

GEM

Global

Entrepreneurship Monitor
Chile 2003/4



ESE[®] Escuela de Negocios
Universidad de los Andes

SOBRE LA PORTADA

A pesar de lo que muchos piensan, los emprendedores no son personas ni más inteligentes ni más educadas que el resto de la población. Aún así, poseen un rasgo distintivo. En el frío, y siempre arriesgado, mundo de los negocios son los que toman la iniciativa. Los que asumen los riesgos. Una vez que muestran el camino, parece evidente para el resto, pero ellos son los primeros. Son ellos los que descubren oportunidades, generan innovaciones y mejoran la calidad de vida de la sociedad. Los emprendedores son, en cierto sentido, el mecanismo descentralizado con que un país evoluciona y se adapta a las nuevas realidades.

Global Entrepreneurship Monitor Chile 2003/4

Resumen

Este informe presenta los resultados para Chile de la quinta versión anual del proyecto internacional Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el que el ESE Escuela de Negocios participa por segundo año consecutivo. El estudio pretende medir y caracterizar la actividad emprendedora en el país y su entorno mediante una encuesta estandarizada, y comparable internacionalmente, aplicada a una muestra de personas adultas y entrevistas a expertos en distintos ámbitos que condicionan la actividad emprendedora en el país.

El estudio muestra que en Chile uno de cada seis adultos en edad de trabajar está actualmente desarrollando algún tipo de actividad emprendedora. Esto implica que existen casi 1,6 millones de emprendedores en el país y que Chile se ubica como el cuarto país más emprendedor entre los países considerados en el estudio. A diferencia de los países que muestran mayores tasas de emprendimiento, en Chile un mayor porcentaje obedece a aprovechamiento de oportunidades de mercado y una menor proporción a emprendimientos forzados por la necesidad. Sin embargo, existe una brecha importante entre el emprendimiento por oportunidad en nuestro país y otras economías, como la de los EE.UU. o Australia, donde el emprendimiento es mayoritariamente por oportunidades de negocios.

A pesar de que la tasa de emprendimiento es similar entre hombres y mujeres, las razones para emprender difieren. Un porcentaje mayor del emprendimiento masculino (67%) obedece a razones de oportunidad en tanto que sólo el 56% de las mujeres emprenden para aprovechar una oportunidad de negocios. Los resultados también muestran que la tasa de emprendimiento es relativamente más alta en el grupo de edad entre los 25 y 34 años, en el que alcanza un 23,2%. Por contraste, entre la población más adulta, que está en la última etapa de su vida laboral, esta tasa disminuye considerablemente y alcanza a sólo un 8,1%.

Cuando se consideran las condiciones socioeconómicas de los emprendedores, se tiene que la tasa de emprendimiento es similar entre aquellos grupos con estudios secundarios completos, secundarios incompletos y universitarios incompletos, pero una fracción inferior al 1% del emprendimiento es llevado a cabo por personas con estudios universitarios completos. Por otra parte, las personas pertenecientes a los dos deciles superiores de ingreso emprenden en una proporción mucho mayor que las personas de los demás grupos, y entre ellos los más emprendedores son los del decil superior. Sin embargo, la tasa de emprendimiento se reduce fuertemente cuando se considera el grupo perteneciente al tercer y cuarto decil superior comparado con los dos primeros.

Más de un 54% de los emprendimientos registrados durante 2003 fueron en el sector de servicios al cliente, dónde existen las menores barreras a la entrada y existen muchas posibilidades de desarrollar un negocio sin requerir grandes inversiones. No obstante, un porcentaje significativo del emprendimiento se desarrolla en el sector transformación (un 27%), lo que refleja un nivel de emprendimiento de mayor sofisticación en el que se requiere algún tipo de inversión en planta. Del total de emprendimientos, más de dos tercios correspondían a empresas nacientes y menos de un tercio a empresas nuevas. Esto resulta normal si consideramos las regularidades que presenta la dinámica industrial en casi cualquier sector y en todos los países del mundo en que una proporción significativa (que puede superar el 20%) de los emprendimientos fracasa el primer año de vida.

Un alto porcentaje de las personas encuestadas (35%) pensaba que en los próximos seis meses habría grandes oportunidades de negocio y un porcentaje no menor de esas personas (un 20%) se encontraba desarrollando alguna actividad emprendedora. La encuesta a la población adulta también reveló que un alto porcentaje (un 64%) no dejaría de emprender por temor al fracaso, y de hecho la tasa de emprendimiento entre ellos resultó ser mayor que la del grupo más averso al riesgo.

Un resultado interesante tiene que ver con la valoración que tienen las personas de la carrera de empresario. Una gran mayoría (un 85%) piensa que la opción de ser empresario no es atractiva. Sin embargo, la tasa de emprendimiento entre esas personas y quienes valoran positivamente la actividad emprendedora no es muy diferente. Otro resultado interesante es el efecto que tiene conocer a un empresario en la decisión de emprender. La tasa de emprendimiento es tres veces mayor entre las personas que han conocido a un empresario durante los últimos dos años en comparación al grupo de personas que no lo han hecho.

La percepción sobre las habilidades gerenciales individuales resultan ser muy importantes a la hora de emprender. El porcentaje de personas que participan en alguna actividad emprendedora es casi siete veces mayor entre aquellos que piensan tener las habilidades gerenciales comparado con aquellos que piensan no tenerlas. Esto sugiere que la percepción de las propias habilidades gerenciales resulta ser un importante factor de auto selección a la hora de emprender.

La encuesta a los expertos reveló que la principal fortaleza de Chile para generar emprendimiento se relaciona al contexto político, social e institucional. Cuando se le solicitó a los expertos elegir las tres principales fortalezas del país para emprender cerca de un 21%

escogió esta categoría. Ello refleja la alta valoración por la estabilidad que presenta el país para desarrollar actividades de emprendimiento. Asimismo los expertos consideraron importante el respeto al estado de derecho, los bajos niveles de corrupción y el respeto a la propiedad privada. Otro aspecto que resulta relevante entre las condiciones que favorecen el emprendimiento se refiere al apoyo financiero que existe a la actividad emprendedora. Este resultado contrasta con la evaluación efectuada en 2002, año en que el apoyo financiero era percibido por un porcentaje significativo de expertos como uno de los principales obstáculos para el emprendimiento en Chile.

Otros factores que en opinión de los expertos facilitan la actividad emprendedora son el acceso a la infraestructura comercial y profesional con que cuenta el país. En su opinión, se destaca la rápida expansión en la oferta de este tipo de servicios, lo que facilita el acceso de los pequeños empresarios. En menor medida también el clima económico resultaría ser una dimensión facilitadora de la actividad emprendedora. En particular, el que exista una economía de mercado basada en la iniciativa privada fue considerado un factor positivo para el emprendimiento.

Existe un amplio consenso entre los expertos entrevistados que el principal obstáculo para el emprendimiento resultan ser las políticas gubernamentales que entorpecen el emprendimiento al exigir un excesivo número de trámites y permisos a la hora de comenzar un negocio. Los múltiples trámites de tipo administrativos que se deben cumplir encarecen y desalientan el emprendimiento.

Otro aspecto que obstaculizaría el emprendimiento en Chile tiene que ver con las normas sociales y culturales. Esta dificultad estaría relacionada a la poca capacidad de los chilenos para aceptar el éxito ajeno, lo que llevaría a muchas personas a optar por empleos dependientes y carreras tradicionales en vez de emprender. A ello también contribuiría la estigmatización del fracaso en la actividad emprendedora.

Los programas de gobierno son percibidos como insuficientes para potenciar la actividad emprendedora en el país. Las principales limitaciones se relacionan con la falta de una institucionalidad adecuada y la extensión de los mismos.

En menor medida, los encuestados consideraron que el nivel educacional y la capacitación de la fuerza laboral chilena serían un obstáculo para el emprendimiento.

Summary

This report presents the results for Chile of the fifth version of the international project Global Entrepreneurship Monitor (GEM) in which ESE School of Business has participated for two successive years. The aim of the study is to measure and characterize entrepreneurial activity in the country and the conditions under which it takes place. This is done by means of a standardized and international comparable survey to adult population and interviews to experts within the different conditions affecting entrepreneurship in the country.

The study shows that one out of six adults is actually engaged in some entrepreneurial activity. This implies that there are about 1.6 million entrepreneurs in the country, and that Chile is the fourth more entrepreneurial country considered in the study. On the contrary of what happens in other countries with high rates of entrepreneurial activity, in Chile, a relatively large percentage of entrepreneurial initiatives are carried out to take advantage of market opportunities, and a lower proportion of it is forced out of necessity. Nevertheless, there is a large gap among opportunity entrepreneurship in our country with respect to other more developed economies, such as the U.S.A. or Australia, where most entrepreneurial initiatives are aimed to take advantage of market opportunities.

Although the rate of entrepreneurial activity is similar among men and women, a larger percentage of initiatives among men (67%) correspond to opportunity entrepreneurship. This rate is only 56% for women. The results also show that the rate of entrepreneurial activity is relatively larger among people between 24 and 34 years old. Among them, 23.2% are actually engaged in an entrepreneurial initiative. By contrast, among aged people, at the end of their working life cycle, this rate sharply decline to only 8.1%.

With respect to entrepreneurs' socioeconomic conditions, the study shows that the rate of entrepreneurial activity is similar among people who finish their secondary education and those that did not, and those who did not complete their college education. Only a small fraction of entrepreneurial initiatives, less than 1%, are carried out by people with a college degree. With respect to income, people in the first two highest deciles are engaged in an entrepreneurship in a much larger proportion than people in the other subgroups, and among them, the most entrepreneurial are those of the first decile. The rate of entrepreneurial activity declines sharply when we consider people in the third and fourth income deciles.

More than 54% of new entrepreneurial initiatives during 2003 were in the service sector where there are lower barriers to entry and it is

easier to start a business without making large investments. Nevertheless, a significant percentage of new businesses were started within the transformation sector (27%) reflecting a more sophisticated entrepreneurial activity because most of the time they have to invest in a plant. More than two third of the entrepreneurial initiatives during 2003 were start-ups and less than a third were new firms. This is not surprising when we consider the regularities of industrial dynamics in almost any sector and country where a large proportion (that can be even larger than 20%) of new businesses fail during the first year.

A large percentage of surveyed people (35%) thought that in the next six month there would be great business opportunities, and a significant percentage of them (20%) were actually engaged in a new business. The adult population survey also revealed that a large percentage (64%) would not refrain from stating a new business because of fear of failure, and the entrepreneurial rate among them were higher than the one among those more risk averse.

Interestingly, the great majority of people (85%) think that becoming an entrepreneur is not an attractive alternative. Nevertheless, the rate of entrepreneurial activity among them and those who value positively being an entrepreneur is not very different. Another interesting result is the effect of knowing an entrepreneur in the decision to start a new business. The entrepreneurship rate is three times larger among those who have met an entrepreneur during the last two years compared with those who have not.

Perception about the own managerial abilities are important to decide whether to become an entrepreneur. The percentage of people participating in an entrepreneurial initiative is almost seven times larger among those who think they have the required managerial abilities compared with those who think they lack them. Perception about the own managerial abilities is an important self selection factor to start a business.

The expert survey revealed that the country's main strength for entrepreneurship is its political, social and economic context. When ask to choose the three main strengths, almost 21% of choices made by experts correspond to this category, reflecting that they highly value the country's stability to start new businesses. The experts also considered the rule of law, low corruption and the respect for private property as other main strengths of the Chilean economy for entrepreneurship. Another, relevant condition fostering entrepreneurship is the financial support to new enterprises. This result is at odd with the

assessment made in 2002, when financial support was perceived by a significant percentage of experts as one of the main obstacle to start a new business in Chile.

According to experts, it also facilitates entrepreneurship the access to the commercial and legal infrastructure available in the country. In their opinion, the fast expansion of supply for these types of services facilitates access by small entrepreneurs. Although less important, the economic climate would also be a factor facilitating entrepreneurship. In particular, the fact that Chile has a market economy rooted on private initiative was considered a positive factor fostering entrepreneurship.

There is a wide consensus among experts that a main obstacle to entrepreneurial activity are government policies requiring numerous permits and licenses to start a new business entangling entrepreneurship. These multiples requirements make costly to start a new business.

Another obstacle to entrepreneurship relates to social and cultural norms. The resistance of people to accept others success would lead people to choose dependent positions and more traditional careers and not to start a new business. The stigmatization of failure would also contribute to hinder entrepreneurship.

Government programs are perceived as insufficient to foster entrepreneurial activity in the country. The main limitations relate to a lack of adequate institutions, and the extent of programs themselves.

Although less important, experts also considered that the labor force educational level and their lack of skills are impediments for entrepreneurship.

Índice

I.	Presentación	9
II.	El marco conceptual del GEM	10
III.	La metodología del GEM	12
	1. La recolección de datos	12
	2. Variables y definiciones	12
IV.	Emprendimiento en Chile y el contexto global	14
V.	Caracterizando el emprendimiento en Chile	16
	1. Características demográficas de los emprendedores	16
	• Hombres y mujeres emprendedores	16
	• La estructura de edad de los emprendedores chilenos	16
	2. Condiciones socioeconómicas de los emprendedores	17
	• Emprendimiento y educación	17
	• Emprendimiento y nivel de ingreso	17
	3. ¿En qué sector emprenden los chilenos?	18
	4. Estado de desarrollo de los emprendimientos	18
VI.	Actitud y percepciones y su efecto sobre el emprendimiento	19
	1. Percepción de oportunidades de emprender	19
	2. Temor al fracaso y emprendimiento	19
	3. Valoración de la carrera de empresario	20
	4. Grado de socialización de la condición de empresario	21
	5. Conocimientos gerenciales y emprendimiento	22
VII.	Entorno para el emprendimiento en Chile	23
	1. Principales fortalezas y debilidades del entorno	23
	2. Valoración media de las condiciones de entorno	25
	• Apoyo financiero y emprendimiento	25
	• Políticas gubernamentales y emprendimiento	27
	• Programas gubernamentales y emprendimiento	28
	• Emprendimiento y educación	29
	• Transferencia de investigación y desarrollo	31
	• Infraestructura comercial y legal	32
	• Apertura interna de los mercados	33
	• Acceso a la infraestructura física	35
	• Normas sociales y culturales	36
VIII.	Conclusión	38

Índice de figuras y Cuadros

Índice de Figuras

Figura 1	Modelo conceptual del GEM	2
Figura 2	TEA por edad	10
Figura 3	Percepción de oportunidades de negocio	15
Figura 4	Tasa de emprendimiento y percepción de oportunidades	16
Figura 5	Dejaría de emprender por temor al fracaso	17
Figura 6	Tasa de emprendimiento y temor al fracaso	17
Figura 7	¿Ser empresario es una buena opción de carrera?	18
Figura 8	Valoración de la carrera de empresario y emprendimiento	19
Figura 9	Conoce personalmente a un empresario	20
Figura 10	Tasa de emprendimiento y conocimiento de un empresario	20
Figura 11	Conocimientos gerenciales y emprendimiento	21
Figura 12	Principales fortalezas de Chile para el emprendimiento	23
Figura 13	Principales obstáculos para el emprendimiento en Chile	24

Índice de Cuadros

Cuadro 1	Países que participaron en el GEM 2003	1
Cuadro 2	TEA global 2002 y 2003	7
Cuadro 3	Emprendimiento por oportunidad y necesidad 2003	8
Cuadro 4	Emprendimiento por sexo	10
Cuadro 5	Porcentaje de emprendedores según nivel educacional	11
Cuadro 6	Emprendimiento y nivel de ingreso	12
Cuadro 7	Emprendimiento por sector económico	13
Cuadro 8	Emprendimiento en empresas nuevas y nacientes	14
Cuadro 9	Número de expertos por dimensión principal que se identifica	22
Cuadro 10	Apoyo financiero al emprendimiento	26
Cuadro 11	Financiamiento formal e informal	27
Cuadro 12	Políticas gubernamentales y emprendimiento	28
Cuadro 13	Programas gubernamentales y emprendimiento	30
Cuadro 14	Educación y emprendimiento	31
Cuadro 15	Transferencia de I&D y emprendimiento	33
Cuadro 16	Infraestructura comercial y legal	35
Cuadro 17	Apertura interna de los mercados	36
Cuadro 18	Acceso a infraestructura física	38
Cuadro 19	Normas sociales y culturales	39

I. Presentación

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un programa de investigación único y sin precedente que describe y analiza el proceso emprendedor en un amplio número de países en los distintos continentes.

El GEM fue concebido y desarrollado en 1998 como un esfuerzo de investigación conjunta del London Business School y Babson College con la intención de reunir el esfuerzo de desatcados académicos en el área del emprendimiento para estudiar el proceso emprendedor y su relación con el crecimiento económico y el bienestar social. El ESE Escuela de Negocios de la Universidad de los Andes se sumó el 2002 a esta iniciativa contribuyendo así al proyecto global y a una mejor comprensión del proceso emprendedor en nuestro país.

El GEM 2003 es la quinta versión anual del proyecto a nivel mundial y la segunda para Chile. El programa de investigación ha experimentado un importante crecimiento en términos geográficos. Su expansión queda de manifiesto cuando se considera que el GEM incluía 10 naciones en 1999 y que se ha expandido a 30 países en 2003, con la participación de un total de 41 países al menos una vez desde que comenzara el proyecto. Como se puede apreciar en el Cuadro 1, los 30 países incluidos en el GEM 2003 incluyen una amplia gama de países desarrollados

y en desarrollo en los cinco continentes.

El aporte distintivo del GEM, sin embargo, va más allá de su cobertura geográfica, al ser el único estudio internacional que proporciona medidas directas y comparables de los procesos de emprendimiento. El GEM representa un desarrollo revolucionario en la recolección de datos ya que no existe hasta ahora ninguna otra métrica fiable para realizar comparaciones internacionales y realizar seguimientos de las tendencias de la actividad emprendedora a nivel global.

El doble carácter de internacional y nacional del GEM brinda también la oportunidad de contribuir al desarrollo de políticas públicas para fortalecer el proceso de emprendimiento en cada uno de los países en que se desarrolla. El foco nacional permite contar con una evaluación de la realidad nacional del emprendimiento y su carácter internacional realizar comparaciones que permitan derivar lecciones que incentiven la capacidad emprendedora en el país.

El ESE Escuela de Negocios de la Universidad de los Andes se complace de presentar y poner a disposición de la comunidad académica, los organismos públicos, las organizaciones privadas que se ocupan del emprendimiento y la sociedad en general, los resultados del GEM para Chile en su versión 2003.

PAISES QUE PARTICIPARON EN EL GEM 2003

Alemania	Canadá	España	Holanda	Japón	Sudáfrica
Argentina	Chile	Estados Unidos	Hong Kong	Noruega	Suecia
Australia	China	Finlandia	Irlanda	Nueva Zelanda	Suiza
Bélgica	Dinamarca	Francia	Islandia	Reino Unido	Uganda
Brasil	Eslovenia	Grecia	Italia	Singapur	Venezuela

[Cuadro 1]

II.El Marco Conceptual del GEM

El principal objetivo del proyecto GEM a nivel global es mejorar nuestro entendimiento sobre cómo la actividad emprendedora se relaciona al desarrollo económico. Este interés se fundamenta en la idea que la contribución al desarrollo de las grandes empresas, si bien importante, sólo explica parte de la variación en las tasas de crecimiento. Por otra parte, el enfoque tradicional relega el papel que juegan las empresas más pequeñas a uno de soporte y respuesta de la oferta de bienes y servicios de las empresas más grandes, no reconociendo la contribución realizada por los emprendimientos menores a la economía.

A diferencia del enfoque tradicional, el GEM ha desarrollado un modelo conceptual que resume los principales mecanismos de causalidad que afectan las economías nacionales e incluye el papel que desempeña la actividad emprendedora. Para ello, el modelo GEM integra en seis categorías interrelacionadas entre ellas las variables más relevantes que determinan el nivel de

emprendimiento y el crecimiento económico de un país. Este modelo conceptual se muestra de manera esquemática en la figura 1.

- **Contexto social, cultural, tecnológico, político y demográfico**
El punto de partida es reconocer que tanto las condiciones generales del país que influyen en el entorno empresarial y la creación de nuevos emprendimientos se enmarcan en condiciones sociales, culturales, tecnológicas, políticas y demográficas concretas. El GEM supone que todo el proceso económico se desarrolla en un contexto relativamente estable en estas dimensiones.
- **Condiciones generales del contexto nacional**
El modelo supone que todas las firmas, independiente de su tamaño, se ven afectadas por condiciones de carácter nacional, que incluyen el grado de apertura del país al



[Figura 1]

comercio internacional, el grado y carácter de la intervención gubernamental sobre el comercio y la industria, el grado de eficiencia de los mercados financieros, la flexibilidad en el mercado laboral, la existencia de un estado de derecho, la infraestructura física, etc. Estas condiciones juegan un papel crítico en determinar el éxito o fracaso de todas las empresas. El supuesto que subyace el marco conceptual es que si estas condiciones generales se encuentran apropiadamente desarrolladas, la competitividad internacional de las grandes empresas se verá fortalecida. A medida que estas firmas crecen y maduran crean una demanda significativa por bienes y servicios en la economía, lo que se traduce en oportunidades de mercado para muchas empresas medianas, pequeñas y micro emprendimientos.

• Contexto y condiciones para los emprendedores

Si bien la relación que existe entre las condiciones generales a nivel nacional antes descritas y el desempeño de las grandes empresas y su contribución al desarrollo está bastante bien documentada, no ocurre lo mismo con las condiciones que afectan la capacidad emprendedora de un país. Es por ello que el GEM identifica otro conjunto de factores distintos que tienen un efecto directo sobre la actividad emprendedora ya que influyen las condiciones que llevan a nuevos emprendimientos y al crecimiento de los negocios. Entre ellas se destacan:

- **Soporte financiero:** La disponibilidad de recursos financieros en la forma de capital o deuda para firmas nuevas o en desarrollo, incluyendo transferencias y subsidios gubernamentales.

- **Políticas públicas:** En que medida las políticas públicas, reflejadas en impuestos o regulaciones, son neutrales en relación al tamaño de la firma o bien discriminan a favor de firmas nuevas o en crecimiento.

- **Programas gubernamentales:** La presencia directa de programas gubernamentales que otorguen asistencia a empresas nuevas o en desarrollo.

- **Educación y capacitación:** En que medida los programas educacionales y los programas de capacitación incorporan entrenamiento para crear o administrar negocios nuevos o en crecimiento.

- **Transferencia de investigación y desarrollo:** En que medida existe investigación y desarrollo local que pueda llevar a nuevas oportunidades comerciales, y si ellas

están disponibles para las empresas nuevas, pequeñas o en crecimiento.

- **Infraestructura comercial y legal:** La existencia de servicios comerciales, de contaduría y legales que faciliten y promuevan que emerjan empresas nuevas, pequeñas o en desarrollo.

- **Apertura de mercados internos:** En que medida existen arreglos comerciales que impidan el surgimiento de nuevas firmas y firmas en desarrollo que compitan y reemplacen a los oferentes existentes, sub contratistas o consultores.

- **Acceso a la infraestructura física:** En que medida las empresas nuevas o en desarrollo tienen un acceso fácil a infraestructura de comunicación, transportes, servicios y espacio físico a un precio no discriminatorio.

- **Cultura y normas sociales:** En que medida existen normas sociales y culturales que incentiven o desincentiven acciones individuales que pueden traducirse en una nueva forma de conducir un negocio o emprender una nueva actividad económica.

Estas nueve condiciones influyen el clima para el emprendimiento y por lo tanto tienen efectos sobre lo generalizado que son las oportunidades para emprender en el país. Sin embargo, son también las capacidades, las habilidades y la motivación de las personas las que les permiten capitalizar esas oportunidades y de ello depende en última instancia cual será la tasa de nuevos negocios que se registrarán en la economía. No obstante, como es propio de la dinámica industrial, a medida que se crean nuevas firmas es normal observar también la salida de empresas no competitivas que mueren. Éste es un proceso natural de reemplazo que contribuye al crecimiento económico ya que empresas menos eficientes son reemplazadas por otras más eficientes.

III. La Metodología del GEM

I. LA RECOLECCIÓN DE DATOS

El GEM es un proyecto de investigación eminentemente empírico por lo que la medición de la actividad emprendedora en cada país, su caracterización y el análisis de sus determinantes se realiza por medio de distintas encuestas. Todos los países que participan en el GEM recolectan el mismo tipo de datos en igual formato y utilizando idéntica metodología. Esto hace del GEM un proyecto de investigación sin paralelo en término de su tamaño y alcance y permite realizar comparaciones internacionales.

Los datos utilizados por el GEM provienen de tres fuentes que describimos a continuación:

• Encuesta a la población adulta

Cada equipo de los países que participan en el GEM seleccionan de manera aleatoria entre su población entre 1.000 a 15.000 adultos para que respondan un cuestionario de hasta 40 preguntas. Sus respuestas sirven para medir el comportamiento y las actitudes emprendedoras de la población. En 2003, GEM encuestó una muestra de 101.783 adultos a través del mundo. En Chile, el equipo del GEM delegó esta responsabilidad en la empresa de investigación de mercados Adimark que realizó una encuesta telefónica a 1.992 adultos entre los meses de abril y mayo.

• Entrevista a expertos

La segunda fuente de datos corresponde a información que se recolecta a través de las entrevistas personales a expertos cuyo número fluctúa entre 20 y 70 en cada país. Para la selección de los expertos se utiliza un procedimiento estandarizado de selección en el que se define a un experto como a aquella persona que está directamente involucrada en un aspecto principal de la economía, resumido en las “condiciones de contexto” (CCE) (ver Figura 1). Estos expertos pueden ser políticos, profesores universitarios, emprendedores, oficiales de gobierno u otros profesionales relacionados con el campo del emprendimiento. El denominador común entre ellos es que tienen un conocimiento acabado del fenómeno del emprendimiento y pueden contribuir al debate de políticas públicas en el área.

En los 31 países que participaron en el GEM 2003 se entrevistaron a más de 734 expertos. En Chile, académicos del ESE entrevistaron a 26 expertos. Se seleccionaron al menos cuatro expertos que representarían cada una de las nueve CCE asegurándose que éstos fueran personajes destacados del ámbito nacional y especialistas en cada una de las CCE.

Muchos de los expertos tenían experiencia e intereses en más de una CCE's. Por ello se les pidió que no acotaran sus respuestas sólo a la CCE por la cual había sido seleccionado como especialista sino que presentaran sus puntos de vista sobre lo que consideraban crítico en todas las CCE.

Cada experto participó en una entrevista en profundidad de al menos una hora en la que se les solicitó identificar tres fortalezas y tres debilidades de la economía en cuanto al emprendimiento que hicieran referencia a las CCE. También se les solicitó que hicieran al menos tres recomendaciones para estimular las CCE y fomentar el emprendimiento en el país. Además de la entrevista en profundidad, se les solicitó a los expertos que respondieran un cuestionario estructurado cuyas preguntas pretenden reflejar el estado del marco de condiciones que influyen en el emprendimiento en el país.

Un resumen de las entrevistas y las respuestas al cuestionario estructurado son enviados al GEM Global que realiza un análisis del contenido para identificar las tendencias del emprendimiento a nivel mundial.

• Datos secundarios estandarizados

La tercera fuente de información corresponde a datos económicos y demográficos recolectados de distintas fuentes que incluyen el Banco Mundial, la ONU, el índice de Competitividad Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Estas fuentes proveen datos sobre crecimiento económico, estructura de la población, nivel educacional e infraestructura técnica.

• Normalización de la información

El equipo coordinador del GEM a nivel global con base en el London Business School consolida y armoniza los datos recolectados por cada país en la encuesta de la población adulta, las entrevistas a expertos y los datos secundarios estandarizados para facilitar la comparación internacional.

II. VARIABLES Y DEFINICIONES

La encuesta a la población adulta es el instrumento utilizado por el GEM para medir y caracterizar la actividad emprendedora en el país entendiendo como emprendimiento cualquier actividad cuyo objetivo sea crear o sacar adelante un nuevo negocio, incluido el empleo por cuenta propia. Los conceptos claves para entender la medición y caracterización del emprendimiento son:

- **Total Entrepreneurial Activity Index (TEA)**

El Total Entrepreneurial Activity Index es la medida que utiliza el GEM de la actividad emprendedora en un país. El TEA corresponde al porcentaje de la población que participa en un emprendimiento. Un emprendedor para los propósitos de calcular TEA es una persona que está participando ya sea (i) en el inicio de un negocio (start-up) donde se ha realizado el trabajo para iniciar el negocio pero los sueldos han sido pagados por menos de tres meses, éstas son las empresas nacientes, o bien (ii) en una nueva empresa que tiene menos de 42 meses de existencia al momento de realizar la encuesta. El 5% de los emprendedores está en ambas categorías pero ellos se cuentan una vez solamente.

- **Emprendimiento por oportunidad o necesidad**

Con el objeto de medir en que medida la actividad emprendedora en un país es motivada por el aprovechamiento de una oportunidad de negocio o bien responde más bien a una participación involuntaria por ausencia una alternativa laboral, el GEM también calcula un TEA basado en la oportunidad y un TEA basado en la necesidad. Ambas medidas reflejan el porcentaje de la población que considera que su emprendimiento obedece a una u otra causa y el TEA total corresponde a la suma de ambos porcentajes.

En el estudio se usaron tres tipos de TEA: basado en la oportunidad, basado en la necesidad y el total. El TEA basado en la oportunidad refleja la naturaleza de una participación voluntaria (optar por una oportunidad de negocio por un interés personal). El TEA basado en la necesidad refleja una participación involuntaria (optar por un nuevo negocio porque no hay otra alternativa de trabajo). El TEA total es la suma de TEA basado en la oportunidad con el TEA basado en la necesidad.

- **Inversionistas informales de nuevos negocios:** Además de medir y caracterizar la actividad emprendedora, la encuesta a la población adulta permite identificar a los inversionistas informales de nuevas empresas denominados “business angels”. Para calificar en esta categoría un individuo debe haber aportado fondos para un nuevo negocio desarrollado por un tercero en los últimos tres años (excluyendo la inversión en acciones transadas de manera pública, fondos mutuos, etc.).

IV. Emprendimiento en Chile y el contexto Global

En esta sección analizamos cuán emprendedor es Chile con respecto a otros países del mundo considerados en la muestra del GEM 2003. Después de analizar el emprendimiento agregado, segmentamos el análisis para tener una idea de cuán importante es en Chile el emprendimiento por oportunidad y el emprendimiento por necesidad.

La metodología desarrollada por el GEM permite realizar una comparación estadísticamente válida de las tasas de emprendimiento entre países. A nivel global, al igual que en el año 2002, en la encuesta 2003, Chile aparece como uno de los países más emprendedores de la muestra mundial.

Los datos del Cuadro 2 muestran que el Índice de Actividad Emprendedora Total (TEA) para Chile es de 16,87%. Esto significa que en Chile, uno de cada seis adultos en edad de trabajar está actualmente desarrollando algún tipo de actividad emprendedora. Este resultado no deja de ser sorprendente ya que implica que existen casi 1,6 millones de emprendedores en Chile¹. Esto, de acuerdo a los resultados del GEM, muestra que en Chile existe un número mayor de emprendedores que en países como Japón, Francia o España.

El porcentaje de la población en edad de trabajar que desarrolla una actividad emprendedora no sólo es elevada en Chile sino que también en los demás países de la región. Entre los cuatro países latinoamericanos incluidos en el estudio el año 2003, Chile ocupa el tercer lugar precedido de Argentina y Venezuela y seguido por Brasil.

Como se desprende del modelo conceptual, la tasa de emprendimiento es el resultado de múltiples aspectos relacionados con el contexto social, cultural y político del país, que definen las condiciones generales en que el emprendimiento se produce. Una elevada tasa de participación en actividades de emprendimiento puede obedecer a que en un país existen muchas oportunidades de negocio susceptibles de ser aprovechadas, lo que se relacionaría a una participación voluntaria en el emprendimiento. Sin embargo, también es posible que las personas emprendan de manera involuntaria por ausencia de una oportunidad laboral. Por ello, resulta conveniente comparar las tasas de emprendimiento segmentadas por oportunidad y necesidad.

TEA GLOBAL 2002 y 2003		
País	TEA 2002	TEA 2003
Uganda	-	29,26
Venezuela	-	27,31
Argentina	14,15	19,73
Chile	15,68	16,87
Nueva Zelanda	14,01	13,60
Brasil	13,53	12,90
Estados Unidos	10,51	11,90
Australia	18,68	11,62
China	12,34	11,59
Islandia	11,32	11,24
Irlanda	9,14	8,10
Canadá	8,82	8,01
Noruega	8,69	7,46
Suiza	7,13	7,41
Reino Unido	5,37	6,89
Grecia	-	6,77
España	4,59	6,77
Dinamarca	6,53	5,88
Alemania	5,16	5,21
Singapur	5,91	4,95
Sudáfrica	6,54	4,30
Suecia	4,00	4,12
Eslovenia	4,63	4,05
Holanda	4,62	3,60
Hong Kong	3,44	3,23
Finlandia	4,56	3,14
Italia	5,90	3,19
Francia	3,20	1,40
Bélgica	2,99	3,87
Japón	1,81	2,76

[Cuadro 2]

¹Esto es un 16,8% de la fuerza laboral de casi 9,4 millones de personas.

En el Cuadro 3 se presentan las tasas de emprendimiento segmentada considerando la motivación para emprender para los diez países que presentan los TEA más altos.

Estos datos muestran que a pesar de que existen altas tasas de emprendimiento en países de altos ingresos como, por ejemplo, Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda, así como en países de menor nivel de ingreso como, por ejemplo, Uganda, Venezuela, China o Chile, ambos tipos de emprendimiento son distintos. En los países de menor nivel de ingreso sólo alrededor de un 50% del emprendimiento obedecen a oportunidades de mercado,

en tanto que en países de altos ingresos el emprendimiento corresponde mayoritariamente a aprovechamiento de esas oportunidades.

Por ejemplo, en China sólo un 47% del emprendimiento obedece a razones de oportunidad, y un porcentaje sólo algo mayor, alrededor del 55%, corresponde al aprovechamiento de oportunidades de mercado en Uganda, Venezuela y Brasil. Esto contrasta con el alto porcentaje de emprendimiento por oportunidad en los países de mayor nivel de ingreso como Estados Unidos (84%), Australia (86%), Nueva Zelanda (87%) e Islandia (92%).

EMPRESARIADO POR OPORTUNIDAD Y NECESIDAD 2003				
País	TEA Total ^a	TEA Necesidad	TEA Oportunidad	% Oportunidad
Uganda	29,26	17,05	13,71	55,4
Venezuela	27,31	16,06	11,58	58,1
Argentina	19,73	11,93	7,46	61,5
Chile	16,87	10,48	5,87	64,1
Nueva Zelanda	13,60	11,51	1,67	87,3
Brasil	12,90	6,89	5,5	55,6
Estados Unidos	11,90	9,11	1,67	84,5
Australia	11,62	9,91	1,55	86,4
China	11,59	5,45	6,11	47,1
Islandia	11,24	9,42	0,81	92,0

^a El TEA Total no corresponde a la suma exacta de ambas variables producto de la homogenización estadística implementada en los datos.

[Cuadro 3]

V. Caracterizando el emprendimiento en Chile

1. CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS DE LOS EMPRENDEDORES

En Chile, como en otras partes del mundo, la actividad emprendedora no ocurre de manera homogénea a través de los distintos grupos en la sociedad. Ella varía dependiendo del sexo, el nivel educacional y la edad.

La investigación no sólo se limitó a medir el nivel de emprendimiento en el país sino que también intentó caracterizar demográficamente a los emprendedores de distinto tipo. Para ello el proyecto contempló categorizar el emprendimiento demográficamente, considerando el sexo y la edad de los emprendedores.

• Hombres y mujeres emprendedores

Cuando se considera el TEA por sexo se observa que el emprendimiento no es muy distinto entre hombres y mujeres. Ambos grupos muestran una alta tasa de emprendimiento en el país. Sin embargo, como se puede observar en el Cuadro 4, las razones por las que emprenden hombres y mujeres se puede apreciar cierta diferencia. Entre los hombres, la mayor parte del emprendimiento es por oportunidad. Un porcentaje superior al 67% de los hombres que emprendieron declararon hacerlo porque existía una oportunidad, mientras que entre las mujeres este porcentaje alcanzó sólo un 56%. Es decir, las mujeres que emprenden lo hacen en una mayor proporción que los hombres por necesidad y no por oportunidad.

EMPRENDEIMIENTO POR SEXO			
	Hombres	Mujeres	Total
TEA total	17.80	15.95	16.87
TEA oportunidad	12.03	8.94	10.48
TEA necesidad	5.27	6.46	5.87

[Cuadro 4]

La mayor importancia relativa del emprendimiento por necesidad entre las mujeres no debería extrañarnos si consideramos que, en Chile como en el resto del mundo, la tasa de participación femenina en la fuerza laboral es contracíclica, es decir se incrementa en periodos de menor crecimiento económico. Es decir, las mujeres en mayor proporción buscan alternativas laborales si enfrentan la necesidad de suplir el ingreso familiar.

• La estructura de edad de los emprendedores chilenos

La tasa de emprendimiento entre la población chilena también depende de la edad. Como se muestra en la Figura 2, la tasa de emprendimiento es relativamente más alta en el grupo de edad entre los 25 y 34 años, grupo en la que alcanza un 23,2%. Por contraste, entre la población más adulta, que está en la última etapa de su vida laboral, ésta tasa disminuye considerablemente y alcanza a sólo un 8,1%.



[Figura 2]

Sin embargo, la distribución de la actividad emprendedora por grupo etáreo muestra una particularidad interesante. Las tasas de emprendimiento para los grupos entre 18 y 24 años es muy similar a la registrada para los grupos de los tramos de edad que van de 35 a 44 años y 45 a 54 años. Ello refleja que el emprendimiento en Chile se da de manera muy homogénea durante gran parte del periodo laboralmente activo de la población.

2. CONDICIONES SOCIOECONÓMICA DE LOS EMPRENDEDORES

• Emprendimiento y educación

En términos del nivel de educación, las tasas de emprendimiento y la motivación para emprender varía con el nivel de educación alcanzado, existiendo una clara diferencia entre las personas con una educación universitaria completa y el resto de la población. Como se muestra en la primera fila del Cuadro 5, la tasa de

emprendimiento es similar entre aquellos grupos con estudios secundarios completos, secundarios incompletos y universitarios incompletos. Prácticamente la totalidad del emprendimiento registrado se da de manera pareja entre estos tres grupos. Menos de un 1% del emprendimiento es llevado a cabo por personas con estudios universitarios completos. Esto pudiera reflejar que la formación universitaria en Chile no está orientada al emprendimiento sino que más bien a la inserción al mercado laboral dependiente.

PORCENTAJE DE EMPRENDEDORES SEGÚN NIVEL EDUCACIONAL				
Educación	Secundaria incompleta	Secundaria Completa	Universitaria Incompleta	Universitaria Completa y Postgrado
TEA total	31,5	32,1	35,8	0,6
TEA Oportunidad	28,1	26,1	44,8	1,0
TEA Necesidad	35,9	42,7	21,4	0,0

[Cuadro 5]

Como se muestra en la segunda fila del Cuadro 5, la participación en la actividad emprendedora de la población con estudios universitarios incompletos es significativamente superior a la de las personas con estudios secundarios cuando se trata de emprender para aprovechar una oportunidad de mercado. Ello sugiere que tener algún nivel de instrucción universitaria ayuda a identificar oportunidades de mercado para emprender. La última fila del Cuadro 5 muestra que los emprendedores por necesidad se concentran mayoritariamente en el grupo de

personas que no tuvieron acceso a educación universitaria. Los emprendedores con alguna instrucción universitaria, aunque incompleta, son en mayor proporción emprendedores por oportunidad en tanto que los emprendedores sin instrucción universitaria son emprendedores por necesidad.

• Emprendimiento y nivel de ingreso

La tasa de emprendimiento entre las personas varía significativamente dependiendo de su nivel de ingreso. Los datos del Cuadro 6 muestran que en los niveles de ingreso superiores el porcentaje de personas que participa en algún tipo de emprendimiento es significativamente mayor que en los niveles de ingreso más bajos.

EMPRENIMIENTO Y NIVEL DE INGRESO	
Nivel de Ingreso	TEA
Ingreso en el 10% inferior	0,17
Ingreso en el 20% inferior	0,42
Ingreso en el 2° 20% inferior	0,80
Ingreso en el 3er 20%	1,31
Ingreso en el 4° 20%	2,18
Ingreso en el 20% superior	7,36
Ingreso en el 10% superior	5,56

Las personas pertenecientes a los dos deciles superiores de ingreso emprenden en una proporción mucho mayor que las personas de los demás grupos, y entre ellos los más emprendedores son los del decil superior. Sin embargo, la tasa de emprendimiento disminuye de manera sostenida a medida que uno se mueve hacia deciles inferiores de ingreso. La tasa de emprendimiento se reduce fuertemente cuando se considera el grupo perteneciente al tercer y cuarto decil superior comparado con los dos primeros. Mientras el 7,36% de las personas pertenecientes a los dos deciles superiores se encuentra actualmente desarrollando algún proyecto emprendedor sólo el 2,18% de las personas pertenecientes a los dos deciles que le siguen participan en la actividad emprendedora.

[Cuadro 6]

Estos resultados motivan una importante pregunta: ¿Las personas más ricas emprenden más porque tienen los recursos para hacerlo? o bien ¿Quiénes emprenden más resultan con ingresos mayores? Lamentablemente, la característica de corte transversal de la encuesta no permite dilucidar este aspecto de causalidad.

3. ¿ EN QUÉ EMPRENDEN LOS CHILENOS ?

La actividad emprendedora se produce a través de todos los sectores de la economía. Sin embargo, si definimos cuatro grandes sectores, como se muestra en el Cuadro 7, se aprecia que ella mayoritariamente se concentra en el área de servicios a clientes y en menor medida en el sector transformación.

EMPRENDIMIENTO POR SECTOR ECONOMICO	
Sector Económico	TEA
Extracción	7,9%
Transformación	27,3%
Servicios Financieros	10,5%
Servicios al Cliente	54,3%

[Cuadro 7]

Más de un 54% de los emprendimientos registrados durante 2003 fueron en el sector de servicios al cliente. Este resultado es esperable ya que, en general, es en el sector servicios dónde existen las menores barreras a la entrada y existen muchas posibilidades de desarrollar un negocio sin requerir grandes inversiones. No obstante, resulta llamativo que un porcentaje significativo del emprendimiento se desarrolle en el sector transformación (un 27%), lo que refleja un nivel de emprendimiento de mayor sofisticación en el que se requiere algún tipo de inversión en planta.

4. ESTADO DE DESARROLLO DE LOS EMPRENDIMIENTOS

El GEM registra dos tipos de emprendimientos según sea su estado de desarrollo. Los primeros son inicios de nuevos negocios o empresas nacientes (*start-ups*). En estos emprendimientos las personas han realizado el trabajo para iniciar el negocio pero los sueldos no se han pagado por más de tres meses. El otro tipo de emprendimiento corresponde a las nuevas empresas que son aquellas que tienen menos de 42 meses de existencia al momento de la encuesta.

EMPRENDIMIENTO EN EMPRESAS NUEVAS Y NACIENTES		
Tipo de emprendimiento	Número de empresas	%
Empresas nacientes (starts-up)	732.190	69
Empresas nuevas	319.105	31
Total de emprendimientos	1.051.295	100

[Cuadro 8]

Como se aprecia en el Cuadro 8, en 2003, al momento en que se realizó la encuesta existían más de un millón de emprendimientos. Más de dos tercios correspondían a empresas nacientes y menos de un tercio a empresas nuevas. La mayor proporción de empresas nacientes en relación a las nuevas resulta normal si consideramos las regularidades que presenta la dinámica industrial en casi cualquier sector y en todos los países del mundo. Una proporción significativa (que puede superar el 20%) de los emprendimientos fracasa el primer año de vida². Es por ello que se observa un número relativamente menor de empresas nuevas.

² Ver, por ejemplo, "Industry, SMEs financing and Public Policy in Chile". Documento de trabajo DT-04-03, ESE Escuela de Negocios, Universidad de los Andes.

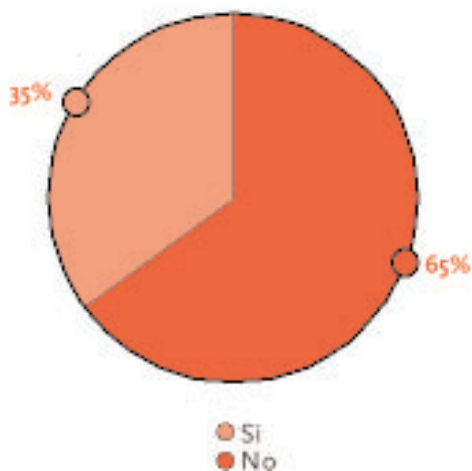
VI. Actitud y percepciones y su efecto sobre el emprendimiento

En el modelo conceptual en que se arraiga el GEM, la dinámica de los negocios en general, y la tasa de emprendimiento en particular, no sólo depende de las condiciones generales del contexto nacional y aquellas que condicionan directamente el entorno para el emprendedor. Ella depende también de las oportunidades que los emprendedores perciben que existen, su motivación para aprovecharlas y su actitud hacia el emprendimiento en general y al fracaso en particular. Es por ello que el GEM también busca caracterizar estas dimensiones del emprendimiento.

1. PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER

Para estudiar en que medida los potenciales emprendedores percibían la existencia de oportunidades para hacerlo se le preguntó directamente a los encuestados si ellos pensaban que en los próximos seis meses habría grandes oportunidades de comenzar un negocio en la zona donde vivía. Como se muestra en la Figura 3 un porcentaje significativo de personas, más de un 35%, pensaba que esas oportunidades sí existían.

PERCEPCION DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

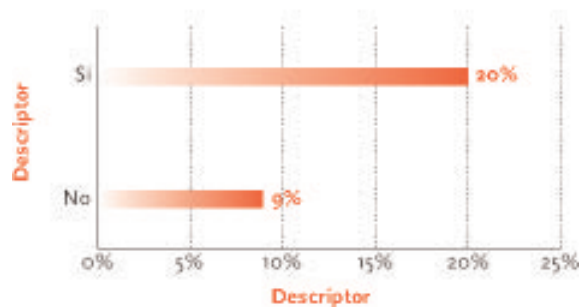


[Figura 3]

De las personas que sí percibían la existencia de una oportunidad de negocio, una proporción no menor se encontraba participando en alguna actividad emprendedora como se muestra en la Figura 4.

Cómo es lógico esperar, entre aquellas personas que percibían la existencia de oportunidades de negocios los próximos seis meses la tasa de emprendimiento es mayor que entre los que no percibían la existencia de estas oportunidades. El que un 9% de las personas que emprendieron declararon que no percibían oportunidades de negocios en el futuro cercano sugiere que ellos son, posiblemente, en su gran mayoría, emprendedores por necesidad.

TASA DE EMPRENDIMIENTO Y PERCEPCION DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO



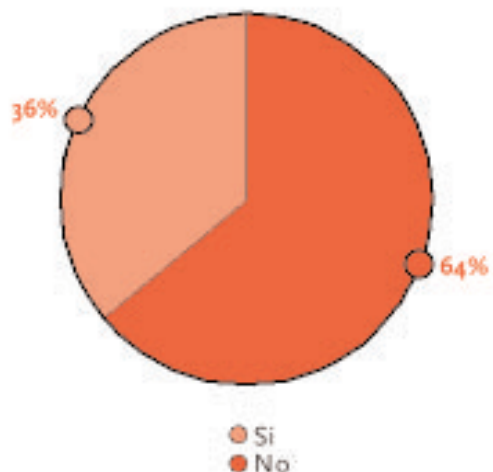
[Figura 4]

2. TEMOR AL FRACASO Y EMPRENDIMIENTO

La decisión de emprender está íntimamente ligada al grado de aversión al riesgo de las personas. Como es natural esperar, los menos aversos al riesgos serán más propensos a emprender ante una oportunidad de negocio, mientras que los más aversos al riesgos emprenderán mayoritariamente por necesidad.

Cuando se le preguntó a las personas si el temor al fracaso le impediría empezar un negocio, un porcentaje muy mayoritario, casi un 64% respondió que no, mientras que un 36% respondió que sí.

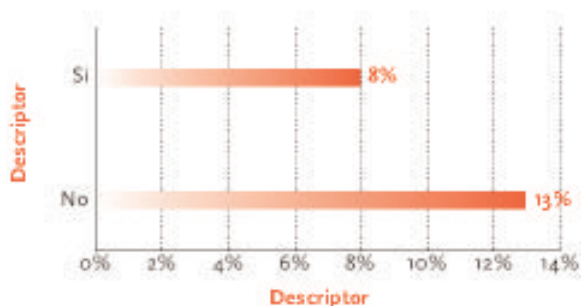
DEJARIA DE EMPRENDER POR TEMOR AL FRACASO



[Figura 5]

No obstante que existe un grupo de personas que declaró que dejaría de emprender por temor al fracaso, un 8% de ellos estaba desarrollando un emprendimiento, un porcentaje que es sólo algo menor al que se registró entre aquellos que declararon no temer al fracaso en un emprendimiento, que fue el 13%.

TASA DE EMPRENDIMIENTO Y TEMOR AL FRACASO



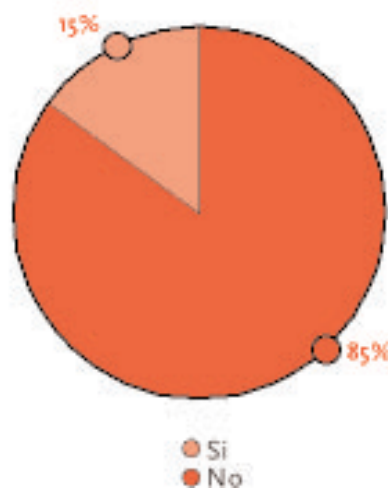
[Figura 6]

3. VALORACIÓN DE LA CARRERA DE EMPRESARIO

El potencial emprendedor de un país depende de cual es la valoración social de la carrera de empresario en la sociedad. Es por ello que el GEM investigó la valoración subjetiva que la gente le da en términos de status el ser empresario. Para ello planteó la pregunta si ¿La gente en Chile que ha comenzado un negocio con éxito es respetada y goza de un estatus alto?

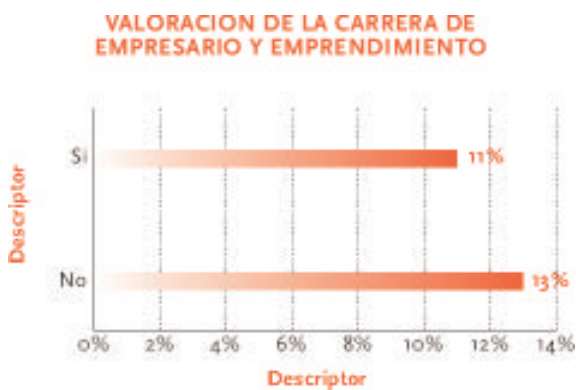
A pesar de que la tasa de emprendimiento en Chile es elevada, sorprendentemente, como se aprecia en la Figura 7, la gran mayoría de las personas (un 85%) piensa que ser empresario no es una buena opción de carrera.

¿SER EMPRESARIO ES UNA BUENA OPCION DE CARRERA?



[Figura 7]

A pesar de la gran diferencia en el porcentaje de las personas que piensa que ser empresario es una buena carrera y quienes piensan lo contrario, la tasa de emprendimiento entre ambos grupos no es muy distinta como se muestra en la Figura 8.



[Figura 8]

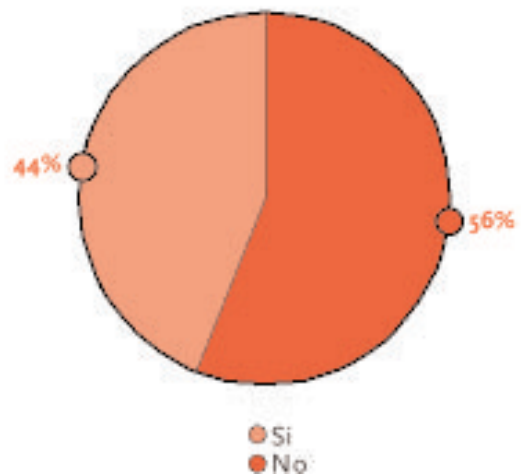
La proporción de emprendedores en el grupo que piensa que la carrera de empresario es buena es levemente superior (13%) al del grupo que piensa que no lo es (11%).

6. GRADO DE SOCIABILIZACIÓN DE LA CONDICIÓN DE EMPRESARIO

Si bien la gran mayoría de las personas piensa que ser empresario no representa una buena opción de carrera, cabe preguntarse si esa opinión está fundada en algún conocimiento de lo que es un emprendedor, lo que depende del grado de sociabilización de la actividad emprendedora. Para ello el GEM formuló la pregunta si la persona ha conocido a un emprendedor en los últimos dos años.

Los datos de la Figura 9 muestran que un poco menos de la mitad de las personas encuestadas había conocido personalmente a un emprendedor en los últimos 24 meses.

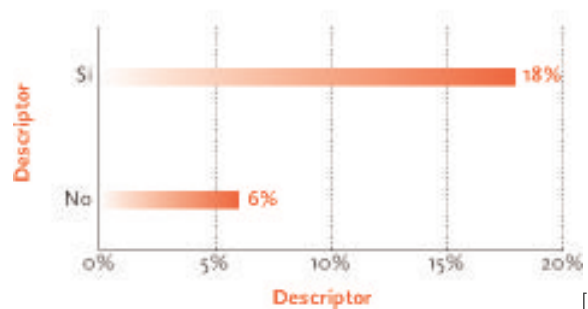
CONOCE PERSONALMENTE A UN EMPRESARIO



[Figura 9]

Lo interesante es notar el efecto que tiene conocer a un empresario en la decisión de emprender. Como se muestra en la Figura 10, la tasa de emprendimiento es tres veces mayor entre las personas que han conocido a un empresario durante los últimos dos años en comparación al grupo de personas que no lo han hecho.

TASA DE EMPRENDIMIENTO Y CONOCIMIENTO DE UN EMPRESARIO



[Figura 10]

6. CONOCIMIENTOS GERENCIALES Y EMPRENDIMIENTO

No contar con los conocimientos para administrar un pequeño negocio puede ser un obstáculo al emprendimiento. Cuando se le preguntó a las personas si ellos consideraban tener conocimientos suficientes para administrar un pequeño negocio, la mitad (un 49,8) contestó no tenerlos.

La percepción sobre las habilidades gerenciales individuales resultan ser muy importantes a la hora de emprender. Como lo muestra la Figura 11, el porcentaje de personas que participan en alguna actividad emprendedora es casi siete veces mayor entre aquellos que piensan tener las habilidades gerenciales respecto de aquellos que piensan no tenerlas. La percepción de las propias habilidades gerenciales resulta ser un importante factor de auto selección a la hora de emprender.



[Figura 11]

VII. Entorno para el emprendimiento en Chile

Las condiciones específicas de entorno son las principales variables acerca de las cuales el emprendedor no tiene control pero que determinan en buena medida el desarrollo de la actividad empresarial de cualquier país. El GEM evalúa este entorno, como se explicó en detalle en la sección 2, considerando la opinión de expertos en las distintas condiciones de contexto, que son:

- Soporte financiero
- Políticas públicas
- Programas gubernamentales
- Educación y capacitación
- Transferencia de investigación y desarrollo
- Infraestructura comercial y legal
- Apertura de mercados internos
- Acceso a la infraestructura física
- Cultura y normas sociales

En el GEM 2003, académicos del ESE, entrevistaron a 26 expertos que se identifican con cada una de las condiciones de contexto distribuidos de la siguiente forma:

A este conjunto de expertos se les solicitó una evaluación de todas las condiciones de contexto mediante un cuestionario estandarizado que contiene un conjunto de afirmaciones que deben categorizar en una escala de cinco puntos. La categoría 1 debe ser elegida si la aseveración se considera falsa y la categoría 5 si se considera verdadera. El experto también puede elegir una categoría intermedia dependiendo de cuán cierta considera la afirmación que se le plantea. Posteriormente, se les solicita que identifiquen las tres principales fortalezas y los tres principales obstáculos que a su juicio enfrenta la actividad emprendedora en el país.

NUMERO DE EXPERTOS POR DIMENSION PRINCIPAL QUE SE IDENTIFICA

Condición de entorno	Número de expertos	Porcentaje
Soporte financiero	2	7,7
Políticas públicas	3	11,5
Programas gubernamentales	4	15,4
Educación y capacitación	4	15,4
Transferencia de I&D	2	7,7
Infraestructura legal y comercial	4	15,4
Apertura de mercados internos	1	3,9
Acceso a infraestructura física	3	11,5
Cultura y normas	3	11,5
Total	26	100

[Cuadro 9]

1. PRINCIPALES FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL ENTORNO PARA EL EMPRENDIMIENTO

Al conjunto de expertos entrevistados se les solicitó identificar los tres factores que más facilitan la creación de empresas en el país y los tres factores que más la dificultan. Las respuestas abiertas se codificaron según la relación que tienen con las condiciones de entorno para calcular el porcentaje que corresponde a cada uno de

los temas. De esta manera se construye un indicador cualitativo de la percepción que existe entre un grupo informado de personas sobre los factores que promueven y dificultan la actividad emprendedora. No existe consenso en la opinión de los expertos sobre estos temas por lo que los antecedentes que se presentan corresponden a opiniones mayoritarias sobre estos aspectos.

La encuesta a los expertos reveló que la principal fortalezas de Chile para generar emprendimiento se relacionaban al contexto

político, social e institucional. Cerca de un 21% de la elección efectuada por los expertos corresponden a esta categoría, lo que refleja la alta valoración por la estabilidad que presenta el país para desarrollar actividades de emprendimiento. Otro factor que los expertos consideraron importante es el respeto al estado de derecho, los bajos niveles de corrupción y el respeto a la propiedad privada.

PRINCIPALES FORTALEZAS DE CHILE PARA EL EMPRENDIMIENTO

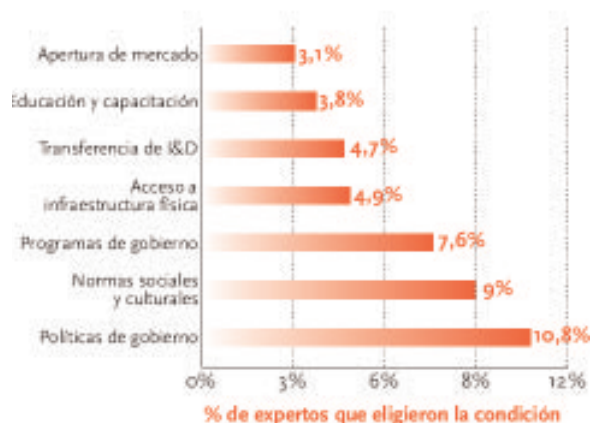


[Figura 12]

Otro aspecto que resulta relevante entre las condiciones que favorecen el emprendimiento en la encuesta realizada a los expertos en 2003 se refiere al apoyo financiero que existe a la actividad emprendedora. Este resultado contrasta con la evaluación efectuada en 2002, año en que el apoyo financiero era percibido por un porcentaje significativo de expertos como uno de los principales obstáculos para el emprendimiento. Sin embargo, resulta difícil dilucidar si este cambio obedece a la volatilidad propia de la opinión de una muestra de expertos o bien es el resultado de que las fuentes de financiamiento para el emprendimiento se han expandido, en parte como resultado de una mayor bancarización en el país. En todo caso varios de los expertos consideraron que los aspectos positivos relacionados con el apoyo financiero eran el acceso a fondos pequeños pero flexibles para financiar el emprendimiento, la mayor oferta de crédito a micro empresarios, la estabilidad de precios y la existencia de instrumentos que permiten cubrirse de los riesgos inflacionarios

Otros factores que en opinión de los expertos resultan facilitadores de la actividad emprendedora son el acceso a la infraestructura comercial y profesional con que cuenta el país. En su opinión, se destaca la rápida expansión en la oferta de este tipo de servicios que facilitan el acceso de los pequeños empresarios. En menor medida también el clima económico, a juicio de los encuestados, resultaba facilitadora de la actividad emprendedora. El que exista una economía de mercado basada en la iniciativa privada fue considerado un factor positivo para el emprendimiento.

PRINCIPALES OBSTACULOS PARA EL EMPRENDIMIENTO EN CHILE



[Figura 13]

Existe un amplio consenso entre los expertos entrevistados que el principal obstáculo para el emprendimiento resulta ser las políticas gubernamentales que entran el emprendimiento al exigir un excesivo número de trámites y permisos a la hora de comenzar un negocio. Los múltiples trámites de tipo administrativos que se deben cumplir encarecen y desalientan el emprendimiento.

Otro aspecto que obstaculizaría el emprendimiento en Chile tiene que ver con las normas sociales y culturales. Esta dificultad estaría relacionada a la poca capacidad de los chilenos para aceptar el éxito ajeno, lo que llevaría a muchas personas a optar por empleos dependientes y carreras tradicionales en vez de emprender. También se menciona la estigmatización del fracaso en la actividad emprendedora como un factor que la desalienta.

Los programas de gobierno son percibidos como insuficientes para potenciar la actividad emprendedora en el país. Las principales limitaciones se relacionan con la falta de una institucionalidad adecuada y la extensión de los mismos.

En menor medida, los encuestados consideran que el acceso a la infraestructura física, a nuevas tecnologías y el nivel educacional y capacitación de la fuerza laboral chilena son también un obstáculo para el emprendimiento.

2. VALORACIÓN MEDIA DE LAS CONDICIONES DE ENTORNO EN CHILE

Además de entregar su opinión sobre los principales elementos del entorno que facilitan u obstaculizan el emprendimiento, los expertos contestaron un cuestionario estandarizado sobre las distintas condiciones de entorno. En particular, se les solicitó categorizar de 1 a 5 la verdad de las afirmaciones que se les presentaban, siendo 1 falso y 5 verdadero. A continuación presentamos el resultado de este ejercicio para Chile. También presentamos las respuestas de los expertos de otros países seleccionados para sus respectivas realidades. Ello nos sirve para contextualizar las condiciones de entorno del país a juicio de los expertos encuestados.

• Apoyo financiero al emprendimiento

En relación al apoyo financiero que existe en el país para el emprendimiento, se formuló a los expertos entrevistados seis preguntas:

- En mi país, hay suficiente financiamiento de capital disponible para nuevas empresas y en crecimiento.
- En mi país, hay suficiente financiamiento con deuda disponible para nuevas empresas y en crecimiento.
- En mi país, hay suficiente subsidios gubernamentales disponibles para nuevas empresas y en crecimiento.
- En mi país, las personas naturales (aparte de los que proveen fondos) son una fuente importante de soporte financiero para empresas nuevas y en crecimiento.
- En mi país, el capital de riesgo es una fuente importante de de financiamiento privado para empresas nuevas y en crecimiento.
- En mi país, las ofertas públicas iniciales (IPO's) son una fuente importante de capital para empresas nuevas y en crecimiento.

La evaluación de estas afirmaciones para Chile y un grupo seleccionado de países se presenta en el Cuadro 10.

APOYO FINANCIERO AL EMPRENDIMIENTO									
	GEM	Chile	Argentina	Brasil	Venezuela	EE.UU.	Nueva Zelanda	Hong Kong	Australia
Hay suficiente acceso a capital	2,74	2,63	2,14	2,55	1,56	3,74	3,29	3,24	2,9
Hay suficiente acceso a deuda	2,79	2,5	1,58	2,71	1,63	3,87	3,00	2,95	2,69
Hay subsidios de gobierno	2,79	1,94	1,8	2,38	1,61	3,38	3,06	2,64	2,77
Inversiones privadas son importantes	2,53	2,44	2,44	2,28	2,00	3,67	3,29	3,1	2,64
Capital de riesgo es importante	2,59	1,75	2,29	2,08	1,54	3,63	3,33	2,93	2,67
IPO son importante	2,26	2,00	1,62	1,81	1,19	3,1	3,00	3,32	2,55

[Cuadro 10]

Los resultados muestran que en Chile la opinión de los expertos sobre la disponibilidad de financiamiento para el emprendimiento no fue significativamente distinta a la que en promedio formularon los expertos de los demás países. Según la opinión de estos expertos, el acceso al capital, deuda y capital privado para empresas nuevas y en crecimiento es similar al promedio de la muestra de países que participaron en el GEM 2003. Sin embargo, en Chile sería menos importante la disponibilidad de subsidios gubernamentales y de capital de riesgo.

Comparado con otros países Latinoamericanos, Chile estaría marginalmente en mejores condiciones de acceso al financiamiento para el emprendimiento que Argentina, y mucho mejor que Venezuela. En Brasil, sin embargo, las condiciones de acceso al financiamiento sería un poco mejor que en Chile, en especial en lo que se refiere a la disponibilidad de capital de riesgo y de subsidios gubernamentales.

No obstante lo anterior, los resultados muestran que el acceso al financiamiento para el emprendimiento es percibido como mucho mejor en los países de mayor nivel de desarrollo como son EE.UU., Nueva Zelanda y Hong Kong, y algo mejor en Australia.

A pesar de que los expertos piensan que la posición de Chile es relativamente débil en relación al capital de riesgo disponible para financiar nuevas empresas y empresas en crecimiento, los datos del GEM 2003 muestran que en Chile el capital de riesgo representa un porcentaje no despreciable del PIB, un 2,2%. Esto es proporcionalmente casi dos veces de lo que se destina en los EE.UU. y Australia si bien menor a lo que se destina en Nueva Zelanda, como se muestra en el Cuadro 11.

FINANCIAMIENTO FORMAL E INFORMAL			
País	Capital de riesgo informal	Capital de riesgo Formal	Capital de riesgo total
Brasil	0,14	0,043	0,178
Australia	1,12	0,087	1,209
EE.UU.	0,93	0,204	1,132
Chile	2,09	0,118	2,207
N. Zelanda	3,48	0,028	3,507

[Cuadro 11]

Probablemente la percepción de que la disponibilidad de capital de riesgo en Chile es relativamente baja se debe a que prácticamente la totalidad de él es de carácter informal, pero lo mismo ocurre en los demás países.

• Políticas gubernamentales y emprendimiento

Un segundo aspecto consultado a los expertos de los distintos países fue si las políticas gubernamentales favorecían u obstaculizaban la actividad emprendedora. En concreto se les formularon siete preguntas:

- En mi país, las políticas gubernamentales (e.g. proveedores del gobierno) favorecen consistentemente a las empresas nuevas.
- En mi país, el apoyo a las empresas nuevas y en crecimiento es de alta prioridad para las políticas a nivel de gobierno.
- En mi país, el apoyo a las empresas nuevas y en crecimiento es de alta prioridad para las políticas a nivel de gobierno local.

- En mi país, las empresas nuevas pueden obtener la mayor parte de los permisos y licencias requeridos en aproximadamente una semana.

- En mi país, la cantidad de impuestos no es una carga para las empresas nuevas y en crecimiento.

- En mi país, los impuestos y otras regulaciones gubernamentales se aplican de manera predecible y consistente a las empresas nuevas y en crecimiento.

- En mi país, las políticas de gobierno que apuntan a apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivas.

La evaluación de estas afirmaciones por los expertos sugiere que, a excepción de lo predecible y consistente que son las regulaciones, las políticas gubernamentales son en menor medida facilitadoras del emprendimiento que lo que ocurre en promedio en la muestra de países del GEM. Esto es particularmente cierto en el caso de la posibilidad de obtener las licencias y permisos para comenzar un nuevo negocio en un plazo breve, dimensión en la que Chile aparece mal evaluado junto a Venezuela.

POLITICAS GUBERNAMENTALES Y EMPRENDIMIENTO

	GEM	Chile	Argentina	Brasil	Venezuela	EE.UU.	Nueva Zelanda	Hong Kong	Australia
Política de gobierno favorable	2,11	1,63	1,54	1,61	1,28	2,74	2,44	2,51	2,21
Nuevas empresas es prioridad nacional	2,81	2,50	1,56	2,14	1,44	3,05	3,33	2,63	2,7
Nuevas empresas es prioridad local	2,85	2,56	1,91	2,16	2,14	3,19	3,44	2,62	2,8
Permisos en una semana	2,02	1,06	1,24	1,16	1,00	2,88	2,29	3,65	2,02
Impuestos no son una carga	2,46	2,38	1,48	1,28	2,19	3,08	1,78	4,4	2,22
Regulaciones e impuestos predecibles	2,79	3,63	1,63	1,56	2,11	3,42	3,06	4,59	3,33
Políticas de apoyo efectivas	2,56	2,13	1,69	1,95	1,17	3,36	3,00	3,03	2,74

Como se muestra en el Cuadro 12, existe una clara diferencia en la calidad de las políticas gubernamentales en lo que se refiere al emprendimiento entre los países latinoamericanos con respecto a los países más desarrollados. Entre ellas se destaca la prioridad que se le da a la creación de nuevas empresas en las políticas públicas nacionales y locales en países como EE.UU. y Nueva Zelanda con respecto a lo que ocurre en los países latinoamericanos.

La principal conclusión de estos resultados es que a la política pública en Chile le faltaría una orientación más favorable y prioritaria hacia el emprendimiento, en particular en lo que respecta a los trámites burocráticos administrativos en relación a los países de mayor desarrollo.

• **Programas gubernamentales y emprendimiento**

Otro aspecto consultado a los expertos de los distintos países se refiere a la efectividad de los programas gubernamentales en apoyar el desarrollo de nuevas empresas y empresas en crecimiento. Para ello se les formularon seis preguntas:

- En mi país, se puede obtener una gran variedad de asistencia gubernamental a través del contacto con una sola institución.
- En mi país, las incubadoras de negocios y parques científicos proveen apoyo efectivo a las empresas nuevas y en crecimiento.
- En mi país, hay un número adecuado de programas gubernamentales para empresas nuevas y en crecimiento.
- En mi país, la gente que trabaja para los organismos gubernamentales es competente y eficiente al dar apoyo a las empresas nuevas y en crecimiento.
- En mi país, casi cualquier persona que necesite ayuda de programas gubernamentales para un negocio nuevo o en crecimiento, puede encontrarla.

PROGRAMAS GUBERNAMENTALES Y EMPRENDIMIENTO									
	GEM	Chile	Argentina	Brasil	Venezuela	EE.UU.	Nueva Zelanda	Hong Kong	Australia
Oferta de asistencia gubernamental y acceso	2,31	1,81	1,58	1,74	1,00	2,68	2,63	2,73	2,32
Incubadoras de negocios ayudan emprendimiento	2,98	1,81	2,18	3,37	1,44	3,76	3,18	3,14	2,97
Número adecuado de programas gubernamentales	2,87	2,31	1,74	2,23	1,31	3,42	2,94	2,95	2,85
Apoyo competente y eficiente	2,59	2,25	2,26	2,24	1,19	2,87	2,63	2,79	2,79
Acceso generalizado a programas de apoyo	2,44	1,88	1,72	1,64	1,11	2,87	2,67	2,64	2,44
Programas de apoyo efectivos	2,59	2,19	1,78	2,23	1,11	3,26	2,76	2,57	2,77

[Cuadro 13]

- En mi país, los programas de gobierno que apuntan a apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.

Como se muestra en el Cuadro 13, cuando se compara la evaluación que hacen los expertos entrevistados sobre los programas gubernamentales asociados al emprendimiento, existe en Latinoamérica una diferencia sustantiva con la realidad de países de mayor nivel de desarrollo como EE.UU., Nueva Zelanda o Hong Kong. En primer término, el acceso al apoyo gubernamental es más difícil en Latinoamérica que en esos países, y Chile resulta particularmente mal evaluado en relación a la facilidad de acceder a programas de apoyo por ventanilla única.

Comparado con sus pares de países de mayor desarrollo, los expertos latinoamericanos consideran que no existe un número adecuado de programas apoyo, que el acceso a los mismos no es generalizado y que los programas existentes son de baja efectividad.

Cuando se considera a Chile en el contexto latinoamericano, comparado con Argentina y Brasil, el país es particularmente

débil en lo que respecta a la efectividad de los programas de incubadoras de negocios para impulsar el emprendimiento. Sin embargo, en el resto de las dimensiones no difiere sustantivamente.

Cuando se compara Chile con el promedio de países del GEM, se puede concluir que en Chile el problema no se centraría en el número de programas de apoyo gubernamental que existirían ni en su grado de efectividad, sino que más bien en la dificultad de acceso a ellos porque esta no es generalizada y no existe una ventanilla única de acceso.

• Emprendimiento y educación

El modelo conceptual que propone el GEM plantea que las capacidades para aprovechar las oportunidades de emprendimiento en un país dependen de las habilidades y nivel de motivación de las personas. Es por ello que el GEM 2003 pretende caracterizar, por medio de la encuesta a expertos, si el sistema educacional de cada país desarrolla esas habilidades y motivaciones. Por ello se les solicitó a los expertos evaluar la veracidad de las siguientes seis afirmaciones:

- En mi país, la enseñanza primaria y secundaria estimula la creatividad, la auto-suficiencia y la iniciativa personal.
- En mi país, la enseñanza primaria y secundaria provee la instrucción adecuada sobre los principios económicos del mercado.
- En mi país, la enseñanza primaria y secundaria provee la atención adecuada a la actividad emprendedora y la creación de empresas nuevas.
- En mi país, las escuelas de educación superior y universidades tienen suficientes cursos y programas sobre actividad emprendedora.

- En mi país, el nivel de la educación en negocios y administración es verdaderamente de clase mundial.
- En mi país, los sistemas de educación vocacional y profesional proveen una buena preparación para el auto empleo.

Los resultados del Cuadro 14 muestran que, a juicio de los expertos entrevistados, en Chile existe un déficit en la enseñanza primaria y secundaria en lo que respecta al desarrollo de la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal comparado con los demás países. A este respecto, la situación sería más favorable en Argentina y Venezuela en Latinoamérica y en otros países desarrollados como EE.UU., Nueva Zelanda y Australia. Sin embargo, en lo que se refiere a la instrucción sobre los

EDUCACION Y EMPRENDIMIENTO									
	GEM	Chile	Argentina	Brasil	Venezuela	EE.UU.	Nueva Zelanda	Hong Kong	Australia
Enseñanza estimula creatividad e iniciativa	2,32	1,94	2,31	1,97	2,14	3,1	3,06	1,95	3,06
Instrucción economía de mercado	2,09	2,06	1,94	1,68	1,71	2,68	2,2	2,29	2,57
Enseñanza se ocupa del emprendimiento	1,80	1,81	1,89	1,53	1,45	2,49	1,94	1,98	1,93
Enseñanza superior tiene cursos de emprendimiento	2,56	2,81	2,51	2,36	1,91	3,34	2,56	2,8	2,4
Educación en negocios de clase mundial	3,09	4,06	3,47	2,92	2,86	4,33	3,63	3,48	3,62
Preparación para el autoempleo	2,66	2,44	3,00	2,53	2,06	3,63	2,72	3,07	3,13

[Cuadro 14]

principios de la economía de mercado, la enseñanza de cursos de emprendimiento y la oferta de educación en negocios de clase mundial, Chile tiene un estatus relativamente más alto y similar en algunos aspectos al de otros países desarrollados. Este es el caso de la calidad de la enseñanza de negocios, en la que el país es considerado por los expertos de nivel similar al de los EE.UU. y superior al promedio de la muestra de países en el GEM 2003. Algo similar ocurre con la oferta de cursos de emprendimiento en la que los expertos consideran a Chile en una mejor posición relativa que la estimada por los respectivos expertos para Nueva Zelanda, Hong Kong y Australia.

• Transferencia de investigación y desarrollo

En una economía abierta al comercio como la chilena, las posibilidades de aprovechar oportunidades de mercado dependen de la disponibilidad tecnológica cuya oferta en un mundo globalizado depende de la capacidad que tenga el país de transferirla desde el exterior y adaptarla a las necesidades locales. En relación a esta dimensión de las condiciones de contexto, se les solicitó a los expertos evaluar las siguientes afirmaciones:

- En mi país, nuevas tecnologías, ciencia y otros conocimientos son transferidos de manera eficiente de las universidades y centros de investigación públicos a empresas nuevas y en crecimiento.
- En mi país, las empresas nuevas y en crecimiento tienen tanto acceso a nuevas investigaciones y tecnología como las empresas grandes y establecidas.
- En mi país, las empresas nuevas y en crecimiento pueden pagar por la tecnología más avanzada.
- En mi país, hay subsidios gubernamentales adecuados a las empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nueva tecnología.

- En mi país, la base tecnológica y científica apoya eficientemente la creación de empresas nuevas de clase mundial basadas en tecnología, en por lo menos un área.
- En mi país, hay apoyo para que los ingenieros y científicos comercialicen sus ideas a través de empresas nuevas y en crecimiento.

Cuando se comparan las respuestas de los expertos de cada país, se aprecia que, en lo que se refiere a transferencia de I&D, Chile no es muy distinto a los demás países que componen la muestra del GEM 2003 y de lo que ocurre en algunos países más desarrollados como, por ejemplo, Hong Kong o Australia.

Por ejemplo, los expertos chilenos evaluaron la transferencia de I&D desde las universidades y centros de investigación a empresas nuevas y en crecimiento de manera similar a como lo hicieron los expertos en los demás países, incluso en Hong Kong y Australia. Ello sugiere que en Chile la interrelación que se produce entre las universidades y el mundo emprendedor es similar a la de los demás países. Algo similar ocurre con la capacidad de las empresas nuevas y en crecimiento para pagar por tecnologías más avanzadas y el apoyo que tienen los científicos para comercializar sus ideas.

No obstante lo anterior, el resultado de las encuestas sugiere que en Chile las empresas nuevas y en crecimiento tienen un menor acceso a nuevas investigaciones y tecnología que las empresas grandes y establecidas comparado con el promedio de los demás países y los países más desarrollados. Algo similar ocurre con la disponibilidad de subsidios gubernamentales para que las empresas nuevas y en crecimiento puedan acceder a tecnología. En opinión de los expertos, en los países de mayor desarrollo existe una mayor disponibilidad de estos subsidios.

TRANSFERENCIA DE I&D Y EMPRENDIMIENTO									
	GEM	Chile	Argentina	Brasil	Venezuela	EE.UU.	Nueva Zelanda	Hong Kong	Australia
Transferencia eficiente de nuevas tecnologías a empresas nuevas	2,47	2,56	2,5	2,28	1,68	3,59	3,06	2,57	2,34
Nuevas empresas tienen igual acceso a I&D	2,29	1,88	1,94	1,64	1,75	3,19	2,82	2,56	2,10
Nuevas empresas pueden pagar por nuevas tecnologías	2,27	2,13	1,91	1,64	2,61	3,00	2,28	2,25	2,00
Hay subsidios para adquirir nuevas tecnologías	2,35	1,94	1,72	1,95	1,33	2,73	2,53	2,33	2,07
I&D de clase mundial en al menos un sector	2,97	2,50	2,52	2,62	1,83	4,22	3,35	2,59	3,44
Apoyo para comercializar nuevas ideas	2,64	2,31	1,91	2,17	1,49	3,79	2,59	2,65	2,67

[Cuadro 15]

• Infraestructura comercial y legal

Por lo general los nuevos emprendimientos comienzan siendo pequeñas empresas, muchas de ellas gestionadas por una sola persona o un grupo pequeño. Es por ello que resulta mucho más fácil emprender en un entorno en el que existe una amplia oferta de servicios conexos con la actividad central que desarrolla un empresario como son proveedores, subcontratistas, consultores y oferentes de servicios legales y de contabilidad. Es por ello que el GEM 2003 evaluó, por medio de las encuestas a expertos, cuan buena era la infraestructura comercial y legal de los países, y cuan fácil era para empresas nuevas y en crecimiento acceder a servicios financieros. Las cinco aseveraciones que se le solicitó evaluar a los encuestados fueron:

- En mi país, hay suficientes subcontratistas, proveedores y consultores para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.

- En mi país, las empresas nuevas y en crecimiento pueden solventar los costos de utilizar subcontratistas, proveedores y consultores.

- En mi país, es fácil para las empresas nuevas y en crecimiento conseguir buenos subcontratistas, proveedores y consultores.

- En mi país, es fácil para las empresas nuevas y en crecimiento conseguir buenos servicios legales y de contabilidad.

- En mi país, es fácil para las empresas nuevas y en crecimiento conseguir buenos servicios bancarios (cuentas de cheques, transacciones en moneda extranjera, cartas de crédito y similares).

Como se aprecia en el Cuadro 16, la posición de Chile en cuanto a la oferta de infraestructura comercial y legal sería relativamente sólida. Por ejemplo, los expertos encuestados evalúan la oferta de servicios de subcontratistas, proveedores y consultores mejor que lo que lo hicieron en promedio sus pares para la muestra de países del GEM 2003, y mejor que en otros países desarrollados como Nueva Zelanda, Hong Kong o Australia. Una situación similar ocurre respecto a la posibilidad que tendrían las empresas nuevas y en crecimiento para solventar los costos de estos servicios.

La encuesta a los expertos también muestra que en Chile sería relativamente más fácil para las empresas nuevas y en crecimiento acceder a estos servicios comparado con Argentina y Brasil, y que

este acceso sería de nivel sólo un poco inferior al que existiría en los países de mayor desarrollo según la evaluación que hicieron los expertos de los respectivos países.

Otro aspecto que se destaca es el acceso por parte de las empresas nuevas y en crecimiento a servicios legales y contables, que, de acuerdo a los expertos, sería comparable con la que existe en Australia y Nueva Zelanda y superior a la de Argentina y Brasil.

El relativamente elevado nivel de desarrollo de los servicios financieros en el país también se reflejan en la encuesta a los expertos. Según su opinión, el acceso a buenos servicios financieros por parte de las empresas nuevas y en crecimiento es

INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y LEGAL									
	GEM	Chile	Argentina	Brasil	Venezuela	EE.UU.	Nueva Zelanda	Hong Kong	Australia
Suficiente oferta para subcontratar servicios	3,44	3,69	3,61	2,97	3,09	4,56	3,41	3,53	3,55
El costo de los servicios es adecuado	2,60	2,69	2,88	1,79	2,17	3,49	2,38	3,02	2,66
Es fácil para las nuevas empresas conseguir estos servicios	3,04	3,06	2,88	2,33	3,25	4,05	3,13	3,58	3,20
Pueden conseguir buen servicio legal y contable	3,63	3,75	3,21	2,68	3,72	4,46	3,39	4,26	3,84
Pueden conseguir buen servicio bancario	3,39	3,94	2,03	3,08	3,58	4,46	3,53	4,35	3,71

[Cuadro 16]

relativamente bueno, superior al del promedio de los países del GEM 2003, de los demás países latinoamericanos y de países desarrollados como Australia y Nueva Zelanda.

• Apertura interna de los mercados

Las posibilidades de emprender aprovechando oportunidades de mercado depende en gran medida de que estas oportunidades se produzcan. Es por ello que el GEM 2003 buscó evaluar en que medida se producían cambios en los mercados de bienes de consumo y bienes intermedios. Mientras más cambiantes sean esos mercados, mayores serán las oportunidades de negocio que se produzcan, a pesar de que un ambiente más volátil genera un

mayor riesgo en la actividad emprendedora y ejerce una mayor presión por adaptarse a las nuevas condiciones de parte de los emprendedores.

Una segunda dimensión del entorno de negocios que tiene efecto sobre la actividad emprendedora es la facilidad con que las empresas nuevas y en crecimiento pueden acceder a nuevos mercados. Ello depende de cuan importante sean los costos de entrar a esos nuevos mercados, de que existan o no barreras de entrada importantes, o bien que las empresas establecidas dificulten de manera injusta el ingreso de nuevos competidores.

Para evaluar estas dimensiones, en el proyecto se les solicitó a los expertos evaluar las siguientes seis afirmaciones que pretenden caracterizar el grado de apertura de los mercados internos:

- En mi país, los mercados de bienes y servicios para el consumidor cambian dramáticamente de un año a otro.
- En mi país, los mercados de bienes y servicios para el productor cambian dramáticamente de un año a otro.
- En mi país, las empresas nuevas y en crecimiento pueden tener acceso fácilmente a los nuevos mercados.
- En mi país, las empresas nuevas y en crecimiento pueden pagar los costos de entrada al mercado.
- En mi país, las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar a mercados sin ser injustamente bloqueadas por las empresas establecidas.

	APERTURA INTERNA DE LOS MERCADOS								
	GEM	Chile	Argentina	Brasil	Venezuela	EE.UU.	Nueva Zelanda	Hong Kong	Australia
El mercado de consumo sufre fuertes cambios	2,83	2,00	3,00	3,10	2,94	2,95	2,88	3,60	2,36
Los negocios cambian dramáticamente en el año	2,79	2,06	3,09	3,13	2,70	2,82	3,00	3,33	2,41
Barreras de entrada bajas para nuevas empresas	2,80	3,44	2,53	2,26	2,15	3,77	3,22	3,53	2,93
Nuevas empresas pueden pagar costos de entrada a nuevos mercados	2,54	3,00	2,26	2,05	2,17	3,26	2,67	3,07	2,56
Empresas establecidas no bloquean entrada al mercado	2,83	2,94	2,45	2,26	2,29	3,21	3,00	3,24	3,00
Regulación antimonopolio efectiva	2,87	3,56	1,94	2,12	2,12	3,46	3,78	2,26	3,66

[Cuadro 17]

- En mi país, las leyes de competencia son efectivas y se hacen cumplir.

Los resultados que se muestran en el Cuadro 17 sugieren que si bien en Chile los mercados de bienes y servicios finales, así como los intermedios, no son muy cambiantes, existe una amplia apertura de los mercados internos.

A juicio de los expertos, en Chile los mercados finales e intermedios no presentan cambios dramáticos sino que más bien se caracterizarían por su estabilidad. Si bien ello puede ser fuente de menores oportunidades de negocios, su estabilidad disminuye el riesgo de la actividad emprendedora por lo que la ausencia de cambios dramáticos no puede ser considerado exclusivamente una barrera para el emprendimiento.

Lo que sí se destaca como una fortaleza para el emprendimiento son las relativamente bajas barreras y costos de acceder a los mercados que enfrentarían las empresas nuevas y en crecimiento. Ello se refleja en la evaluación efectuada por los expertos en relación a la facilidad para las empresas de acceder a nuevos mercados, la posibilidad que ellas tienen de pagar los costos de entrada y en la buena evaluación que hicieron de la institucionalidad antimonopolios. En estos aspectos la evaluación chilena se parece más a la de los países desarrollados que a sus pares latinoamericanos.

• Acceso a infraestructura física

Las posibilidades de emprender se relacionan estrechamente a la oferta de obras de infraestructura. Ella permite que las empresas nuevas y en crecimiento puedan acceder a bajos costo a sus mercados finales y de insumos. La oferta de infraestructura de servicios básicos como son energía eléctrica, agua potable, telecomunicaciones también son factores que disminuyen el costo de la actividad emprendedora. Para evaluar esta condición de entorno que determina el nivel de la actividad emprendedora, se les solicitó a los expertos evaluar las siguientes aseveraciones:

- En mi país, la infraestructura física (carreteras, servicios públicos, comunicaciones, disposición de desechos) provee un buen apoyo a las empresas nuevas y en crecimiento.
- En mi país, no es demasiado caro para las empresas nuevas o en crecimiento tener buen acceso a las comunicaciones (teléfono, internet, etc.) en aproximadamente una semana.
- En mi país, empresas nuevas o en crecimiento pueden tener buen acceso a las comunicaciones (teléfono, internet, etc.) en aproximadamente una semana.
- En mi país, las empresas nuevas o en crecimiento pueden solventar el costo de servicios públicos básicos (gas, agua, electricidad, drenaje).
- En mi país, las empresas nuevas o en crecimiento pueden tener acceso a servicios públicos (gas, agua, electricidad, drenaje) en aproximadamente un mes.

La fuerte expansión de la inversión pública y privada en obras de infraestructura en el país durante la última década se reflejó en que la evaluación que hicieron los expertos de estas condiciones de entorno fuera muy buena. Como se muestra en el Cuadro 18, a juicio de los expertos, el acceso a la infraestructura física constituye uno de los principales aspectos que potencian la actividad emprendedora en el país.

La evaluación de los expertos sobre cada una de las aseveraciones sugiere que las condiciones de acceso a infraestructura física en Chile son de muy alto nivel, superior a la que otros expertos consideraron para sus propias economías y de un nivel muy similar a la que se registraría en los países de mayor desarrollo económico. Se destaca en este aspecto la brecha que existe a este respecto entre la economía chilena y las de los demás países latinoamericanos, en particular respecto de Argentina y Brasil.

ACCESO A INFRAESTRUCTURA FISICA									
	GEM	Chile	Argentina	Brasil	Venezuela	EE.UU.	Nueva Zelanda	Hong Kong	Australia
Hay buena infraestructura física para nuevas empresas	3,60	4,06	3,06	2,33	2,86	4,54	3,65	4,56	4,19
Acceso barato a comunicación para nuevas empresas	3,93	4,69	3,71	2,95	3,86	4,69	4,06	4,77	4,02
Acceso a comunicación en una semana	3,94	4,63	3,62	3,18	3,83	4,49	4,22	4,79	3,92
Nuevas empresas pueden pagar costos de infraestructuras básicas	4,04	4,56	3,73	3,33	3,74	4,69	4,11	4,65	4,27
Acceso a infraestructuras básicas en un mes	4,10	4,31	3,97	3,78	3,67	4,82	4,53	4,91	4,33

[Cuadro 18]

• Normas sociales y culturales

Para emprender se requiere de creatividad, capacidad de innovación, autonomía para el trabajo, iniciativa personal, responsabilidad y estar dispuesto a tomar riesgos. La actitud de las personas en relación a estos atributos depende de la cultura existente en la sociedad respecto a los mismos. Una cultura que valore estos atributos formará personas que sancionen positivamente las acciones que ellas implican. Por ello, el GEM 2003 buscó evaluar estas normas sociales y culturales por medio de la evaluación de los expertos de las siguientes afirmaciones:

- En mi país, existe una cultura que apoya el éxito personal resultado del esfuerzo propio.
- En mi país, existe una cultura con énfasis en la auto-suficiencia, la autonomía y la iniciativa personal.

- En mi país, existe una cultura que apoya la toma de riesgos al emprender.
- En mi país, existe una cultura que apoya la creatividad y la innovación.
- En mi país, existe una cultura con énfasis en la responsabilidad que las personas (y no la sociedad) tienen sobre su propia vida.

La evaluación de los expertos refleja que la cultura y las normas sociales en Chile favorecen el emprendimiento en un grado similar al de los demás países latinoamericanos, al promedio de países del GEM 2003, pero en un nivel inferior a lo que ocurre en países más desarrollados con altas tasas de emprendimiento como Nueva Zelanda y Australia.

NORMAS SOCIALES Y CULTURALES

	GEM	Chile	Argentina	Brasil	Venezuela	EE.UU.	Nueva Zelanda	Hong Kong	Australia
Sociedad potencia confianza en sí mismo	2,91	2,88	2,83	2,74	2,36	4,79	3,33	4,65	3,16
Alta valoración de la independencia	2,89	2,63	2,89	2,49	2,34	4,56	3,39	4,26	3,33
Cultura anima a la toma de riesgos	2,39	2,31	2,17	2,36	2,22	4,54	2,78	4,12	2,56
Cultura motiva innovación y creatividad	2,82	2,38	2,31	2,77	2,56	4,49	3,44	3,47	3,45
La cultura basada en la responsabilidad individual	2,83	2,69	2,66	2,54	2,11	4,49	3,44	4,09	3,33

[Cuadro 19]

Los resultados de la encuesta que se muestran en el Cuadro 19 sugieren que, comparado con los países de mayor desarrollo, en Chile existe un menor grado de apoyo al éxito personal que resulta del esfuerzo individual, un menor grado de autonomía e iniciativa personal y una menor disposición a tomar riesgos. De igual

manera, el entorno cultural apoyaría en menor medida la creatividad y la innovación existiendo un mayor grado de énfasis en la responsabilidad colectiva en desmedro de la responsabilidad individual.

VIII. Conclusión

El estudio muestra que en Chile existen casi 1,6 millones de emprendedores y que el país se ubica como el cuarto país más emprendedor entre los considerados en el estudio. A diferencia de los países que muestran mayores tasas de emprendimiento, en Chile un mayor porcentaje obedece a aprovechamiento de oportunidades de mercado y una menor proporción a emprendimientos forzados por la necesidad. Sin embargo, existe una brecha importante entre el emprendimiento por oportunidad en nuestro país y otras economías, más desarrolladas donde el emprendimiento es mayoritariamente por oportunidades de negocios y en mucho menor medida por necesidad.

A pesar de que la tasa de emprendimiento es similar entre hombres y mujeres, las razones para emprender difieren. Los hombres emprenden en una mayor proporción por razones de oportunidad que las mujeres que los hacen por necesidad. Los resultados también muestran que la tasa de emprendimiento es relativamente más alta en el grupo de edad entre los 25 y 34 años, y se reduce entre la población más adulta que está en la última etapa de su vida laboral.

Cuando se consideran las condiciones socioeconómicas de los emprendedores, se tiene que la tasa de emprendimiento es similar entre aquellos grupos con estudios secundarios completos, secundarios incompletos y universitarios incompletos, pero una fracción muy menor del emprendimiento es llevado a cabo por personas con estudios universitarios completos. Por otra parte, las personas pertenecientes más ricas emprenden en una proporción mucho mayor, y la tasa de emprendimiento disminuye considerablemente a medida que disminuye el ingreso.

Más de la mitad de los emprendimientos registrados durante 2003 fueron en el sector de servicios al cliente, donde existen las menores barreras a la entrada y existen muchas posibilidades de desarrollar un negocio sin requerir grandes inversiones. No obstante, un porcentaje significativo del emprendimiento se desarrolla en el sector transformación lo que refleja un nivel de emprendimiento de mayor sofisticación en el que se requiere algún tipo de inversión en planta. Del total de emprendimientos, más de dos tercios correspondían a empresas nacientes y menos de un tercio a empresas nuevas.

Un alto porcentaje de las personas encuestadas pensaba que en los próximos seis meses habría grandes oportunidades de negocio y un porcentaje no menor de esas personas se encontraba desarrollando alguna actividad emprendedora. La encuesta a la población adulta también reveló que un alto porcentaje no dejaría de emprender por temor al fracaso.

Una gran mayoría de la población adulta encuestada piensa que la opción de ser empresario no es atractiva. Sin embargo, la tasa de emprendimiento entre esas personas y quienes valoran positivamente la actividad emprendedora no es muy diferente. Sin embargo, la tasa de emprendimiento es tres veces mayor entre las personas que han conocido a un empresario durante los últimos dos años en comparación al grupo de personas que no lo han hecho.

La percepción sobre las habilidades gerenciales individuales resultan ser muy importantes a la hora de emprender. El porcentaje de personas que participan en alguna actividad emprendedora es casi siete veces mayor entre aquellos que piensan tener las habilidades gerenciales comparado con aquellos que piensan no tenerlas. Esto sugiere que la percepción de las propias habilidades gerenciales resulta ser un importante factor de auto selección a la hora de emprender.

La encuesta a los expertos reveló que la principal fortaleza de Chile para generar emprendimiento se relaciona al contexto político, social e institucional. Ello refleja la alta valoración por la estabilidad que presenta el país para desarrollar actividades de emprendimiento. Asimismo los expertos consideraron importante el respeto al estado de derecho, los bajos niveles de corrupción y el respeto a la propiedad privada. Otro aspecto que resulta relevante entre las condiciones que favorecen el emprendimiento se refiere al apoyo financiero que existe a la actividad emprendedora.

Otros factores que en opinión de los expertos facilitan la actividad emprendedora son el acceso a la infraestructura comercial y profesional con que cuenta el país. Se destaca la rápida expansión en la oferta de este tipo de servicios que facilitaría el acceso de los pequeños empresarios. En menor medida también el clima económico resultaría ser una dimensión facilitadora de la actividad emprendedora. En particular, el que exista una economía de mercado basada en la iniciativa privada fue considerado un factor positivo para el emprendimiento.

Existe un amplio consenso entre los expertos entrevistados que el principal obstáculo para el emprendimiento resultan ser las políticas gubernamentales que entran el emprendimiento al exigir un excesivo número de trámites y permisos a la hora de comenzar un negocio. Los múltiples trámites de tipo administrativos que se deben cumplir encarecen y desalientan el emprendimiento.

Otro aspecto que obstaculizaría el emprendimiento en Chile tiene que ver con las normas sociales y culturales. Esta dificultad estaría

relacionada a la poca capacidad de los chilenos para aceptar el éxito ajeno, lo que llevaría a muchas personas a optar por empleos dependientes y carreras tradicionales en vez de emprender. A ello también contribuiría la estigmatización del fracaso en la actividad emprendedora.

Los programas de gobierno son percibidos como insuficientes para potenciar la actividad emprendedora en el país. Las principales limitaciones se relacionan con la falta de una institucionalidad adecuada y la extensión de los mismos. En menor medida, los encuestados consideraron que el nivel educacional y la capacitación de la fuerza laboral chilena serían un obstáculo para el emprendimiento.





ESE[®] *Escuela de Negocios*
Universidad de los Andes



Una escuela de alta
dirección

GEM



ESE[®] *Escuela de Negocios*
Universidad de los Andes

Global
Entrepreneurship Monitor
Chile 2003/4

