESAR DE QUE ESTOS FACTORES HAN IDO MEJORANDO Y SE ESTÁN TOMANDO MEDIDAS PRO-EMPRENDIMIENTO, LOS EXPERTOS AÚN ENCUENTRAN QUE ES NECESARIO GENERAR MEJORES Y MÁS MEDIDAS DE APOYO FINANCIERO Y LA EJECUCIÓN CLARA Y DEFINICIÓN DE MEJORES POLÍTICAS DE GOBIERNO. LA FIGURA 60 RESUME LA FRECUENCIA EN TÉRMINOS PORCENTUALES DE LOS FACTORES QUE ESTÁN AYUDANDO AL EMPRENDIMIENTO.

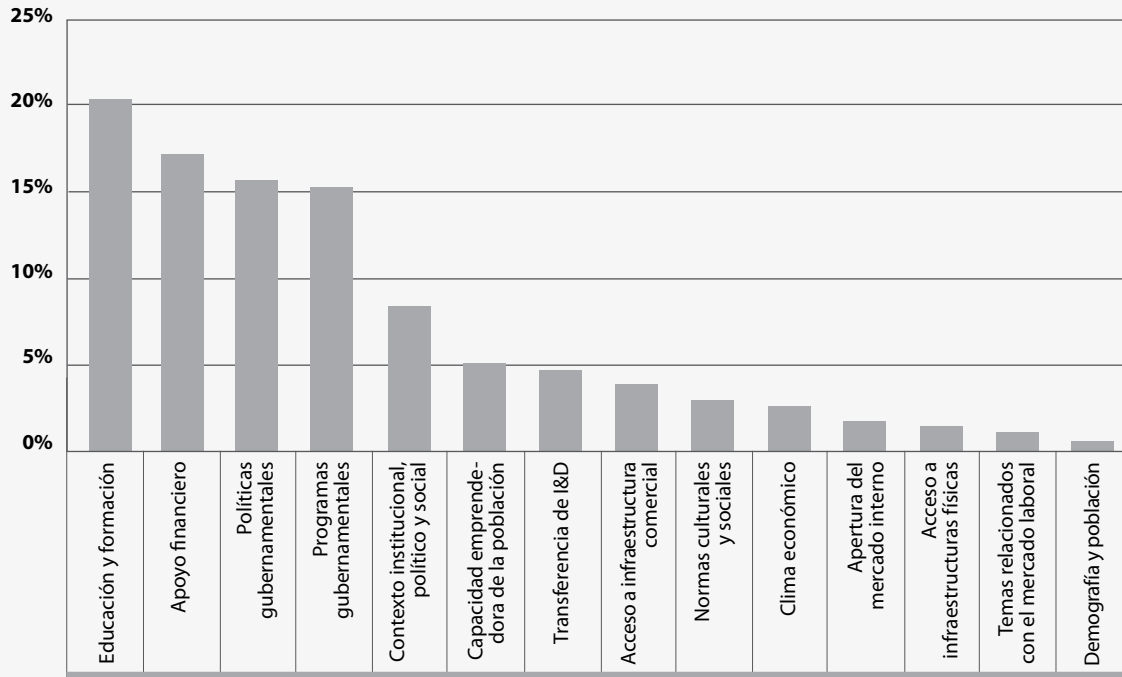
Figura 60: Factores que impulsan la actividad emprendedora



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

ES POR ESTO QUE TAMBIÉN SE LES PREGUNTÓ QUÉ TIPO DE MEDIDAS TOMARÍAN PARA MEJORAR E INCENTIVAR LA CONDICIÓN EMPRENDEDORA DEL PAÍS. LOS RESULTADOS MUESTRAN QUE HAY UNA CIERTA URGENCIA EN QUE SE INCORPORA EL EMPRENDIMIENTO EN LA EDUCACIÓN, TANTO A NIVEL ESCOLAR COMO A NIVEL PAÍS, COMO UNA FORMA DE FOMENTARLO Y ELIMINAR LA CULTURA DEL FRACASO COMO ALGO NEGATIVO. TAMBIÉN OPINAN QUE DEBE MEJORAR EL APOYO FINANCIERO, PRINCIPALMENTE FACILITAR EL ACCESO A ÉSTE EN DIVERSAS ETAPAS Y CREAR MÁS BENEFICIOS TRIBUTARIOS. LA FIGURA 61 RESUME LA FRECUENCIA EN TÉRMINOS PORCENTUALES DE LOS FACTORES DONDE SE PROPONEN ÁREAS DE MEJORA.

Figura 61: Factores donde hay medidas para mejorar la actividad emprendedora



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

## 5. TÓPICO ESPECIAL: EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

Desde que el GEM comenzó a recolectar datos sobre la percepción de los expertos, el tópico de educación consistentemente muestra una percepción generalizada que la provisión de educación y capacitación en materia de emprendimiento es inadecuada. En la mayoría de los países, los expertos también perciben que la provisión de educación y capacitación en emprendimiento después de egresar del sistema educativo es pobre. A pesar de ello, varios estudios han demostrado relaciones entre la educación en emprendimiento y los niveles de actividad emprendedora. Esto hace que el tema de la educación y capacitación en emprendimiento sea merecedor de un análisis más detallado y, por esa razón, fue elegido por los equipos nacionales del GEM como el tema especial para el 2008.

El modelo del GEM identifica a la Educación y la Capacitación en Emprendimiento como una condición de marco para el ejercicio emprendedor que afecta los niveles de las actitudes, aspiraciones y actividad emprendedora, lo que a su vez afecta los niveles de creación de nuevas empresas. Este capítulo utiliza datos adicionales recolectados a efectos de mostrar cual es la relación entre educación y emprendimiento y, al mismo tiempo, que se reconoce que los contextos a nivel de cada país pueden alterar la forma en que las personas calculan la asignación de esfuerzos en emprendimiento productivo, con relación a otras formas de actividad económica.

En el 2008, 38 países del GEM recolectaron información adicional sobre educación y capacitación para el emprendimiento a través de la Encuesta de Población Adulta, APS. En el caso de Chile, utilizamos una sub-muestra de 2000 individuos que fuese representativa de todas las regiones del país. A cada encuestado se le preguntó si había tenido formación o capacitación en iniciar un negocio durante o después de egresar del sistema educativo y si esta formación fue voluntaria u obligatoria. Para la capacitación posterior al egreso, se obtuvo información sobre la naturaleza de quién proveyó dicha capacitación. Esto suministró estimaciones a nivel nacional de la cantidad de capacitación y educación emprendedora en cada país y sobre la importancia relativa de los diferentes suministradores.

Adicionalmente, se consultó a los expertos en emprendimiento en 31 países, como es usual, sobre la tasa de provisión de educación y capacitación en emprendimiento en sus lugares de origen. Este año, adicionalmente, a las 6 preguntas ya descritas en el Capítulo 4, en la sección de educación sobre emprendimiento, se les preguntó sobre dos temas: el grado en el cual los emprendedores que están iniciando un negocio necesitaban ayuda (formación) para llevar a cabo sus nuevos emprendimientos y el grado en el cual dicha ayuda estaba disponible fuera del sistema educativo.

### 5.1 PARTICIPACIÓN EN EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

La educación en general sigue siendo un gran obstáculo para conducir al país por una senda de desarrollo. Los indicadores internacionales muestran el pobre desempeño en educación de matemáticas y ciencias sumado a una muy deficiente capacidad de innovación, constituyéndose en los factores los que más castigan la competitividad de nuestra economía (WEF, 2008).

Sin embargo, como se puede ver en la **Tabla 9**, Chile destaca como uno de los países donde se calcula que hay un mayor porcentaje de personas adultas que ha recibido algún tipo de educación o capacitación para el emprendimiento. Esto contrasta con la reiterada opinión de los expertos acerca de la mala calidad de la educación destinada a fortalecer la creatividad y emprendimiento. Entonces ¿qué demuestran estos datos? Parece que en opinión de los expertos una de las grandes debilidades del sistema educacional chileno guarda

relación con la ausencia de más tópicos relacionados al emprendimiento a nivel básico y medio. Si bien ya hay iniciativas importantes tanto en el sector público como privado, sigue habiendo un déficit más tendiente a la calidad que a la cantidad. Adicionalmente, como se observa en la **Figura 62**, la mayoría de los encuestados que respondieron que “Sí” recibieron algún tipo de formación durante su educación básica, lo hicieron de forma voluntaria. Y esto podría explicar los resultados: efectivamente el “emprendimiento” como tópico empieza a ser más común, sin embargo, la “asignatura pendiente” es mejorar la calidad de dicha formación.

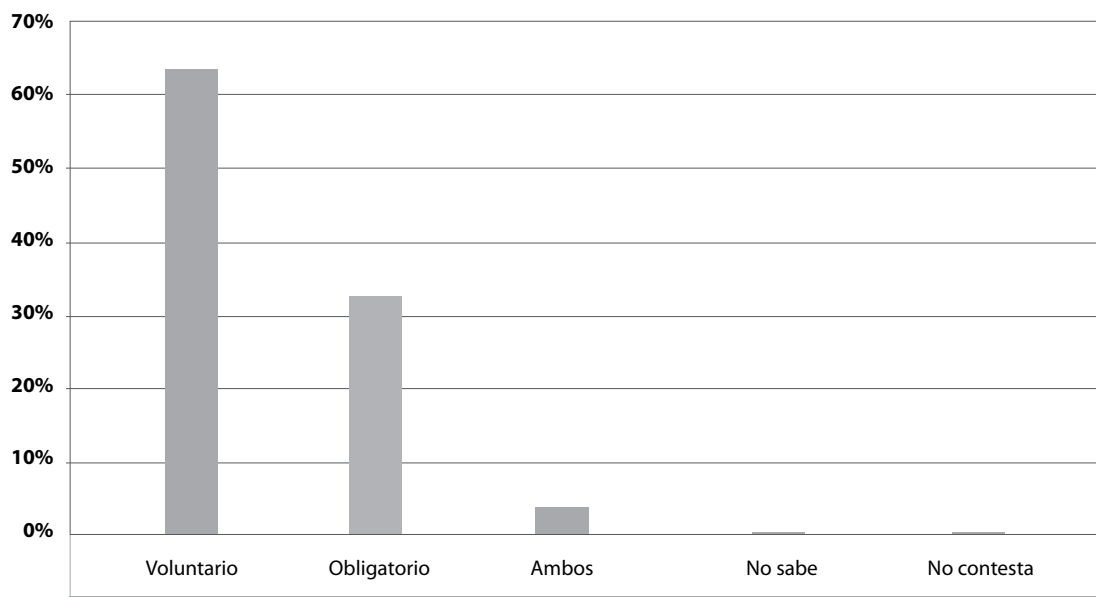
**Tabla 9: Porcentaje de población adulta entre los 18 y 64 años de edad que ha recibido alguna capacitación para comenzar sus negocios durante o después del colegio de forma voluntaria u obligatoria por país**

	Durante el colegio de forma voluntaria	Durante el colegio de forma obligatoria	Durante el colegio	Después del colegio de forma voluntaria	Después del colegio de forma obligatoria	Después del colegio	Otra capacitación
<b>Economías basadas en los recursos</b>							
Bolivia	,2	2,4	10,6	10,3	3,9	14,2	19,1
Bosnia y Herzegovina	812,7	0,8	13,5	8,1	2,5	10,6	19,9
Colombia	19,2	4,0	23,2	20,7	8,7	29,4	40,0
Ecuador	16,1	4,3	20,4	8,3	7,3	15,6	27,2
Egipto	3,8	0,9	4,7	2,1	2,1	4,2	7,5
India	3,3	1,7	5,0	3,8	7,0	10,8	13,1
Irán	8,9	6,6	15,4	9,2	10,3	19,5	28,9
<b>Promedio de los países</b>	<b>10,3</b>	<b>3,0</b>	<b>13,3</b>	<b>8,8</b>	<b>6,2</b>	<b>14,9</b>	<b>22,2</b>
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>							
Argentina	6,4	3,2	9,6	7,3	3,6	10,9	17,4
Brasil	4,5	0,8	5,3	1,6	5,0	6,6	9,4
Chile	16,8	8,5	25,3	18,9	13,8	32,7	42,5
Croacia	8,6	11,1	19,7	8,0	7,6	15,6	27,6
R. Dominicana	4,7	0,6	5,3	1,9	2,1	4,0	7,7
Hungría	2,8	14,2	17,1	1,4	8,6	10,0	24,4
Jamaica	6,8	9,2	16,0	2,9	6,4	9,3	21,0
Letonia	6,1	8,4	14,5	9,0	10,1	19,1	28,0
Macedonia	10,3	2,3	12,6	7,2	3,7	10,9	19,1
México	5,8	3,6	9,5	3,6	5,9	9,5	15,5
Perú	11,5	2,9	14,4	12,2	12,5	24,7	29,6
Rumania	3,3	2,2	5,5	2,8	1,8	4,6	8,0
Serbia	1,5	1,5	3,0	2,6	4,9	7,6	10,2
Sudáfrica	6,6	2,7	9,3	3,8	5,2	9,0	13,8
Turquía	1,9	0,6	2,5	1,9	2,3	4,2	6,3
Uruguay	9,7	1,0	10,7	9,5	8,9	18,4	24,1
<b>Promedio de los países</b>	<b>6,7</b>	<b>4,6</b>	<b>11,3</b>	<b>5,6</b>	<b>6,3</b>	<b>12,3</b>	<b>19,0</b>
<b>Economías basadas en la innovación</b>							
Bélgica	17,8	7,0	25,0	3,0	15,2	18,2	33,3
Dinamarca	2,4	7,1	9,5	2,1	11,9	14,0	22,0
Finlandia	10,1	7,8	17,9	19,6	20,8	40,4	47,9
Francia	5,3	4,9	10,2	5,9	6,6	12,5	18,1
Alemania	10,3	2,0	12,3	8,4	4,7	13,2	21,0
Grecia	5,0	1,2	6,1	6,4	6,5	12,9	17,0
Islandia	6,5	5,3	11,8	11,3	6,5	17,8	26,7
Irlanda	8,1	5,8	14,0	9,9	7,6	17,5	26,1
Israel	4,1	1,7	5,8	4,5	4,1	8,6	12,8
Italia	6,0	4,2	10,2	5,3	3,7	9,1	16,5
Japón	2,8	2,1	4,9	10,1	5,6	15,7	17,4
Corea	2,7	3,2	5,9	3,8	5,4	9,2	13,6
Eslovenia	13,0	11,3	24,3	10,3	12,3	22,6	35,7
España	9,5	3,0	12,5	7,9	6,8	14,7	21,9
Reino Unido	5,8	3,1	8,9	7,7	6,1	13,8	19,5
<b>Promedio de los países</b>	<b>7,3</b>	<b>4,6</b>	<b>11,9</b>	<b>7,7</b>	<b>8,3</b>	<b>16,0</b>	<b>23,3</b>

i: “Voluntarios” incluye a los voluntarios de formación y a aquellos que tiene una mezcla de capacitación voluntaria con obligatoria.

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

**Figura 62: Porcentaje de Respuestas sobre Formación para el Emprendimiento en la Educación Básica**



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

A nivel superior, cada vez más instituciones de educación elaboran planes pro-emprendimiento y tratan de vincular de manera más efectiva el mundo académico con las empresas; sin embargo, persiste la duda sobre los resultados si ese mismo impulso hubiese comenzado a ejercitarse desde antes. Un hecho que corrobora la idea anterior es cuando se observa empíricamente que los jóvenes no son quienes más emprenden sino personas que conocen una industria para la cual han trabajado en promedio 15 años, y la razón de ello puede obedecer a lo tardío que se comienzan a realizar los primeros intentos.

A menudo se asocia la creatividad con la innovación y el emprendimiento; Yar, Wennberg y Berglund (2008) prueban empíricamente que la creatividad explica fuertemente la intención emprendedora. Formar personas creativas, con autonomía, iniciativa, coraje e intuición significa atender necesidades básicas de formación del ser humano, considerando el contexto general en el cual se desarrolla. La formación docente es clave en este proceso, involucrando a todo el sistema educacional como tal.

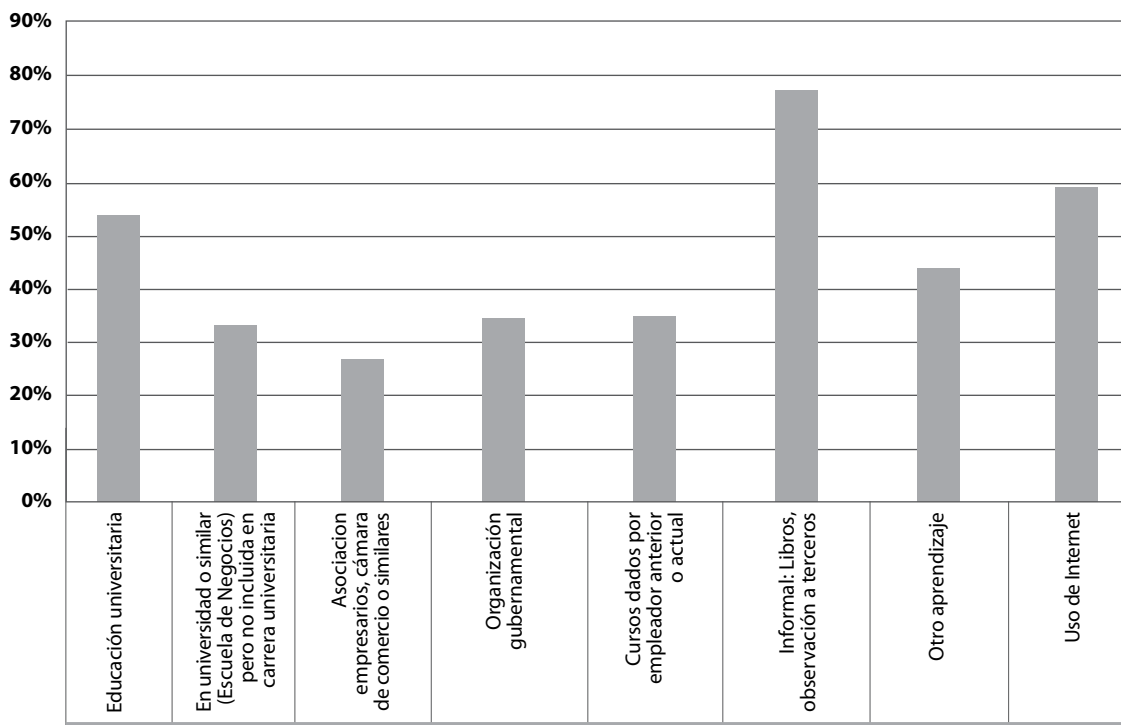
La Universidad pareciera ser la institución que se ha ido encaminando, de manera más fuerte y sistemática, en el reforzar a potenciales emprendedores desde la perspectiva de la formación. Se ha identificado que las características de los emprendedores es su habilidad para identificar oportunidades, reunir y motivar los recursos necesarios para lograr los objetivos y su capacidad de liderar equipos de trabajo de manera equilibrada. Todas estas habilidades son trabajadas en los planes de estudios de pre y post-grado, enfoque que aún posee desafíos mayores, como por ejemplo el incluir una visión más holística a dicha perspectiva, o bien, enfatizar en la puesta en práctica más allá de la perspectiva de "materia de estudio". Wompner (2006) señala que "el enseñar emprendimiento implica un cambio, y uno radical, que revaloriza y revitaliza el "aprender haciendo" y une el conocimiento duro con actividades de prácticas y creaciones reales"<sup>20</sup>. Afortunadamente, en los últimos 10 años, ha habido un significativo avance en la metodología de enseñanza del espíritu emprendedor, teniéndose en cuenta en mayor grado las habilidades blandas. Al fin y al cabo, lo que se requiere son personas con una gran capacidad de adaptarse a un mundo cam-

<sup>20</sup> No es de extrañar que en actividades formativas se incluya a profesionales de otras disciplinas como psicólogos, o andinistas, que dirigen aspectos de autoconocimiento y el vencer obstáculos, por citar algunos.

biente, globalizado y multicultural. La **Tabla 10** resume los indicadores estimados del porcentaje de la población adulta por país que ha recibido algún tipo de capacitación para el emprendimiento posterior a la educación básica. Cabe destacar que Chile presenta un importante porcentaje de la población que ha recibido formación para el emprendimiento en universidades, sobre todo de forma voluntaria. A forma de ilustración se desglosa el total de personas que respondieron que sí han recibido educación sobre creación de empresas o negocios después del colegio. En la **Figura 63** se observa que la gran mayoría, con un 77,1%, lo ha hecho a través de aprendizaje informal, es decir, leyendo libros y observando a terceros. Además, hay una parte importante de los encuestados que recibieron una educación sobre creación de negocios en su propia universidad, con un 53%.

Por otro lado, también toma gran importancia la información que proporciona Internet, donde un 58,8% de los encuestados lo utiliza como fuente de aprendizaje. De todos los individuos que respondieron que sí habían recibido formación por alguna de estas vías, en todos predomina que fue de forma voluntaria con un 80%. Estas categorías no son excluyentes, por lo que los encuestados pudieron responder a más de una categoría. Se destaca la auto-formación informal, por medio de Internet y las universidades.

**Figura 63: Porcentaje de los encuestados para cada uno de los diferentes tipos de proveedores de formación para el emprendimiento**

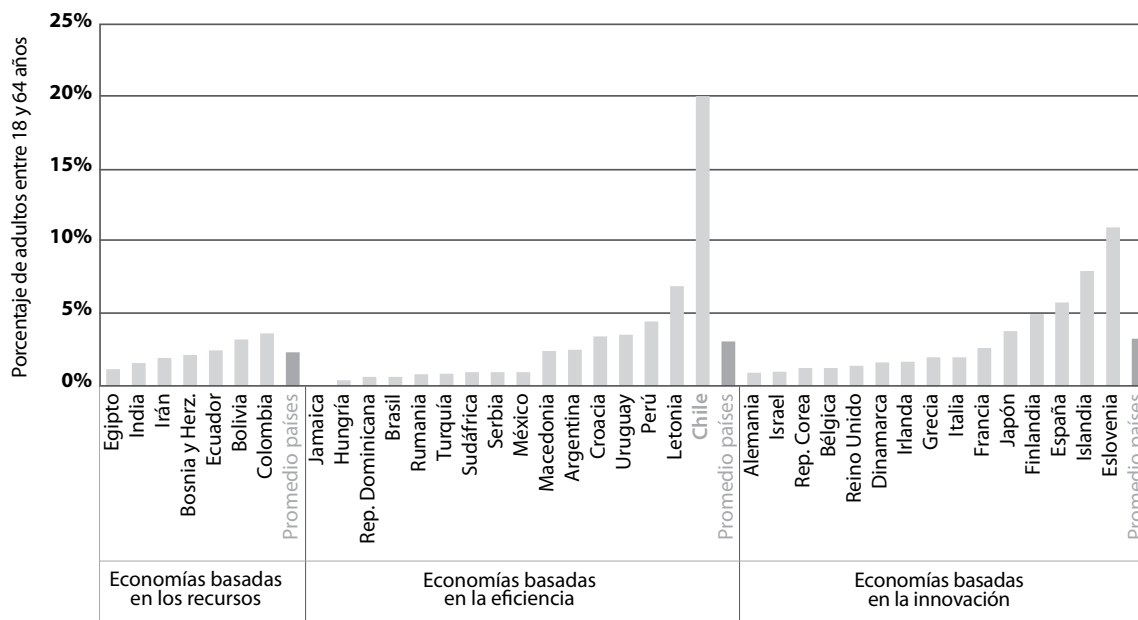


Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

Adicionalmente, a las universidades les cabe también un rol de apoyo directo a los nuevos proyectos a través de incubadoras de negocios, el cual debe ser fortalecido y ampliado. Esta instancia debiera ser entendida como un sistema amplio de servicios empresariales (legales, administrativos, de computación, entre otros), de manera de facilitar, efectivamente, la puesta en marcha de una empresa. Como se mencionó en el párrafo anterior, Chile destaca especialmente en una fuerte presencia de formación y capacitación para emprender utilizando Internet. La **Figura 64** compara los países del entorno GEM en cuanto a formación “en línea” para emprender. Esto pudiera ser consecuencia de que todo negocio formal está

obligado a registrarse ante el Servicio de Impuestos Internos, cuya plataforma en línea ofrece diversos servicios y orientaciones para la constitución legal de nuevas empresas. Obviamente, también existen otros mecanismos de formación on-line que han ido ganando espacio en los últimos años, a través de diversas plataformas, tanto pública como privada. La extensa geografía, así como el fenómeno del centralismo hacen que Internet sea una plataforma muy adecuada para la formación de emprendedores en diferentes regiones del país.

Figura 64: Porcentaje de adultos entre los 18 y 64 años que han usado capacitación en línea para comenzar sus negocios



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

Tabla 10: Porcentaje de población adulta entre los 18 y 64 años de edad que ha recibido algún tipo de capacitación para iniciar su negocio después del colegio (educación básica) según tipo de capacitación

Tipo de capacitación	Universidad		Universidad con cursos optativos		Cámara de comercio		Agencias de Gobierno		Empleador		Otro		Autodidacta
	V	O	V	O	V	O	V	O	V	O	V	O	
<b>Voluntaria u obligatoria</b>													
<b>Economías basadas en los recursos</b>													
Bolivia	9	1	5	1	3	0	2	0	3	0	4	0	11
Bosnia y Herzegovina	6	0	3	0	2	0	1	0	4	0	2	0	9
Colombia	20	2	10	1	6	0	5	0	4	1	7	0	24
Ecuador	10	2	4	1	4	0	2	0	3	1	3	0	10
Egipto	2	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	2
India	3	2	2	1	2	1	2	1	1	1	3	1	5
Irán	6	2	3	2	2	0	8	2	3	1	2	0	10
<b>Promedio de los países</b>	8	1	4	1	3	0	3	1	3	1	3	0	10
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>													
Argentina	5	1	5	0	5	0	2	0	3	1	2	0	9
Brasil	1	1	1	0	4	0	1	0	1	1	0	0	2
Chile	13	5	10	1	8	1	10	1	9	3	15	0	26
Croacia	6	4	4	1	3	1	1	0	3	1	2	0	12
R. Dominicana	2	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	2
Hungría	3	1	2	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1
Jamaica	4	3	2	1	1	0	2	1	1	1	0	0	4
Letonia	9	5	4	1	2	0	3	0	3	1	1	0	13
Macedonia	5	1	3	0	3	0	2	0	3	1	2	0	8
México	2	0	1	0	2	0	1	0	2	0	0	0	4
Perú	13	2	11	1	6	0	5	1	6	2	6	1	16
Rumania	2	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	3
Serbia	1	0	1	0	1	0	2	0	1	0	0	0	3
Sudáfrica	4	2	3	1	2	1	2	1	2	1	2	1	6
Turquía	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	3
Uruguay	9	2	9	1	8	1	3	0	5	2	4	0	13
<b>Promedio de los países</b>	5	2	4	1	3	0	2	0	3	1	2	0	8
<b>Economías basadas en la innovación</b>													
Bélgica	7	3	2	3	1	2	1	3	1	1	1	2	8
Dinamarca	3	4	1	1	2	1	0	1	0	0	2	1	8
Finlandia	16	14	9	1	5	0	6	1	3	1	6	1	30
Francia	4	2	1	1	5	1	4	1	1	0	4	0	8
Alemania	6	1	2	0	7	1	3	1	4	1	3	0	10
Grecia	8	1	1	0	4	0	2	0	2	1	1	0	8
Islandia	7	3	4	1	2	0	2	0	4	1	4	0	14
Irlanda	6	3	6	1	4	0	6	1	3	2	1	0	14
Israel	4	1	3	1	3	0	3	0	2	0	1	0	6
Italia	6	1	2	0	3	0	1	0	2	1	1	0	6
Japón	6	2	7	1	2	0	2	0	3	1	2	0	12
Corea	4	1	3	1	2	0	1	0	1	0	1	0	4
Eslovenia	9	6	8	1	5	1	4	1	4	2	3	0	15
España	9	1	7	1	6	0	5	1	4	1	7	0	10
Reino Unido	6	2	4	1	3	1	3	0	2	1	1	0	10
<b>Promedio de los países</b>	7	3	4	1	4	1	3	1	2	1	2	0	11

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

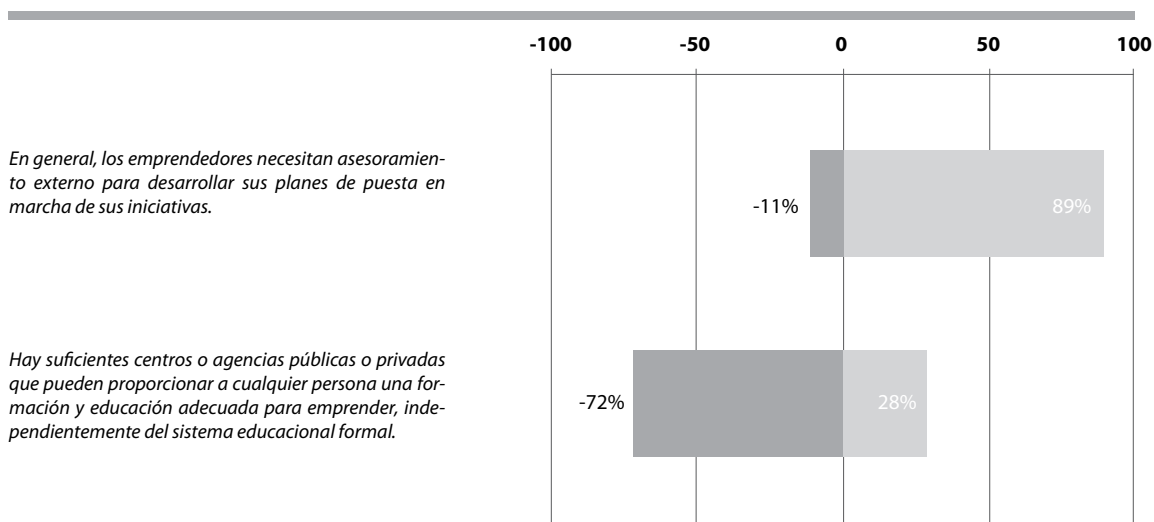


## 5.2 LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS RESPECTO A LA CALIDAD DE LA FORMACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

Retomando los indicadores que ya se habían expuesto en la sección sobre las condiciones nacionales para el emprendimiento, en la opinión de los 225 expertos consultados, es la calidad, y no la cantidad, de la educación y capacitación para el emprendimiento la que consistentemente está mal evaluada. Tomando como base la escala original del 1 al 5 en las preguntas que se hacen en la encuesta a expertos, la opinión de los mismos sobre la calidad de la formación y capacitación para el emprendimiento en los niveles de educación básica tiene una media de 1,6. Respecto a la calidad de formación y capacitación para el emprendimiento en los niveles de educación a media sube a 2,8. Este resultado confirma que el rol jugado por las instituciones de educación superior en la formación para el emprendimiento, al menos en opinión de los expertos, es de una mayor calidad en concordancia con la mayor cantidad de formación para el emprendimiento que estas instituciones proveen.

Adicionalmente, se hicieron un par de preguntas para analizar si dado el contexto nacional, los emprendedores necesitan ayuda con sus planes antes de iniciar una nueva empresa. Este indicador puede reflejar el nivel de preparación que tienen los emprendedores, ya sea porque tienen una formación específica para el emprendimiento o han dispuesto de los medios para ser “autodidactas”. Una lectura de este indicador es que mientras más ayuda necesiten los emprendedores se presupone que menor nivel de preparación tienen. El segundo indicador justamente está relacionado con lo anterior, en el sentido que mide qué tanta disponibilidad de servicios de ayuda (formación y capacitación) para el emprendimiento como agencias gubernamentales, incubadores de empresa u otras instituciones públicas o privadas están disponibles en el país. Como se muestra en la **Figura 65** existe un contraste entre la opinión de los expertos en cuanto a la necesidad de ayudar a los emprendedores y la disponibilidad de medios para ayudarlos. Ambos aspectos son relevantes a la hora de analizar la calidad de la formación y capacitación para el emprendimiento en el país, aspecto que como ya se ha mencionado sigue siendo un área de oportunidad importante dentro del marco de las condiciones adecuadas para que exista un contexto emprendedor favorable, no sólo en Chile sino en muchas de las economías emergentes.

**Figura 65: Opinión de los expertos respecto a la necesidad y disponibilidad de formación y capacitación para el emprendimiento**



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES), 2008

## 5.3 ACTITUDES, ASPIRACIONES Y ACTIVIDAD EN LA FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EMPRENDER

En este último apartado del capítulo se analizan algunos de los indicadores de actitud, actividad y aspiración emprendedora, los cuales ya se han comentado en capítulos anteriores. Esta vez, relacionándolos con el tipo de formación y capacitación para el emprendimiento que han tenido tanto los individuos que están activamente participando en la creación de un nuevo negocio, como aquellos que en la encuesta a población adulta manifestaron que no están involucrados en ninguna actividad emprendedora. La **Tabla 11** muestra las proporciones de personas en edad laboral que no están gestionando o tratando activamente de iniciar un negocio que 1) perciben una buena oportunidad de iniciar un negocio y 2) perciben que tienen las habilidades, conocimientos y experiencia para iniciar un negocio. Para ambos aspectos se separa por tipo de capacitación y si no recibieron dicha formación. Al no considerar aquellos individuos que actualmente son emprendedores nacientes, nuevos o establecidos, se evitó la posibilidad de respuestas sesgadas. Cada país parece tener su propio patrón de relaciones entre la capacitación y las actitudes y los promedios por grupo de países pueden llevar a una lectura errónea. Sin embargo, para el caso particular de Chile se destaca que hay diferencias significativas entre aquellos individuos que recibieron algún tipo de formación o capacitación para emprender (ya sea obligatoria o voluntaria) y los que no tuvieron, en cuanto a su percepción sobre oportunidades y sobre si poseen los conocimientos y habilidades para emprender. Es decir, para el grupo de encuestados la formación para el emprendimiento si está influenciando positivamente, tanto la percepción de buenas oportunidades así como del potencial emprendedor medido a través de las capacidades habilidades y conocimientos.

**Tabla 11: Porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años de edad que no ha tratado de crear o empezar con una nueva empresa y sus percepciones en cuanto al emprendimiento por tipo de empresa creada, formación recibida y país**

	Percibe buenas oportunidades en su área local para comenzar un nuevo negocio en los próximos 6 meses			Tiene las habilidades, conocimientos y experiencias para comenzar con su negocio		
	Capacitación voluntaria	Capacitación obligatoria	Sin Capacitación	Capacitación voluntaria	Capacitación obligatoria	Sin Capacitación
<b>Economías basadas en los recursos</b>						
Bolivia	52,5	47,6	46	81,5	63,2	64,5
Bosnia y Herzegovina	57,1	50	39,1	81,8	87,5	56,9
Colombia	64,7	42,1	52,6	73,4	53,8	45,3
Ecuador	38,3	47,2	35,4	81,9	77,2	60,7
Egipto	31,7	44,4	30,1	70,2	75	51,1
India	47,8	81,8	52,8	64	86,7	42,3
Irán	34	32,6	29,1	76,1	73,1	51,9
<b>Promedio de los países</b>	46,6	49,4	40,7	75,6	73,8	53,2
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>						
Argentina	56,6	50	39	80,8	62,5	48,4
Brasil	50	37	37,9	76,5	75	46,5
Chile	30,8	26,4	21	78,1	68,5	41,7
Croacia	61,3	52,1	35,6	77,4	75,2	48,1
R. Dominicana	56,5	53,8	51,2	85,2	78,6	69
Hungría	22,2	25,7	14	67,7	65,5	36,4
Jamaica	55,1	47,5	48,3	67	64,5	64,6
Letonia	41,9	28,6	16	70,9	46,8	13,3
Macedonia	50,6	46,2	43,1	74,1	71,4	47,8
México	49,4	54,4	43	76,1	59,5	53,4
Perú	63,5	66,7	47,5	78,4	79,1	61,5
Rumania	51,5	27,8	23,8	70,7	44,4	19,1
Serbia	73,7	56,4	50,9	84,2	85,7	57,2
Sudáfrica	57,7	50	31,3	81	60	25,9
Turquía	53,8	50	33,4	71,9	76,2	42,8
Uruguay	45,2	61	48,7	78,5	75	53,2
<b>Promedio de los países</b>	51,2	45,9	36,5	76,2	68	45,6

continúa

	Percibe buenas oportunidades en su área local para comenzar un nuevo negocio en los próximos 6 meses			Tiene las habilidades, conocimientos y experiencias para comenzar con su negocio		
	Capacitación voluntaria	Capacitación obligatoria	Sin Capacitación	Capacitación voluntaria	Capacitación obligatoria	Sin Capacitación
<b>Economías basadas en la innovación</b>						
<i>Bélgica</i>	12,2	18,9	12	41,6	66,4	25
<i>Dinamarca</i>	57,1	65,9	60,8	50,8	45,3	25,9
<i>Finlandia</i>	56,5	48	45,6	57,1	36,7	16,2
<i>Francia</i>	35,7	25	20,5	75,8	39	20,3
<i>Alemania</i>	36,2	38	17,7	59,9	37,5	24,8
<i>Grecia</i>	21,5	43,6	23,9	58,8	50	44
<i>Islandia</i>	38,7	37,2	32,3	76,5	61,4	36,5
<i>Irlanda</i>	29,6	28,9	24,4	66,7	56,6	34,7
<i>Israel</i>	41,5	52	21,7	55,9	73,3	31
<i>Italia</i>	33	35,8	28,1	53,3	53,6	32,3
<i>Japón</i>	13	16,3	6,2	34,5	19,1	6,3
<i>Corea</i>	36,8	19,2	10,8	39,5	20	21,8
<i>Eslovenia</i>	53,9	52,9	36,5	73,6	53,8	34
<i>España</i>	29,7	27,5	23,4	53,2	51,4	40,2
<i>Reino Unido</i>	39,8	31,1	26,2	74,2	59,6	40
<b>Promedio de los países</b>	35,7	36	26	58,1	48,2	28,9

i. "Voluntarios" incluye a los voluntarios de formación y a aquellos que tiene una mezcla de capacitación voluntaria con obligatoria. Las cifras en negrita indican diferencias estadísticamente significativas en las proporciones por el tipo de actitud hacia la formación,  $p < .05$ .

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

Estudios fuera de la metodología del GEM también han demostrado este efecto positivo. En el Cuadro 7 se muestra los resultados que ha obtenido Momento Cero, empresa que se ha dedicado en estudiar a profundidad el fenómeno de educación para el emprendimiento en el país.

#### CUADRO 7: EDUCAR PARA EMPRENDER: CASO MOMENTO CERO

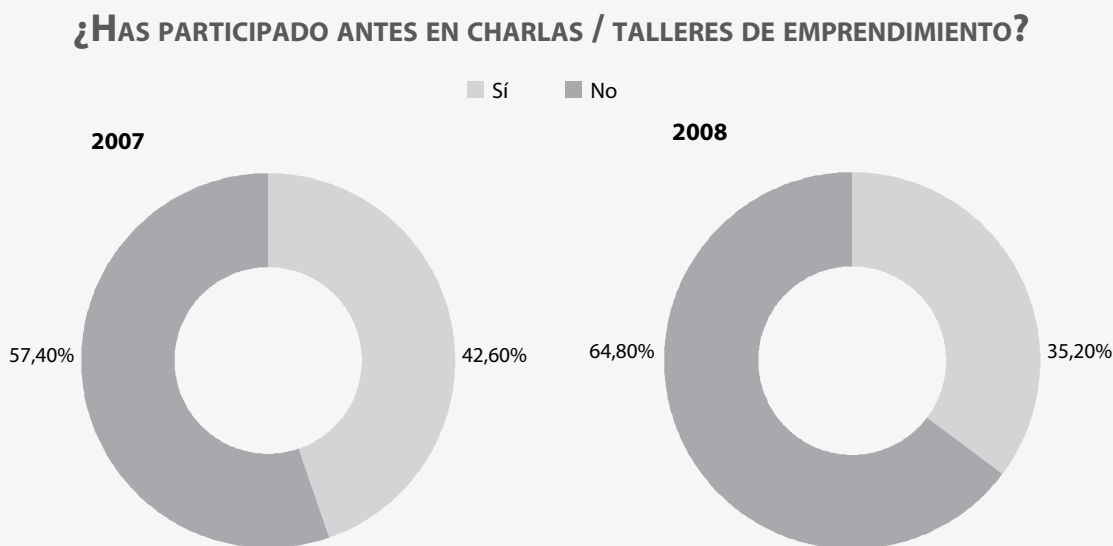
SIN DUDA LA FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO HA COBRADO RELEVANCIA EN NUESTRO PAÍS. EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, SE HAN IMPLEMENTADO NUMEROSAS INICIATIVAS TANTO PÚBLICAS COMO PRIVADAS. EN ESTA OCASIÓN SE HA QUERIDO RESALTAR LA EXPERIENCIA DE MOMENTO CERO S.A. (MO.0), EMPRESA PRIVADA DEDICADA AL DESARROLLO DE RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE QUE FOMENTAN EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR. MO.0 HA SIDO PIONERA EN SU TIPO EN CHILE Y LATINOAMÉRICA. DESDE SUS INICIOS, HACE CINCO AÑOS, SE HAN DEDICADO A EXPANDIR EL TEMA DEL EMPRENDIMIENTO, NO SÓLO DESDE LA PERSPECTIVA EMPRESARIAL, SINO QUE ENTREGANDO UNA VISIÓN MÁS AMPLIA DE ESTE CONCEPTO. ASÍ, PROPUSO VER EL "ESPÍRITU EMPRENDEDOR" COMO UNA FORMA DE ENFRENTAR LA VIDA, FOMENTANDO LA PROACTIVIDAD, EL TRABAJO EN EQUIPO, LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS, GENERACIÓN DE PLANES DE ACCIÓN Y EL ASUMIR RIESGOS DE MANERA RESPONSABLE EN CUALQUIER CAMPO EN QUE LOS INDIVIDUOS SIENTAN MOTIVACIÓN POR DESARROLLAR SUS IDEAS, INICIATIVAS Y PROYECTOS. SIN EMBARGO, MO.0 HA SIDO INSISTENTE EN RECONOCER EL IMPORTANTE PAPEL QUE TIENEN LOS EMPRENDEDORES DE NEGOCIOS.

DESDE EL AÑO 2006 HASTA LA FECHA, MOMENTO CERO HA DESARROLLADO MÁS DE 200 ACTIVIDADES PRESENCIALES (CHARLAS, TALLERES, SEMINARIOS, ETC.) DE EMPRENDIMIENTO EN DIFERENTES CIUDADES DE CHILE, A NIVEL DE ESCOLARES, UNIVERSITARIOS Y ADULTOS, CON UNA ASISTENCIA SUPERIOR A LAS 19.000 PERSONAS, ADEMÁS DE UN REGISTRO ESTADÍSTICO -DE INDICADORES DE PERCEPCIÓN Y CONOCIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO- DE 4.000 CASOS MEDIDOS DURANTE 2007

Y 2008 A PERSONAS ENTRE 15 Y 64 AÑOS DE EDAD. JUSTAMENTE, ESTAS PERCEPCIONES SON LAS QUE SE HAN QUERIDO COMPARAR CON LOS RESULTADOS OBTENIDOS POR EL GEM. Mo. 0 UTILIZA UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN ESPECÍFICO PARA CONOCER EL IMPACTO Y RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES Y PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO QUE LA EMPRESA DESARROLLA. LOS INDICADORES MÁS RELEVANTES HAN SIDO ESTABLECER EL NIVEL DE CONOCIMIENTO Y LA PERCEPCIÓN QUE TIENEN LOS PARTICIPANTES SOBRE EL EMPRENDIMIENTO. LAS MEDICIONES SE EFECTÚAN ANTES DE COMENZAR LAS ACTIVIDADES (ENCUESTA INICIAL DE CONOCIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO) Y CUANDO ÉSTA FINALIZA (ENCUESTA FINAL DE PERCEPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO). EL TAMAÑO DE LA MUESTRA QUE A CONTINUACIÓN SE ANALIZA CORRESPONDE A 2.860 CASOS DE PERSONAS EN EDAD ECONÓMICAMENTE ACTIVA (ENTRE 18 Y 64 AÑOS, ELIMINANDO DE LA MUESTRA A JÓVENES ESCOLARES PARA HACERLO COMPARABLE AL GEM) QUE PARTICIPARON EN ACTIVIDADES DURANTE 2007 (1.291 CASOS) Y 2008 (1.569 CASOS).

ENTRE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LAS MEDICIONES, DOS DE ELLOS LLAMAN LA ATENCIÓN EN EL ÁMBITO DE LA EDUCACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO Y CORRESPONDE SU ANÁLISIS EN DETALLE. POR UN LADO, ANTES DE COMENZAR LAS ACTIVIDADES, AL SER CONSULTADOS LOS ASISTENTES EN LA ENCUESTA DE INICIO RESPECTO DE SI “¿HAS PARTICIPADO ANTES EN CHARLAS/TALLERES DE EMPRENDIMIENTO?”, INDICADOR QUE ESTABLECE EL GRADO DE CERCANÍA CON EL TEMA, SORPRENDE QUE, TRATÁNDOSE CHILE DE UN PAÍS EN VÍAS DE DESARROLLO CON UN SISTEMA EDUCATIVO CON MUCHAS CARENCIAS Y ALEJADO CULTURALMENTE DEL EMPRENDIMIENTO, UN 42,6% (2007) Y 35,2% (2008) DECLARA QUE “SÍ” (VER FIGURA 66).

Figura 66: ¿Has participado antes en charlas / talleres de emprendimiento?

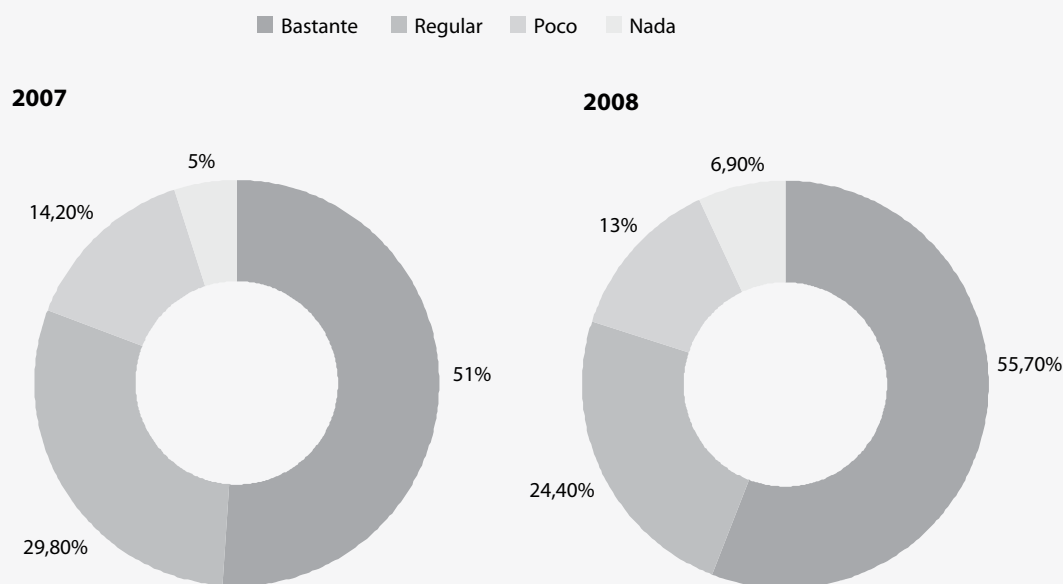


Fuente: Estadísticas propias Momento cero. Los resultados estadísticos se encuentran disponibles en [www.momentocero.com](http://www.momentocero.com)

POR OTRA PARTE, AL SER CONSULTADOS EN LAS ENCUESTAS DE CIERRE AL TÉRMINO DE LA ACTIVIDAD RESPECTO DE SI “¿CAMBIÓ TU VISIÓN DEL EMPRENDIMIENTO DESPUÉS DE PARTICIPAR EN ESTA ACTIVIDAD?” (VER FIGURA 67), UN 51% (2007) Y 55,7% (2008) DECLARA HABER CAMBIADO “BASTANTE” SU PERCEPCIÓN. A SU VEZ, UN 29,8% (2007) Y 24,4%

(2008) SEÑALA QUE “REGULAR”. POR ENDE, SI SE SUMAN LAS OPCIONES “BASTANTE” Y “REGULAR” ALREDEDOR DE UN 80% (2007 Y 2008) ADMITE HABER MODIFICADO SU PERCEPCIÓN CONSIDERABLEMENTE LUEGO DE HABER PARTICIPADO DE UNA ACTIVIDAD DESARROLLADA POR PROFESIONALES DE LA EMPRESA EN EL TEMA.

**Figura 67: ¿Cambió tu visión del emprendimiento después de participar en esta actividad?**



Fuente: Estadísticas propias Momento cero. Los resultados estadísticos se encuentran disponibles en [www.momentocero.com](http://www.momentocero.com)

SI BIEN PODRÍA PARECER QUE EXISTE EN CHILE BASTANTE PREOCUPACIÓN POR FOMENTAR EL TEMA DEL EMPRENDIMIENTO Y CONSIDERANDO QUE ACTUALMENTE SE ESTÁN LLEVANDO A CABO NUMEROSAS INICIATIVAS LIGADAS A ESTE TEMA, ÉSTAS, SIN EMBARGO, DIFIEREN MUCHO EN SU CALIDAD, ENFOQUE Y NIVEL DE IMPACTO, SIENDO EL DESAFÍO INCREMENTAR Y MEJORAR LA CALIDAD DE LO QUE SE HACE, POR CUANTO LOS DATOS DEMUESTRAN QUE UN PORCENTAJE SIGNIFICATIVO DE PERSONAS MODIFICA SUS PERCEPCIONES EN EL TEMA CUANDO PARTICIPA DE ACTIVIDADES REALIZADAS CON ELEVADO ESTÁNDAR Y EN FORMA PROFESIONAL.

MOMENTO CERO HA SIDO MERECEDOR DE IMPORTANTES RECONOCIMIENTOS COMO PREMIO AL EMPRENDIMIENTO SOCIAL 2005, SELECCIONADO “CASOS DE INNOVACIÓN MADE IN CHILE” EN EDUCACIÓN 2008 Y SU GERENTE GENERAL KENNETH GENT, QUIEN TAMBIÉN ES UNO DE LOS EXPERTOS CONSULTADOS POR EL GEM, ES UNO DE LOS 100 JÓVENES LÍDERES 2008. POR SU DESTACADA LABOR, CUENTA CON LOS PATROCINIOS DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA, FOMENTO Y RECONSTRUCCIÓN. ADEMÁS, LA EMPRESA TRABAJA EN CONJUNTO CON ALGUNAS DE LAS PRINCIPALES UNIVERSIDADES DEL PAÍS Y POSEE UNA PUBLICACIÓN PERIÓDICA QUE ES RECIBIDA EN MÁS DE 300 ESTABLECIMIENTOS EDUCATIVOS DE LAS 15 REGIONES DE CHILE.

La **Tabla 12** muestra la proporción de personas entre 18 y 64 años que esperan iniciar un negocio en los siguientes tres años y la proporción que está activamente tratando de iniciar un negocio o están gestionando un nuevo negocio. En la mayoría de los países, fue significativamente más probable que las personas que habían tomado tanto capacitación voluntaria como obligatoria esperaran iniciar un negocio en los tres próximos años, y en general, aquellos con capacitación voluntaria tuvieron los niveles más altos. En el caso de Chile también es significativa la diferencia entre los grupos que recibieron capacitación o entrenamiento y aquellos que no. Con estos resultados se puede inferir que si se promueve una mejor educación para el emprendimiento muy probablemente se esté influenciando tanto a generaciones más jóvenes como a la población económicamente activa a optar por el emprendimiento como una buena opción de desarrollo profesional y personal. Como en muchos otros aspectos, no sólo en el emprendimiento, la buena educación es un catalizador de acciones positivas y factor de dinamismo social y económico.

**Tabla 12: Porcentaje de población adulta entre los 18 y 64 años que espera comenzar un nuevo negocio en los próximos 3 años y que está o espera estar comprometida con una actividad emprendedora por tipo de capacitación recibida y país**

	Espera comenzar un negocio en los próximos 3 años			Está activamente comenzando a desarrollar su propio negocio		
	Capacitación voluntaria	Capacitación obligatoria	Sin Capacitación	Capacitación voluntaria	Capacitación obligatoria	Sin Capacitación
<b>Economías basadas en los recursos</b>						
Bolivia	65,7	50,7	38	39,1	25	28,3
Bosnia y Herzegovina	55,6	61,3	25,9	12,8	23,5	7,8
Colombia	81,2	72,5	58,4	34,6	26,2	19
Ecuador	60,2	52,3	36,6	25,7	23	14,3
Egipto	73,5	60,5	38,1	25,5	22	12,2
India	50	48,3	30,3	34,2	21,1	9,1
Irán	50,8	46	32,9	18,1	7,3	7,5
<b>Promedio de los países</b>	<b>62,4</b>	<b>55,9</b>	<b>37,2</b>	<b>27,1</b>	<b>21,2</b>	<b>14</b>
<b>Economías basadas en la eficiencia</b>						
Argentina	43,2	30,3	19,7	26,1	12,1	15,5
Brasil	52,7	30,6	23	19,5	21,9	11,1
Chile	54,7	32,1	31,1	18,4	14,2	10,4
Croacia	22,4	15,3	9,5	16,7	10,7	5,3
R. Dominicana	71,6	58,5	34,6	41,1	34,1	18,7
Hungría	13,5	13,5	4,4	10,8	10,9	5,2
Jamaica	20	25,6	20,6	16,8	14,2	15,5
Letonia	33,9	17,8	4,3	20,1	8,7	3,5
Macedonia	68,3	61,1	40,8	22,9	19	12,7
México	43,5	40,9	28,1	22,2	19	12
Perú	58,5	50,8	34	38,1	30,1	21,6
Rumania	41,1	36,8	9,2	25,9	12,2	2,5
Serbia	67,1	42,2	31,6	17,6	13,6	6,7
Sudáfrica	43,5	29,5	13,3	22,6	17,8	5,6
Turquía	41,5	42,2	22,6	10,5	21,2	5,3
Uruguay	41,2	27,7	18,7	16,7	19,8	10
<b>Promedio de los países</b>	<b>44,8</b>	<b>34,7</b>	<b>21,6</b>	<b>21,6</b>	<b>17,5</b>	<b>10,1</b>

continúa

	Espera comenzar un negocio en los próximos 3 años			Está activamente comenzando a desarrollar su propio negocio		
	Capacitación voluntaria	Capacitación obligatoria	Sin Capacitación	Capacitación voluntaria	Capacitación obligatoria	Sin Capacitación
<b>Economías basadas en la innovación</b>						
<i>Bélgica</i>	10,4	15,6	5,4	4,3	5,6	1,9
<i>Dinamarca</i>	17,1	10,4	6,2	7,1	5	4,1
<i>Finlandia</i>	15,5	8,9	3,7	14,1	6,4	4,4
<i>Francia</i>	31,9	30,4	11,7	20,3	12	3,3
<i>Alemania</i>	17,8	10,3	3,6	8	8	2,6
<i>Grecia</i>	18,2	19,5	16,1	10	16,7	9,2
<i>Islandia</i>	34,5	20,9	12,8	16,8	16,4	7,4
<i>Irlanda</i>	23,2	14,5	6,5	16,4	9,1	5,5
<i>Israel</i>	42,6	34,1	15,1	16,9	13,1	5,1
<i>Italia</i>	22,8	12,6	7,4	10,6	8,6	3,6
<i>Japón</i>	24,9	6,4	5,8	15,6	7,8	3,9
<i>Corea</i>	44,8	25,5	20,6	14,3	11,3	9,5
<i>Eslovenia</i>	24,2	12,2	5,6	13,5	7	4,2
<i>España</i>	12,3	8,7	6,7	9,8	7,3	6,5
<i>Reino Unido</i>	15,8	12,6	5,2	14,7	9,1	4,3
<b>Promedio de los países</b>	23,7	16,2	8,8	12,8	9,6	5

i. "Voluntarios" incluye a los voluntarios de formación y a aquellos que tiene una mezcla de capacitación voluntaria con obligatoria. Las cifras en negrita indican diferencias estadísticamente significativas en las proporciones por el tipo de actitud hacia la formación,  $p < .05$ .

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2008

## 6. CONSIDERACIONES FINALES

El emprendimiento como actividad económica es un fenómeno que se ha instalado en el seno de los debates tanto en el ámbito público como privado. Gracias a innumerables investigaciones e instancias de discusión económica, política, empresarial y académica se reconoce que el emprendimiento puede ser un factor determinante para la competitividad y para el crecimiento de los países. Los emprendedores, sin duda, juegan un rol importante como “amortiguadores” en el ámbito laboral a través de actividades de autoempleo y adquieren un rol aún más relevante si son capaces de generar otros empleos que se convierten en fuente de movilidad y desarrollo social. Ante este escenario, resulta relevante analizar y estudiar el emprendimiento a distintos niveles.

Utilizando una metodología que sitúa la figura del emprendedor como unidad de análisis, el proyecto GEM ha evolucionado en 10 años de ininterrumpido trabajo para ofrecer diversos indicadores comparables a nivel internacional, que dan cuenta de la dinámica emprendedora de los países. El Reporte GEM Chile forma parte de esta red desde el año 2002.

Desde sus inicios el GEM ha analizado la evolución de diferentes indicadores que demuestran en que nivel se encuentra el país en cuanto a actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras. Asimismo, como parte de la metodología del GEM se ha analizado el contexto emprendedor chileno a través de la información proporcionada por un grupo de expertos y emprendedores a lo largo del país. Adicionalmente, la dimensión regional, que se introdujo desde el año 2007, también ha permitido al equipo GEM Chile tener una evaluación calidad del contexto emprendedor del país y analizar desde una perspectiva local la dinámica emprendedora.

El análisis de este ciclo muestra en muchos aspectos un incremento de la actividad emprendedora en Chile. Por ejemplo, los datos develan que en el país el principal motivo por el cual las personas emprenden es la búsqueda de oportunidades de negocio. Adicionalmente, el número de personas involucradas en la actividad emprendedora se mantiene con pocas variaciones en relación a los años anteriores y hay una propensión a la calidad y la cantidad de negocios basados en innovación.

Por el lado del contexto emprendedor, los expertos coinciden en que Chile ha evolucionado en diversas áreas tales como programas de gobierno y normas sociales y culturales. Esta situación denota un interés no sólo de las autoridades sino de la sociedad en general y contribuye a incentivar la creación de empresas con todas las externalidades positivas que ello implica.

Finalmente, este año se profundizó en la temática de educación para el emprendimiento. Sin duda, este es un tópico primordial que tiene importantes implicaciones; una buena educación a temprana edad es un mecanismo probado para mejorar el desarrollo del país. En este escenario, educar “para emprender” es, sin duda, un buen camino para desarrollar más personas con capacidades para crear bienestar y riqueza.

El reto en Chile aún es grande. Se requieren más emprendimientos pero también que éste sea de mayor calidad. Con este trabajo, el Equipo GEM Chile pretende aportar al tema del emprendimiento con elementos objetivos de análisis que guíen acciones en pro del emprendimiento.

Esperamos que este reporte siga colaborando en la generación de un debate mejor informado sobre como promover más y mejor emprendimiento y hacer de Chile una verdadera economía emprendedora.



## EXPERTOS CONSULTADOS

El Agradecemos, nuevamente, a todos los expertos que de forma desinteresada contribuyeron al presente Reporte GEM Nacional 2008. A continuación, el listado de sus nombres en orden alfabético <sup>21</sup>.

José Manuel Abarca González, Vanessa Acuña Bravo, Claudio Aguayo, Juan Aguirre, Roberto Álamos Carrasco, Fernando Aldea, Carlos Alejos, Fernando Álvarez, Mercedes Álvarez, Pablo Álvarez, Hector Anabalón, Hernán Ángel Milla, Adolfo Arata Andreani, Héctor Araya Pedraza, Humberto Araya, Christian Aroca Bozzo, Claudio Arteaga Reyes, Teodoro Azocar, Juan Carlos Bahamondes Poo, Daniel Baner, Kathleen Barclay, Roberto Barría, Benito Barros Muñoz, Arturo Basadre, Diego Benavente Millán, Álvaro Bernedo, David Beselli, Claudia Bobadilla, Aliro Bórquez Ramírez, Elizabeth Brand Deisler, Aída Bravo Valdebenito, Raúl Burgos, Álvaro Bustos Torreblanca, María Teresa Bustos, Cristóbal Camino M., Rolando Campos, José Luis Canata Zaror, Pamela Candia Ortiz, Carlos Cantero, Antonio Caram Sfeir, Rodrigo Cárcamo, Aldo Carpanetti, Marcelo Castagneto, Patricia Catalán, Jorge Alejandro Cea Cornejo, Rodolfo Celis, Hardy Omar Chávez Velásquez, Roberto Chiu, Juan Rodrigo Colihueque Vargas, Jorge Coloma, Mario Consiglere, Fernando Contreras, Giancarlo Coronata, Patricio Cortés, Esther Croudo, Alfonso Cruz Novoa, Felipe Del Rió, Guillermo Delgado Gacitúa, Franco Demaria Torres, Jorge Díaz Araya, Jaime Díaz Vandorsee, Rafael Díaz, Mario Dorochesi Fernandois, Carlos Dreves, Roberto Ebensperger, Julio Etchegaray Villalobos, Ivonne Etchepare, Carolina Eterovic Sudy, Paolo Fancelli, Alan Farcas, Isabel Farías Prieto, Álvaro Fernández, Selvin Ferrada Neira, Macarena Ferrer, Gerardo Fica Delgado, Gonzalo Flores Muñoz, Fernando Flores, Tomás Flores, Marko Franasovic, Alicia Frohmann Steinberg, Darcy Fuenzalida, Sergio Gahona, David Gajardo, Gastón Galleguillos, Roberto Galleguillos, Gladys Gálvez, María Cecilia García Monge, Pedro David García Muñoz, María José García Caro, José Miguel García Echavarrí, Eduardo García Rodríguez, Patricio Garrido Villablanca, Kenneth Gent Franch, Carmen Gloria Godoy Contreras, Gabriela Gómez, Mauricio Gómez, Alejandro Osvaldo González Funes, Eugenio González, M<sup>a</sup> Graciela Ortiz, Juan Graffigna Bordigoni, Paolo Guivani Vallejo, Gabriel Gurovich, Olga Gutiérrez Navarro, Catalina Gutiérrez, Irma Gutiérrez, Juan Antonio Guzmán M, Roland H. Heise, Fernando Herrera, Juan Carlos Hidalgo Ávila, Sandra Hidalgo P., Gabriel Hidalgo, Guillermo Hurtado, Cristian Ibáñez M, Cristian Ibarra Muñoz, Miguel Ibarra Opazo, Juan Ignacio Zamorano, Carlos Ingham, Carlos Isaacs Bornard, Catherine W. Jelinek, María Loreto Jiménez Araya, Florencia Jofré, Héctor Jorquera Escares, Geraldo Juzakos Lazo, Max Kreimerman Wiegand, Javier Kuhlmann, Claudio Lapostol Maruéjols, Ernesto Laval Malkenbuh, Fernando Lee, Brenda Lillo, Daniel Lindley, Jaime Lobos Cabero, Víctor Lobos Del Fierro, Javier Antonio Lobos García, Marcelo J. López, Miriam Loyola Díaz, Jorge Lucero Chávez, Jorge Machicado Noda, Ian Macpherson Springmüller, Claudio Maggi, Roberto Mahave Veglia, Leonardo Maldonado Figueroa, Juan Manuel Aguirre, Lenka Marangunic, Orlando Martínez, Daniel Mas Rocha, Daniel Mass Valdés, Jaime Matheson Villán, Francisco Javier Matte Torres, Alex Medina Sialomozzi, Ariel Meller Rosenblut, Osvaldo Mera, Geraldine Mlynarz, Aldo Moisan Jobet, Guillermo Molina, Luis Moncayo, Edgardo Mounja Frite, Jean Mourra, René Muga, Rodrigo Munita Necochea, Ricardo Muñoz Miranda, Héctor Muñoz, Francisco Orrego, Christian Oyaneder Ojeda, Juan Pablo León, Claudio Palma Cespede, Mauricio Partarrieu Vistoso, Osvaldo Pastén Díaz, Devorah Pavesi Farriol, Fernando Peña Cortes, Roberto Peralta Aceituno, Mario Pereira, Matías Perú Ovalle, Cristian Pichara Morales, Olga Pizarro, Nelson Plaza, Molly Pollack, Miguel Quezada Olivares, Gonzalo Quezada Saavedra, Carlos Quiroz, Eduardo Reitz Aguirre, Juan Rendic, Patricio Reyes Osorio, Marco Antonio Riquelme Sánchez, Carolina Riquelme, Loreto Rivera, Roberto Robledo, Mauro Robles Torres, Daniel Romanque, Walter Rosenthal Navarro, Jorge Ruz, Nilsa Sáez, Rodrigo Sánchez Giraldez, Patricia Sánchez, Gonzalo Sanhueza Palma, Pedro Sanhueza, Paloma Scheel, Pedro Schlack Harnecker, Alejandro Silva Carvacho, Carlos Smith Clavería, Raúl Stegmaier, Luís Sturla, Juan Pablo Swett Amenabar, Guillermo Tagle Quiroz, Leoncio Toro Araya, Sergio Toro, Luís Valencia, Daniel Valiente Caballero, Gerhard Valter G, Enrique Van Rysselberghe, Alfredo Vargas Balbontin, Claudio Venegas Gajardo, Sofía Villalobos, Elizabeth Von Brand, Elizabeth Von Brand, Carlos Vukasovic, Gerardo Weinstein Fischer, Álvaro Wilson, Federico Winkler, Manuel Eduardo Young Anze, Constantino Zafropulos, Joel Zambrano Valencia, Julie Zanforlin, Marcela Ziede Bize y Marco Antonio Zúñiga Yáñez

<sup>21</sup> Ante cualquier error y/u omisión en los nombres de la presente planilla de expertos se ofrecen las disculpas correspondientes.

## REFERENCIAS

Acemoglu, D., P. Aghion y F. Zilibotti (2007). Distance to Frontier, Selection and Economic Growth, *Journal of the European Economic Association*, 4, 37-74.

Acs, Z. J., P. Arenius, M. Hay & M. Minniti (2005). *Global Entrepreneurship Monitor 2004 Executive Report*. London, U.K.: London Business School and Babson Park, MA: Babson College.

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.

Acs, Z. J. & J. E. Amorós (2008). Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322.

Acs, Z. J. & L. Szerb (2009). *Gearing Up to Measure Entrepreneurship in a Global Economy*, Mimeo, Faculty of Business and Economics, University of Pecs.

Amorós, J.E., M., Atienza. & G., Romani (2008). Formal and Informal Equity Funding in Chile *Estudios de Economía*, 35(2), 179 194.

Amorós, J. E., & O., Cristi (2008). Longitudinal analysis of entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 381-399.

Audretsch, D & R., Thurik. (2001). What is new about the new economy: Sources of growth in the managed and entrepreneurial economy? *Industrial and Corporate Change*, 10(1). 267-315.

Audretsch, D & R., Thurik (2004). *Model of the entrepreneurial economy*. The Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max Planck Institute, Jena, 17.

Banco Mundial, (2008). *Doing Business 2008-2009*. En línea <http://espanol.doingbusiness.org/>

Baumol, W. J., R. E. Litan & C. J. Schramm (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. New Haven and London: Yale University Press.

Bergoeing R. & A., Repetto (2004). Copiar no es malo, competencia, adopción e innovación. *Expansiva: En Foco*, 19 En línea: [http://www.expansivaudp.cl/media/en\\_foco/documentos/05052004210306.pdf](http://www.expansivaudp.cl/media/en_foco/documentos/05052004210306.pdf)

Birch, D. (1979). *Job Creation in America*, New York: The Free Press.

Birch, D. (1987). *The Job Generating Process*, Cambridge, MA.: MIT Press.

Bosma, N., Z., Acs, E., Autio, A., Coduras & J., Levie (2009). *Global Entrepreneurship Monitor, 2008 Executive Report*. Wellesley, Mass.: Babson Collage.

Bosma, N. S., K. Jones, E. Autio & J. Levie (2008). *Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report*. London, U.K.: London Business School and Babson Park, MA: Babson College.

Cantillon, R. (1755). *Essai sur la Nature du Commerce en Général (The Nature of Trade in General)*, Paris: Institut National D'études Démographiques.

- Carree, M., A., Van Stel, R., Thurik & S., Wennekers (2002). Economic Development and Business Ownership: an Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996. *Small Business Economics*, 19(3), 271-290.
- Carree, M., A., Van Stel R., Thurik & S., Wennekers (2007). The Relationship Between Economic Development and Business Ownership Revisited. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(3), 281-291.
- Cortés, P., y Echecopar, G. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor; Capital de Riesgo Chile 2008*. Santiago: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- CEPAL (2008). Espacios Iberoamericanos: La economía del Conocimiento. En línea: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/34459/Espacioliberolll.pdf>
- Davidsson, P. (1991). Continued Entrepreneurship – Ability, Need, and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth, *Journal of Business Venturing*, 6 (6), 405-426.
- Davidsson, P. (2004). *Researching Entrepreneurship*. New York: Springer.
- De Gregorio J. (2005). Crecimiento económico en Chile: evidencia, fuentes y perspectivas. *Revista de Estudios Públicos* 98, 19-86.
- Godin, K., J. Clemens, & N. Veldhuis (2008). *Measuring Entrepreneurship: Conceptual Frameworks and Empirical Indicators*, Studies in Entrepreneurship and Markets, 7. Fraser Institute.
- Gries, T. & W. Naude (2008). *Entrepreneurship and Structural Economic Transformation*, UNU-Wider Research Papers. Helsinki.
- Griliches, Z. & F., Lichtenberg (1984). Interindustry Technology Flows and Productivity Growth: A Re-examination, *Review of Economics and Statistics*, 66(2), 324-9.
- Headd, B. (2003). Redefining Business Success: Distinguishing Between Closure and Failure, *Small Business Economics* 21, 51-61.
- Henrekson, M. (2005). Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State? *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 437-467.
- Kantis, H., S. Díaz & M. Pizarro (2008) *Innovación y emprendimiento: Comercialización de las innovaciones a través de la creación de nuevas empresas*. Santiago de Chile: ENDEVOR.
- Kihlstrom, R. E. & J J. Laffont (1979). A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion, *Journal of Political Economy*, 87, 719-49.
- Koellinger, P. (2008). Why are Some Entrepreneurs More Innovative than Others? *Small Business Economics*, 31, 21-37.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, & R. Vishny (2000) Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 3-27.
- Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, *The Manchester School*, 28(2), 139-191.

- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. London: Macmillan and Co.
- Mason, C. & R. Harrison (2006). After the Exit: Acquisitions, Entrepreneurial Recycling and Regional Economic Development, *Regional Policy*, 40(1), 55-73.
- Marshall J. (2008). Chile, los nuevos desafíos del desarrollo. Presentación realizada en Escuela de Ingeniería Comercial, Universidad Católica del Norte.
- Parente S. & E. Prescott (2000). *Barriers to Riches*. Cambridge Mass.: The MIT Press.
- Porter, M. E., J. J. Sachs, & J. McArthur (2002). Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M, J. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur, and K. Schwab (Eds), *The Global Competitiveness Report 2001-2002*, New York: Oxford University Press, 16-25.
- Porter, M. E. & K. Schwab (2008). *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
- Salloum C. & H., Viger (1997). Los problemas de financiamiento de la pequeña y mediana empresa: La relación Bancos-PYMES. *Estudios Económicos XIII(29/30)*, 59-90.
- Scherer, F.M. (1998). The size distribution of profits from innovation. *Annale d'Economie et de Statistique* 49/50, 495-516.
- Schott T. & K., Wickstrom (2008). The coupling between entrepreneurship and public policy: tight in developed countries, but loose in developing countries. *Estudios de economía*, 35(2), 195-214.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Sveikauskas, L. (1981). Technological Inputs and Multifactor Productivity Growth. *Review of Economics and Statistics*, LXIII, 275-282.
- Terleckyj, N.E. (1980). *Direct and Indirect Effects of Industrial Research and development on the Productivity Measurement and Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Van Stel, A., M., Carree & R., Thurik (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311-321.
- Wennekers, A.R.M. & A.R. Thurik (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics*, 13(1), 27-55.
- Wennekers, A.R.M., A. van Stel, A.R. Thurik & P.D. Reynolds. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development, *Small Business Economics*, 24(3), 293-309.
- World Economic Forum. *Global Competitiveness Report 2005-2006, 2007-2008*. En línea: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/index.htm>
- Wompner, F. (2008). Educación superior para el emprendimiento. *Observatorio de la Economía Latinoamericana* 91, en línea: [www.eumed.net/coursecon/ecolat/cl/](http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cl/)
- Yar D., K., Wennberg & H., Berglund (2008). Creativity in Entrepreneurship Education, *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15(2): 304-320.

## ENCUESTA A POBLACIÓN ADULTA

*Tipo de Estudio:* Encuesta administrada telefónicamente (red fija)

*Universo:* Población general mayor de 18 años

*Muestra:* Muestra aleatoria estratificada por regiones en base a datos del Censo 2002 INE

*Tamaño muestral:* 2000 casos naciones más sobremuestreo regional de 500 casos extra en cinco regiones

*Total:* 4500 casos válidos

*Fecha de trabajo de campo:* Del 10 de julio de 2008 al 8 de septiembre de 2008

*Encuestador:* Opina

## ENTREVISTAS A EXPERTOS NACIONALES

*Tipo de Estudio:* Encuesta administrada

*Muestra:* 225 expertos de cinco regiones más la RM, Santiago

*Fecha de trabajo de campo:* Del 1 de junio de 2008 al 1 de agosto 2008

*Encuestador:* Miembros del Equipo GEM Chile

## EQUIPOS DE TRABAJO POR PAÍSES

Equipo	Institución	Miembros de los Equipos Nacionales	Sponsor Financieros	Encuestador (APS)
Alemania	University of Hannover Institute of Labour Market Research, Nuremberg	Rolf Sternberg Udo Brixy Christian Hundt Heiko Stüber	Institute of Labour Market Research, Nuremberg	INFAS
Angola	Universidade Católica de Angola (UCAN)  Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI)	Alves da Rocha Salim Abdul  Valimamade Augusto Medina Sara Medina Douglas Thompson Anders Hyttel João Medina	Banco de Fomento S.A	Centro de Pesquisas, Sondagens e Estudos de Opinião (CENSOP - Dr. Bernardo Vieira)
Argentina	Center for Entrepreneurship IAE Management and Business School Universidad Austral	Silvia Torres Carbonell Leticia Arcucci Héctor Rocha Juan Martín Rodríguez	Center for Entrepreneurship, IAE Management and Business School, Universidad Austral Banco Santander Río Subsecretaría de Desarrollo Económico, Ministerio de Desarrollo Económico - Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires Prosperar, Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones	MORI Argentina
Bélgica	Vlerick Leuven Gent Management School	Hans Crijns Miguel Meuleman Olivier Tilleuil	Flemisch Government, Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen (STOIO)	TNS Dimarso
Bolivia	Maestrías para el Desarrollo -Universidad Católica Boliviana	Marco Antonio Fernández Gover Barja Mario Ávila	Fundación Nuevo Norte USAID/Bolivia Fundación Avina Red Bolivia Emprendedora Fundación para la Producción	Cima Group/ Synovate
Bosnia y Herzegovina	Entrepreneurship Development Center from Tuzla in partnership with Tuzla University	Bahrija Umihanic Admir Nukovic Boris Curkovic Esmir Spahic Rasim Tulumovic Senad Fazlovic Sladjana Simic	Entrepreneurship Development Center Tuzla Government of Tuzla Canton City of Tuzla Government of Brcko District of Bosnia and Herzegovina	PULS BH d.o.o. Sarajevo

<i>Equipo</i>	<i>Institución</i>	<i>Miembros de los Equipos Nacionales</i>	<i>Sponsor Financieros</i>	<i>Encuestador (APS)</i>
<i>Brasil</i>	<i>IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade</i>	<i>Simara Maria S. S. Greco Paulo Alberto Bastos Junior Joana Paula Machado Rodrigo G. M. Silvestre Carlos Artur Krüger Passos Júlio César Félix Marcos Mueller Schlemm</i>	<i>Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade - IBQP Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial - SENAI / PR Serviço Social da Indústria - SESI / PR Universidade Positivo</i>	<i>Bonilha Comunicação e Marketing S/C Ltda.</i>
<i>Chile</i>	<i>Universidad Adolfo Ibáñez  Universidad del Desarrollo</i>	<i>Bárbara Harris  José Ernesto Amorós Massiel Guerra Daniela Ortega</i>	<i>Innova CORFO  Universidad Adolfo Ibáñez- Centro de Innovación y Emprendimiento-  Universidad del Desarrollo</i>	<i>Opina</i>
<i>Colombia</i>	<i>Universidad de los Andes Universidad ICESI Universidad del Norte Pontificia Universidad Javeriana Cali</i>	<i>Rafael Vesga Lina Devis Rodrigo Varela Luis Miguel Álvarez Liyis Gómez Fernando Pereira Raúl Quiroga Alberto Arias</i>	<i>SENA Comfenalco Valle</i>	<i>Centro Nacional de Consultoría</i>
<i>Croacia</i>	<i>J.J. Strossmayer University in Osijek</i>	<i>Slavica Singer Natasa Sarlija Sanja Pfeifer Djula Borozan Suncica Oberman Peterka</i>	<i>Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship SME Policy Centre - CEPOR, Zagreb J.J. Strossmayer University in Osijek - Faculty of Economics, Osijek</i>	<i>Puls, d.o.o., Zagreb</i>
<i>Dinamarca</i>	<i>University of Southern Denmark</i>	<i>Thomas Schøtt Torben Bager Hannes Ottosson Kim Klyver Kent Wickstrøm Jensen Majbritt Rostgaard Evald Suna Sorensen</i>	<i>International Danish Entrepreneurship Academy (IDEA)</i>	<i>Institute for Business Cycle Analysis</i>
<i>Ecuador</i>	<i>Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)- ESPAE Graduate School of Management</i>	<i>Virginia Lasio Ma. Elizabeth Arteaga Guido Caicedo Edgar Izquierdo</i>	<i>Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)</i>	<i>Survey Data</i>
<i>Egipto</i>	<i>The British University in Egypt (BUE) Egyptian Junior Business Association (EJB)</i>	<i>David Kirby Nagwa Ibrahim Hala Hattab Amr Gohar Ahmed Nafie</i>	<i>Industrial Modernization Center, Ministry of Trade &amp; Industry  ACNielsen</i>	<i>ACNielsen</i>

<i>Equipo</i>	<i>Institución</i>	<i>Miembros de los Equipos Nacionales</i>	<i>Sponsor Financieros</i>	<i>Encuestador (APS)</i>
<i>Eslovenia</i>	<i>Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics &amp; Business, University of Maribor</i>	<i>Miroslav Rebernik Polona Tominc Ksenja Pušnik</i>	<i>Ministry of the Economy Slovenian Research Agency Smart Com Finance - Slovenian Business Daily</i>	<i>RM PLUS</i>
<i>España</i>  <i>Equipo Regional:</i> <i>Andalucía</i> <i>Asturias</i> <i>Aragón</i> <i>Canary I.</i> <i>Cantabria</i> <i>Castille Leon</i> <i>Castille la Mancha</i> <i>Catalonia</i> <i>C. Valenciana</i> <i>Extremadura</i> <i>Galicia</i> <i>Madrid</i> <i>Murcia</i> <i>Navarra</i> <i>Basque Country</i> <i>Ceuta</i> <i>Melilla</i>	<i>Instituto de Empresa</i>  <i>Universidades Regionales:</i> <i>Cádiz</i> <i>Oviedo</i> <i>Univ. de Zaragoza</i> <i>Las Palmas &amp; La Laguna</i> <i>Univ. De Cantabria</i> <i>León</i> <i>Castille la Mancha</i> <i>Autónoma de Barcelona</i> <i>Miguel Hernández</i> <i>Fundación Xavier de Salas</i> <i>Santiago de Compostela Autónoma de Madrid</i> <i>Univ. de Murcia Pública de Navarra</i> <i>Deusto &amp; Basque Country</i> <i>Univ. de Granada &amp; Escuela de Negocios de Andalucía</i>	<i>Ignacio de la Vega Alicia Coduras Isabel González Cristina Cruz</i>  <i>Rachida Justo</i> <i>Regional Team Directores:</i> <i>José Ruiz Navarro</i> <i>Juan Ventura Victoria</i> <i>Lucio Fuentelsaz</i> <i>Rosa M. Batista Canino</i> <i>Francisco Javier Martínez</i> <i>Mariano Nieto Antolín</i> <i>Miguel Ángel Galindo</i> <i>Martín</i> <i>Carlos Guallarte</i> <i>José M<sup>a</sup> Gómez Gras</i> <i>Ricardo Hernández</i> <i>Mogollón</i> <i>J. Alberto Díez de Castro</i> <i>Eduardo Bueno Campos</i> <i>Antonio Aragón Sánchez</i> <i>Iñaki Mas Erice</i> <i>Iñaki Peña Legazkue</i> <i>Lázaro Rodríguez Ariza</i> <i>María del Mar Fuentes</i>	<i>DGPYMES</i> <i>Fundación Cultural Banesto</i> <i>Fundación Incyde</i> <i>IE Business School</i>  <i>Junta de Andalucía</i> <i>Gob. de Aragón</i> <i>Gob. del Principado de Asturias</i> <i>Gob. de Canarias, Cabildo</i> <i>Fondo Social Europeo</i> <i>Gob. de Cantabria</i> <i>Centros de Innovación Europeos (Navarra, Murcia, C y León)</i> <i>Generalitat de Catalunya</i> <i>Junta de Extremadura</i> <i>Air Nostrum, CEG, BIC Galicia</i> <i>IMADE, FGUAM</i> <i>Fundación Caja Murcia</i> <i>Eusko Ikaskuntza</i> <i>Instituto Vasco de Competitividad</i> <i>FESNA</i> <i>Universidad de Granada y otros</i>	<i>Instituto Opinòmetre S.L.</i>
<i>Estados Unidos</i>	<i>Babson College</i> <i>Baruch College,</i>  <i>City University of New York</i>	<i>I. Elaine Allen</i> <i>Marcia Cole</i> <i>Monica Dean</i> <i>Ivory Phinisee</i> <i>Joseph Onochie</i> <i>Edward Rogoff</i>	<i>Babson College</i> <i>Baruch College</i>	<i>Opinion Search</i>



<i>Equipo</i>	<i>Institución</i>	<i>Miembros de los Equipos Nacionales</i>	<i>Sponsor Financieros</i>	<i>Encuestador (APS)</i>
<i>Finlandia</i>	<i>Turku School of Economics</i>	<i>Anne Kovalainen Tommi Pukkinen Jarna Heinonen Pekka Stenholm Pia Arenius Erkko Autio</i>	<i>Ministry of Employment and the Economy Ministry of Education The European Union under the European Regional Development Fund and the European Social Fund Turku School of Economics</i>	<i>Taloustutkimus Oy</i>
<i>Francia</i>	<i>EMLYON Business School</i>	<i>Olivier Torres Danielle Rousson</i>	<i>Caisse des Depots</i>	<i>CSA</i>
<i>Grecia</i>	<i>Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE)</i>	<i>Stavros Ioannides Takis Politis Aggelos Tsakanikas Evaggelia Valavanioti</i>	<i>Hellenic Bank Association</i>	<i>Datapower SA</i>
<i>Holanda</i>	<i>EIM Business and Policy Research</i>	<i>Jolanda Hessels Sander Wenekers Chantal Hartog André van Stel Niels Bosma Roy Thurik Ingrid Verheul</i>	<i>Dutch Ministry of Economic Affairs</i>	<i>Stratus marktonderzoek bv</i>
<i>Hungría</i>	<i>University of Pécs, Faculty of Business and Economics</i>	<i>László Szerb Zoltan J. Acs Attila Varga József Ulbert Siri Terjesen Péter Szirmai Gábor Kerékgyártó</i>	<i>Ministry for National Development and Economy University of Pécs, Faculty of Business and Economics Ohio University (USA)</i>	<i>Szocio-Gráf Piac-és Közvélemény kutató Intézet</i>
<i>India</i>	<i>Pearl School of Business, Gurgaon</i>	<i>Ashutosh Bhupatkar I. M. Pandey Janakiraman Moorthy Gour C. Saha</i>	<i>Pearl School of Business, Gurgaon</i>	<i>Metric Consultancy</i>
<i>Irán</i>	<i>University of Tehran</i>	<i>M .Ahamadpour Daryani Abbas Bazargan Nezameddin Faghih Caro Lucas A. A. Moosavi-Movahedi A. Kord Naeij</i>	<i>Ministry of Labour and Social Affairs</i>	<i>Dr. Mohammad Reza Zali</i>
<i>Irlanda</i>	<i>Dublin City University</i>	<i>S.Mostafa Razavi Leyla Sarafraz Jahangir Yadollahi Farsi Mohammad Reza Zali Paula Fitzsimons Colm O'Gorman</i>	<i>Enterprise Ireland Forfás Allied Irish Bank</i>	<i>IFF</i>
<i>Islandia</i>	<i>RU Centre for Research on Innovation and Entrepreneurship (Reykjavik University)</i>	<i>Rögvaldur Sæmundsson Silja Björk Baldursdóttir</i>	<i>Rögvaldur Sæmundsson Silja Björk Baldursdóttir</i>	<i>Office Capacent Gallup</i>

<i>Equipo</i>	<i>Institución</i>	<i>Miembros de los Equipos Nacionales</i>	<i>Sponsor Financieros</i>	<i>Encuestador (APS)</i>
<i>Israel</i>	<i>The Ira Center of Business, Technology &amp; Society, Ben Gurion University of the Negev</i>	<i>Ehud Menipaz Yoash Avrahami Miri Lerner</i>	<i>The Ira Center of Business, Technology &amp; Society, Ben Gurion University of the Negev</i>	<i>The Brandman Institute</i>
<i>Italia</i>	<i>Bocconi University</i>	<i>Guido Corbetta Alexandra Dawson</i>	<i>Ernst &amp; Young Atradius Credit Insurance</i>	<i>Target Research</i>
<i>Jamaica</i>	<i>University of Technology, Jamaica</i>	<i>Vanetta Skeete Claudette Williams-Myers Garth Kiddoe Girjanauth Boodraj Joan Lawla Louise Marcelle-Peart</i>	<i>Faculty of Business and Management, University of Technology, Jamaica</i>	<i>Koci Market Research and Data Mining Services</i>
<i>Japón</i>	<i>Keio University Musashi University Shobi University</i>	<i>Takehiko Isobe Noriyuki Takahashi Tsuneo Yahagi</i>	<i>Venture Enterprise Center Ministry of Economy, Trade and Industry</i>	<i>Social Survey Research Information Co.,Ltd (SSRI)</i>
<i>Letonia</i>	<i>The TeliaSonera Institute at the Stockholm School of Economics in Riga</i>	<i>Olga Rastrigina Vyacheslav Dombrovsky</i>	<i>TeliaSonera AB</i>	<i>SKDS</i>
<i>Macedonia</i>	<i>University Ss. Cyril and Methodius - Business Start-Up Centre  Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF)</i>	<i>Radmil Polenakovik Aleksandar Kurciev Bojan Jovanoski Tetjana Lazarevska Gligor Mihailovski Lazar Nedanoski</i>	<i>Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF) Austrian Development Agency Macedonian Agency for Promotion of Entrepreneurship</i>	<i>GfK Skopje</i>
<i>México</i>	<i>Tecnológico de Monterrey</i>	<i>Alejandro González Berenice Ramírez César Godínez</i>	<i>Tecnológico de Monterrey</i>	<i>Alduncin Y Asosiados, SA De CV</i>
<i>Noruega</i>	<i>Bodo Graduate School of Business</i>	<i>Lars Kolvereid Erlend Bullvaag Bjorn Willy Aamo Erik Pedersen</i>	<i>Ministry of Trade and Industry Innovation Norway The Knowledge Fund, at Bodo Knowledge Park Ltd.</i>	<i>TNS Gallup</i>
<i>Perú</i>	<i>Centro de Desarrollo Emprendedor, Universidad ESAN</i>	<i>Jaime Serida Nishimura Liliana Uehara-Uehara Jessica Alzamora Ruiz</i>	<i>Universidad ESAN</i>	<i>Imasen</i>

<i>Equipo</i>	<i>Institución</i>	<i>Miembros de los Equipos Nacionales</i>	<i>Sponsor Financieros</i>	<i>Encuestador (APS)</i>
Reino Unido	Hunter Center for Entrepreneurship, University of Strathclyde  Economics & Strategy Group, Aston Business School, Aston University	Jonathan Levie  Mark Hart	BERR Enterprise Directorate InvestNI Department of Enterprise, Trade and Investment (NI) Belfast City Council Enterprise Northern Ireland Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde Scottish Enterprise Welsh Assembly Government One North East North West Development Agency Yorkshire Forward Advantage West Midlands East Midlands Development Agency South West of England Development Agency South East Development Agency Enterprise Insight Wessex Enterprise	IFF
Rep. Corea	Jinju National University	Sung-Sik Bahn Yong-Sam Lee Sangu Seo Hyunsuk Lee Donna Kelley	Small and Medium Business Administration (SMB)	Hankook Research Co.
República Dominicana	Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM)	Guillermo Van Der Linde Cecilia Pérez Maribel Justo Alina Bello José Rafael Pérez Tania Canaán	Grupo Vicini International Financial Centre of the América Consejo Nacional de Competitividad	Gallup República Dominicana
Rumania	Faculty of Economics and Business Administration, Babes-Bolyai University	Stefan Pete Lehel-Zoltán Györfy Ágnes Nagy Dumitru Matis László Szerb Liviu Ilies Comsa Mircea Annamária Benyovszki Tünde Petra Petru Ana Eugenia Matis Mustatã Răzvan Nagy Zsuzsánna-Ágnes	Pro Oeconomica Association Babes-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration	Metro Media Transilvania
Rusia	Saint Petersburg Team Graduate School of Management, Saint Petersburg  Moscow Team State University -Higher School of Economics, Moscow	Olga Verhovskaya Valery Katkalo Maria Dorokhina  Alexander Chepurenskiy Olga Obratsova Tatiana Alimova Maria Gabelko	Graduate School of Management at Saint Petersburg State University  State University - Higher School of Economics	O+K Marketing & Consulting Levada-Center

<i>Equipo</i>	<i>Institución</i>	<i>Miembros de los Equipos Nacionales</i>	<i>Sponsor Financieros</i>	<i>Encuestador (APS)</i>
<i>Serbia</i>	<i>The Faculty of Economics Subotica</i>	<i>Dusan Bobera Bozidar Lekovic Stevan Vasiljev Pere Tumbas Sasa Bosnjak Slobodan Maric</i>	<i>Executive Council of Vojvodina Province, Department for Economy</i>	<i>Marketing Agency Drdrazen d.o.o. Subotica</i>
<i>Sudáfrica</i>	<i>University of Cape Town -Graduate School of Business</i>	<i>Mike Herrington Jacqui Kew Penny Kew Tonia Overmeyer</i>	<i>Department of Trade and Industry Swiss South Africa Cooperation Initiative South African Breweries Standard Bank SEDA</i>	<i>Nielsen South Africa</i>
<i>Turquía</i>	<i>Yeditepe University</i>	<i>Nilüfer Egriçan Esra Karadeniz</i>	<i>Endeavor, Turkey Country Office Akbank</i>	<i>Akademetre Research &amp; Strategic Planning</i>
<i>Uruguay</i>	<i>Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo (IEEM)</i>	<i>Leonardo Veiga Pablo Regent Fernando Borraz Alejandro Gaidana Adrián Edelman Cecilia Gomeza</i>	<i>IEEM Business School - Universidad de Montevideo</i>	<i>Mori, Uruguay</i>
<i>Equipo de coordinación del GEM Global</i>	<i>London Business School  SMU - Cox School of Business Babson College  Utrecht University IE Business School</i>	<i>Michael Hay Mark Quill Chris Aylett Jackline Odoch Mick Hancock Maria Minniti William D. Bygrave Marcia Cole Jeff Seaman Niels Bosma Alicia Coduras</i>	<i>Universidad del Desarrollo  Babson Collage</i>	<i>N/A</i>

## SOBRE LOS AUTORES

### *José Ernesto Amorós*

Licenciado en Administración de Empresas y M.Sc. Marketing, Tecnológico de Monterrey, México. Doctor en Management Sciences por ESADE Business School, Universidad Ramón Llull, Barcelona, España. Se desempeña como profesor e investigador en tópicos de emprendimiento. Es director de Global Entrepreneurship Research Center (GERC) de la Universidad de Desarrollo.

### *Massiel Guerra*

Ingeniero Comercial, Universidad de Chile, con especialización en el área de Políticas Públicas. Se ha desempeñado como consultora de CEPAL, Coordinadora en el Centro de Investigación de Empresas y Negocios (CIEN) de la Universidad del Desarrollo, docente de la Facultad de Economía y Negocios e investigadora en dicha casa de estudios.

### *Bárbara Harris*

Ingeniera Comercial, con Magíster en Marketing, y Periodista de la Universidad Adolfo Ibáñez. Actualmente, es coordinadora del Taller de Emprendimiento de la Facultad de Negocios de la misma Universidad y desempeña actividades ligadas al apoyo de contenidos y monitoreos de proyectos de emprendimiento.

## COORDINACIÓN DEL GEM CHILE

El proyecto GEM Chile es desarrollado en conjunto por el Centro de Innovación y Emprendimiento de la Universidad Adolfo Ibáñez y el Global Entrepreneurship Research Center de la Universidad del Desarrollo.

### **Centro de Innovación y Emprendimiento**

#### **Universidad Adolfo Ibáñez**

www.uai.cl

Contacto: Michelle Ballesteros

Coordinadora de Emprendimiento

michelle.ballesteros@uai.cl

Tel: (562) 675 4562

### **Global Entrepreneurship Research Center-GERC**

#### **Universidad del Desarrollo**

www.fenudd.cl/gerc

Contacto: Daniela Ortega

Coordinadora GERC

dortega@udd.cl

Tel: (562) 327 9158

## COORDINACIÓN DEL GEM CHILE EN REGIONES

Los equipos regionales que colaboraron el desarrollo del GEM Chile en el periodo 2008

	<i>Equipo</i>		<i>Auspicio</i>
<i>Universidad Católica del Norte</i>	<i>Región de Antofagasta</i>	<i>Gianni Romaní Chocce Miguel Atienza Úbeda</i>	<i>Universidad Católica del Norte Centro de Emprendimiento y de la Pyme</i>
<i>Universidad Católica del Norte</i>	<i>Región de Coquimbo</i>	<i>Karla Soria</i>	<i>Universidad Católica del Norte</i>
<i>Universidad Técnico Federico Santa María</i>	<i>Región de Valparaíso</i>	<i>Cristóbal Fernández Jorge Cea</i>	<i>Departamento de Industrias, Economía y Negocios</i>
<i>Universidad del Desarrollo</i>	<i>Región del Bío-Bío</i>	<i>Olga Pizarro Stiepovic José Ernesto Amorós</i>	<i>Facultad de Economía y Negocios</i>
<i>Universidad de la Frontera</i>	<i>Región de la Araucanía</i>	<i>Carlos Isaacs Bornand Claudina Uribe Franklin Valdebenito Gerardo Lagos Pedro Araneda</i>	<i>INCUBATEC- Incubadora de Negocios de la Universidad de la Frontera</i>

## AUSPICIADORES

### *InnovaChile- CORFO*

InnovaChile de CORFO es una de las principales agencias públicas a cargo de impulsar la innovación en todo tipo de empresas, tanto consolidadas como nuevas (emprendimientos), además de universidades y otras entidades académicas y tecnológicas. Su trabajo se desarrolla en el marco de la política de innovación impulsada por la Presidenta Michelle Bachelet, y propuesta por el Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad (CNIC).

Por una parte, InnovaChile apoya directamente la innovación, entregando subsidios para proyectos innovadores en diferentes etapas, desde estudios de preinversión o fondos de capital semilla hasta la introducción al mercado, pasando por misiones tecnológicas, consultorías especializadas y otros. Adicionalmente genera condiciones para innovar, apoyando proyectos orientados a mejorar las condiciones para innovar que ofrece el entorno en algún determinado ámbito, sector productivo o región. También promueve la innovación en sectores con potencial, por ello cuenta con equipos de trabajo especializados en: Biotecnología y Medioambiente; TIC; Industria Alimenticia; Minero, Energía e Infraestructura y Turismo de Intereses Especiales.

Desde su creación, en el año 2005, InnovaChile de CORFO ha apoyado 3.000 proyectos de innovación, lo que implicó que alrededor de 10.000 empresas, emprendedores y centros de investigación, y más de 12.000 pequeñas y medianas empresas de forma indirecta, desarrollaran importantes iniciativas que les han permitido mejorar sus estrategias competitivas.

InnovaChile busca sistemáticamente que las empresas chilenas incorporen innovación a sus productos y servicios, que agreguen valor a su producción mediante el conocimiento y las mejores prácticas, que accedan a mercados externos exigentes y que se orienten a satisfacer las necesidades de sus clientes, ello con el fin de acercarnos cada vez más al anhelado desarrollo. Más información en [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)

### *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.

Hoy la UDD es la universidad chilena que cuenta con el mayor número de profesores que han sido certificados para la enseñanza de emprendimiento por Babson College.

En el año 2007 y 2008 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](http://www.udd.cl)

### *Centro de Innovación y Emprendimiento. Universidad Adolfo Ibáñez*

El Centro de Emprendimiento de la Universidad Adolfo Ibáñez inició sus actividades en julio de 2002, como parte del área de investigación de la Escuela de Negocios. En el 2003 tomó el nombre de Centro de Entrepreneurship Grupo Santander en virtud de un convenio firmado con el Banco Santander Santiago para auspiciar las actividades del centro. A partir del 2008 se transforma en el Centro de Innovación y Emprendimiento con la finalidad de investigar, educar e impulsar el desarrollo de la innovación y emprendimiento dentro de la universidad, las empresas y la sociedad en general, con el propósito de ayudar a incrementar la competitividad global y la rentabilidad de las estructuras competitivas en América Latina

Su visión es ser el foco referente de conocimiento de avanzada y experiencia empresarial y académica de América Latina en torno a la disciplina de la Innovación y el Emprendimiento, estableciendo condiciones hacia la creación de oportunidades de nuevos negocios para sectores productivos de la región.

El Centro cumple esta misión a través de cuatro líneas de acción: formación en gestión de innovación y emprendimiento, creación de nuevas empresas, investigación, y difusión; lo que finalmente contribuyen a la creación continua de capacidades empresariales en la generación de negocios de mayor valor agregado y con ventajas competitivas de alta sustentabilidad en el tiempo. Más información en: [www.uai.cl](http://www.uai.cl)

### *ICARE*

ICARE es una corporación privada sin fines de lucro, fundada en 1953 por empresarios y profesionales vinculados a diversos sectores de la actividad económica con el principal propósito de promover la excelencia empresarial en el país.

A través de diversos foros, congresos, seminarios y publicaciones, junto con impulsar el desarrollo de la capacidad gerencial, el Instituto sirve de punto de encuentro para la reflexión sistemática sobre la gestión empresarial y su enfoque presente y futuro. De este modo, ICARE proporciona a los niveles directivos información relevante sobre el medio nacional e internacional, facilitando la comprensión y oportuna evaluación de las fuerzas que mueven los mercados y las tendencias en el funcionamiento de las empresas. En la actualidad ICARE agrupa a mil empresas de todos los tamaños y representativas de las diversas actividades de la producción, el comercio y los servicios. Más información en: [www.icare.cl](http://www.icare.cl)







Global Entrepreneurship Monitor

[www.gemchile.cl](http://www.gemchile.cl)