

Reporte Regional Bío-Bío | 2010-2011



José Ernesto Amorós / Jorge Espinoza / Carlos Poblete / Pedro Silva



UNIVERSIDAD CATOLICA
DE LA SANTISIMA CONCEPCION



Universidad del Desarrollo

SOFOFA
innova

centro de
innovación
y emprendimiento

InnovaChile
CORFO

endeavor
CHILE
HIGH-IMPACT ENTREPRENEURSHIP



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Reporte Regional Bío-Bío | 2010-2011

José Ernesto Amorós / Jorge Espinoza / Carlos Poblete / Pedro Silva

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Reporte Regional Bío-Bío | 2010-2011

PRIMERA EDICIÓN

REGISTRO DE PROPIEDAD INTELECTUAL
Inscripción N° 207084
Santiago – Chile

ISBN: 978-956-7961-54-2

Los datos utilizados en este estudio provienen del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), consorcio que el año 2010 fue constituido por equipos de investigación de los siguientes países: Alemania, Angola, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Bélgica, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Chile, China, Cisjordania y Franja de Gaza, Colombia, Corea, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Ghana, Grecia, Guatemala, Hungría, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Macedonia, Malasia, México, Montenegro, Noruega, Países Bajos, Pakistán, Perú, Portugal, Reino Unido, Rumania, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Taiwán, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Vanuatu, Zambia. El Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report, los Resúmenes Nacionales del GEM 2010, y los micros-sitios de cada equipo nacional pueden ser encontrados en www.gemconsortium.org. Toda la información sobre el proyecto en Chile está disponible en www.gemchile.cl. Tanto el sitio Web del GEM Global como el GEM Chile suministran una lista actualizada del creciente número de artículos científicos que se basan en datos del GEM.

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

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

Diagramación y diseño portada: Trinidad Concha G.

Servicio de Impresión: Trama Impresores S.A.
Dirección: Avenida Colón 7845, Talcahuano
Fono: 41-2435151
Rut: 78.191.720-6

Índice de Contenidos

Prefacio	7
Resumen Ejecutivo	9
¿Cómo es el Emprendedor de la región del Bío-Bío?	11
1 Introducción	12
1.1 El Modelo del GEM	13
Emprendimiento: Actitudes, Actividad y Aspiraciones	16
El Contexto para el Emprendimiento	16
1.2 Concepto de emprendimiento en el GEM	17
1.3 La Metodología del GEM	18
1.4 La disponibilidad de datos del GEM y su sitio Web	20
2 La Perspectiva del Emprendimiento en la región del Bío-Bío	21
2.1 Actitudes Emprendedoras	21
2.2 Actividades Emprendedoras	25
Motivaciones Emprendedoras	28
Distribución por Sectores	30
Edad y Género	31
Nivel Educativo	35
Nivel de Ingresos	36
Situación Laboral de los Emprendedores	38
2.3 Aspiraciones Emprendedoras	39
Expectativas de Crecimiento	39
Competitividad	41
3 Actitudes, Actividades y Aspiraciones Emprendedoras ante la Coyuntura: El Terremoto y la Crisis Económica	45
4 Contexto Emprendedor en la región del Bío-Bío	49
4.1 Análisis general de los factores	51
4.2 Transferencia de Investigación y Desarrollo	53
4.3 Apertura al Mercado Interno	55
4.4 Políticas de Gobierno	55
4.5 Apoyo Financiero	56
4.6 Protección a la Propiedad Intelectual	57
4.7 Educación y Capacitación para el emprendimiento	58

4.8	Normas Sociales y Culturales	59
4.9	Infraestructura Comercial y Profesional	61
4.10	Programas de Gobierno	62
4.11	Acceso a la Infraestructura Física	63
4.12	Oportunidades del emprendedor y Capacidad emprendedora	64
	Oportunidades Disponibles	64
	Capacidad de Formar una Nueva Empresa	65
<hr/>		
5	Consideraciones Finales	66
<hr/>		
6	Expertos Consultados	68
<hr/>		
7	Referencias	69
<hr/>		
8	Anexo 1	71
<hr/>		
9	Ficha Metodológica	73
	Encuesta a Población Adulta	73
	Entrevistas a Expertos Nacionales	73
<hr/>		
10	Acerca de los Autores	74
<hr/>		
11	Coordinación del GEM Chile	75
<hr/>		
12	Coordinación del GEM Chile en Regiones	76
<hr/>		
13	Auspiciadores	78
<hr/>		

Índice de Figuras

Figura 1: Las 10 características del emprendedor en la región del Bio-Bio	11
Figura 2: El modelo del GEM	13
Figura 3: El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM	18
Figura 4: El modelo y definiciones del GEM	19
Figura 5: Razones expresadas detrás de la discontinuación de un negocio en Chile y en la Región del Bío-Bío	26
Figura 6: Actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA) en las regiones participantes en el consorcio GEM Chile 2009 con un intervalo de confianza de 95%	27
Figura 7: Porcentaje de la población que está involucrada en las diferentes categorías de la actividad emprendedora por región en Chile	28
Figura 8: Balance de los motivadores para emprendedores en etapas iniciales	29
Figura 9: Emprendedores nacientes por motivación para emprender	30
Figura 10: Distribución por sectores en emprendimientos en etapas iniciales y establecidos	31
Figura 11: Actividad emprendedora en etapas iniciales según grupo de edad	32
Figura 12: Actividad emprendedora establecida según grupo de edad	33
Figura 13: Proporción de rangos de edad en actividad emprendedora	34
Figura 14: Emprendimiento en etapas iniciales y establecidos según género	34
Figura 15: Nivel educacional en los emprendedores de la región del Bío-Bío	35
Figura 16: Proporción del nivel de estudios en actividad emprendedora	36
Figura 17: Nivel de ingresos y actividad emprendedora	37
Figura 18: Actividad emprendedora según ingreso familiar	37
Figura 19: Actividad emprendedora según tipo de empleo en Chile y la región del Bío-Bío	38
Figura 20: Expectativas de crecimiento en emprendimientos en etapas iniciales	39
Figura 21: Número de trabajadores y potencial número de trabajadores en los negocios de los emprendedores según etapa de emprendimiento	40
Figura 22: Novedad de los productos o servicios ofrecidos	41
Figura 23: Intensidad de la competencia esperada	42
Figura 24: Uso de nuevas tecnologías o procesos	43
Figura 25: Expectativa de expansión de mercado	43
Figura 26: Actividad emprendedora y exportación	44
Figura 27: Percepción de los efectos de la crisis en las oportunidades de negocios	46
Figura 28: Percepción acerca de las dificultades existentes para crear un negocio comparado con las existentes el año pasado	47
Figura 29: Percepción de las oportunidades existentes para hacer crecer su negocio en relación a las existentes el año pasado	47
Figura 30: Efectos generales de la crisis	48
Figura 31: Evaluación del contexto emprendedor en la región del Bío-Bío	51

Figura 32: Contexto emprendedor en la región del Bío-Bío 2008-2009	52
Figura 33: Contexto emprendedor en Chile: comparativo entre la región y el país	53
Figura 34: Evaluación de la transferencia de I+D	54
Figura 35: Evaluación sobre la innovación	54
Figura 36: Evaluación de la facilidad para acceder a nuevos mercados y clientes	55
Figura 37: Evaluación de las políticas de gobierno para el emprendimiento	56
Figura 38: Evaluación de las fuentes de financiamiento para el emprendimiento	57
Figura 39: Protección de la propiedad intelectual	58
Figura 40: Evaluación de educación y capacitación para el emprendimiento	59
Figura 41: Evaluación de las normas sociales y culturales proclives al emprendimiento	60
Figura 42: Valoración social del ser empresario	60
Figura 43: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional	61
Figura 44: Evaluación de los programas de gobierno para el emprendimiento	62
Figura 45: Evaluación de la preocupación del gobierno por el desarrollo de empresas de alto potencial de crecimiento	63
Figura 46: Evaluación del acceso a infraestructura física para los negocios	63
Figura 47: Oportunidades disponibles	64
Figura 48: Capacidad de formar una nueva empresa	65

Índice de Tablas

Tabla 1: Importancia de los diferentes tipos de condiciones nacionales para el desarrollo económico	15
Tabla 2: Actitudes y percepciones emprendedoras en regiones participantes de GEM Chile	22
Tabla 3: Factores de influencia en la percepción de los encuestados(as) según etapa del emprendimiento (porcentaje de respuestas afirmativas)	23
Tabla 4: Factores de percepción general de la Región sobre el emprendimiento (porcentaje de respuestas afirmativas)	24
Tabla 5: Actividad emprendedora en las regiones participantes en el GEM 2010	25

Prefacio

Sin duda el año 2010 dejó una huella indeleble de la Región del Bío-Bío. El sismo del “27F” y posterior maremoto provocaron cuantiosos daños materiales en la Región y por supuesto la irreparable pérdida de vidas humanas. Sin embargo, tal como lo manifestamos en la pasada presentación de este reporte, la solidaridad de todos los chilenos de norte a sur fue -y seguirá- siendo un símbolo inequívoco de la fortaleza y espíritu emprendedor de mucha gente sobre todo en el Bío-Bío. Los emprendedores han sido un pilar fundamental para la reconstrucción material y también anímica de todas las zonas más afectadas.

Con este preámbulo tengo el gusto de presentar el Cuarto Reporte Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de la Región del Bío-Bío. El GEM se ha constituido en una fuente muy valiosa de información sobre la dinámica de la creación de nuevas empresas desde la perspectiva regional. En nuestro país y en la Región del Bío-Bío el emprendimiento y la innovación, así como la propia figura del emprendedor, están cobrando una relevancia fundamental, no sólo por el impacto positivo de las nuevas empresas en diversos aspectos económicos y sociales, sino también por la “construcción de una cultura emprendedora” que sin duda es imprescindible para la competitividad regional y nacional.

Desde 1999 el proyecto GEM ha analizado la actividad emprendedora en más de 80 economías de prácticamente todas las regiones del mundo. Esto lo hace uno de los proyectos de investigación sobre emprendimiento más importantes a nivel internacional. Chile ha participado desde el año 2002 y en el año 2007 iniciamos el estudio a nivel

regional. Durante este ciclo 2010-2011 se incorporaron nuevas regiones, lo cual nos permite tener una comprensión más enriquecedora de la actividad emprendedora del país. Así, el GEM ya abarca 11 regiones del país, con lo cual se constituye en uno de los proyectos de investigación en ciencias sociales más extensos de Chile. Con cada uno de los trabajos regionales seguimos creyendo que el proyecto GEM ofrece al mundo académico, empresarial y de la administración pública, información más completa y de calidad sobre la situación del emprendimiento, considerándolo como un fenómeno que abarca desde lo local a lo global.

Agradezco a nombre del GEM Chile el apoyo brindado por el consorcio GEM y todos los países participantes así como a Babson College (Estados Unidos) y la Universidad del Desarrollo (Chile), actuales global sponsors del proyecto. Asimismo agradecer el apoyo de la Universidad de Tarapacá, a la Corporación de Desarrollo de la Universidad Arturo Prat, la Universidad Católica del Norte (sedes Antofagasta y Coquimbo), la Corporación para la Competitividad e Innovación de Atacama, Universidad Técnica Federico Santa María, la Corporación de Desarrollo Pro O’Higgins, la Universidad Católica del Maule, la Universidad Católica de la Santísima Concepción, la Universidad de la Frontera y la Universidad Mayor que conforman el equipo GEM Chile 2010-2011 y que con su gran trabajo han ayudado a la dimensión regional en este importante proyecto. De igual modo agradecemos a todos los encuestados que participaron de este proyecto en la Región del Bío-Bío y a los expertos consultados que contribuyeron con sus experiencias y conocimientos para poder realizar este reporte. También agradecemos el soporte de

los auspiciadores nacionales y regionales que mediante esta iniciativa de investigación, promueven la actividad emprendedora en todo Chile. Por último y no menos importante reconocer el gran trabajo realizado por nuestros nuevos aliados en la Región, la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de la Santísima Concepción, y de forma especial, que-

remos agradecer los aportes realizados de Karla Faundez, de la UCSC, en este reporte. Con su valiosa colaboración llevando a cabo este importante proyecto en la Región.

JOSÉ ERNESTO AMORÓS, PhD
UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO
COORDINADOR GEM CHILE

Resumen Ejecutivo

“El Global Entrepreneurship Monitor, GEM, es el mayor proyecto de investigación internacional que analiza la propensión de la población adulta de un país para participar en actividades emprendedoras. A la fecha en GEM es uno de los pocos proyectos académicos que permite tener datos armonizados comparables a nivel internacional, de manera sistemática y de forma anual. Este proyecto fue ideado en 1997 por investigadores de la London Business School, U.K. y Babson College, EE.UU., y el primer estudio del GEM fue constituido por un grupo de 10 países en 1999. Desde aquel entonces el GEM se ha transformado en un consorcio constituido por más de 80 equipos nacionales. En 2004, London Business School y Babson College transfirieron el capital intelectual del GEM a la Asociación de Investigación en Emprendimiento Global (GERA por su sigla en inglés), organización sin fines de lucro dirigida por representantes de los equipos nacionales más las dos instituciones fundadoras y las instituciones patrocinantes.

En Chile, el proyecto GEM se inició en el año 2002 y para el ciclo 2010 fue coordinado por la Universidad del Desarrollo. Desde el año 2007, GEM Chile ha incorporado el análisis de la actividad emprendedora en regiones, generando alianzas con prestigiosas Universidades e Instituciones regionales que han permitido que actualmente se estudie la actividad emprendedora en 11 regiones del país: Región de Tarapacá, Arica y Parinacota, Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Valparaíso, Metropolitana, del Libertador Bernardo O’Higgins, del Maule, del Bío-Bío y la Región de la Araucanía.

El GEM hace una recolección de información primaria relevante sobre el emprendimiento. Esto a través del uso de dos metodologías. La primera

es una encuesta aleatoria, la cual consiste en aplicar un cuestionario estructurado a una muestra compuesta por 7195 adultos mayores de 18 años. Esta encuesta se conoce como APS. La segunda metodología consiste en la aplicación de una encuesta a expertos, también conocida como NES, sobre temas específicos del contexto para el emprendimiento en el país. Cabe mencionar que en este ciclo del GEM se encuestó a 476 expertos y expertas de las 11 regiones pertenecientes a GEM Chile. Estas metodologías permiten que, a diferencia de otros estudios, el GEM se focalice en la Figura del emprendedor, adoptando una aproximación comprensible y considerando el grado en que las personas se involucran en actividades emprendedoras dentro de un país, identificando diferentes tipos y fases del emprendimiento. En el GEM se denominan emprendedores en etapas iniciales a la proporción de la población adulta y nacional que es dueño de un negocio, pero que éste no supera los 3,5 años de antigüedad, mientras que se considera un emprendedor establecido como todo aquel que es dueño de un negocio que supera los 3,5 años de antigüedad”¹.

Actitudes Emprendedoras en la región del Bío-Bío.

El 61,2% de los emprendedores nacientes y un 50% de los nuevos empresarios consideran que habrá buenas oportunidades para empezar un nuevo negocio o empresa en la región, muy por debajo de la media nacional que alcanzó un 78,7% y un 73% respectivamente. Por otra parte los emprendedores de la región, en las distintas etapas de emprendimiento, exhiben un mayor índice de temor al fracaso que la media nacional.

¹ Tomado del reporte GEM nacional de Chile; Amorós y Poblete, 2010

El 88,78% de la población considera que iniciar un negocio o empresa es una buena carrera o profesión, el 71,43%; que las personas que han sido exitosas en iniciar un negocio o empresa cuentan con un alto nivel de reconocimiento y respeto, y el 51,12%; que con frecuencia en los medios de comunicación se pueden ver historias de nuevos negocios exitosos.

Actividades Emprendedoras en la región del Bío-Bío.

En 2010 la actividad emprendedora naciente es notable en la región respecto al resto del país, participando de ésta un 14,42% de la población adulta, la cifra señalada sólo fue superada por la región del Maule con un 14,7%. El porcentaje de nuevos negocios, gerentes y propietarios exhibió un porcentaje algo inferior a la media nacional igual que el porcentaje de negocios, gerentes y propietarios establecidos; con un 5,73% y un 5,94% respectivamente.

La población de la región en fase inicial de actividad emprendedora (TEA) alcanzó un 19,65% sobre el total de la población adulta del Bío-Bío. Este valor es el segundo más alto entre las regiones participantes del GEM, de nuevo, detrás de la región del Maule que mostró un porcentaje de 23,2% en el TEA.

Para los emprendimientos en etapas iniciales aumenta el peso relativo del sector servicios empresariales de 9,84%, en 2009, a 11,02%, en 2010. Lo mismo acontece con el estrato de emprendimientos establecidos, donde el sector de servicios empresariales crece de un 10,85% de participación, en 2009; a un 12,82%, en 2010.

El rango de edad entre los 35-44 años, para la actividad emprendedora en etapas iniciales, exhibe un porcentaje significativamente alto (27,1%) para la región respecto de la media nacional (18,4%).

En 2010 destaca, en la región, el hecho que el emprendimiento femenino se empareja con el porcentaje de emprendimiento masculino en las etapas iniciales, 18,77% y 20,56%, respectivamente. Situación muy distinta a las cifras de

2009, en las que la actividad de emprendimiento inicial en mujeres y hombres fue de 11,79% y 17,07%, respectivamente.

El porcentaje de emprendedores iniciales pertenecientes al estrato socioeconómico "E", es significativamente alto en 2010, equivalente a un 39% para la región (28% en 2009); para Chile es un 20%, en 2010.

Un atributo característico de la región es el porcentaje de emprendedores que se definen como emprendedores desde el hogar: 16% en la región, en etapas iniciales; versus el 4,6% de Chile, y 5% en la región, en la etapa de emprendimientos establecidos, versus el 0,2% de Chile.

Aspiraciones Emprendedoras en la región del Bío-Bío.

Un 13% de los emprendedores de la Región del Bío-Bío manifestaron sus intenciones de hacer crecer sus empresas lo que los sitúa significativamente por debajo de la media nacional que es igual a 23%, de hecho es el segundo peor porcentaje detrás de un 11% que exhiben las regiones de Arica-Parinacota y O'Higgins. A su vez, respecto del año 2009, el descenso en la cifra para Bío-Bío es drástico; cayendo en 8 puntos porcentuales.

Efectos del Terremoto sobre el Emprendimiento en la región del Bío-Bío.

En la región, el terremoto, con un 18,4%, es la tercera razón más importante respecto a la discontinuación de los negocios, superando significativamente a otros motivos como: razones personales, oportunidad de vender y otra oportunidad de negocios.

Un porcentaje mayoritario de los emprendedores regionales considera que las oportunidades existentes para hacer crecer su negocio, en relación a las existentes previas al terremoto, son iguales o mejores. De todas formas es un porcentaje considerable el 21,43% de los emprendedores establecidos que percibe mayor dificultad para hacer crecer su negocio después del terremoto.

Contexto Emprendedor en la región del Bío-Bío.

Para el ciclo 2010, se observan tendencias interesantes en la región, respecto del contexto emprendedor que perciben los expertos regionales consultados. En líneas generales, se puede mencionar que el contexto emprendedor en 2010, por decirlo de algún modo, es “menos malo” que el contexto percibido por los expertos en 2009. Aún

cuando 8 de los 10 factores siguen en el área de negatividad (mal evaluados), 7 de los 10 mejoran su nivel respecto de 2009 y 8 de los 10 tienen una mejor evaluación relativa que la media nacional.

Bajo la visión de los expertos regionales, consultados durante 2010, no cabe duda que existen grandes oportunidades para crear empresas en la región del Bío-Bío, no obstante no se cuenta con la cantidad y calidad de personas que las puedan llevar a cabo.

Figura 1: ¿Cómo es el emprendedor de la región del Bío-Bío?



1 | Introducción

Sin lugar a dudas que el año 2010 puso a prueba el espíritu emprendedor de todos los chilenos. Diversos eventos impredecibles pasaron a formar parte del libro de vida de Chile en el año de su bicentenario, hechos cuyos efectos económicos y sociales aún se analizan para obtener el mayor aprendizaje de ellos. Uno de estos eventos, el terremoto del 27 de febrero, caló muy hondo en los ciudadanos de la Región del Bío-Bío, poniendo a prueba la capacidad de sobreponerse, de los habitantes de las zonas más afectadas por el terremoto y tsunami, a las carencias y amenazas naturales y sociales resultantes. El terremoto apagó y encendió el espíritu emprendedor de muchas y muchos ciudadanos, cerró y abrió oportunidades para emprender nuevos negocios e iniciativas sociales, sin embargo, queda en la retina que son los verdaderos emprendedores quienes han demostrado que una catástrofe o una crisis se constituyen en una gran oportunidad para poner en marcha nuevas iniciativas que mejoren la calidad de vida de sus conciudadanos y de ellas o ellos mismos.

En la actualidad, es ampliamente aceptado que el emprendimiento es una fuerza importante en la generación de cambios económicos y sociales y la relación entre emprendimiento y desarrollo aún está lejos de ser comprendida del todo. Paralelamente, los esfuerzos por desentrañar estas complejas relaciones han sido particularmente obstaculizados por la carencia de bases de datos armonizadas sobre emprendimiento en los diversos países, carencia que se profundiza a nivel regional. Desde el año 1997, el proyecto GEM ha procurado subsanar esta carencia por medio de la recolección de información relevante, focalizándose en tres objetivos fundamentales:

1. Medir las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países y regiones dentro de un país.
2. Develar los factores determinantes de los niveles nacionales y regionales de la actividad emprendedora.
3. Identificar las políticas nacionales y regionales que pueden mejorar los niveles de la actividad emprendedora.

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

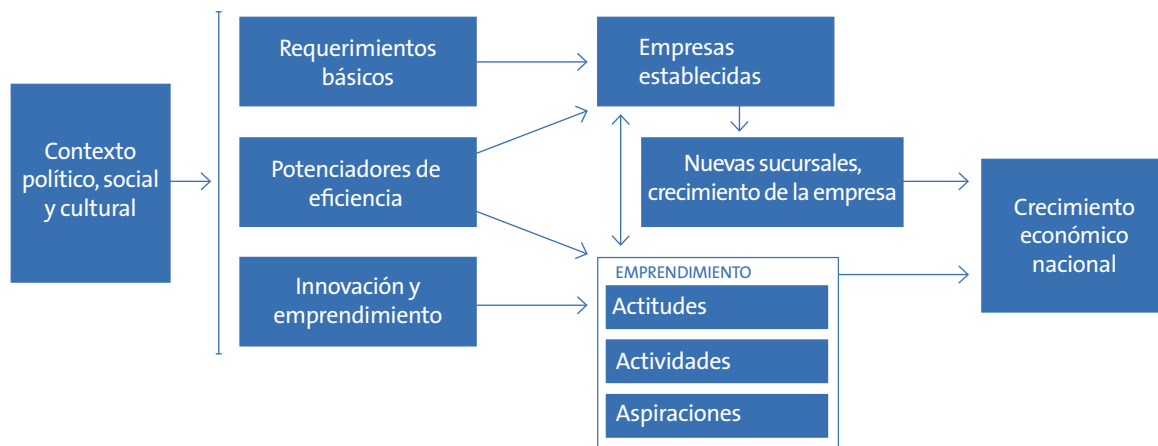
Asimismo, el GEM dentro de su modelo conceptual explora el rol de la actividad emprendedora en la economía y, como ya se ha mencionado, pone especial énfasis en la relación entre emprendimiento y crecimiento económico. De este modo, su modelo reconoce las diferentes fases del desarrollo económico de los países, las diferencias en el rol y naturaleza del emprendimiento. Por esta razón, el GEM para distinguir a los países utiliza las tres fases principales del desarrollo económico, tomadas del Reporte Global de Competitividad (GCR por su siglas en inglés) del Foro Económico Mundial: economías basadas en recursos, economías basadas en la eficiencia y, finalmente, las economías basadas en la innovación. Naturalmente, se observa que a medida que un país se desarrolla, tiende a pasar de una fase a la siguiente.

1.1 | El modelo del GEM

Alrededor del mundo existe un amplio consenso acerca de la importancia del emprendimiento para el desarrollo; esto porque se sabe que gran parte de los emprendedores impulsan y dan forma a los procesos de innovación, aceleran los cambios estructurales en la economía e incluso, hacen que las empresas establecidas deban actualizarse, generando una contribución indirecta a la productividad. Debido a esta situación, es ampliamente aceptado que los emprendedores realizan una importante contribución a la creación de empleos.

No obstante, a pesar de su importancia, la contribución de los emprendedores a la economía también varía en relación a la fase de desarrollo económico. Como se mencionó, el modelo del GEM hace una distinción entre las fases del desarrollo económico, en línea con la tipología de Porter y otros (2002) y el GCR: “economías basadas en recursos”, “economías basadas en la eficiencia” y “economías basadas en la innovación”. Cada una de estas etapas también posee diferentes características, las cuales se ven reflejadas en distintos aspectos de la actividad productiva. Como se muestra en la Figura 2, el Modelo del GEM recoge estas características para tratar de medir el efecto del emprendimiento en el crecimiento económico de los países.

Figura 2: El modelo del GEM



El modelo del GEM remarca que el emprendimiento está compuesto por actitudes, actividades y aspiraciones personales y que están directa e indirectamente involucradas en actividades emprendedoras. A su vez, esto depende de la sofisticación e innovación que haya en la economía nacional y/o regional, lo que a su vez también depende de cierto contexto político, social y cultural. Esto no implica que una economía “más desarrollada” no requiera de los elementos básicos y de eficiencia para llegar a una “economía emprendedora basada en la innovación. Por ejemplo, existe la idea que el nivel

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

Cuadro 1 El rol del emprendimiento y las áreas de política pública en diferentes fases del desarrollo económico

Para el GEM, el pago de cualquier tipo de retribuciones por más de tres meses a cualquier persona, incluyendo los dueños, es considerado el “momento del nacimiento” de un negocio. Así, la distinción entre emprendimientos nacientes y propietarios de nuevos negocios depende de la antigüedad de la nueva empresa. Los que han pagado salarios o sueldos por más de tres meses y menos de 42 meses pueden ser considerados nuevos empresarios. El punto de corte de 42 meses ha sido definido por medio de una combi

Los detalles de cuál es el rol del emprendimiento en cada fase del desarrollo económico y cómo esto se enfocan y traduce en la política pública, se explica a continuación.

1. Emprendimiento en las economías basadas en recursos

El desarrollo económico consiste en cambios en la calidad y el carácter del valor económico añadido (Lewis, 1954). Tales cambios tienen una mayor productividad, un aumento de los ingresos per-cápita y, frecuentemente, coinciden con el desplazamiento de la fuerza de trabajo a lo largo de diferentes sectores económicos, por ejemplo de los sectores primarios y extractivos al sector manufacturero y, finalmente, al sector servicios (Gries y Naude, 2008). Países con bajos niveles de desarrollo económico tienen tradicionalmente un gran sector agrícola que mayoritariamente vive en las áreas rurales. Esta situación cambia cuando la actividad industrial comienza a desarrollarse, frecuentemente en torno a la

industria extractiva. Esto precipita el desarrollo económico, estimulando a la población agrícola excedente a migrar hacia los sectores extractivos y emergentes de baja escala, los cuales están frecuentemente localizados en regiones específicas. La sobreoferta de trabajo resultante alimenta la generación de emprendimientos de subsistencia en las aglomeraciones regionales, en la medida que los trabajadores excedentes procuran crear oportunidades de autoempleo como una vía para subsistir.

2. Emprendimiento en economías basadas en la eficiencia

A medida que el sector industrial se sigue desarrollando, comienzan a surgir instituciones que apoyan una mayor industrialización y la búsqueda de una mayor productividad por medio de economías de escala. Típicamente, las políticas económicas nacionales en los sectores económicos intensivos en “economías de escala” diseñan sus políticas e instituciones económicas y financieras para favorecer principalmente a las grandes empresas nacionales y a medida que la productividad económica creciente contribuye a la formación de capital financiero se pueden abrir nichos en las cadenas de suministro industrial que sirven a esas empresas. Esto, combinado con el surgimiento de fuentes independientes de capital financiero por parte del sector bancario emergente, expandiría las oportunidades para el desarrollo

de un sector manufacturero de pequeña y mediana escala. Así, en una economía intensiva en eficiencias de economías de escala, uno podría esperar que la actividad industrial, basada en necesidad, bajase gradualmente y dejara lugar a un emergente sector manufacturero de pequeña escala.

3. Emprendimiento en economías basadas en innovación

A medida que una economía madura y la riqueza aumenta, uno podría esperar que el énfasis en la actividad industrial gradualmente pase hacia una expansión del sector de servicios que atiende las necesidades de una población pudiente y creciente, que suministre los servicios que normalmente son requeridos por una sociedad de alto nivel de ingresos. El sector industrial, por su parte, evoluciona y experimenta progresos en variedad y sofisticación. Un desarrollo así, estaría típicamente asociado con una creciente actividad en investigación y desarrollo y en la intensidad en el uso de los conocimientos. Este desarrollo económico abre el camino para una actividad emprendedora innovadora y basada

en la búsqueda de oportunidades reales de negocio. En la medida que las instituciones económicas y financieras son capaces de adaptarse y apoyar la actividad emprendedora basada en la búsqueda de oportunidades, nuevos emprendimientos innovadores pueden emerger, actuando como los impulsores principales del desarrollo económico y la creación de riqueza (Henrekson, 2005).

Por otro lado, y dado que las actividades emprendedoras varían con el desarrollo económico, los responsables de las políticas nacionales tienen que adaptar sus programas socio-económicos al contexto del desarrollo de su país. A continuación, se ofrece una guía sencilla de cuáles pueden ser las prioridades para cada fase del desarrollo económico. Considerando que el emprendimiento también puede ser favorable en las economías impulsadas por factores básicos, no hay que olvidar que condiciones previas como la educación primaria y salud básica son necesarias y deberían tener prioridad, dado que el emprendimiento es poco probable que aporte mejoras sustanciales en la creación de riqueza, si los requisitos básicos se encuentran en mal estado. Por la misma razón, la búsqueda de eficiencia debe ser el foco de los gobiernos en los países en desarrollo, ya que esto llevaría a un entorno más sostenible para los empresarios.

Tabla 1: Importancia de los diferentes tipos de condiciones nacionales para el desarrollo económico

	Requerimientos Básicos	Mejoradores de la Eficiencia	Condiciones para el emprendimiento
Economías basadas en recursos	Foco principal	Desarrollar	Iniciar
Economías basadas en la eficiencia	Mantener	Foco principal	Desarrollar
Economías basadas en innovación	Mantener	Mantener	Foco principal

Emprendimiento: actitudes, actividad y aspiraciones.

En la literatura reciente, y a lo largo del tiempo, pueden encontrarse diversas definiciones de emprendimiento. No obstante, desde Cantillón (1755) hasta las más recientes visiones sobre el emprendimiento -que resaltan la naturaleza multifacética y holística del emprendimiento- se han identificado diversos elementos comunes (Godin y otros, 2008). Tomado en cuenta muchos de estos conceptos el Modelo del GEM identifica tres componentes principales del emprendimiento: actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras (Acs y Szerb, 2009), en donde, una combinación de estos componentes y su interrelación conforman un sistema.

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

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

ACTIVIDADES EMPRENDEDORAS, por su parte, son multifacéticas, sin embargo, un aspecto importante es el grado en que las personas están

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

La actividad emprendedora suele ser vista como un proceso más que un acontecimiento aislado. Esta es la razón por la cual el GEM mide las intenciones emprendedoras, así como la actividad de negocios en la fase naciente, nueva y establecida.

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

El contexto para el emprendimiento

El modelo del GEM resalta la relevancia de las denominadas Condiciones de Marco para el Emprendimiento (EFCs por sus siglas en inglés) como un indicador del potencial de un país o región para impulsar el emprendimiento (ver Bosma y otros, 2009). Las EFCs reflejan las principales características del ambiente socio-económico del país o región, las cuales pueden tener un impacto significativo sobre el emprendimiento. Las condiciones regionales relevantes para la actividad económica basada en los recursos y en la eficiencia se han adoptado de las mismas que remarca el Glo-

bal Competitiveness Report (GCR) 2010-2011 (Schwab 2010).

A nivel regional, es importante reconocer que los tres principales tipos de actividad económica, la basada en recursos, basada en eficiencia y basada en innovación, están presentes en todas las economías regionales (por supuesto, también en las nacionales), pero su prevalencia relativa –y contribución al desarrollo económico– varía.

De este modo, a medida que la economía progresa y las economías de escala se vuelven más y más relevantes, otras condiciones, que son denominados reforzadores de la eficiencia, aseguran que un funcionamiento adecuado del mercado se vuelva algo importante. Aún cuando estas condiciones no están directamente relacionadas con el emprendimiento, en el sentido que le dio Schumpeter (destrucción creativa), sí están indirectamente relacionadas, en cuanto, al desarrollo de los mercados y cómo este atraerá más emprendimientos.

1.2 | Concepto de emprendimiento para el GEM

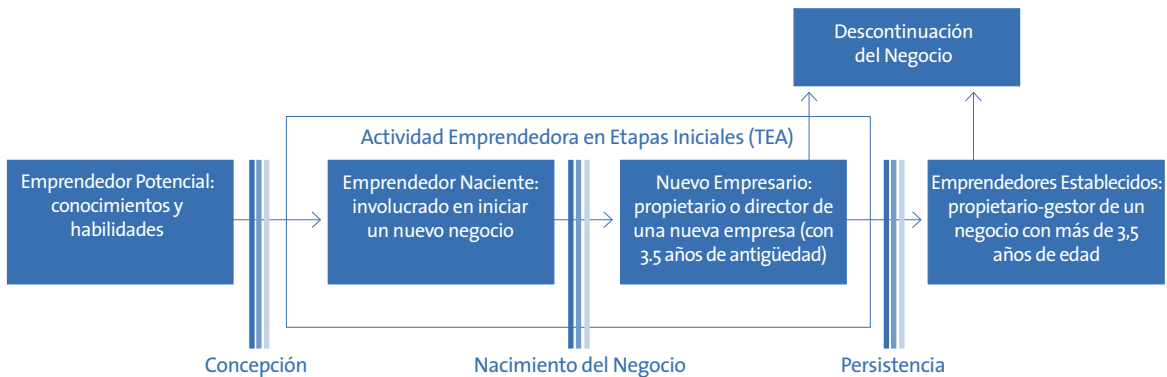
La sección anterior mostró que el emprendimiento es un fenómeno complejo que se extiende a una variedad de contextos. Frente a esto, el GEM adopta una visión amplia del emprendimiento y se focaliza en el rol jugado por diferentes individuos en el proceso emprendedor. A diferencia de la mayoría de las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

Otro principio rector de la investigación del GEM es que el emprendimiento es un proceso. Por lo tanto, el GEM compara más allá de actitudes y aspiraciones emprendedoras de aquellos que están o no comprometidos con emprender. También analiza actitudes, actividades y aspiraciones en diferentes fases del emprendimiento, desde las intenciones generales hasta una fase inicial o “naciente” de los negocios que están en gestación, siguiendo con los nuevos negocios que pueden ser identificados como aquellos que han comenzado operaciones, hasta la fase del negocio establecido y posiblemente la discontinuación del negocio.

Un emprendedor que ha tenido éxito en crear y mantener un negocio ha pasado por todo el proceso. Los procesos emprendedores comienzan antes de que el negocio sea 100% operativo. Alguien que recién comienza un emprendimiento y trata de sobrevivir en un mercado muy competitivo es un emprendedor, a pesar de no tener aspiraciones de gran crecimiento. Por otra parte, una persona puede ser el dueño de una empresa establecida que ha estado en los negocios por un número significativo de años y todavía innova, es competitivo y tiene una mentalidad orientada al crecimiento. Esta persona sigue siendo un emprendedor. El GEM suministra un paraguas bajo el cual una variedad de características emprendedoras, tales como motivación, innovación, competitividad, y aspiraciones de alto crecimiento, pueden ser estudiadas sistemática y rigurosamente.

Dentro de este contexto, la recolección de datos del GEM cubre el ciclo de vida del proceso emprendedor y mira a la persona a partir del momento en el que compromete recursos para iniciar un negocio del cual tiene la expectativa de ser dueño, es decir Emprendedor Naciente; cuando ya es dueño y dirige un nuevo negocio y ha pagado salarios por más de tres meses, pero por no más de 42 meses es considerado Dueño de un Nuevo Negocio; y cuando es dueño y dirige un negocio establecido que ha estado en operación por más de 42 meses dueños de negocios establecidos o bien Emprendedores Establecidos. **La Figura 3** resume el proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM.

Figura 3: El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM



Para el GEM, el pago de cualquier tipo de retribuciones por más de tres meses a cualquier persona, incluyendo los dueños, es considerado el “momento del nacimiento” de un negocio. Así, la distinción entre emprendedores nacientes y propietarios de nuevos negocios depende de la antigüedad del negocio. Los que han pagado salarios y sueldos por más de tres meses y menos de 42 meses pueden ser considerados nuevos. El punto de corte de 42 meses ha sido definido por medio de una combinación de fundamentos teóricos y operativos. La suma de los emprendimientos nacientes y la de los dueños de nuevos negocios es lo que el GEM denomina Actividad Emprendedora de Etapas Iniciales o TEA por sus siglas en inglés; uno de los indicadores más reconocidos del proyecto. El TEA representa la actividad de nuevas empresas dinámicas. Aún cuando una parte importante de esos emprendimientos nacientes no tengan éxito en iniciar su negocio, sus acciones pueden tener un efecto beneficioso en la economía, en tanto la amenaza de nuevos ingresos y más competencia pueden poner presión a las firmas establecidas para que mejoren su desempeño.

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

negocios establecidos puede indicar condiciones positivas para la sobrevivencia de la firma. De cualquier manera, esto no es necesariamente el caso. Si un país exhibe altos niveles de emprendimientos establecidos combinados con un bajo grado de actividad emprendedora de etapas iniciales, indica un bajo nivel de dinamismo en la actividad emprendedora. Para mayor información acerca de los diferentes conceptos que mide el GEM, ver el **Anexo 1**.

1.3 | La Metodología del GEM

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

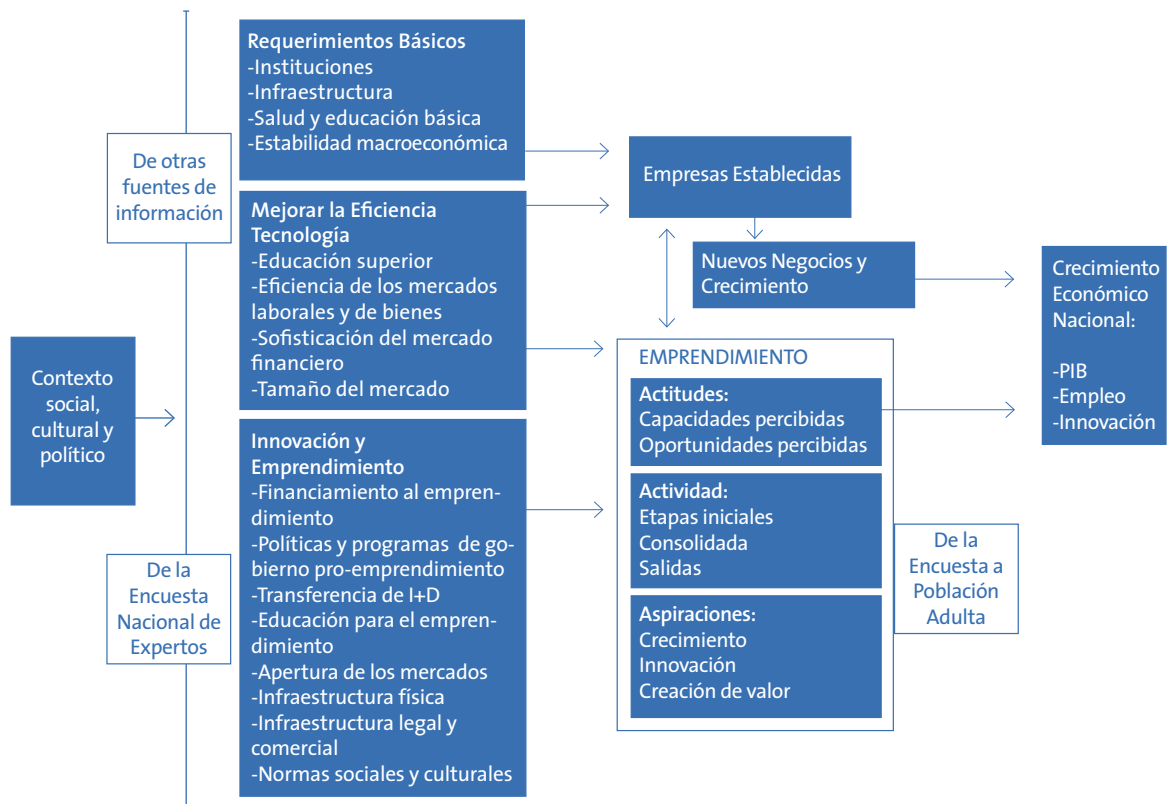
La Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey, APS) se hace a un mínimo de 2000 adulto mayores de 18 por cada país

participante en el proyecto, a nivel regional se obtiene una proporción de la población en base a los datos proporcionados por el CENSO del 2002 y en las regiones participantes del GEM se hace un sobremuestreo de 500 casos. Cada uno de ellos es entrevistado telefónicamente, cara a cara o una combinación de ambos, principalmente durante los meses de mayo a agosto de cada año. En esta encuesta hacen preguntas precisas acerca de la participación en –y la actitud hacia– el emprendimiento. La encuesta entrega los datos con los que se analiza en profundidad los elementos del modelo del GEM que tienen relación directa con las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras de las personas a nivel nacional, situando a los diferentes países dentro de este contexto internacional.

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

Teniendo en cuenta las definiciones y la metodología, se muestra el Modelo del GEM completo que a manera de resumen, recoge cada uno de los elementos descritos así como los instrumentos metodológicos utilizados.

Figura 4: El Modelo y Definiciones del GEM



1.4 | La disponibilidad de datos del GEM y su sitio Web

Como ya se ha explicado, el GEM es un consorcio de equipos nacionales que forman parte del Global Entrepreneurship Research Association, GERA. Este año el informe del GEM incluye a 54 países. Más de 180.000 adultos alrededor del mundo fueron entrevistados y contestaron preguntas sobre su actitud y el nivel en que están involucrados en la actividad emprendedora.

Gracias al esfuerzo y la dedicación de cientos de académicos y personas interesadas del

fenómeno del emprendimiento, así como asesores en la formulación de políticas públicas a través del mundo, el consorcio del GEM consiste de una red articulada que construye una única base de datos. Los datos de contacto, los Resúmenes Nacionales y Regionales del GEM 2009, y los micros-sitios de cada equipo nacional y regional, pueden ser encontrados en www.gemconsortium.org. Toda la información sobre el proyecto en Chile está disponible en www.gemchile.cl (Amorós y Poblete, 2011). Tanto el sitio Web del GEM Global como el GEM Chile suministran una lista actualizada del creciente número de artículos científicos que se basan en datos del GEM.

2 La perspectiva del emprendimiento en la región del Bío-Bío.

En esta sección del reporte se presentan los principales resultados de la encuesta a la población adulta de la Región del Bío-Bío (APS, por sus siglas en inglés). Los resultados se ordenan de acuerdo al marco conceptual del GEM, describiendo primero los datos sobre actitudes emprendedoras, luego se comentan los resultados sobre actividad emprendedora, concluyendo la sección con los antecedentes relativos a las aspiraciones emprendedoras de los habitantes del Bío-Bío. La mayoría de las tablas y figuras que se exhiben comparan los datos de la región del Bío-Bío con el país y/o con otras regiones.

2.1 Actitudes emprendedoras

Para que en un país y sobre todo, en una región la actividad emprendedora se desarrolle, es necesario que tanto las oportunidades, las actitudes y las capacidades emprendedoras estén presentes. Sin embargo, es igualmente importante que las personas perciban estas oportunidades y que se reconozcan capaces de materializar el emprendimiento.

No obstante, hay más factores en juego. A modo de ejemplo está la cantidad de empresarios exitosos que las personas ven en su entorno más cercano o a través de los medios de comunicación. Esta situación genera que las personas mejoren o reafirmen las percepciones acerca de sus propias capacidades, aun cuando muchas veces no incrementen sus ca-

pacidades reales para emprender. Por otra parte, también, entran en juego las diferencias demográficas, sobre todo las relacionadas con el desarrollo socio-histórico de los países o razones económicas o culturales. Dado esto, es muy frecuente encontrar diferencias entre regiones. Frente a este contexto, los programas de políticas para el emprendimiento se deben orientar hacia los grupos que presenten menores capacidades para emprender.

Por otra parte, el hecho que una persona tenga una actitud positiva hacia el emprendimiento no significa que él o ella efectivamente vayan a iniciar un negocio. Cuando una persona decide emprender lleva a cabo una serie de evaluaciones que, en algunas ocasiones, pueden ser conscientes y en otras no. En primer lugar, se lleva a cabo una evaluación de los costos de oportunidad, los cuales incluye la comparación de los retornos esperados de la actividad emprendedora frente a los esperados en una ocupación diferente, por ejemplo, ser empleado. Comúnmente, las personas prefieren ser empleados en vez de ser empleadores, especialmente en países donde las actividades empresariales son, por lo general, no muy gratificantes. En ocasiones, aún cuando la recompensa esperada del emprendimiento es considerablemente mayor, los riesgos de emprender pueden ser demasiado altos para quien está pensando iniciar un nuevo negocio. Esto porque los riesgos individuales son un factor importante en el paso de un negocio potencial a uno real (Khilstrom y Laffont, 1979).

Aspectos como los mencionados, pueden llevar a que una persona concretice el desarrollo de un negocio. Pese a lo anterior, generalmente en los países más pobres, el emprendimiento es una necesidad, debido a las escasas alternativas viables para generar cierto nivel de ingresos.

Sin embargo, no existe un patrón general que describa una secuencia de evaluación o decisiones, así como tampoco hay respecto a los pasos para iniciar un negocio. De hecho, es posible que quienes *a priori* no veían oportunidades para desarrollar un negocio, decidan iniciarlo cuando se presenta la ocasión.

En la **Tabla 2** se presentan las cifras de varios indicadores del GEM que dan cuenta de la actitud emprendedora, para cada una de las regiones de Chile que participan del GEM. De los datos se puede inferir un alto nivel de acuerdo, entre los habitantes de las regiones estudiadas, respecto a que el “emprendimiento es una opción de carrera deseable”; lo que contrasta con la alta dispersión respecto a la “percepción de oportunidades” entre los habitantes de las distintas regiones.

Tabla 2: Actitudes y percepciones emprendedoras en regiones participantes de GEM Chile

	PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES	PERCEPCIÓN DE CAPACIDADES	MIEDO AL FRACASO*	INTENSIONES EMPRENDEDORAS**	EMPRENDIMIENTO COMO OPCIÓN DE CARRERA DESEABLE	RECONOCIMIENTO A LOS EMPRENDEDORES EXITOSOS	ATENCIÓN QUE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN LE DAN AL EMPRENDIMIENTO
ARICA Y PARINACOTA	56	60	22	47	89	73	49
TARAPACÁ	82	62	23	44	89	70	47
ANTOFAGASTA	81	57	24	42	89	73	48
ATACAMA	82	63	23	44	89	74	49
COQUIMBO	70	69	25	41	88	75	46
VALPARAISO	60	65	24	42	88	70	45
METROPOLITANA	67	63	28	44	85	69	41
O'HIGGINS	58	63	28	40	88	74	56
MAULE	57	70	32	44	89	77	49
BIO-BIO	68	65	29	43	89	71	51
ARAUCANÍA	51	66	32	44	89	74	48
CHILE	65	66	27	44	87	71	46

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Para el caso de la región el Bío-Bío es característico, en la mayoría de las variables consultadas, que el porcentaje de la población de la región se acerque a la media nacional; salvo en las dimensiones “miedo al fracaso” y “atención que le dan los medios de comunicación al emprendimiento”, variables en las que el Bío-Bío se sitúa notablemente por sobre la media del país. Respecto de los datos levantados durante el periodo anterior, la población de la región que “percibe oportunidades” (para 2010) creció aproximada-

mente un 33%; como también creció en un 15% la “percepción de capacidades”. Los porcentajes del resto de las dimensiones (en 2010) se mantuvieron relativamente similares a los resultados obtenidos en el periodo 2009.

La **Tabla 3** exhibe el porcentaje de respuestas afirmativas respecto de los factores que influyen en la percepción de los encuestados(as), según la etapa del emprendimiento en que se encuentren.

Tabla 3: Factores de influencia en la percepción de los encuestados(as) según etapa del emprendimiento (porcentaje de respuestas afirmativas)

		¿CONOCE USTED PERSONALMENTE A ALGUNA PERSONA QUE HAYA INICIADO UN NUEVO NEGOCIO EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS?				
		Sin relación con alguna actividad emprendedora	Con alguna relación con actividades emprendedoras	Emprendedores(as) nacientes	Nuevos(as) empresarios(as)	Actividad emprendedora establecida
Región del Bio-Bío		40,0%	62,9%	63,2%	75,0%	50,0%
Chile		34,2%	63,4%	65,2%	61,9%	51,4%
		¿CREE USTED QUE EN LOS PRÓXIMOS SEIS MESES HABRÁ BUENAS OPORTUNIDADES PARA EMPEZAR UN NUEVO NEGOCIO O EMPRESA EN EL LUGAR DONDE VIVE?				
		Sin relación con alguna actividad emprendedora	Con alguna relación con actividades emprendedoras	Emprendedores(as) nacientes	Nuevos(as) empresarios(as)	Actividad emprendedora establecida
Región del Bio-Bío		48,5%	58,9%	61,1%	50,0%	66,0%
Chile		34,2%	63,4%	65,2%	61,9%	51,4%
		¿CONSIDERA QUE USTED POSEE LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y EXPERIENCIAS NECESARIAS PARA INICIAR UN NEGOCIO O EMPRESA?				
		Sin relación con alguna actividad emprendedora	Con alguna relación con actividades emprendedoras	Emprendedores(as) nacientes	Nuevos(as) empresarios(as)	Actividad emprendedora establecida
Región del Bio-Bío		52,8%	82,7%	89,2%	82,9%	90,2%
Chile		34,2%	63,4%	65,2%	61,9%	51,4%
		¿EL TEMOR AL FRACASO LE IMPIDE INICIAR UN NUEVO NEGOCIO?				
		Sin relación con alguna actividad emprendedora	Con alguna relación con actividades emprendedoras	Emprendedores(as) nacientes	Nuevos(as) empresarios(as)	Actividad emprendedora establecida
Región del Bio-Bío		36,0%	25,4%	21,1%	25,0%	31,4%
Chile		34,2%	63,4%	65,2%	61,9%	51,4%

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Respecto de la primera pregunta: ¿Conoce usted personalmente a alguna persona que haya iniciado un nuevo negocio en los últimos dos años? El porcentaje de los habitantes sin relación con alguna actividad emprendedora cuya respuesta es afirmativa, para la región del Bio-Bío, aumenta de forma significativa respecto al periodo anterior, mostrando un crecimiento mayor que el experimentado por el país (porcentaje que también aumenta de 2009 a 2010 de 28,5% a 34,2% respectivamente). El porcentaje de respuestas positivas para el grupo de habitantes, con alguna relación con actividades emprendedoras, permanece relativamente similar al periodo anterior y la diferencia con el país es poco significativa en 2010. Por su parte, del

grupo de emprendedores(as) nacientes, quienes respondieron afirmativamente la pregunta, disminuyó de forma significativa para la región y para el país respecto al año 2009; de 70,5% a 63,2% y de 71% a 65,2% respectivamente. Por otra parte, el porcentaje de afirmaciones positivas a la pregunta, en el grupo de nuevos(as) empresarios(as), muestra una evolución diferente entre la región y el país; la región del Bio-Bío presenta un aumento de 71,4%, en 2009; a 75%, en 2010; mientras que el país decrece de 69,5% a 61,9%. Finalmente, el porcentaje de afirmaciones positivas para los habitantes con actividad emprendedora establecida no exhibe una diferencia significativa entre la región y el país; y ambos porcentajes disminuyen en relación al año 2009.

Sobre la pregunta: ¿Cree usted que en los próximos seis meses habrá buenas oportunidades para empezar un nuevo negocio o empresa en el lugar donde vive? La región del Bío-Bío mantiene sus porcentajes de afirmaciones positivas, en un nivel similar a lo exhibido en 2009, en la mayoría de los diferentes grupos; salvo en los grupos de habitantes con actividad emprendedora establecida y de emprendedores(as) nacientes; este último estrato muestra una disminución en las respuestas afirmativas de 65,5%, en 2009; a 61,1%, en 2010. Por su parte el país exhibe un crecimiento significativo en las respuestas afirmativas, en todas las etapas. El único grupo que presentaría una importante evolución positiva, comparativamente con el país y con el periodo anterior, es el de los habitantes de la región que se encuentran en la etapa de actividad emprendedora establecida, pues el porcentaje aumenta de 42,5%, en 2009; a 66%, en 2010; por su parte el país aumenta su porcentaje de 55,8%, en 2009; a 66,6%, en 2010. No obstante a la positiva evolución de la región, aún el porcentaje del país se mantiene levemente superior en el periodo 2010, para el grupo de habitantes con actividad emprendedora establecida.

En relación a la pregunta: ¿Considera que usted posee los conocimientos, habilidades y experiencias necesarias para iniciar un negocio o empresa? Desde una perspectiva agregada de todas las etapas y grupos, en 2010, no se observan diferencias notables entre la región y el país, sin embargo, si se comparan los resultados de 2009 con los de 2010, para la región, el Bío-Bío presenta una evolución positiva en las respuestas afirmativas en todos los grupos, salvo en el estrato de nuevos empresarios(as), en el que el porcentaje baja de un 94,3%, en 2009; a un 82,9%, en 2010. Los habitantes que se definen sin relación con alguna actividad emprendedora exhiben la evolución más notable entre 2009 y 2010, pasando de un 32,6%

de respuestas afirmativas a la pregunta, en 2009; a un 52,8%, en 2010.

Respecto de la última pregunta: ¿El temor al fracaso le impide iniciar un nuevo negocio? La región del Bío-Bío muestra indicadores desfavorables respecto al país en todas las etapas de emprendimiento; incluso en el grupo de nuevos empresarios(as), en el cual durante 2009 el porcentaje de habitantes, del estrato, que manifestaba temor al fracaso fue significativamente bajo, de 5,9 % respecto al 18,8% del país, en el mismo año. Este grupo, en 2010, superó el porcentaje nacional de un 19,6%; anotando un 25% de afirmaciones positivas en la región.

Poniendo un acento en algunos aspectos presentados en la tabla 2, la tabla 4 deja de manifiesto que un porcentaje alto (88,78%) de los habitantes, mayores de edad de la región, cree que en Chile la mayoría de las personas considera que iniciar un negocio o empresa es una buena carrera o profesión. A su vez, un porcentaje importante de la población adulta de la región (71,43%) está de acuerdo que en Chile aquellas personas que han sido exitosas en iniciar un negocio o empresa tienen un alto nivel de reconocimiento y respeto. Sin embargo, prácticamente la mitad de los habitantes encuestados está de acuerdo respecto a que en Chile se puede ver con frecuencia en los medios de comunicación historias de nuevos negocios exitosos. No obstante a lo último señalado, cabe destacar que sólo la región del Bío-Bío exhibe un porcentaje superior al 50%, en 2010, respecto a la atención que dan los medios de comunicación al emprendimiento, aspecto que en el relativo nacional es positivo para la región, pero que sin duda requiere mayor atención y desarrollo.

Los aspectos 1 y 2 de la **tabla 4**, recibieron un mayor porcentaje de afirmaciones positivas en 2010 respecto a 2009, año en el cual los valores fueron 85,63% y 69,85% respectivamente, en cada aspecto.

Tabla 4: Factores de percepción general de la Región sobre el emprendimiento (porcentaje de respuestas afirmativas)

EN MI PAÍS LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS CONSIDERA QUE INICIAR UN NEGOCIO O EMPRESA ES UNA BUENA CARRERA O PROFESIÓN.	88,78%
EN MI PAÍS AQUELLAS PERSONAS QUE HAN SIDO EXITOSAS EN INICIAR UN NEGOCIO O EMPRESA TIENEN UN ALTO NIVEL DE RECONOCIMIENTO Y RESPETO.	71,43%
EN MI PAÍS SE PUEDE VER CON FRECUENCIA EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN HISTORIAS DE NUEVOS NEGOCIOS EXITOSOS.	51,12%

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

2.2 | Actividades emprendedoras

Tabla 5: Actividad emprendedora en las regiones participantes en el GEM 2010

	ACTIVIDAD EMPRENDEDORA NACIENTE	NUEVOS NEGOCIOS, GERENTES Y PROPIETARIOS	FASE INICIAL DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA (TEA)	NEGOCIOS, GERENTES Y PROPIETARIOS ESTABLECIDOS	TASA DE DISCONTINUACIÓN
ARICA Y PARINACOTA	10,89	8,24	18,63	5,26	3,1
TARAPACÁ	8,23	6,02	14,02	7,41	3,8
ANTOFAGASTA	8,54	6,19	14,27	3,66	3,5
ATACAMA	11,5	4,13	15,36	4,01	3,4
COQUIMBO	8,64	7,35	15,31	6,99	4,8
VALPARAÍSO	8,41	6,74	14,75	5,53	2,5
METROPOLITANA	10,7	6,1	16,8	6,0	5,6
MAULE	14,7	8,77	23,2	7,71	7,2
BÍO-BÍO	14,42	5,73	19,65	5,94	4,6
ARAUCANÍA	6,63	7,07	13,45	7,6	3,1
CHILE	11,1	5,67	16,03	5,2	3,8

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

La **Tabla 5** resume los porcentajes de actividad emprendedora en cada fase del proceso emprendedor, para cada una de las regiones participantes en el GEM Chile 2010. En esta tabla aparece uno de los principales indicadores de emprendimiento calculados históricamente por el GEM, esta es la Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (conocido como TEA por sus siglas en inglés). El TEA es la proporción de personas entre los 18 y 64 años que actualmente se encuentran involucrados en un emprendimiento en calidad de emprendedor(a) naciente o como propietario(a) o director(a) de un nuevo negocio.

En general la actividad emprendedora de la región del Bío-Bío, en 2010, se mostró más dinámica que lo ocurrido durante 2009, año en que la región tendió a la media nacional en relación a la actividad emprendedora en todas sus etapas.

En 2010 la actividad emprendedora naciente es notable en la región respecto al resto del país, participando de ésta un 14,42% de la población adulta, la cifra señalada sólo fue superada por la región del Maule con un 14,7%. El porcentaje de nuevos negocios, gerentes y propietarios exhibió

un porcentaje algo inferior a la media nacional igual que el porcentaje de negocios, gerentes y propietarios establecidos; con un 5,73% y un 5,94% respectivamente.

La población de la región en fase inicial de actividad emprendedora (TEA) alcanzó un 19,65% sobre el total de la población adulta del Bío-Bío. Este valor es el segundo más alto entre las regiones participantes del GEM, de nuevo, detrás de la región del Maule que mostró un porcentaje de 23,2% en el TEA.

También se les pregunta a los encuestados que han discontinuado algún emprendimiento, sobre la principal razón que los motivó a hacerlo; el porcentaje de discontinuación en la región del Bío-Bío, en 2010, fue de 4,6% inferior al porcentaje para Chile (de 5,6%). Es importante enfatizar que no todos los negocios que no sobreviven deben ser considerados como fracasos. Un estudio de Headd (2003), dio cuenta que los propietarios de aproximadamente un tercio de los negocios que cerraron, dijeron que sus empresas eran exitosas al momento de cerrar. En este sentido, para muchos emprendedores que cierran o discon-

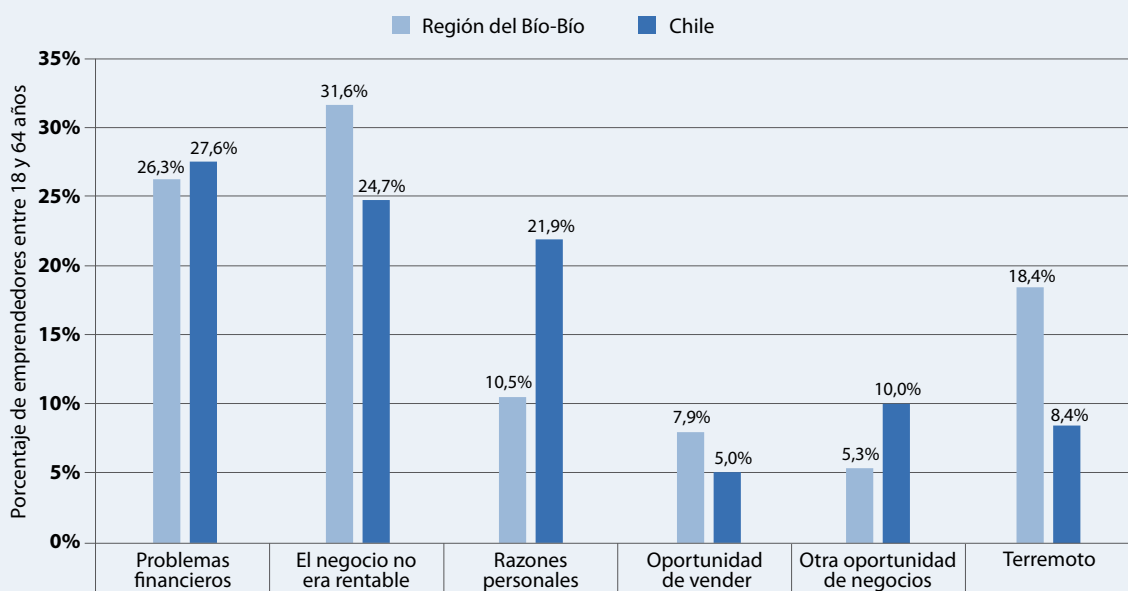
tinúan sus negocios, este no es el fin de sus actividades como emprendedores, sino el inicio de una nueva actividad de negocio. “El reciclamiento de emprendedores” (Mason y Harrison, 2006) se manifiesta de dos formas principales: En primer lugar, los emprendedores que “se salieron” pueden volver a entrar al mundo de los negocios con un nuevo emprendimiento y en segundo lugar, los emprendedores que se han salido es más probable que inviertan en negocios de otras personas, comparados con el resto de la población.

En consecuencia con lo señalado en el párrafo anterior, la **Figura 5** muestra las posibles causas que han llevado a los emprendedores, entre 18 a 64 años, a discontinuar sus negocios durante el 2010. Se observa que el principal motivo de discontinuación, en la región, fue que “el negocio no era rentable” (31,6% de los casos). Por otra parte el principal motivo de discontinuación en Chile fue “problemas financieros” (27,6%); esta variable es la segunda razón que presenta un mayor porcentaje como motivo por el cual se discontinuó un negocio, valor que ascendió a un 26,3% de los casos.

El terremoto es la tercera razón más importante, en el Bío-Bío, con un 18,4%, el doble del porcentaje para todo Chile (8,4%); supera significativamente a otros motivos de discontinuación como: razones personales, oportunidad de vender y otra oportunidad de negocios.

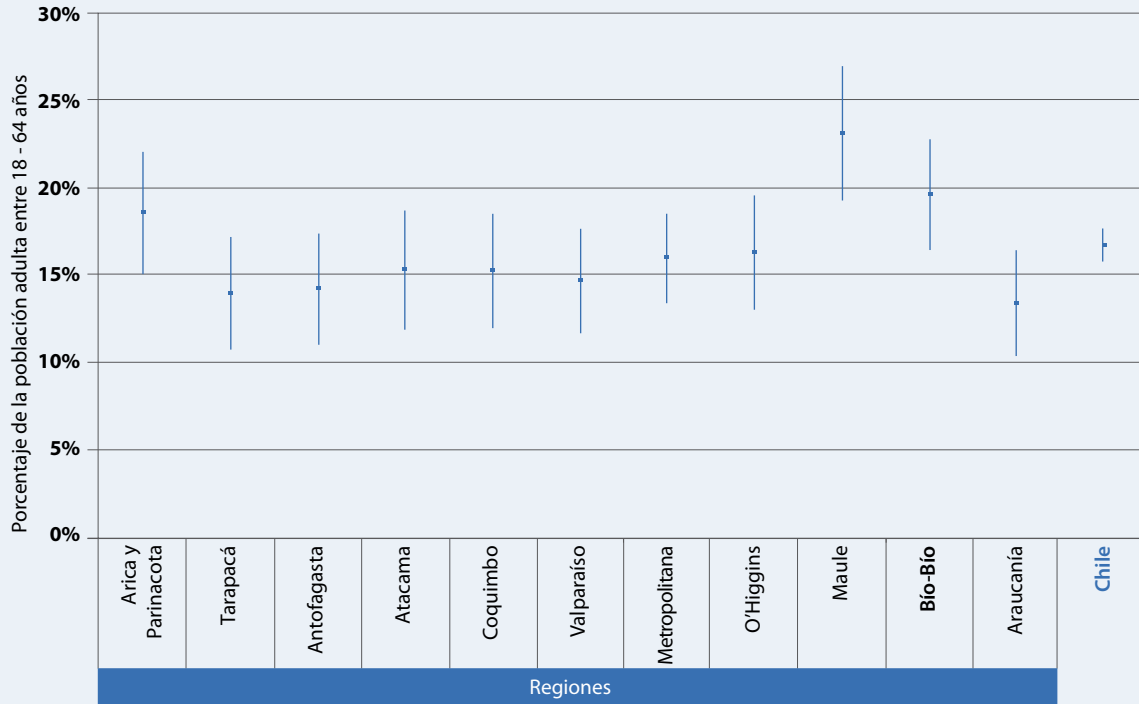
Por su parte la **Figura 6** representa los ratios de la tasa de emprendimiento en etapas iniciales para cada región participante del GEM Chile durante el 2010. Esta estimación sirve como referencia para que las regiones puedan observar su nivel de TEA y, a la vez, compararse con otras. En 2010 la región del Bío-Bío exhibe una de las tasas más altas del TEA, cercana al 20%, sólo superada por la región del Maule. Es muy interesante que el comportamiento de la mayoría de las regiones respecto del TEA, en 2010, es muy diferente a lo observado en 2009. Por ejemplo, las regiones de Antofagasta y de la Araucanía, en 2009, presentaban el segundo y tercer porcentaje TEA más alto, respectivamente; sin embargo para 2010, exhibieron el antepenúltimo y el último lugar en el porcentaje TEA con un 14,27% y 13,45%, respectivamente.

Figura 5: Razones expresadas detrás de la discontinuación de un negocio en Chile y en la Región del Bío-Bío



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Figura 6: Actividad Emprendedora en etapas iniciales (TEA) en las regiones participantes en el consorcio GEM Chile 2010 con un intervalo de confianza de 95%



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

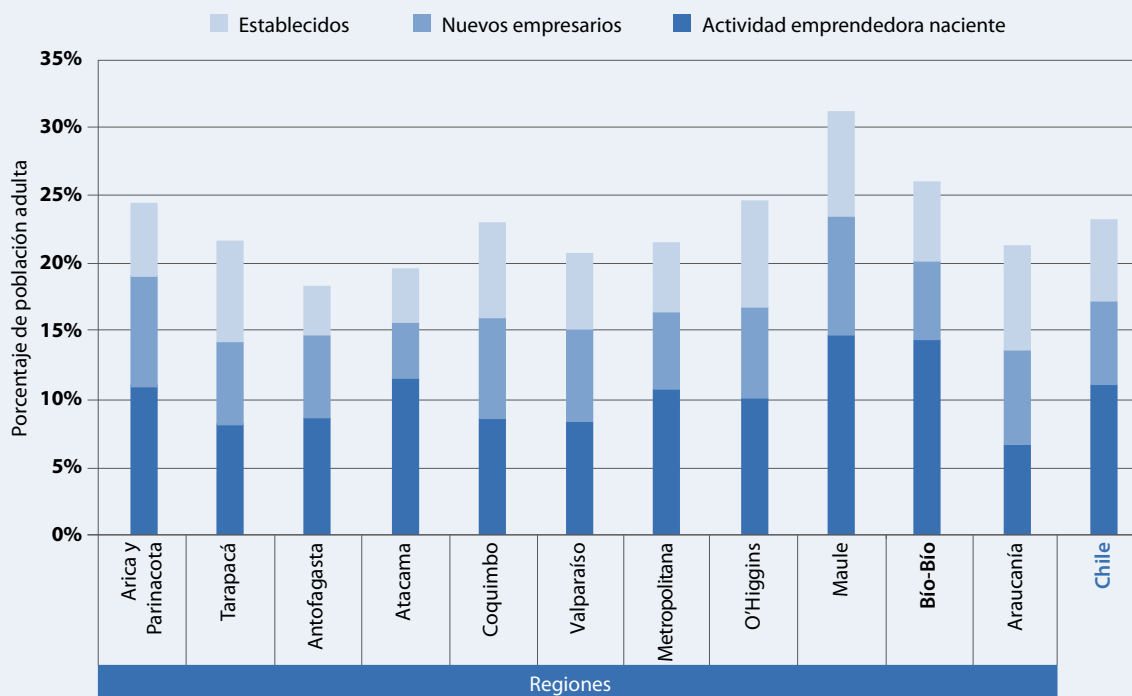
Es importante señalar que, en algunas ocasiones, una disminución en el TEA puede ser vista como una buena señal económica, ya que muchas veces apunta hacia el desarrollo de la región o de los países, debido a que podría estar relacionado con el aumento de las oportunidades de empleo. Conjuntamente, dicha disminución muchas veces puede deberse al decrecimiento de emprendimientos motivados por necesidad.

Las diferentes distribuciones de los porcentajes emprendedores, para cada etapa del negocio, puede deberse a diferencias en las características institucionales, aspectos demográficos, cultura empresarial y grado de bienestar económico.

Es importante considerar que en nuestro país, cada región presenta una realidad diferente y muy particular. La siguiente figura demuestra de forma más clara estas diferencias en las distribuciones, ya que representa la proporción de cada una de las diferentes categorías de actividad emprendedora en las regiones analizadas.

En la **figura 7** queda patente la singularidad de la actividad emprendedora de la región del Bio-Bío, durante 2010, pues la actividad emprendedora naciente es una de las más altas entre la población adulta del país (14,7%), el porcentaje de nuevos empresarios (5,7%) está dentro de los más bajos; y el porcentaje de emprendedores establecidos (5,9%) se sitúa muy cerca del promedio del país.

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



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Motivaciones emprendedoras

Un aspecto muy importante de la actividad emprendedora se relaciona con las motivaciones que tienen las personas para ingresar al mundo de los negocios. Si bien muchas personas son atraídas por la actividad emprendedora porque encontraron una oportunidad, otros se ven obligados por la falta de oportunidad que les ofrece el mercado laboral. Para aquellos que son atraídos a emprender por oportunidad, existen dos motivadores principales que los impulsan: emprender porque quieren (1) incrementar sus ingresos en comparación a los que obtendrían al permanecer empleados y aquellos individuos que manifiestan querer una (2) mayor independencia. En contraparte, los emprendedores por necesidad incluyen a las personas que sostienen no poseer otras herramientas para desarrollarse laboralmente y aquellas que se involucran en actividades em-

prendedoras, fundamentalmente, para mantener su nivel de ingreso.

Con esta medición, hay que tener en consideración que es posible que el GEM esté subestimando el emprendimiento por necesidad y sobrestimando el emprendimiento por oportunidad. Esto porque en el cuestionario del GEM se fuerza a los entrevistados a elegir entre “no existen mejores opciones de trabajo” o “explotar una oportunidad de negocio”. Frente a esto, las personas tienen poco espacio para elegir una opción entre estos extremos, y aquellos que se encuentran en un punto intermedio, generalmente, tienden a optar por la última opción (aún cuando en la práctica están más cerca de la anterior).

En este contexto en el ciclo correspondiente al 2007, el método de cálculo de la actividad emprendedora en etapas iniciales orientada por la oportunidad fue refinado. Este indicador sólo in-

cluye aquellos que son atraídos al emprendimiento por una oportunidad, porque desean independencia o incrementar sus ingresos, no aquellos que son empujados a emprender por necesidad o aquellos que sólo pretenden mantener su nivel de ingresos. Se considera que el hecho de “mantener el ingreso” no es una legítima manifestación de emprendimiento por oportunidad, por lo tanto, aunque el individuo haya manifestado “seguir una oportunidad de negocio” no son considerados dentro del indicador oportunidad.

La proporción de motivadores para emprender entre los emprendedores en etapas iniciales, en la región y en Chile (año 2010), se exhiben en la **Figura 8**. Los datos que se presentan en la figura indicada, dejan patente que para 2010 el principal motivador, en la región del Bío-Bío, fue la “necesidad”, porcentaje muy superior al porcentaje de Chile; 40,03% vs. 32,37% respectivamente. Porcentajes que contrastan con 2009, en que Chile exhibía un porcentaje algo superior al Bío-Bío en el motivador por necesidad.

En la región del Bío-Bío siguen siendo los motivos mixtos un porcentaje significativamente alto respecto de la media del mismo motivado a nivel país, tanto en 2010 como en 2009. A su vez el porcentaje de emprendedores en etapas iniciales que lo hacen para incrementar sus ingresos es un valor significativamente más bajo en la región (16,73%) respecto de la media nacional (29,76%). Tanto en 2010 como en 2009 el motivador de búsqueda de independencia se acerca a la media del país.

Sin duda que llama particularmente la atención el alto porcentaje de motivación por necesidad. Una posible explicación a este alto porcentaje puede ser el efecto del terremoto de 2010, que impactó tanto a grandes como a pequeñas empresas de la zona, las que en los meses posteriores a la catástrofe se vieron obligadas a desvincular parte o la totalidad de su personal; es probable que este grupo de personas desempleadas se haya visto en la necesidad de emprender negocios por su cuenta.

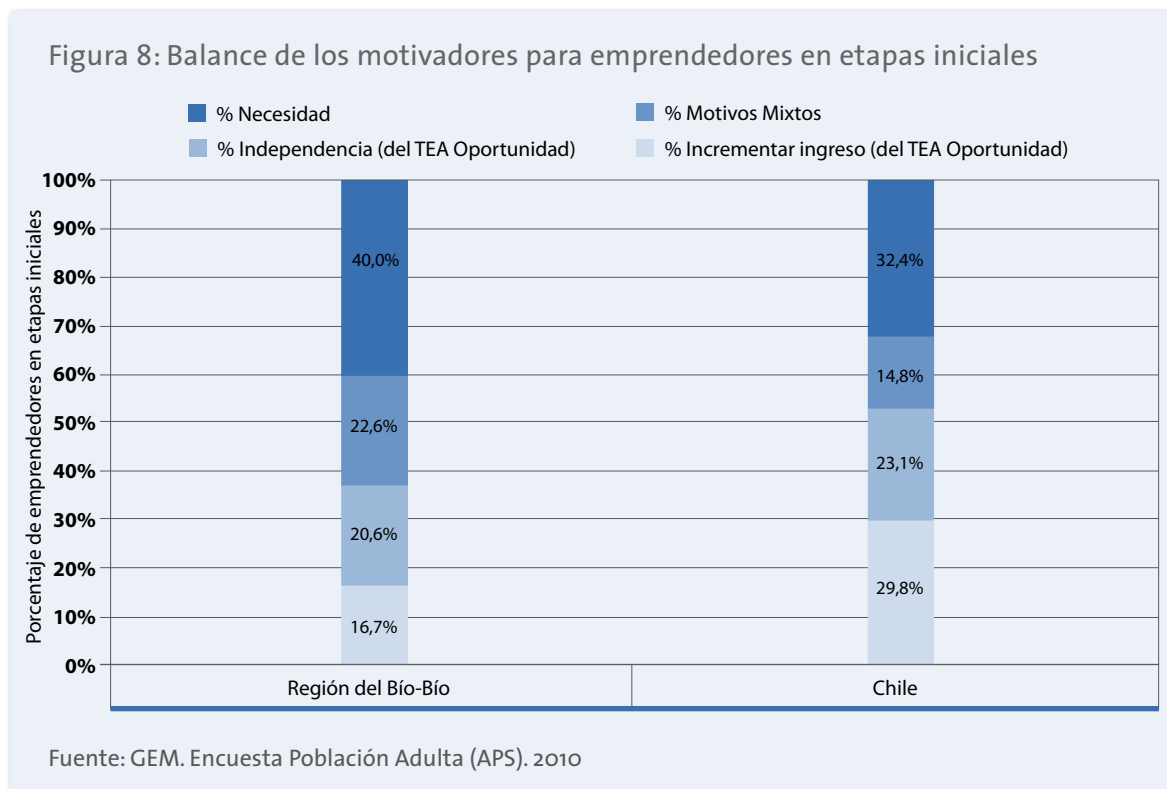
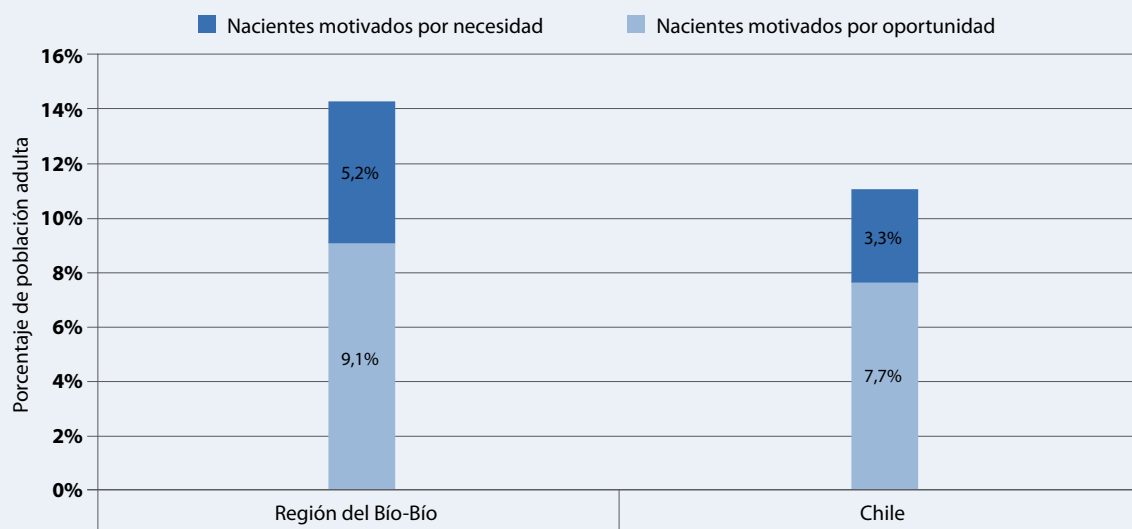


Figura 9: Emprendedores nacientes por motivación para emprender



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Otra forma de analizar las motivaciones para emprender consiste en analizar a los emprendedores nacientes. Esto significa, analizar si ellos están motivados por necesidad o por la búsqueda real de una oportunidad. Históricamente, los resultados del GEM indican que, tanto a nivel nacional como regional, las personas emprenden mayoritariamente por oportunidad. La Figura 9 muestra los porcentajes de cada categoría del total de los emprendedores nacientes a nivel regional y a nivel nacional.

Los porcentajes presentados en la **Figura 9**, contrastan con los resultados de 2009, año en el que la región del Bío-Bío exhibió un porcentaje de emprendedores nacientes motivados por oportunidad igual a un 6,09%; y un porcentaje de 2,46% para los emprendedores nacientes por necesidad. Sólo el porcentaje de emprendedores nacientes por oportunidad en 2010 supera el nivel de emprendimiento naciente total del año 2009, cuestión que sin duda es una señal muy positiva para el Bío-Bío. Por su parte el porcentaje de emprendedores nacientes motivados por necesidad en 2010

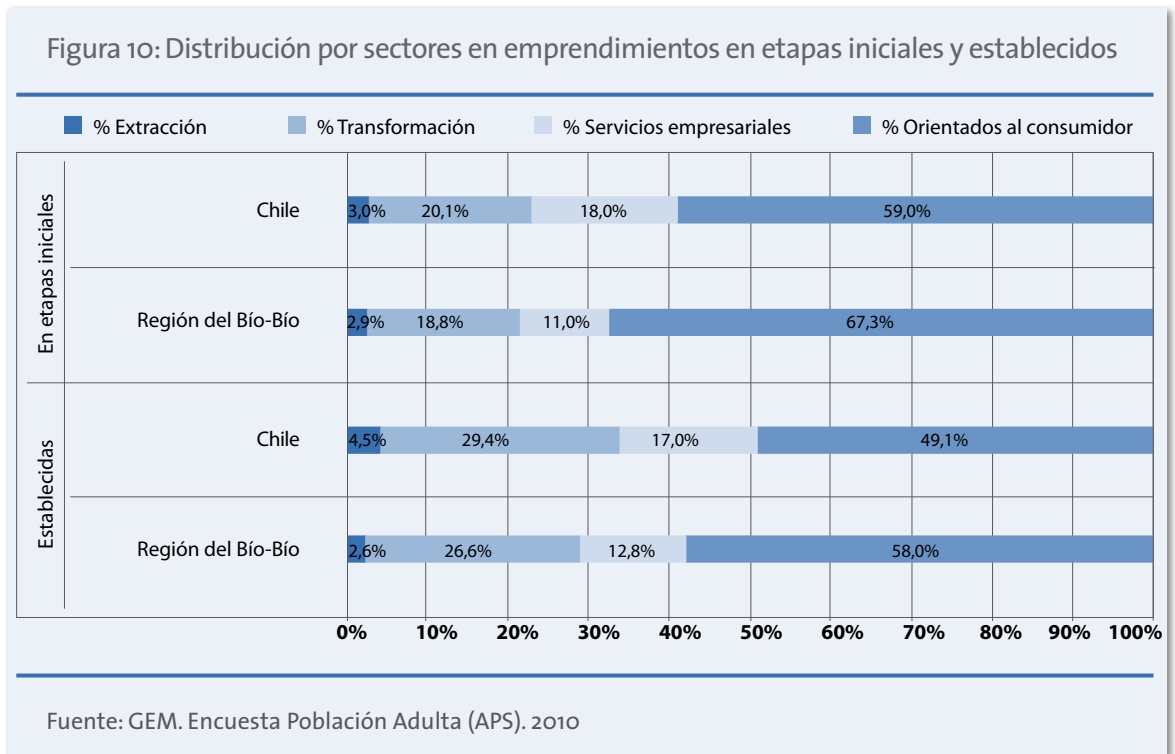
(5,17%), mayor al porcentaje de Chile (3,34%); contribuye con la idea del efecto del terremoto en la generación de un porcentaje mayor de emprendimientos por necesidad en la región, durante 2010.

Distribución por sectores

Otro aspecto característico a cada región del país es la importancia relativa que tienen los diferentes sectores productivos, cuya contribución varía a través de la extensa geografía chilena. La **Figura 10** muestra la distribución de la actividad emprendedora para Chile y la región del Bío-Bío diferenciada entre la etapa inicial y establecida de emprendimiento.

De la **Figura 10** se puede colegir que el peso relativo de cada uno de los cuatro sectores agregados, en la región del Bío-Bío, no dista significativamente de la realidad media nacional.

Respecto del periodo 2009, en 2010 se observa un crecimiento en el porcentaje de emprendimientos orientados al consumidor tanto



en las etapas iniciales como establecidas. Este sector sin duda que es el más dinámico, de los cuatro indicados, pues normalmente está compuesto por actividades comerciales de compra y venta de bienes y servicios a personas naturales, caracterizado por bajas barreras a la entrada y salida; pues requiere bajos niveles de inversión y un nivel reducido de economías de escala para alcanzar un nivel de costos que permita marginar de la actividad. Sin embargo, por las mismas razones señaladas, normalmente las iniciativas empresariales generadas en este sector presentan pobres niveles de competitividad.

Por otra parte, en la región, para los emprendimientos en etapas iniciales aumenta el peso relativo del sector servicios empresariales de 9,84%, en 2009; a 11,02%, en 2010. Lo mismo acontece con el estrato de emprendimientos establecidos, donde el sector de servicios empresariales crece de un 10,85% de participación, en 2009; a un 12,82%, en 2010.

Tal vez el aumento de la participación relativa, tanto en etapas de emprendimiento iniciales como

establecidas, de los sectores “servicios empresariales” y “orientados al consumidor”, durante 2010, se explique en parte como una secuela del terremoto (27F), toda vez que las empresas cerradas por siniestro se vieron obligadas a despedir personal de los cuales seguramente una porción debió emprender por necesidad y, por otra parte, otras compañías se deben haber visto forzadas a reducir su tamaño para sortear la crisis, despidiendo personal y también haciendo outsourcing de actividades no centrales del negocio, demandando como consecuencia de ello servicios empresariales.

Edad y Género

Realizar una descripción por separado de la actividad emprendedora regional para las variables sexo y edad es de suma importancia; en vista, por ejemplo, que la participación económica femenina, en el concierto mundial, ha crecido de forma significativa en los últimos años, jugando un rol importante en el presupuesto de las familias y afectando los estilos de vida de los integrantes de ella (hijos, padres, esposos), constituyéndose de

este modo en un fenómeno socioeconómico relevante y creciente. Por su parte, la edad es sin lugar a dudas un indicador clave del potencial emprendedor de una región o país, puesto que mientras más temprano, en promedio, emprendan los habitantes de una región se gana en cantidad de nuevas empresas, en el corto plazo; y calidad empresarial en el mediano y largo plazo a causa de la curva de experiencia que desarrollan los emprendedores que más años realizan esta actividad.

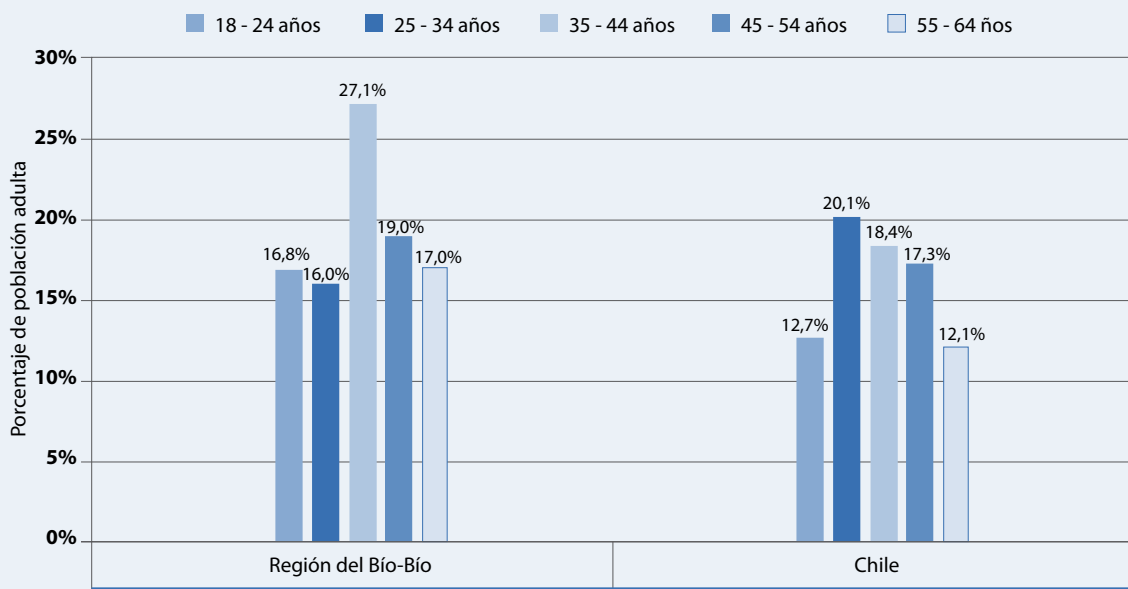
Respecto de la edad, la región exhibe una tasa superior a la nacional para el segmento que emprende (en etapas iniciales) entre los 18-24 años, con un 16,8% y 12,7% respectivamente. Estas cifras, junto con los datos para el resto de los intervalos de edad se presentan en la **Figura 11**.

En la **Figura 11** queda en evidencia que el rango de edad entre los 35-44 años, para la actividad emprendedora en etapas iniciales, es el que presenta un porcentaje significativamente alto

(27,1%) para la región respecto de la media nacional (18,4%). El dato para la región es aún más anómalo cuando se compara con el porcentaje del mismo estrato en 2009, que fue de 14,5%; es decir, de un año a otro casi se duplica el porcentaje de población, entre los 35-44 años, que está desarrollando actividad emprendedora en etapa inicial. Esta misma circunstancia genera que el promedio de edad de los emprendedores iniciales de la región sea de 38 años (en 2010), similar a la calculada para el ciclo 2009. Cabe destacar que el reporte GEM nacional de Chile (Amorós y Poblete 2010) indica que para el país la edad promedio de los emprendedores en etapas iniciales es de 37 años y la edad promedio de los establecidos es de 45,5 años.

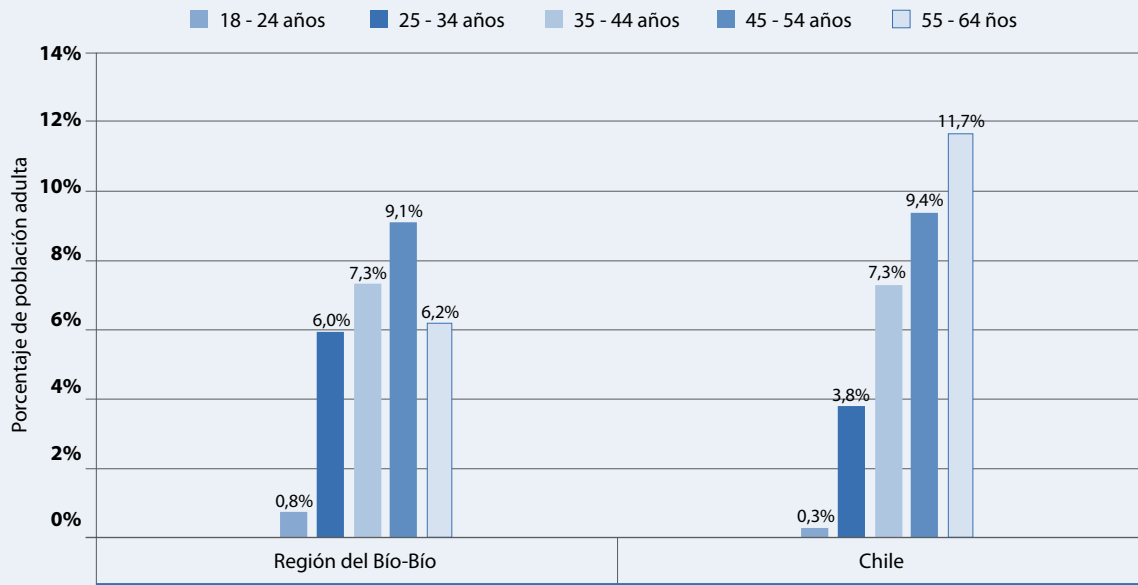
Respecto a la actividad emprendedora establecida según tipo de edad la **Figura 12** exhibe los porcentajes para la región y Chile. El promedio de edad de los establecidos, en la región del Bío-Bío, es de 42 años en 2010.

Figura 11: Actividad emprendedora en etapas iniciales según grupo de edad



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Figura 12: Actividad emprendedora establecida según grupo de edad



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

La tendencia de la región se ha mantenido respecto de Chile, en términos de la variable edad. Mostrando el Bio-Bío una mayor edad promedio en la actividad emprendedora inicial y un promedio de edad inferior en la etapa de actividad emprendedora establecida, respecto del país. Relacionado con esto último destaca la participación que porcentual que han tenido en el ciclo 2009 como en el 2010, los emprendedores establecidos entre 25 a 34 años, siempre sobre la media nacional. Lo que da indicios que en la región hay un importante y estable porción de jóvenes emprendedores que han consolidado sus negocios.

Como se puede observar en la **Figura 13** los porcentajes de edad de personas involucradas en alguna actividad emprendedora varía conforme a la edad y al estado del emprendimiento en la región del Bio-Bío. Quedando de manifiesto el gran peso relativo de los intervalos de edad 25-34 y 35-44 años, tanto en las etapas de emprendedores iniciales como establecidos, en ambos casos expli-

cando más del 50% de la actividad emprendedora. Cabe precisar, eso sí, que entre los emprendedores en etapas iniciales predomina el rango entre 35 a 44 años y entre los emprendedores establecidos el estrato entre 25 a 34 años. En este último grupo (establecidos) es destacable además la porción representada por los emprendedores con edades entre los 18 a 24 años (25,6%), levemente inferior al 27,83% de los emprendedores entre 35-44 años.

Por otro lado, la **Figura 14**, muestra los porcentajes de actividad emprendedora, diferenciados por sexo, para las etapas de emprendimiento inicial y de emprendimientos establecidos, en la región del Bio-Bío.

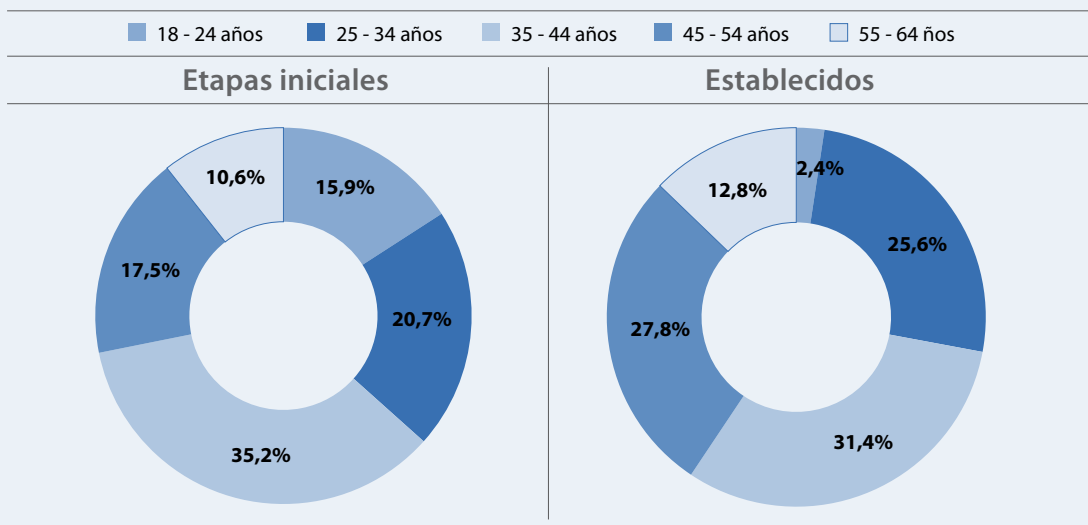
En 2010, aparece como interesante en la región el hecho que el emprendimiento femenino se empareja con el porcentaje de emprendimiento masculino en las etapas iniciales, 18,77% y 20,56%, de la población regional; respectivamente. Situación muy distinta a las cifras de 2009, en las que la

actividad de emprendimiento inicial en mujeres y hombres fue de 11,79% y 17,07%, respectivamente.

Por otra parte en la actividad emprendedora establecida, a 2010, prevalece para la región la ra-

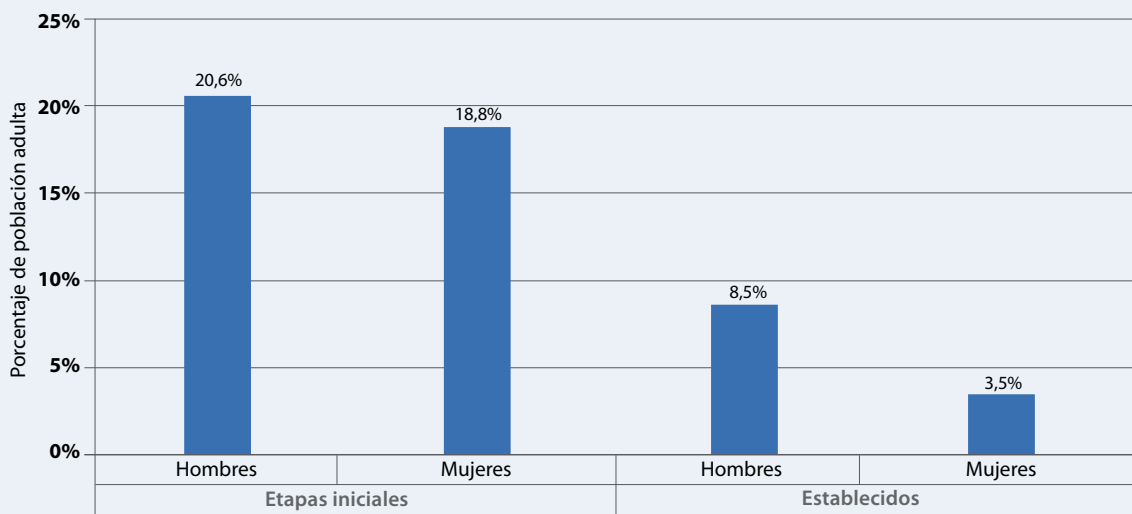
zón 2 de cada 3 emprendedores son hombres; y el porcentaje de mujeres con emprendimientos establecidos es igual a 3,48% en Bío-Bío, inferior a la media nacional de 3,9%, informada en el reporte GEM nacional de Chile (Amorós y Poblete 2010)².

Figura 13: Proporción de rangos de edad en actividad emprendedora



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Figura 14: Emprendimiento en etapas iniciales y establecidos según género, 2010



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

² Más información sobre emprendimiento en mujeres en Chile se puede encontrar en: Amorós, Guerra y Pizarro (2010) "GEM Mujeres y Actividad Emprendedora en Chile 2009-2010". Disponible en www.gemchile.cl

Nivel educativo

Sin lugar a dudas que el nivel educativo del emprendedor es una variable que puede determinar la mayor o menor competitividad de un emprendimiento en etapa inicial o establecida, por tanto las posibilidades de crecimiento y la permanencia en el tiempo del negocio.

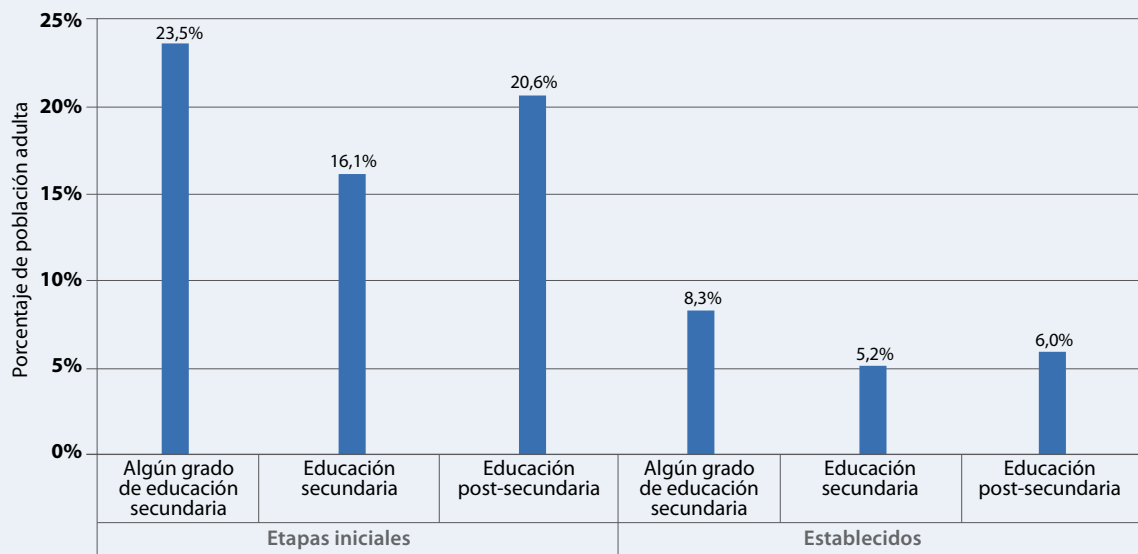
La **Figura 15** muestra la proporción de cada uno de los niveles de educación en 3 categorías generales; algún grado de educación secundaria, educación secundaria y educación post-secundaria; para las etapas iniciales y establecidas de actividad emprendedora.

Se observa que para 2010, la estructura educacional es similar tanto en las etapas de empre-

dimientos iniciales como en la etapa de emprendimientos establecidos, predominando en ambos casos la porción de emprendedores con algún grado de educación secundaria. El principal cambio, respecto de 2009, es la significativa disminución del porcentaje de emprendedores con educación post-secundaria, en la etapa de emprendimientos establecidos; el que pasó de un 10,09%, en 2009; a 5,95% en 2010.

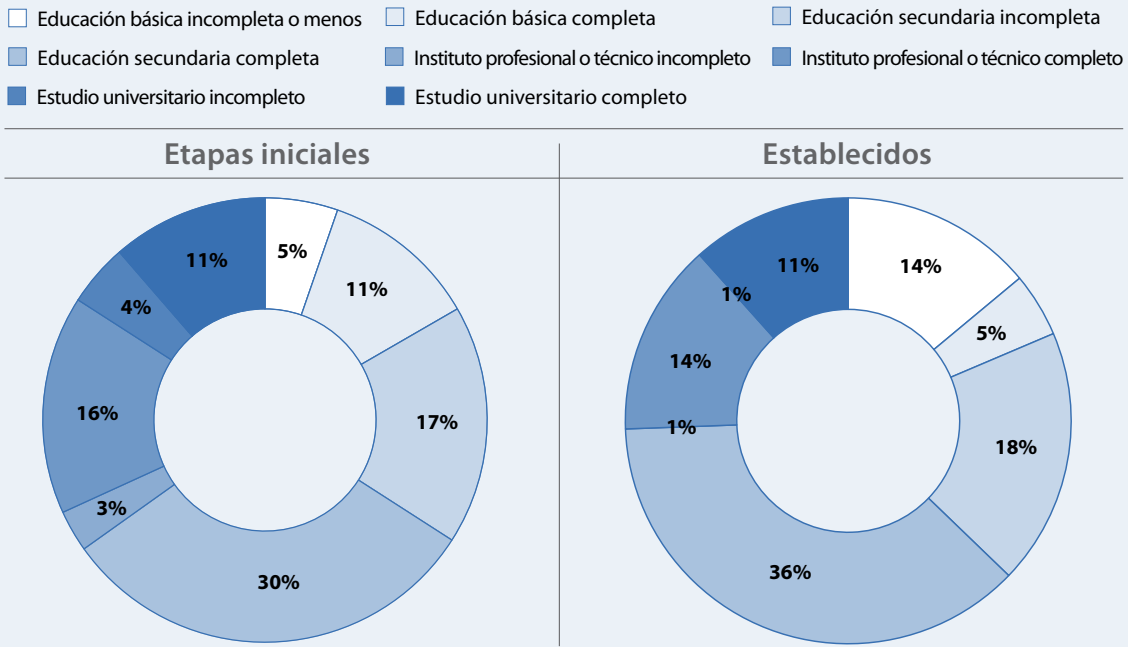
La **Figura 16** confirma la alta participación tanto en el emprendimiento inicial como en el establecido de emprendedores con nivel de formación secundaria completa o incompleta (alrededor del 50% en ambos casos). También es relevante resaltar que en las dos etapas de emprendimiento existe un 11% de emprendedores con estudio universitario completo.

Figura 15: Nivel educacional en los emprendedores de la región del Bio-Bío



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Figura 16: Proporción del nivel de estudios en actividad emprendedora



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Nivel de ingresos

Un indicador relevante para determinar el nivel de vida de los emprendedores y los ingresos que reciben de sus emprendimientos, es situarlos en diferentes niveles de renta familiar o nivel de ingresos.

El GEM divide el ingreso de las personas en tercios, de acuerdo al ingreso per cápita del país. Esto permite situar a los emprendedores por arriba o por debajo de la media del ingreso nacional. Esta distribución se grafica, para la región del Bío-Bío, en la **Figura 17**, haciendo la típica separación entre emprendedores en etapas iniciales de los emprendedores establecidos.

A diferencia de lo observado en 2009, para 2010, la mayor parte de los emprendedores en etapas iniciales se encuentra de la media hacia abajo, respecto del ingreso medio per cápita del país. Lo anterior, aún cuando el porcentaje de emprendedores en etapas iniciales que está por sobre el ingreso medio per cápita, en la región

del Bío-Bío a 2010, es superior al porcentaje exhibido en 2009³.

Para los emprendedores establecidos, se observa que el mayor número de ellos, en 2010, percibe ingresos sobre la media per cápita de Chile (8,06%).

La **Figura 18** presenta en mayor detalle la actividad emprendedora según ingreso familiar (estratos⁴ ABC1, C2, C3, D y E) tanto para emprendedores en etapas iniciales como emprendedores establecidos, comparando las cifras de la región con las nacionales.

Se puede observar que la región del Bío-Bío, tanto en los emprendimientos iniciales como en los establecidos, exhibe un porcentaje menor de habitantes emprendedores en los estratos socioeconómicos más altos (ABC1 y C2) respecto de la media del país.

El dato más llamativo respecto a la media nacional y a lo observado en el ciclo anterior (2009) es el porcentaje de emprendedores iniciales pertenecien-

³ Este porcentaje fue igual a 14,6%, en 2009.

⁴ Los niveles corresponden a la siguiente distribución del ingreso: E \$1 – 230.000; D \$230.001 – 400.000; C3 \$400.001 – 680.000; C2 \$680.001 – 1.200.000; ABC1 más de \$ 1.200.001

tes al estrato socioeconómico “E”, porcentaje igual a 39%, en 2010, para la región; e igual a 28%, en 2009; y 20%, en 2010, para Chile. Este es otro antecedente que hace suponer que durante 2010, en la región, se

produjo una notable actividad emprendedora adicional por necesidad; producto, en parte, por los efectos generados por el terremoto en el nivel de empleo de la mano de obra menos calificada de la zona⁵.

Figura 17: Nivel de ingresos y actividad emprendedora

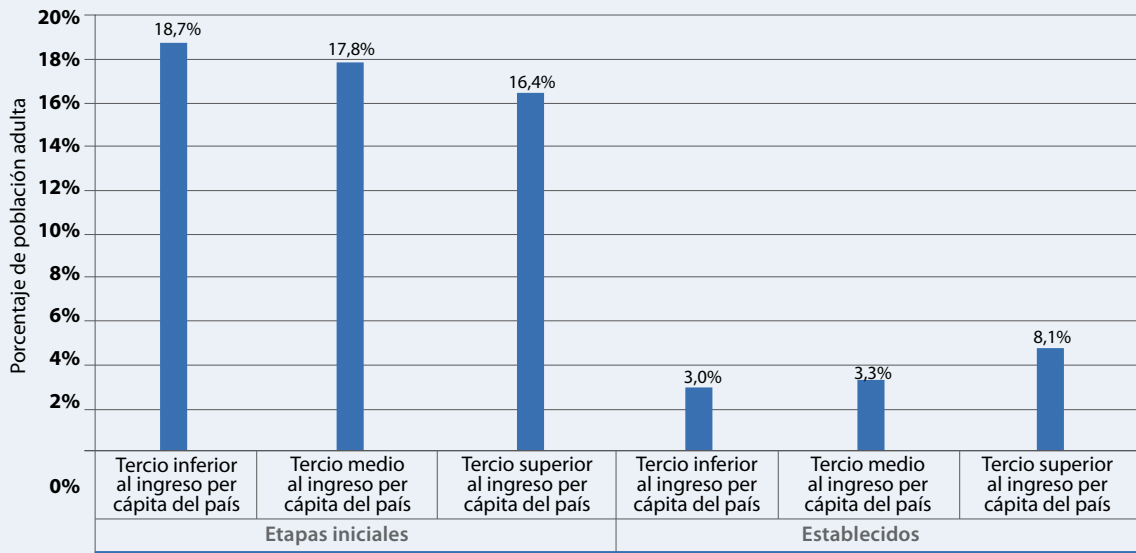
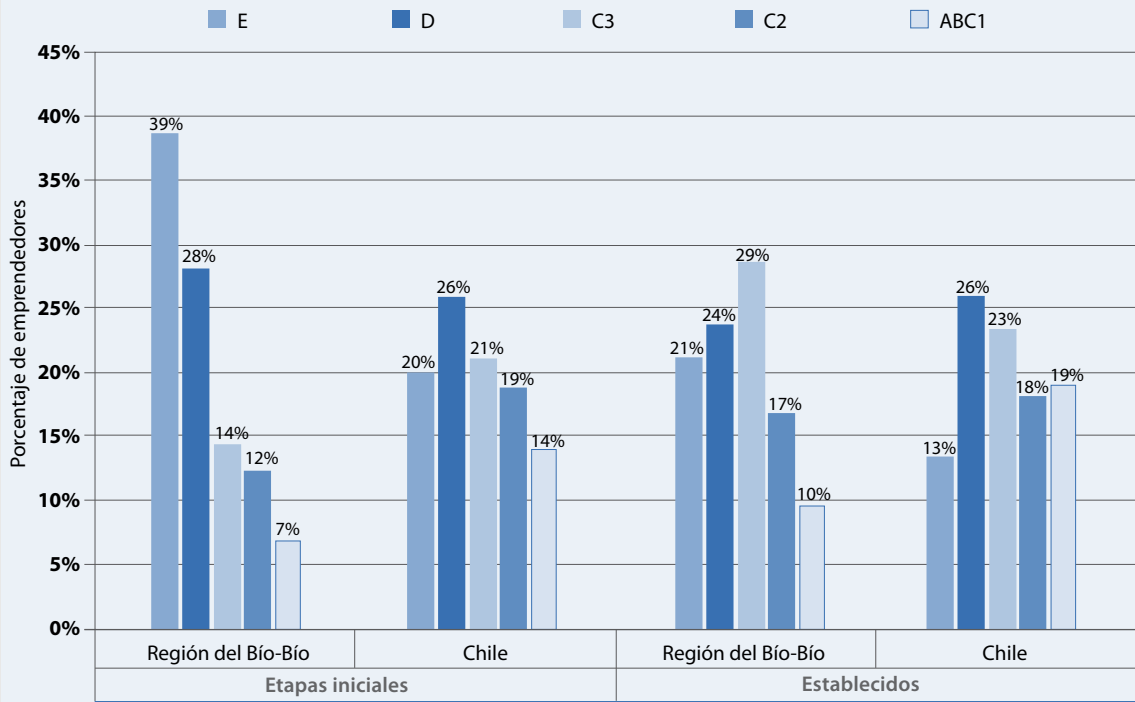


Figura 18: Actividad emprendedora según ingreso familiar



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

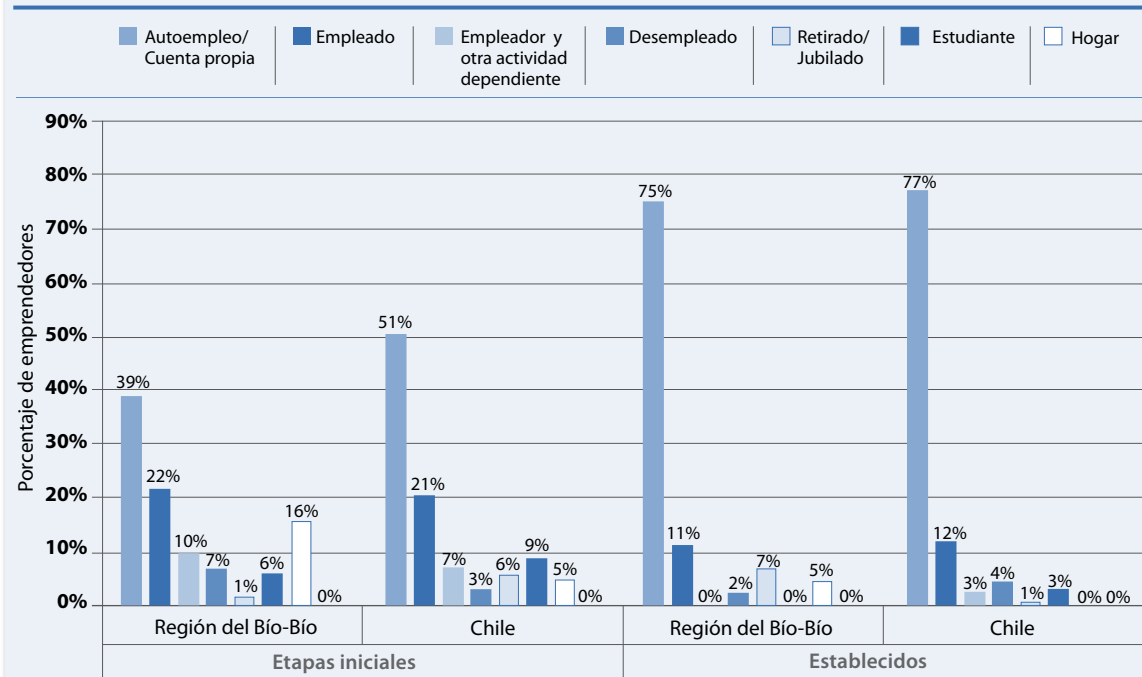
⁵ Es importante señalar que los efectos del terremoto en el nivel de empleo y su relación con la generación adicional de emprendimientos por necesidad, en el Bío-Bío requiere una profundización por separado, que implica necesariamente la obtención de información adicional a la que recoge el GEM, lo que genera en ésta materia comentarios hipotéticos y no concluyentes en el presente reporte.

Situación laboral de los emprendedores

Un aspecto importante es analizar cuál es el estatus laboral de los emprendedores, dado que históricamente la gran mayoría, sobre todo los emprendedores establecidos, se declaran autoempleados o autónomos, es decir, no tienen empleados formales. En este sentido, es necesario aclarar que el porcentaje de personas que se declaran autoempleadas, muchas veces incluye a emprendedores que trabajan con otras personas, generalmente familiares, que si bien no son considerados empleados formales, porque no reciben remuneración ni cotizan en los sistemas de salud o AFP, sí son una fuerza laboral importante para el negocio, pues desarrollan labores dentro de la empresa.

La **Figura 19** presenta información que resalta varias particularidades en el tipo de emprendimiento que se desarrolla en la región del Bío-Bío. Por ejemplo, en el tipo de empleo en el que hay convergencia entre la región y Chile es del tipo “autoempleo”, para la etapa de emprendimientos establecidos, para el caso de los emprendedores iniciales -aún cuando sigue siendo el porcentaje más alto- es posible observar un 12% de diferencia entre lo observado en la región respecto del país. También es particular el porcentaje de individuos que se definen como emprendedores desde el hogar: 16% en la región, en etapas iniciales; versus el 4,6% de Chile; y 5% en la región, en la etapa de emprendimientos establecidos; versus el 0,2% de Chile.

Figura 19: Actividad emprendedora según tipo de empleo en Chile y la región del Bío-Bío



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

2.3 | Aspiraciones emprendedoras

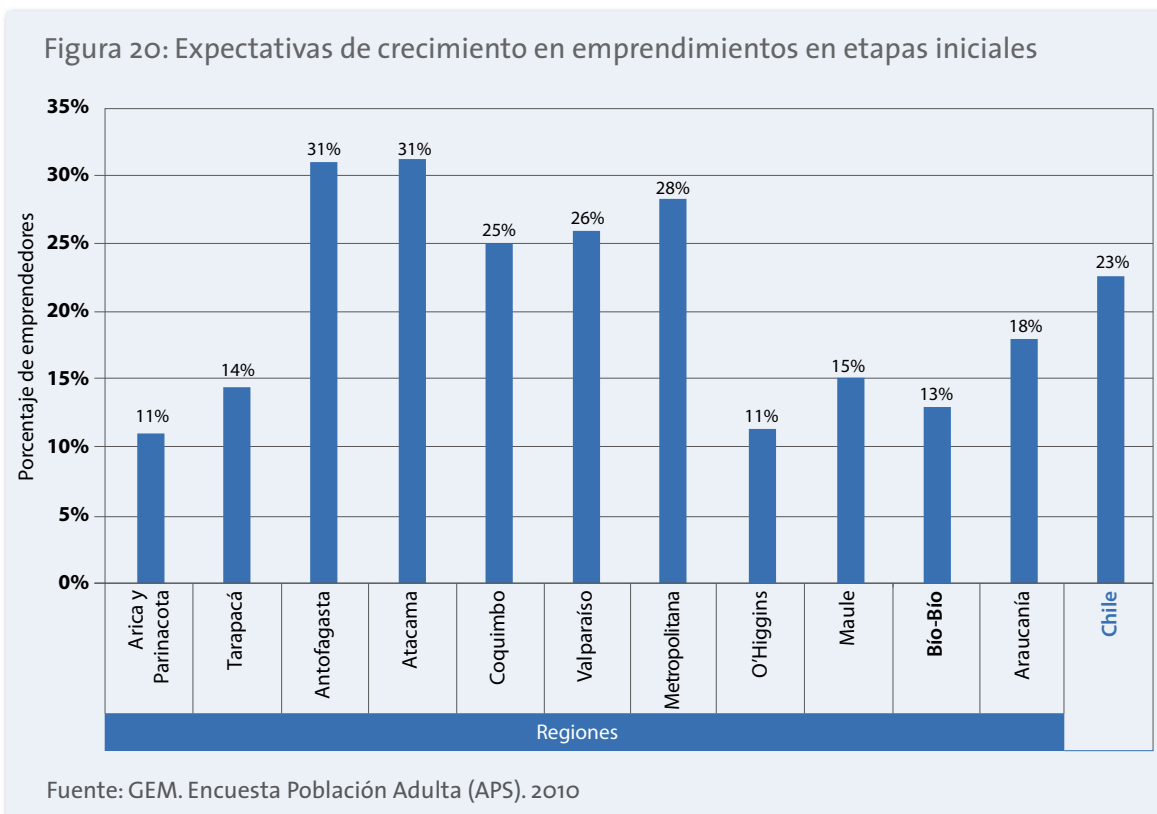
En esta sección, se presentan los principales resultados correspondientes a las aspiraciones emprendedoras. El GEM ha venido estudiando esta temática a modo de brindar una mirada más cualitativa sobre el emprendimiento. Los principales resultados se enfocan hacia indicadores de empleo, expectativas de crecimiento, innovación y orientación hacia mercados internacionales.

Expectativas de crecimiento

La metodología empleada por el GEM permite categorizar desde las primeras etapas de un emprendimiento hasta las expectativas de alto crecimiento del mismo. Para esto, el GEM le pide a todos los encuestados que manifestaron ser emprendedores en etapas iniciales, que indiquen cuántos trabajadores esperan contratar dentro de un plazo de 5 años (sin contar a los propietarios). Las cifras a nivel global indican que la mayor parte de los emprendedores iniciales, se sienten

capaces de crear empleos. Sin embargo, a nivel mundial, las expectativas de alto crecimiento (expectativas de crear más de 20 puestos de trabajo en los próximos 5 años) son poco frecuentes en nuevos emprendedores. Los emprendedores con gran crecimiento son también conocidos como “gacelas”, ya que reciben mucha atención de los políticos, debido a que sus empresas generan un alto número de empleos (Autio, 2007; Acs, 2006; Acs y Amorós, 2008).

La **Figura 20** muestra el porcentaje de los emprendedores en etapas iniciales de las regiones analizadas en el último ciclo GEM (2010), que manifestaron sus intenciones de al menos crear 10 empleos en los próximos 5 años. Un 13% de los emprendedores de la Región del Bío-Bío manifestaron sus intenciones de hacer crecer sus empresas lo que los sitúa significativamente por debajo de la media nacional que es igual a 23%; de hecho es el segundo peor porcentaje detrás de un 11% que exhiben las regiones de Arica y Parinacota y Libertador Bernardo O’Higgins. A su vez, respecto del año 2009, el descenso en la cifra para Bío-Bío es drástico; cayendo en 8 puntos porcentuales.

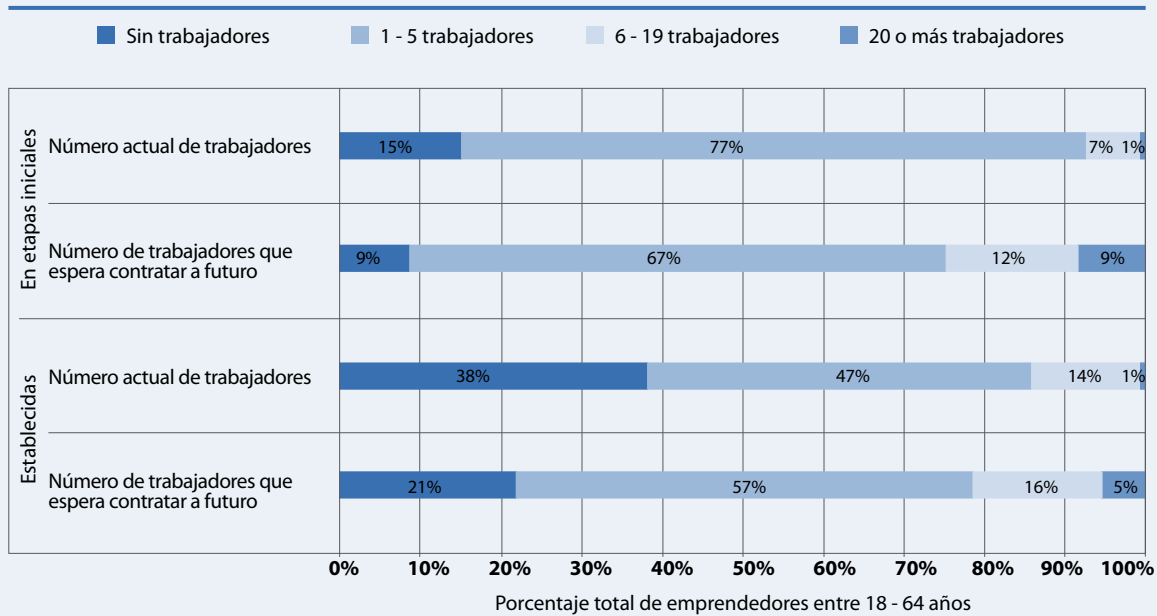


Ahora bien, no deja de ser llamativo –asumiendo normalidad en el comportamiento de los segmentos de población en estudio (en los distintos periodos de estudio)– que la variación de la cifra, discutida en el párrafo anterior, sea tan significativa entre 2009 y 2010, pues además el horizonte temporal de las expectativas es mayor a la intertemporalidad de los periodos que se contrastan, lo que hace presumir que el drástico cambio de la expectativa se deba a algún shock económico durante 2010 (ej. El terremoto) que haya reconfigurado las expectativas de los emprendedores locales.

Desagregando aún más los antecedentes relacionados con el empleo actual y el empleo futuro, que esperan generar los emprendedores de la región del Bío-Bío, la **Figura 21** permite observar algunos aspectos adicionales interesantes tanto para emprendedores iniciales como establecidos.

Como se observa en figura, la mayor parte de los emprendedores (tanto en etapas iniciales como establecidas) actualmente tienen entre 1 a 5 trabajadores en sus negocios, seguido por quienes no tiene trabajadores, luego por quienes tienen entre 6 a 19 trabajadores, y con porcentajes cercanos a cero, quienes tienen de 20 a más trabajadores. Tal distribución indica que en la región, los emprendimientos forman parte principalmente del sector MiPYME. No obstante al bajo porcentaje agregado de crecimiento de los emprendimientos en etapas iniciales, la **Figura 21** grafica claramente que tanto los emprendedores iniciales como los establecidos esperan contar con un mayor número de empleados en los próximos años, siendo más optimista la expectativa sobre este asunto en los emprendedores iniciales.

Figura 21: Número de trabajadores y potencial número de trabajadores en los negocios de los emprendedores según etapa de emprendimiento



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Competitividad

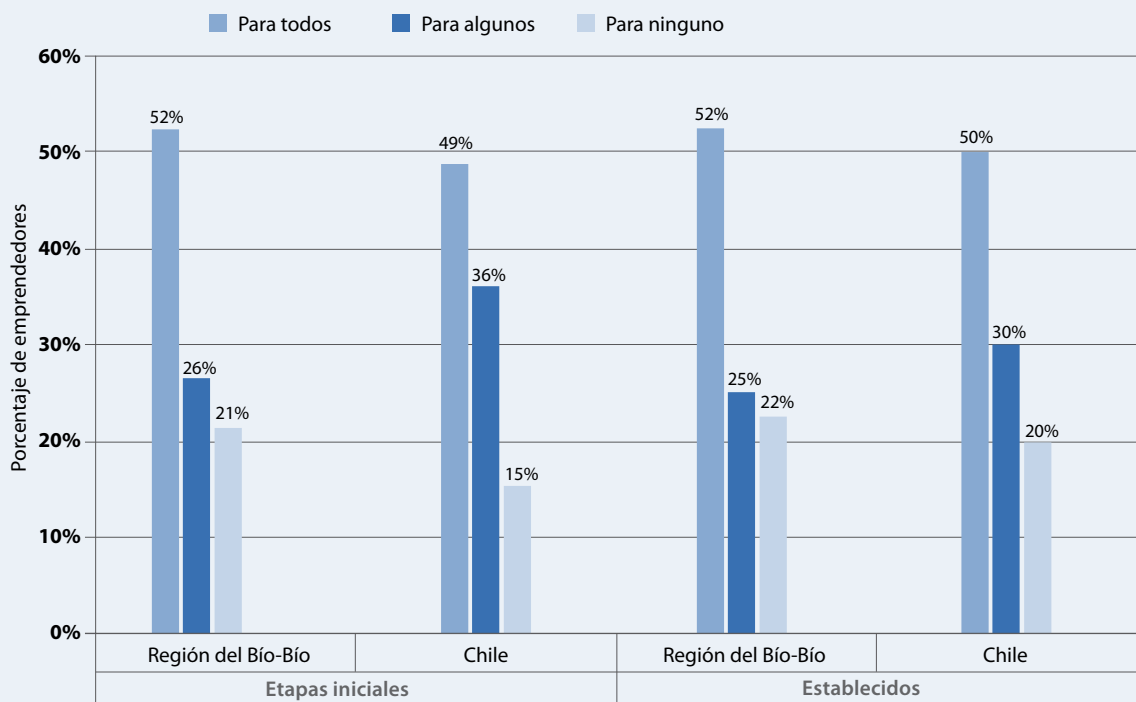
La innovación y el emprendimiento están íntimamente relacionadas, Schumpeter (1912 [1934]) argumentó que los emprendedores que influyen sobre el equilibrio del mercado lo hacen mediante la introducción de nuevos productos o las combinaciones innovadoras que impulsan a las empresas menos productivas y el avance de la frontera de producción. De este modo, el emprendimiento puede producir un efecto de mayor productividad y crecimiento económico.

El GEM analiza un indicador de innovación relativa pidiéndoles a los emprendedores en etapas iniciales y a los establecidos que indiquen qué tan nuevos son sus productos o servicios para sus clientes. En segundo lugar, cada emprendedor califica el grado de competencia que enfrenta su empresa, en concreto, si él o ella per-

ciben que muchos, pocos o ningún otro negocio ofrecen productos o servicios similares.

La **Figura 22** compara los datos de la Región con los de Chile en relación a la percepción de los emprendedores respecto a la novedad de sus productos y servicios para todos sus clientes. Se puede observar que la situación de la región en el ponderado agregado de novedad, para emprendedores iniciales y establecidos, no es significativamente distinto a la media chilena. Lo que de algún modo se gana en novedad, para la región, debido a su mayor porcentaje de emprendedores que indican que su producto o servicio es nuevo para todos sus clientes respecto de la media nacional, se pierde con el mayor porcentaje relativo al país exhibido por los emprendedores (en etapas iniciales y establecidas) de la región que responden que sus productos o servicios no son nuevos para ninguno de sus clientes.

Figura 22: Novedad de los productos o servicios ofrecidos
¿Qué tan nuevo es su producto o servicio para sus clientes?



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

Los datos que se presentan en la **Figura 23**, permiten contrastar el nivel de novedad que dicen tener los emprendedores, en sus productos o servicios, con las posibilidades reales de ser copiados o imitados rápidamente por medio de la amenaza de la competencia.

Para el estrato de emprendedores iniciales de la región se cumple la lógica que a mayor novedad la oferta de productos similares debería ser baja, sin embargo, los emprendedores establecidos presentan un alto porcentaje (54%) de respuestas que afirman la existencia de muchos competidores que ofrecen los mismos productos, situación que en todo caso sigue la tendencia de Chile, e incluso los porcentajes que señalan algunos o nulos competidores son claramente más altos que la media chilena.

La **Figura 24** muestra los niveles de incorporación de tecnologías y nuevos procesos a los emprendimientos. Se destaca el alto porcentaje de emprendedores de etapas iniciales como es-

tablecidos que declara no usar nuevas tecnologías ni procesos.

Además, la **Figura 24** deja de manifiesto que la región del Bío-Bío exhibe un cierto nivel de rezago en la incorporación de nuevas tecnologías y procesos respecto al país, tanto en los emprendedores iniciales como en los establecidos.

Por otra parte, otra aproximación al estudio de las aspiraciones emprendedoras se efectúa a través del porcentaje de emprendedores que manifiesta expectativas de expansión de mercado. Esta expansión se ha catalogado en una escala del 1 al 4, donde 1 es menor grado de expansión (sólo mercados locales y poco crecimiento de participación de mercado) frente al valor 4 que significa una aspiración a crecer el negocio de forma significativa. Como lo muestra la **Figura 25**, la mayor parte de los emprendedores declara tener una expansión 1 ó 2, no identificándose diferencias significativas entre los porcentajes exhibidos por la región y los exhibidos por el país.

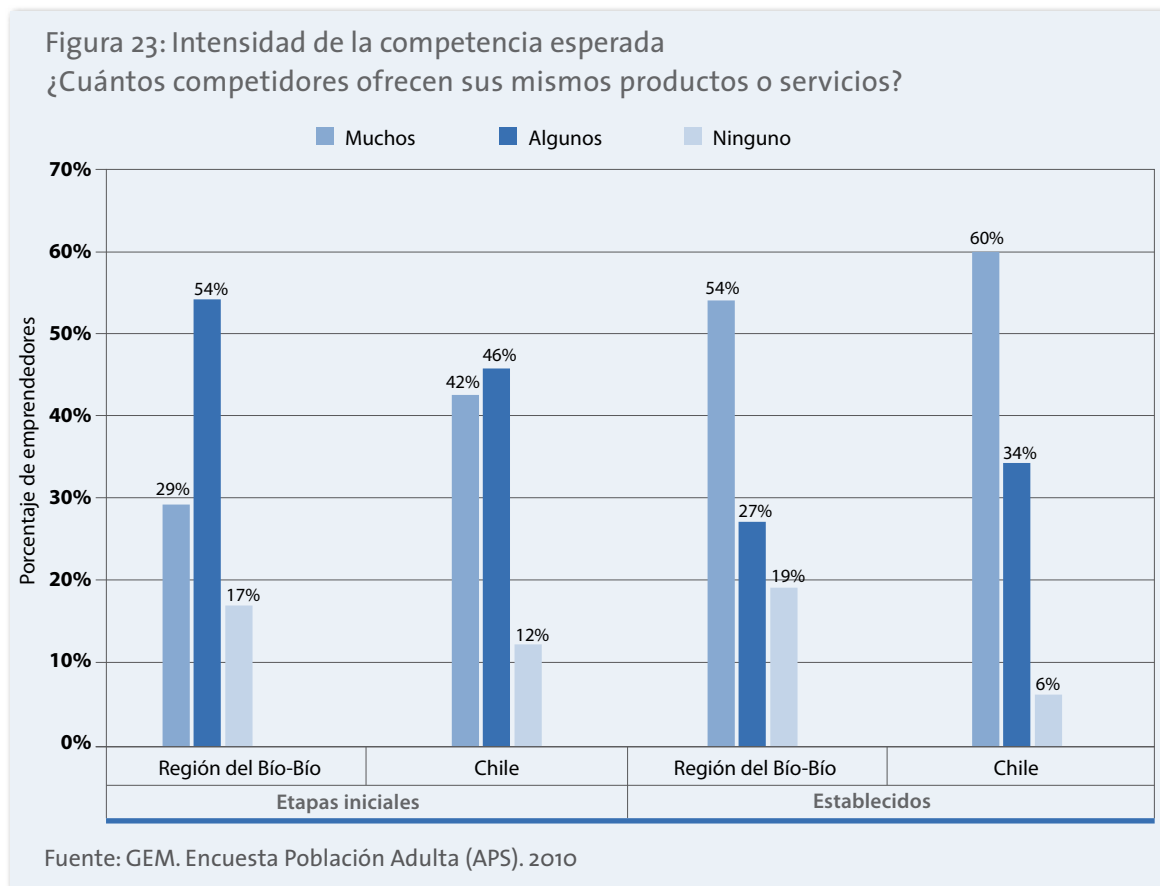


Figura 24: Uso de nuevas tecnologías o procesos
¿Qué tan nueva es la tecnología o los procesos que utiliza la empresa?

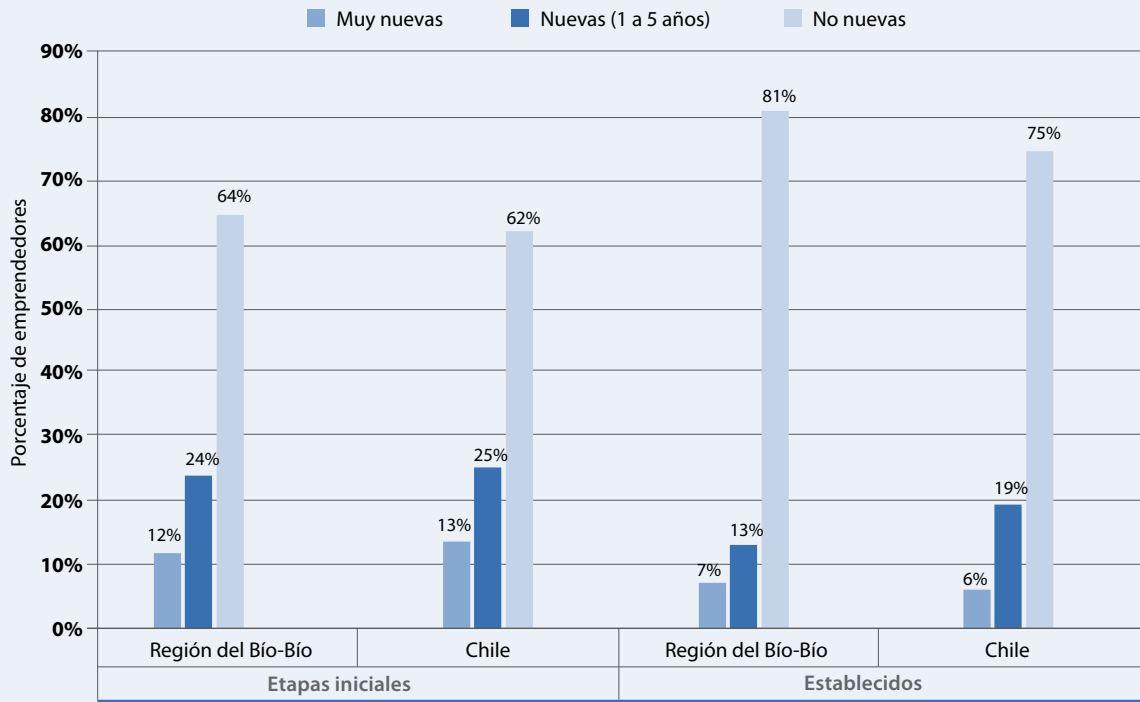
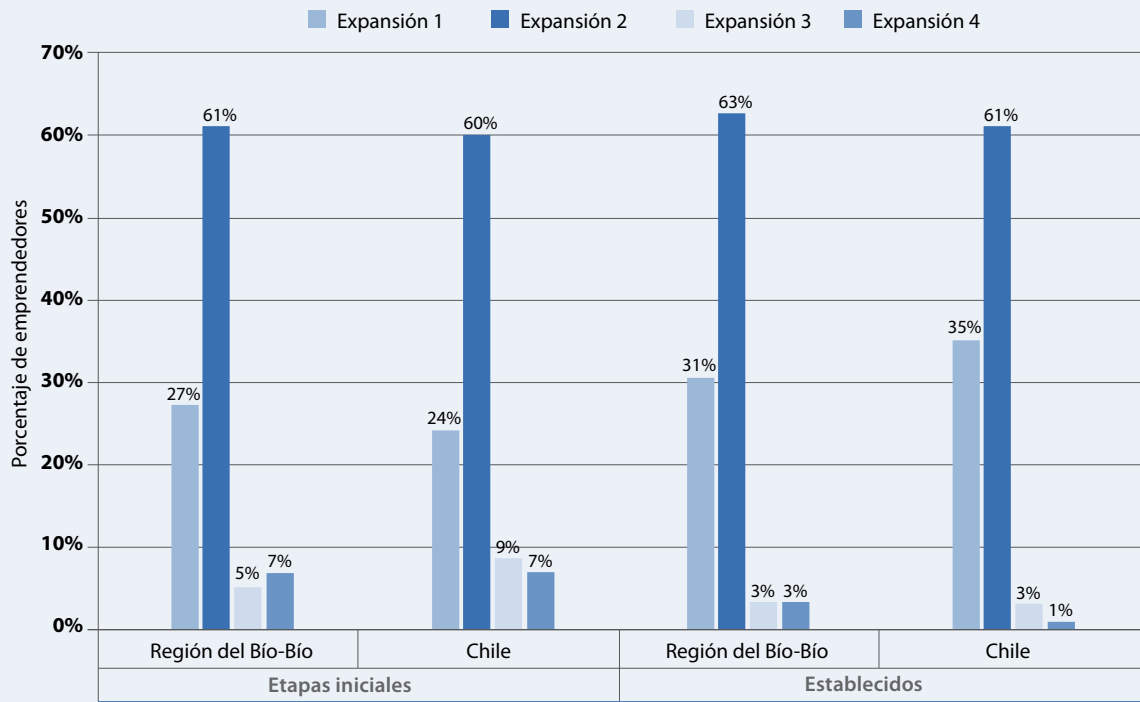


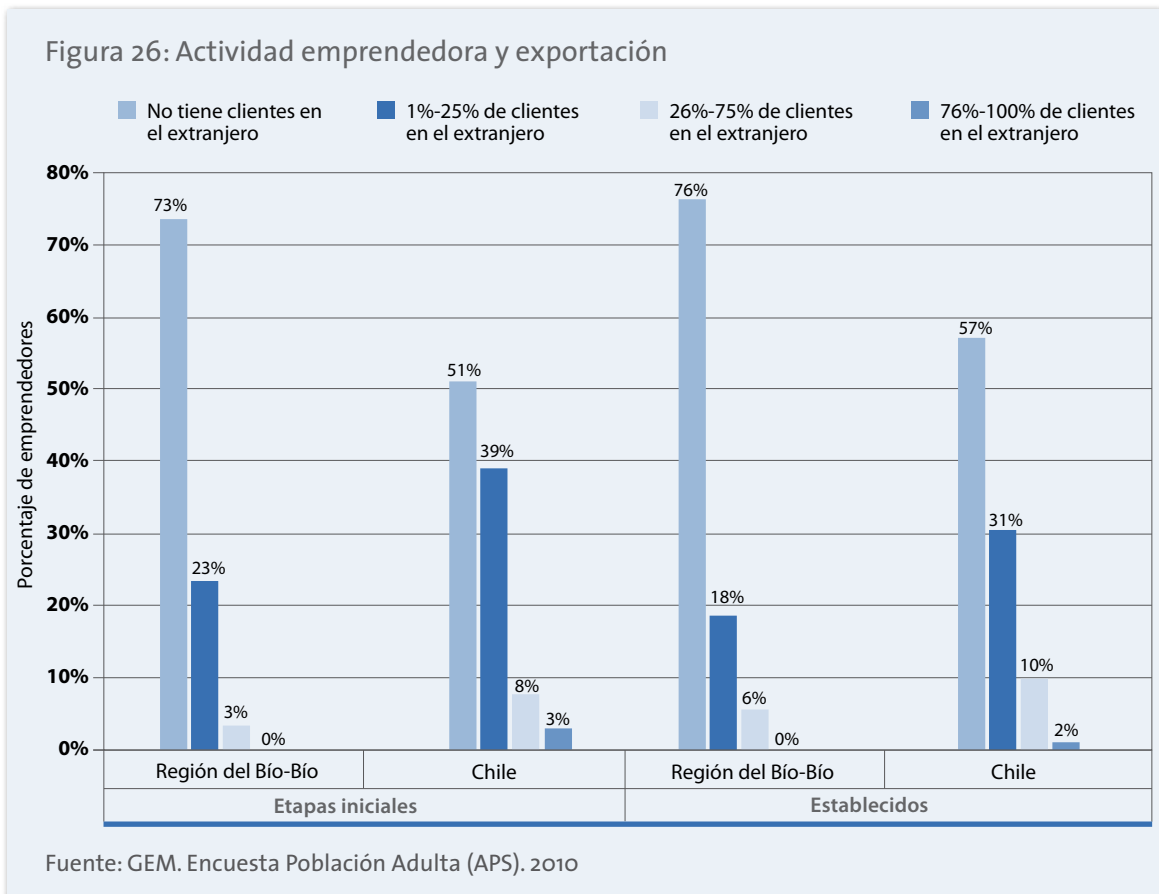
Figura 25: Expectativa de expansión de mercado



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

De forma complementaria a las expectativas de expansión de mercado, la orientación de los emprendedores en etapas iniciales a mercados internacionales contribuye de forma importante al reconocimiento del potencial competitivo de las iniciativas empresariales. Este aspecto hace referencia a las exportaciones, así como los clientes internacionales que compran productos en línea, cuando vienen al país como turistas o por motivos de trabajo. La **Figura 26**

describe la vocación de los emprendimientos de la región en materia de atención a mercados y clientes internacionales, dejando patente que los porcentajes de la región están muy por debajo de la media de Chile, tanto para emprendedores iniciales como establecidos. En esta materia se vislumbra un importante desafío a nivel regional, relacionado a la oportunidad real de lograr, en los próximos años, un mayor porcentaje de crecimiento económico en la zona.



3 Actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras ante la coyuntura: El terremoto y la crisis económica.

“Durante el 2010 muchos de los países, sobre todo algunas economías desarrolladas, siguieron sufrieron los efectos de la crisis económica iniciada en septiembre del 2008 y que se profundizó durante el 2009. Esta crisis durante el 2010 tuvo casos notorios como el España, Irlanda y Grecia aunado a los resabios de la recesión económica generalizada en Estados Unidos. Sin embargo, en América Latina los efectos durante el 2010 tuvieron diferentes dimensiones e implicancias. En Chile esta crisis –que si bien contagió a nuestra economía principalmente a través de los mercados financieros–, los resultados o “daños” no fueron muy profundos en términos generales. Existe cierta evidencia de que algunos emprendedores actuaron adelantándose a los ciclos (Koellinger and Thurik, 2009). Como se informó en el reporte 2009 las crisis son oportunidades de cambio y esto también atrae a nuevos emprendedores que “llenan los espacios” de las empresas que se han visto con problemas a raíz de los ciclos económicos”⁶.

No obstante a la relevancia de la crisis de 2008, que ha tenido efectos hacia 2009 y 2010 en el sistema económico mundial, el evento que marcó un antes y un después en el acontecer socioeconómico de la región del Bío-Bío, sin duda, fue el terremoto del 27 de Febrero de 2010, las secuelas materiales e inmaterial de la catástrofe, al presente, no se han medido con toda la precisión económica que se quisiera, pues sus efectos aún están en pleno desarrollo, como lo es la reconstrucción de miles de viviendas devas-

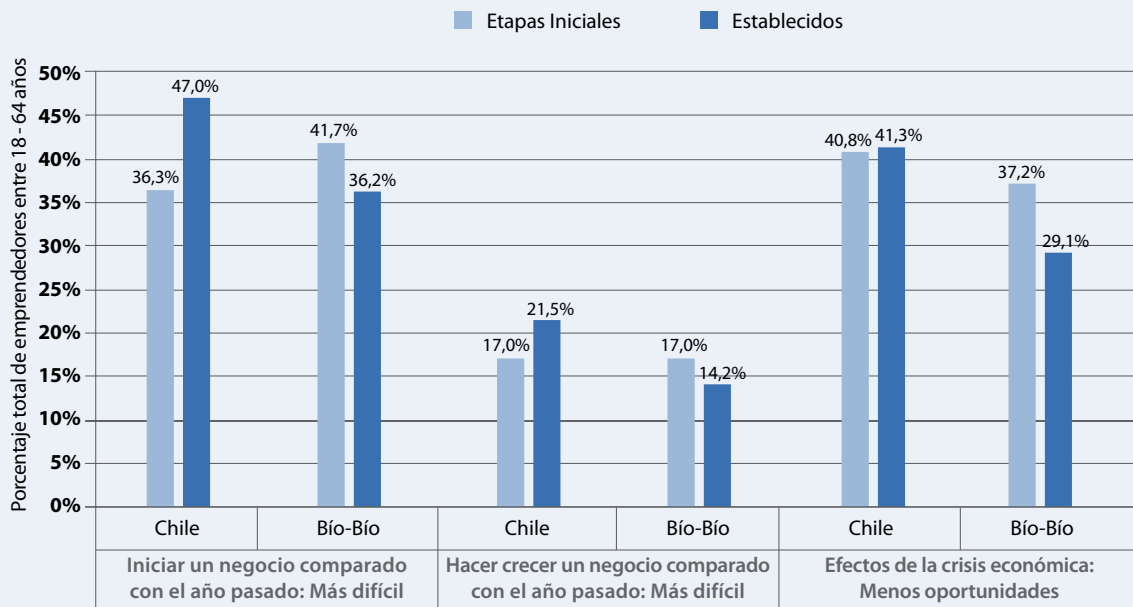
tadas en comunas como Tomé y Talcahuano; junto con la reposición y recambio del tejido empresarial y económico afectados directamente por el terremoto y tsunami, como es el caso de la pesca artesanal e industrial, el sector turístico, el comercio, entre otros ejes productivos. Así pues la iniciativa GEM para el ciclo 2010, en Chile, intentó recabar algo de información más específica sobre el efecto que podría haber tenido la catástrofe sobre el emprendimiento.

Primeramente la siguiente **Figura 27**, exhibe las percepciones de los efectos que aún podría tener la crisis económica en las oportunidades de negocio durante 2010, en la región del Bío-Bío y Chile, para emprendedores en etapa inicial como emprendedores en etapas establecidas.

Queda de manifiesto un alto nivel de coincidencia, en Chile, entre los emprendedores en etapas iniciales y los emprendedores establecidos (sobre un 40%) respecto a que los efectos de la crisis económica se han traducido en menos oportunidades. En Bío-Bío se exhibe una clara tendencia respecto del país, pues el porcentaje de emprendedores iniciales está sobre la media nacional respecto a la percepción que es más difícil iniciar un negocio comparado con el año pasado y hacer crecer un negocio comparado con el año pasado. Por otro lado, respecto a los mismos aspectos, el porcentaje de los emprendedores establecidos de la región se encuentran significativamente por debajo de la media nacional.

⁶ Tomado del reporte GEM nacional de Chile (Amorós y Poblete 2010)

Figura 27: Percepción de los efectos de la crisis en las oportunidades de negocios



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

No es difícil suponer que los efectos del terremoto en el emprendimiento regional deberían haber tenido un impacto, en 2010, mayor que la atribución que se le da a los efectos de la crisis sobre agregar complejidad para crear y desarrollar un negocio. Sin embargo, en la **Figura 28** se puede observar que la porción mayoritaria de los emprendedores de la región, tanto en etapas iniciales como establecidas, percibe que es más difícil crear un negocio después del terremoto que antes de él. No obstante, el porcentaje de aquellos emprendedores que atribuyen mayores dificultades, a causa del terremoto, no es significativamente mayor al porcentaje de los que atribuyen mayores dificultades producto de la crisis (**Figura 27**). De esto que se puede colegir que efectivamente los emprendedores de la región perciben mayores dificultades para emprender, posteriores al terremoto, sin embargo, este evento no tiene un gran

peso respecto de otras variables que podrían afectar también la posibilidad de crear un negocio y que probablemente no son coyunturales, como por ejemplo, los factores estructurales que configuran el contexto emprendedor (antecedentes que se presentan en la sección cuatro del reporte).

La **Figura 29**, por su parte, aporta con reafirmar la idea esgrimida en el párrafo anterior. Del gráfico señalado, se puede observar que un porcentaje mayoritario de los emprendedores regionales considera que las oportunidades existentes para hacer crecer su negocio, en relación a las existentes previas al terremoto, son iguales o mejores. De todas formas es un porcentaje considerable el 21,43% de los emprendedores establecidos que percibe mayor dificultad para hacer crecer su negocio después del terremoto.

Figura 28: Percepción acerca de las dificultades existentes para crear un negocio comparado con las existentes el año pasado

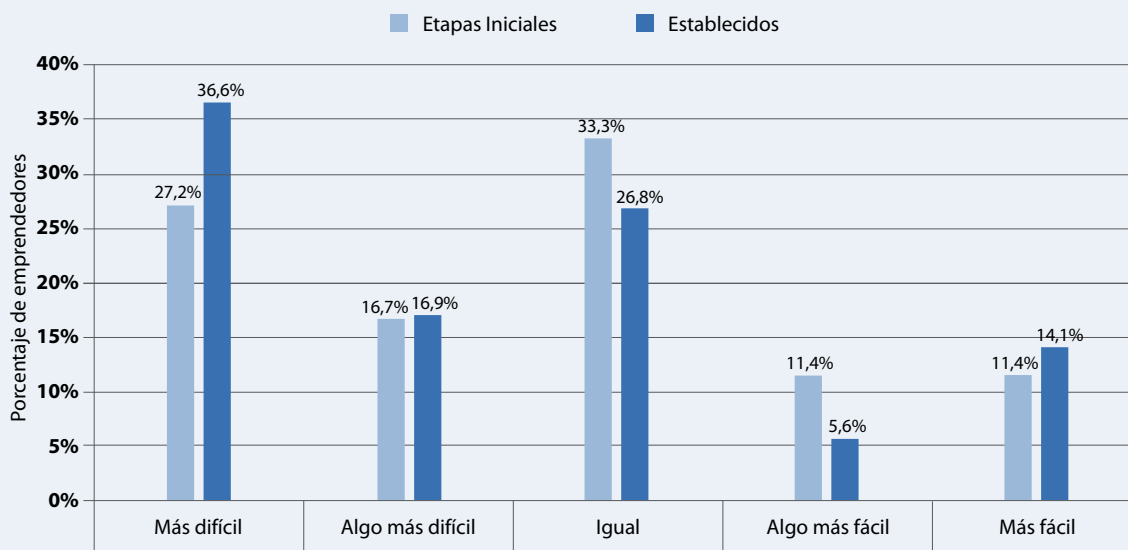
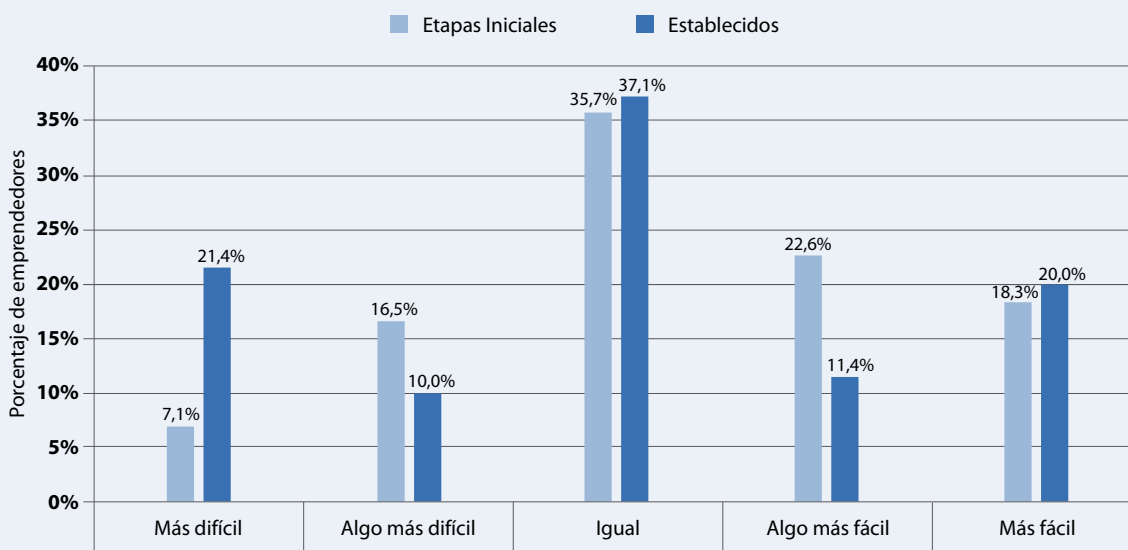


Figura 29: Percepción de las oportunidades existentes para hacer crecer su negocio en relación a las existentes el año pasado



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2010

Finalmente, la **Figura 30** presenta conjuntamente la percepción de los efectos de la crisis y el terremoto en las oportunidades de negocio, entre los emprendedores iniciales y establecidos de la región. Un 27,8% de los emprendedores iniciales percibe que hay menos oportunidades o algo menos de oportunidades como consecuencia de la crisis y del terremoto; el 34,8% del mismo tipo de emprendedores percibe que las oportunidades son iguales y un 37,4% que hay más oportunidades o algo más de oportunidades. Un porcentaje igual al 37,9% de los emprendedores establecidos de la región percibe que hay menos oportunidades o algo menos de oportunidades como consecuencia de la crisis y del terremoto; el 24,4% de ellos percibe que las oportunidades son iguales; y un 37,8%, también, que hay más oportunidades o algo más de oportunidades.

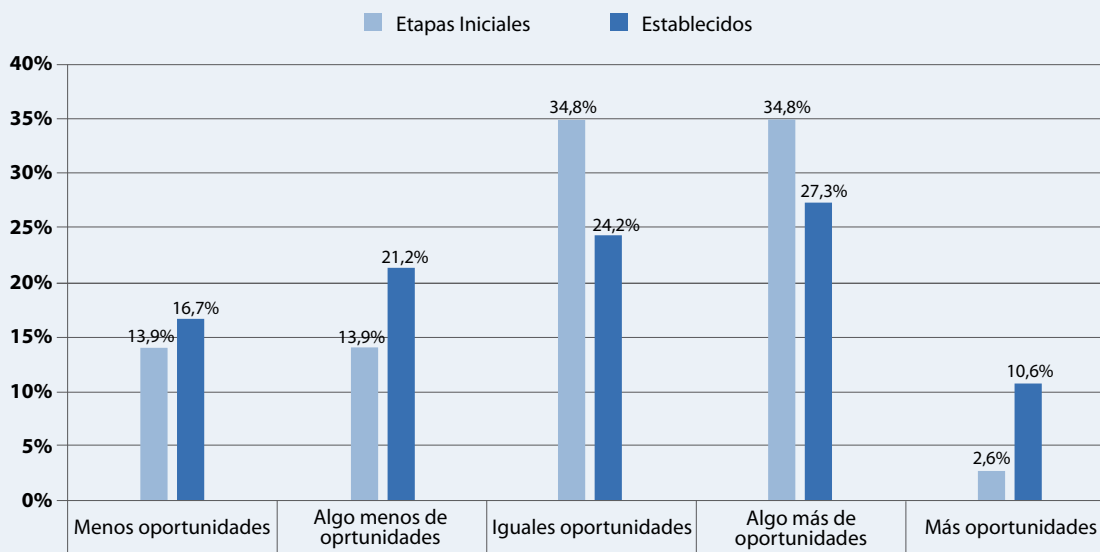
Cabe mencionar, en este apartado, que un número superior a 250 personas, principalmente emprendedores, se reunieron en octubre de 2010 en el Foro Mundial de Emprendimiento (Capítulo Chile) realizado en la ciudad de Concepción, región del Bío-Bío. Uno de los tres temas abordados fue “reemprendiendo después de la catástrofe”; los emprendedores, por medio de una participación activa, contribuyeron con la definición de propuestas para apoyar la actividad emprendedora post-terremoto. Del Libro Blanco del Foro (publicado en 2011) se pueden mencionar algu-

nas de las propuestas para la acción, que han comprometido desarrollar los mismos participantes del Foro a través de las entidades organizadoras⁷:

- Realizar talleres de resiliencia a pequeños empresarios y emprendedores en aquellos sectores más devastados.
- Realizar trabajos colaborativos con aquellos sectores que resultaron más damnificados. La idea es que cada entidad de educación superior de la región se haga cargo, de acuerdo a las asignaturas que imparten, de insertar un trabajo colaborativo y poder desarrollarlo durante un semestre, con especial énfasis en apoyar las actividades emprendedoras. (Bío-Bío Emprende; Bío-Bío Educando e Innovando & World Entrepreneurship Forum 2011).

El objetivo de incluir, en el reporte GEM, la iniciativa mencionada en los párrafos anteriores, es relevar que las consecuencias del terremoto no fueron todas negativas, también los efectos de la catástrofe promovieron, durante 2010, un sentido de urgencia sobre fortalecer redes de cooperación entre los emprendedores regionales y entre éstos y las instituciones de apoyo, como universidades, organismos públicos, ONG entre otros. Acciones de colaboración que, sin duda, contribuirán en el mediano plazo con mejorar el contexto emprendedor de la región. Este último aspecto se presenta a continuación.

Figura 30: Percepción de los efectos generales del terremoto en las oportunidades de negocio



Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS). 2010

⁷ Bío-Bío Emprende –Red de educación Superior-; Bío-Bío Educando e Innovando –PMC–.

4 Contexto Emprendedor en la Región del Bío-Bío.

En la introducción de este reporte se describió el modelo del GEM (ver **Figura 2**), el cual considera que el impulso emprendedor es potenciado o limitado por el contexto específico en que se desarrolla la actividad emprendedora. La base del modelo del GEM establece que la actividad económica de las empresas establecidas varía dependiendo de las condiciones nacionales- dentro del marco de los requerimientos básicos y los factores que ayudan a la eficiencia de las organizaciones y empresas- mientras que la actividad emprendedora retoma los dos aspectos anteriores (requeri-

mientos básicos y eficiencia), pero está basada en un contexto específico nacional y regional donde hay promoción para la innovación y el emprendimiento. Estas características se denominan Condiciones de la Actividad Emprendedora (Entrepreneurship Framework Conditions, EFC en Inglés). El estudio de estas condiciones, desde la percepción de los expertos, pretende vincular la relación entre los aspectos económicos y sociales que afectan al sector emprendedor y que derivan en condiciones nacionales y regionales del contexto social, cultural y político.

Cuadro 2: Condiciones para el Emprendimiento que Analiza el GEM

La metodología del GEM ha definido un conjunto de diez variables que afectan directamente el desempeño del emprendedor, en cuanto a su capacidad para identificar, evaluar y tomar las oportunidades disponibles. Estas características, que no están listadas en orden de importancia, son:

- 1. MERCADOS FINANCIEROS:**
Se refiere a la disponibilidad de recursos financieros, capital, y deuda, para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios. Esto incluye toda la cadena de financiamiento, desde capital semilla (nuevos emprendimientos) hasta mercados de capitales sofisticados (grandes empresas).
- 2. POLÍTICAS DE GOBIERNO:**
Se refiere al grado en que las políticas del gobierno (reflejadas en regulaciones, impuestos, entre otros) y la aplicación de éstas tienen como objetivo: (a) el apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento y (b) ser neutras entre el efecto que ocasionan a las nuevas empresas y a las ya establecidas.

3. PROGRAMAS DE GOBIERNO:

Se refiere a la existencia de programas directos para ayudar a las firmas nuevas y en crecimiento, en todos los niveles de gobierno (nacional, regional, y municipal).

4. EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN:

Se refiere a la medida en que el conocimiento, destrezas y habilidades para crear o dirigir negocios pequeños, nuevos o en crecimiento son incorporadas dentro de los sistemas educacionales y de capacitación en todos los niveles.

5. TRANSFERENCIA DE I+D:

Se refiere a la medida en que la investigación y el desarrollo nacional conduce a generar nuevas oportunidades comerciales, y si éstas están al alcance de las firmas nuevas, las pequeñas, y en crecimiento.

6. INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y LEGAL:

Se refiere tanto a la disponibilidad de servicios comerciales, contables, y legales, como a la existencia de instituciones que promueven el surgimiento de negocios nuevos, pequeños o en crecimiento.

7. APERTURA DEL MERCADO INTERNO:

Se refiere a la medida en que las prácticas comerciales habituales y el marco regulador son suficientemente flexibles en su aplicación, de modo de facilitar (o no impedir) que las firmas nuevas y en crecimiento puedan competir y eventualmente reemplazar a los proveedores actuales.

8. ACCESO A INFRAESTRUCTURA FÍSICA:

Se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos existentes (comunicación, servicios públicos, transporte) a un precio y oportunidad tal, que no representen una discriminación para las firmas nuevas, pequeñas o en crecimiento.

9. NORMAS SOCIALES Y CULTURALES:

Se refiere a la medida en que las normas culturales y sociales existentes alientan o desalientan acciones individuales que puedan llevar a una nueva manera de conducir los negocios o actividades económicas y, en consecuencia, mejorar la distribución del ingreso y la riqueza.

10. PROTECCIÓN A LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL:

Se refiere al modo en cómo se protegen los derechos de propiedad intelectual de las empresas nacientes y en crecimiento y el marco legal que ayuda a dicha protección.

Para efectuar la medición de los factores anteriormente señalados se aplica una encuesta estandarizada a personas que tiene conocimiento clave sobre el emprendimiento, ya sea como emprendedores o bien dadas sus actividades profesionales se pueden vincular al contexto emprendedor (académicos, funcionarios públicos, actores sociales, etc.). En este periodo participaron 36 especialistas de la región. La encuesta contiene 92 preguntas en escala de Likert de cinco puntos⁸, agrupadas en 16 categorías, es decir, las 10 condiciones anteriormente descritas más algunos sub-tópicos que se derivan de las mismas.

Para el análisis global y la comparación entre variables, se convierte la escala de Likert a un índice único que fluctúa entre -2,0 (en completo desacuerdo) y +2,0 (completo acuerdo)⁹. Esta metodología, tiene la ventaja de que permite ordenar las variables comparándolas entre ellas. De este modo, las variables se clasifican en función del rango donde se encuentren:

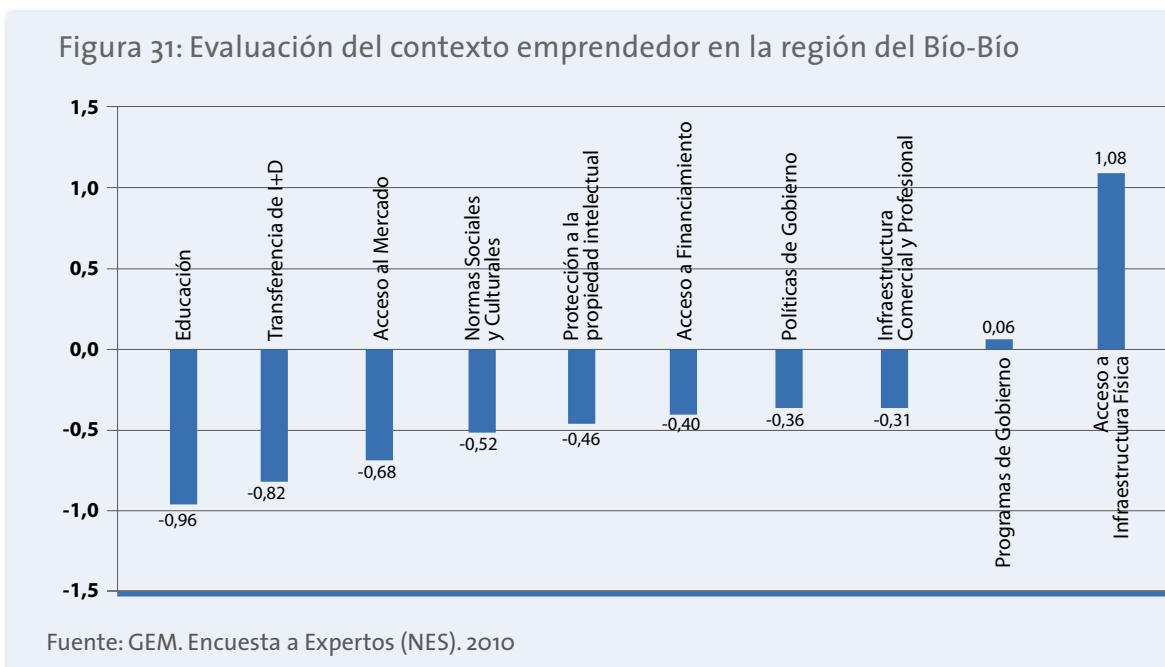
- 2,0 a -1,0: Muy bajo (crítico)
- 1,0 a -0,5: Bajo
- 0,5 a +0,5: Medio
- +0,5 a +1,0: Alto
- +1,0 a +2,0: Muy alto

Para reflejar el comportamiento al interior de cada variable (pregunta específica) se mantiene la

escala de Likert original, y se analiza el rango de las respuestas, buscando identificar hacia dónde se desplaza el grueso de las respuestas. Para ello, se grafican los porcentajes de personas que indican desacuerdo (completo + parcial) contra el porcentaje que indican acuerdo (completo + parcial). Asimismo, se descartan las respuestas que no muestran preferencia (ni acuerdo ni desacuerdo), recalculándose los porcentajes sobre aquellos que sí marcaron preferencia. Lo positivo, es que esta metodología tiene el mérito de destacar la varianza de las respuestas.

4.1 | Análisis general de los factores

Para el ciclo 2010, se observan tendencias interesantes en la región, respecto del contexto emprendedor que perciben los expertos regionales consultados. En líneas generales, se puede mencionar que el contexto emprendedor en 2010, por decirlo de algún modo, es “menos malo” que el contexto percibido por los expertos en 2009. Aún cuando 8 de los 10 factores siguen en el área de negatividad (mal evaluados), 7 de los 10 mejoran su nivel respecto de 2009 y 8 de los 10 tienen una mejor evaluación relativa que la media nacional. Las **Figuras 31, 32 y 33** detallan las impresiones generales antes descritas.



⁸ Completo desacuerdo, desacuerdo parcial, ni acuerdo ni desacuerdo, acuerdo parcial y completo acuerdo.

⁹ Se ponderan los porcentajes de cada respuesta por -2, 1, 0, +1, y +2.

En la **Figura 31** se puede observar que los factores peor evaluados, en 2010, son educación (-0,96) y transferencia de I+D (-0,82); y los dos factores mejor evaluados son programas de gobierno (0,06) y acceso a infraestructura física (1,08). Respecto del ciclo 2009, el factor “educación” es el que presenta el cambio más drástico en su evaluación, pues cae del quinto lugar del ranking al último lugar para 2010. También es importante destacar la prevalencia, en el primer lugar, del factor acceso a infraestructura física, factor que además aumentó su nivel de evaluación media, dado por los expertos, de 2009 (0,81) a 2010.

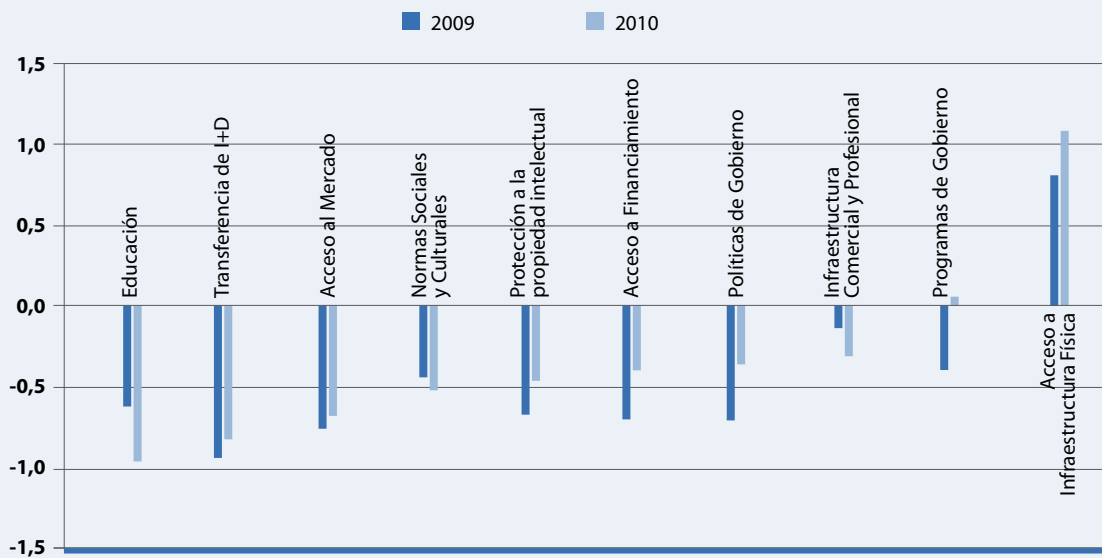
En la **Figura 32**, se puede observar con mayor detalle la evolución en el nivel de evaluación que experimentaron cada uno de los 10 factores entre 2009 y 2010. Viendo el “vaso medio lleno”, y considerando la dinámica de los factores, se pueden tildar como positivos los resultados de 2010, poniendo

como base comparativa lo exhibido en 2009. En todo caso, esta afirmación no pretende bajar el perfil al hecho que la mayoría de los factores están mal evaluados en 2010.

Respecto de la media nacional, en cada uno de los 10 factores, la región del Bío-Bío exhibe algunas diferencias en la evaluación promedio de los expertos. El factor en el que se marca una diferencia notable, entre la evaluación de los expertos regionales y nacionales, es “programas de gobierno” que para los expertos de la región del Bío-Bío es un factor evaluado satisfactoriamente (en promedio), mientras que para los expertos nacionales este aspecto es evaluado de forma negativa (-0,42).

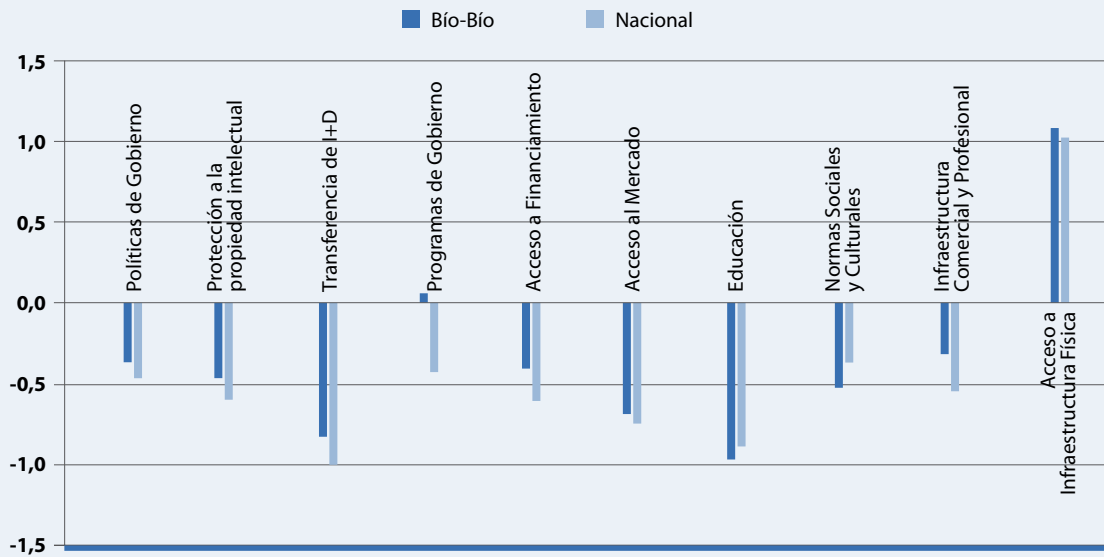
A continuación se detalla cada uno de los 10 factores, haciendo un breve análisis sobre la evaluación de las variables que los conforman.

Figura 32: Contexto emprendedor en la región del Bío-Bío



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

Figura 33: Contexto Emprendedor en Chile Comparativo entre la región y el país



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

4.2 | Transferencia de Investigación y Desarrollo

Nivel: -0,82.

En los últimos años este factor ha sido evaluado consistentemente dentro de los más bajos, por los expertos regionales. En 2010 la situación no cambia mucho, no obstante el factor exhibe una mejora respecto de la evaluación que realizaron los expertos durante 2009.

Una de las dimensiones que contribuye significativamente, en 2010, a que este factor mantenga una baja evaluación, es la falta de eficacia en que las nuevas tecnologías, la ciencia y otros conocimientos son transferidos desde las universidades y centros de investigación públicos hacia las nuevas empresas y hacia aquellas que están en crecimiento.

La variable peor evaluada, dentro del factor analizado, es la capacidad de financiar la adquisición de la última tecnología disponible por parte de las empresas nuevas y en crecimiento de la región. Un 95% de los expertos encuestados afirmaron que las empresas señaladas no podrían financiar las adquisiciones de las tecnologías de vanguardia disponibles (ver **Figura 34**).

Tal como en el ciclo anterior, la evaluación sobre la innovación en la región plantea un situación distinta respecto de la transferencia de I+D, aún cuando ambos factores son interdependientes. Queda de manifiesto la impresión positiva de los expertos regionales sobre la alta valoración que le dan los consumidores de la región a la innovación y a probar nuevos productos y servicios. Sin embargo, los expertos muestran un 73% de desacuerdo respecto de que las empresas consolidadas están abiertas a utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación (ver **Figura 35**).

Figura 34: Evaluación de la transferencia de I+D

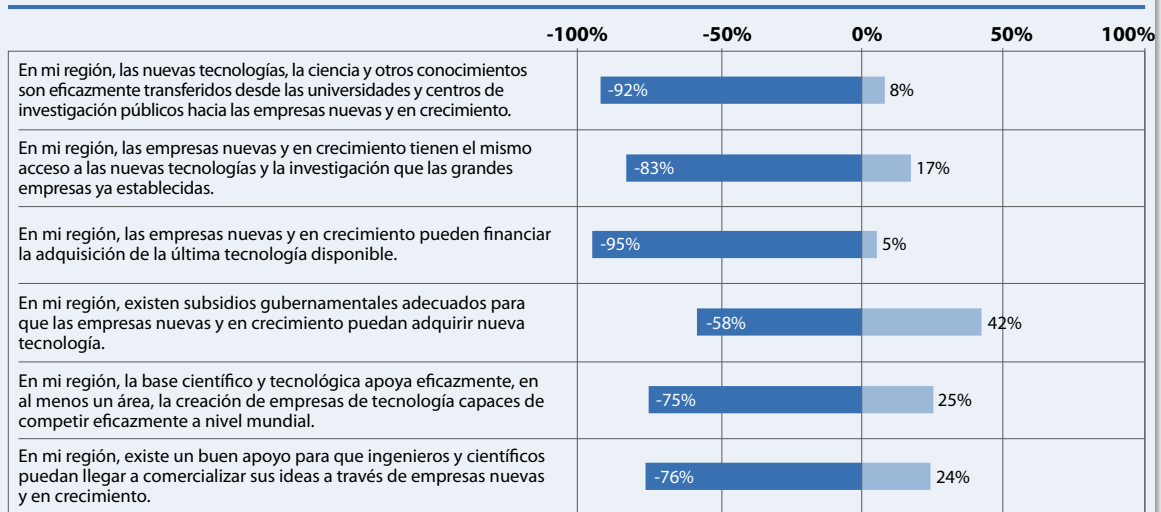
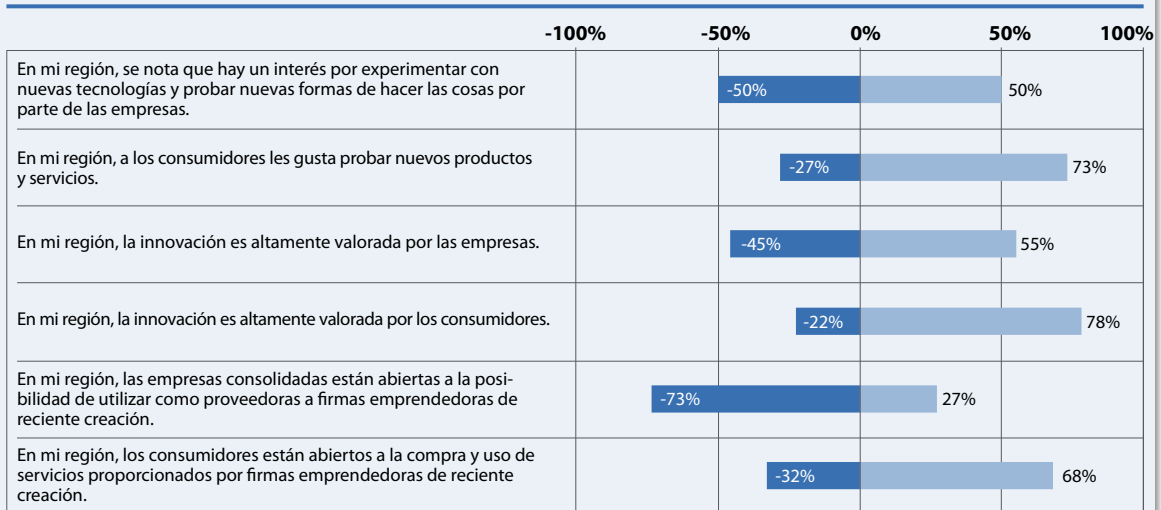


Figura 35: Evaluación sobre la innovación



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

4.3 | Apertura al Mercado Interno

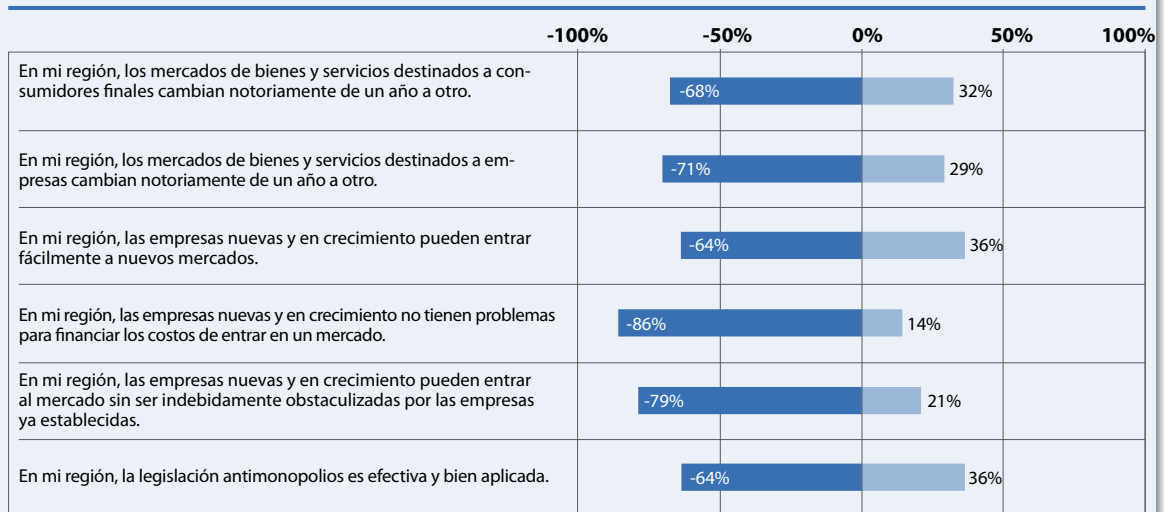
Nivel: -0,68.

Junto con la transferencia de I+D, la apertura al mercado interno es uno de los factores que consistentemente ha anotado una mala evaluación por parte de los expertos regionales en los últimos años, aunque también, para el periodo 2010 exhibe una mejor evaluación relativa respecto al año anterior. No hay que olvidar que este factor, al ser negativo, acusa que las prác-

ticas comerciales habituales y el marco regulador (en la región) más bien impedirían que las empresas nuevas y en crecimiento puedan competir y eventualmente reemplazar a los proveedores actuales.

Para 2010, las variables que más pesan en la negatividad del factor se relacionan con el alto porcentaje de desacuerdo (86%, ver **Figura 36**) de los expertos respecto a que en la región las empresas nuevas y en crecimiento no tienen problemas para financiar los nuevos costos de entrar en un mercado y a su vez los expertos consideran que las empresas señaladas serían indebidamente obstaculizadas para entrar al mercado por las empresas ya establecidas.

Figura 36: Evaluación de la facilidad para acceder a nuevos mercados y clientes



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

4.4 | Políticas de Gobierno

Nivel: -0,36.

Sin dejar de ser mal evaluado, relativamente, el factor políticas de gobierno es uno de los que cambia drásticamente, de manera positiva, entre 2009 y 2010; pasando del antepenúltimo

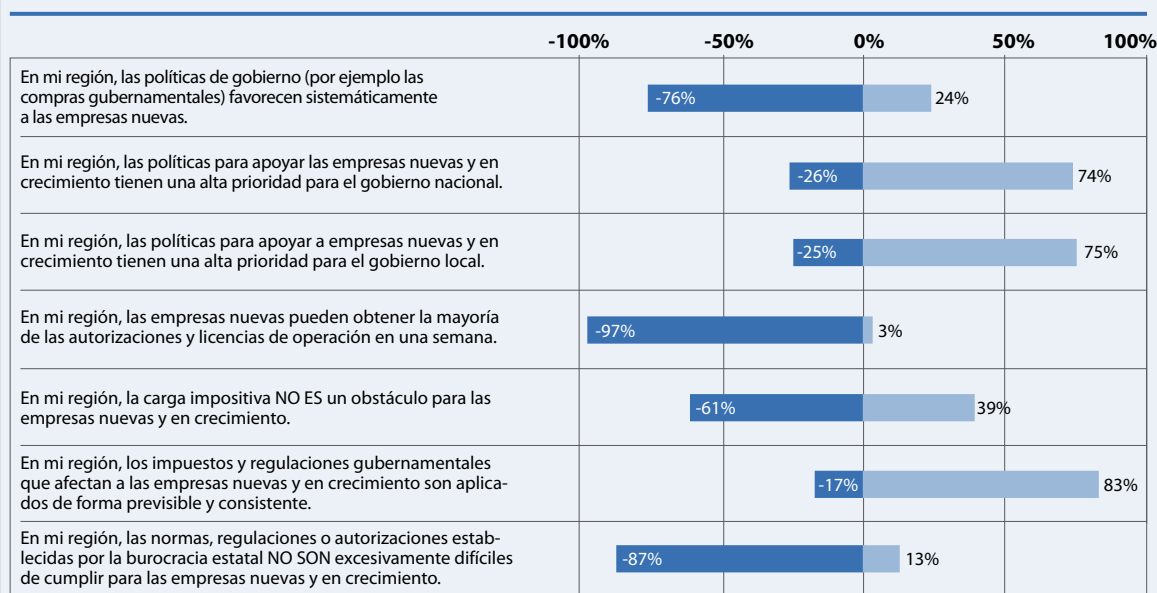
lugar, en 2009, al cuarto lugar, en 2010, entre los 10 factores que configuran el contexto emprendedor en la región del Bio-Bío.

En la **Figura 37**, saltan a la vista 3 variables que aportan positivamente a la calificación del factor y otras 3 que lo hacen de forma negativa. Dentro de las variables positivas la mejor evaluada es la aplicación de forma previsible y consistente de los impuestos y regulaciones gubernamentales que afectan a las empresas nuevas y en crecimiento (83%); en segundo lugar la alta prioridad que da el

gobierno local, del Bío-Bío, a las políticas para apoyar a empresas nuevas y en crecimiento (75%); y en tercer lugar la alta prioridad que da el gobierno nacional a las políticas de apoyo a las empresas nuevas y en crecimiento. Las variables que cargan negativamente son: (1) la imposibilidad, para las empresas nuevas, de obtener la mayoría de las autorizaciones y licencias de operación en una

semana (97%); (2) en Bío-Bío, es excesivamente difícil para las empresas nuevas y en crecimiento cumplir con las normas, regulaciones o autorizaciones establecidas por la burocracia estatal (87%); (3) las políticas de gobierno como las compras gubernamentales no favorecen sistemáticamente a las empresas nuevas (76%).

Figura 37: Evaluación de las políticas de gobierno para el emprendimiento



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

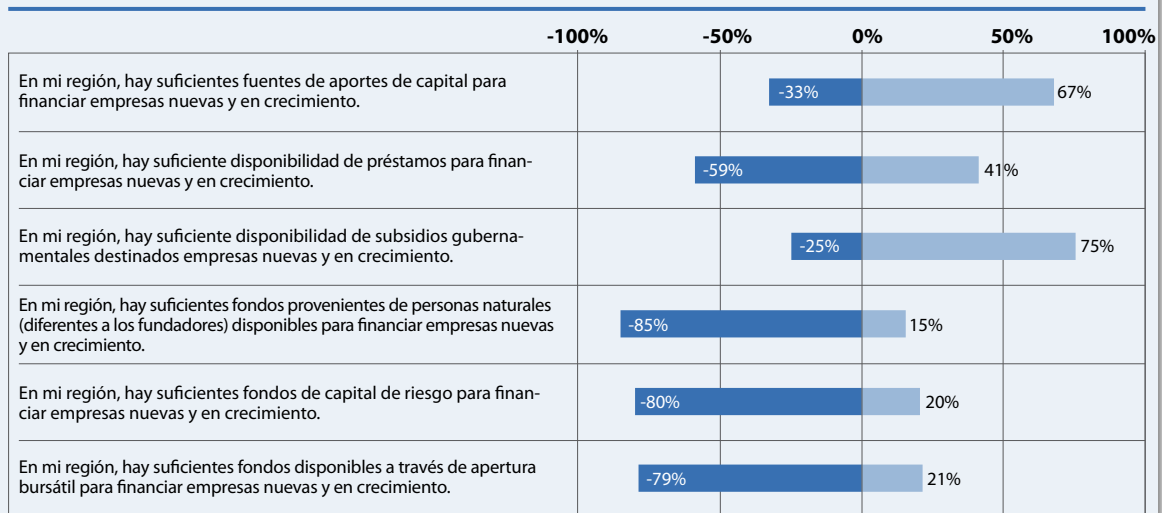
4.5 | Apoyo Financiero

Nivel: -0,40.

No obstante, a mantenerse en el sector negativo de las calificaciones este factor mostró un notable crecimiento en su evaluación respecto a 2009, de -0,70 a -0,40 en 2010. El mejoramiento de 2010, respecto de 2009, viene explicado principalmente por dos variables que son mayorita-

riamente bien evaluadas por los expertos regionales. Una de estas variables se relaciona con la existencia de suficientes fuentes de aportes de capital para financiar empresas nuevas y en crecimiento (67%) y la otra variable es la disponibilidad suficiente de subsidios gubernamentales destinados a empresas nuevas y en crecimiento (75%). Uno de los aspectos que sigue aportando de forma significativamente negativa (revisar figura 38) a la evaluación del factor es la falta de suficientes fondos provenientes de personas naturales (diferentes a los fundadores) disponibles para financiar empresas nuevas y en crecimiento (85%), en la región.

Figura 38: Evaluación de las fuentes de financiamiento para el emprendimiento



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

4.6 | Protección a la Propiedad Intelectual

Nivel: -0,46.

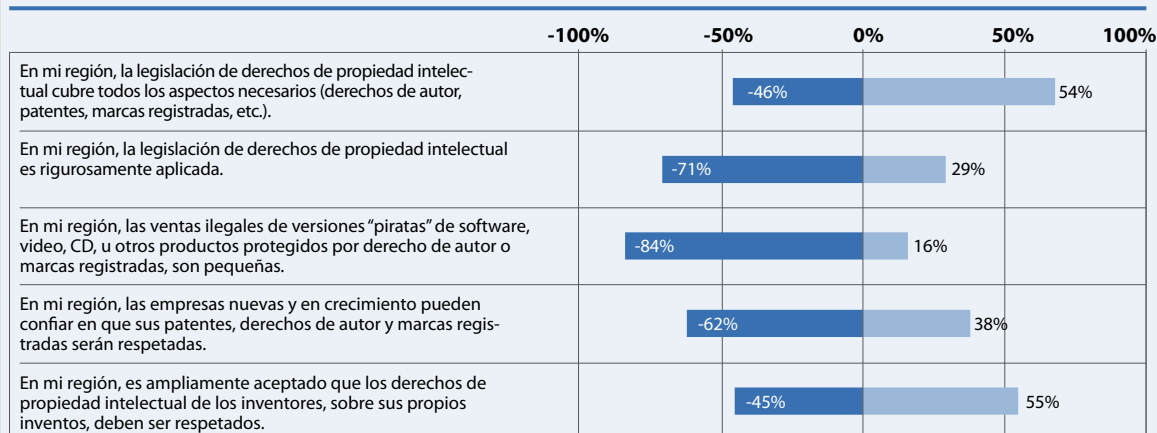
Esta condición de contexto emprendedor permanece, en 2010 respecto de 2009, en el quinto lugar de los 10 factores evaluados, exhibiendo una mejor evaluación que en el periodo anterior, no obstante, sigue cargando de forma negativa su calificación.

La variable, del factor protección a la propiedad intelectual, que ha contribuido con un mayor porcentaje positivo, tanto en 2009 y 2010, hace mención a que la legislación de derechos de propiedad intelectual cubre todos los as-

pectos necesarios (derechos de autor, patentes, marcas registradas, etc.) con un 54% de los juicios de los expertos regionales. Durante 2010, se suma a la anterior variable, como aspecto con mayor porcentaje de respuestas positivas (55%, ver figura 39); que en la región es ampliamente aceptado que los derechos de propiedad intelectual de los inventores, sobre sus propios inventos, deben ser respetados.

Por otra parte, las variables cuya evaluación contribuye significativamente a la calificación de negatividad del factor son: (1) que en la región existe una importante actividad de ventas ilegales de versiones “piratas” de software, video, CD, u otros productos protegidos por derecho de autor o marcas registradas (84%); y (2) que en la región la legislación de derechos de propiedad intelectual se aplica con poca rigurosidad.

Figura 39: Protección de la propiedad intelectual



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

4.7 | Educación y Capacitación para el emprendimiento

Nivel: -0,96.

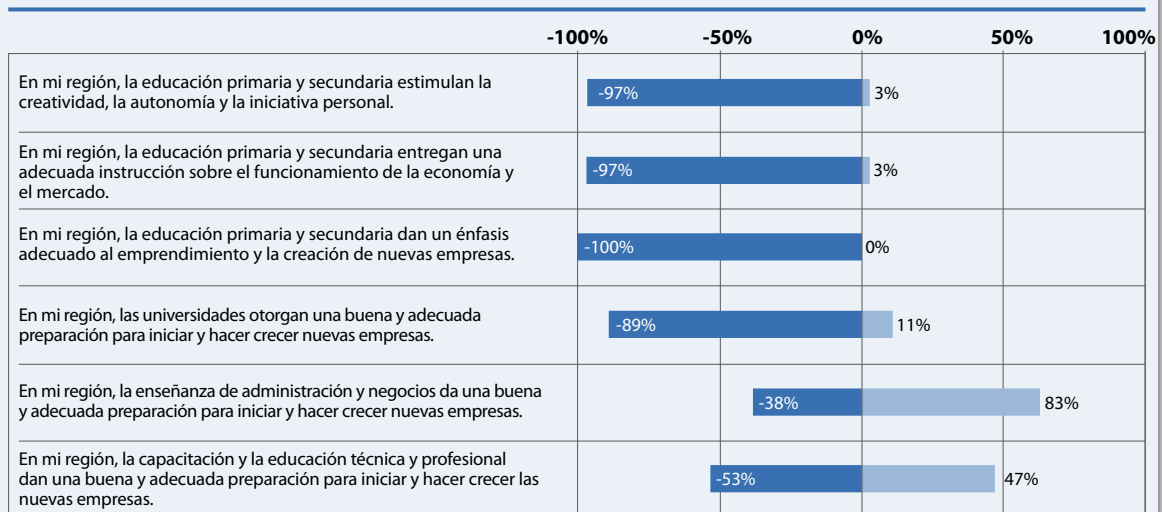
Esta condición de contexto es la peor evaluada en el ciclo 2010 del GEM regional; y es la que además presenta la caída más estrepitosa en su evaluación respecto del periodo anterior, pasando de una calificación de -0,62 en 2009 a -0,96 en 2010.

Como se puede observar en la **Figura 40**, casi el 100% de los expertos regionales concuerda en el bajísimo o nulo rol que desempeñan la

educación primaria y secundaria en cuanto al estímulo, instrucción y énfasis en materias relacionadas directamente con el emprendimiento. También es muy negativa la evaluación respecto a que las universidades, en la región, otorgan una buena y adecuada preparación para iniciar y hacer crecer nuevas empresas (98%), no obstante, al hecho que un porcentaje mayoritario de los expertos (63%) considera que la enseñanza de administración y negocios, en la región, da una buena y adecuada preparación para iniciar y hacer crecer nuevas empresas.

Respecto al rol que desempeña la educación técnica en la adecuada preparación para iniciar y hacer crecer las nuevas empresas, los juicios entre los expertos están divididos, cargando levemente hacia una evaluación negativa del aspecto señalado (53%).

Figura 40: Evaluación de educación y capacitación para el emprendimiento



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

4.8 Normas Sociales y Culturales

Nivel: -0,52.

El factor normas sociales y culturales anotó una leve mejora en su evaluación respecto del periodo anterior, aún cuando -al igual que la mayoría de las condiciones de contexto- sigue con una calificación negativa por parte de los expertos regionales. Además, no exhibe notables diferencias respecto al periodo anterior.

En la **Figura 41** se exhiben los porcentajes de expertos que evalúan positiva o negativamente las normas sociales y culturales proclives al emprendimiento. Los aspectos más desfavorables dicen relación con que la cultura nacional no fomenta la creatividad y la innovación y ésta

tampoco estimularía a que los emprendedores se atrevan a tomar riesgos; un 91% y 83% de los expertos regionales confirman estos juicios, de forma respectiva. El único aspecto que es levemente evaluado como positivo hace referencia a que la cultura nacional brinda gran apoyo a los éxitos individuales que se han logrado a través de esfuerzos personales (52% de los expertos regionales). Esta evaluación se reafirma, en parte, por lo que exhibe la **Figura 42**.

En concordancia con lo último señalado en el párrafo anterior, la **Figura 42**, presenta las variables del factor normas sociales y culturales que de alguna forma están contrarrestando, aunque de forma parcial, las bajas evaluaciones que se graficaron en la **Figura 41**. Lo anterior respecto de la evaluación de los expertos relativa a la valoración social del ser empresario en la región del Bio-Bío.

Dentro de las variables que presenta la **Figura 42**, la que obtiene el mayor porcentaje de evalua-

ciones positivas dice relación con que la mayoría de las personas, en la región del Bío-Bío, piensan que los empresarios son personas competentes y con muchas capacidades (74%); seguida por la afirmación que en la región los empresarios

exitosos tienen buen prestigio y son respetados (68%); también un porcentaje mayoritario de expertos regionales (61%) considera que formar una nueva empresa es considerado una forma apropiada de hacerse rico.

Figura 41: Evaluación de las normas sociales y culturales proclives al emprendimiento

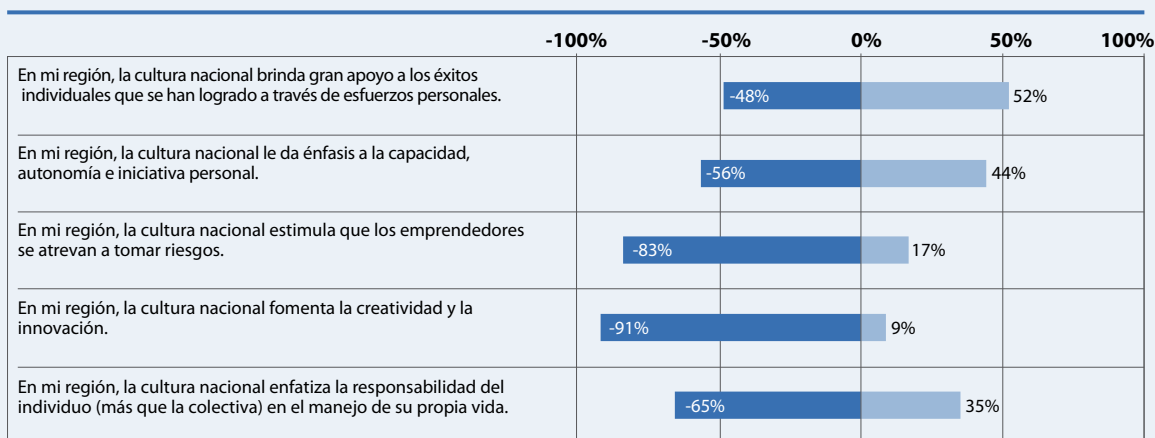
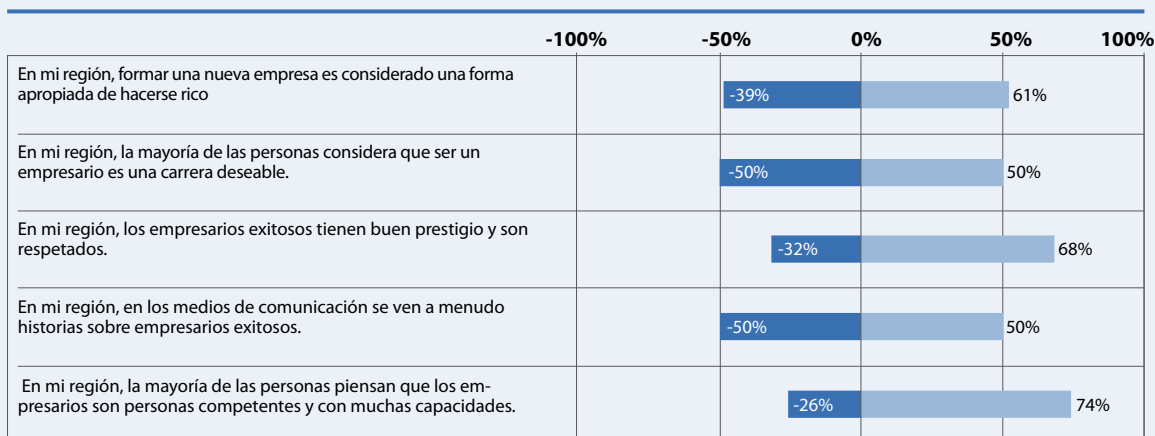


Figura 42: Valoración Social del Ser Empresario



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

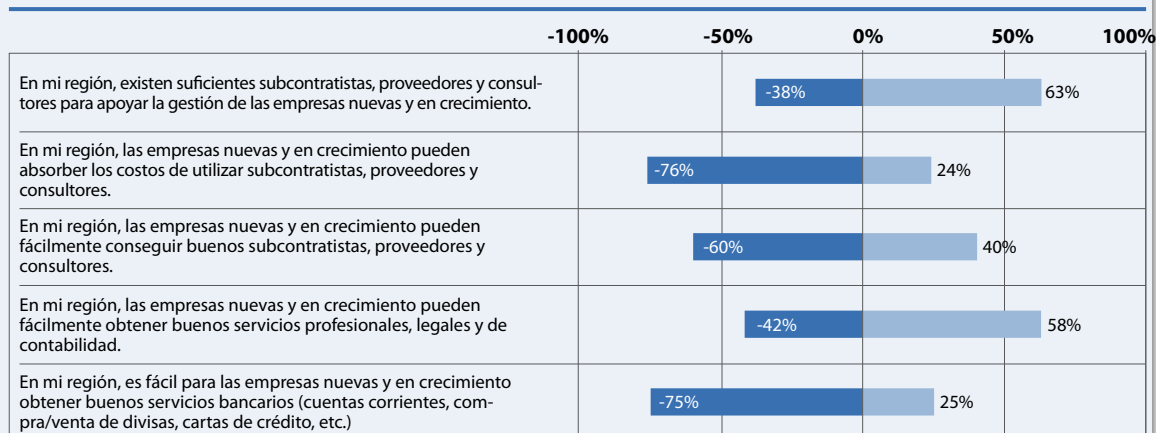
4.9 Infraestructura Comercial y Profesional

Nivel: -0,31.

Este factor se refiere tanto a la disponibilidad de servicios comerciales, contables, y legales, como a la existencia de instituciones que promueven el surgimiento de negocios nuevos, pequeños o en crecimiento. Esta condición de contexto año a año ha sido la peor evaluada por los expertos de la región. Para el último ciclo GEM, el 76% de los expertos regionales considera que las empresas nuevas y en crecimiento no pueden absorber los costos de utilizar subcon-

tratistas, proveedores y consultores; así como un 75% de ellos no están de acuerdo con que es fácil, para las empresas nuevas y en crecimiento, obtener buenos servicios bancarios (cuentas corrientes, compra/venta de divisas, cartas de crédito, etc.). No obstante a lo anterior el 63% de los expertos consideran que existen suficientes subcontratistas, proveedores y consultores para apoyar la gestión de las empresas nuevas y en crecimiento (revisar **Figura 43**). Este último aspecto podría dejar al descubierto una “falla de mercado” en la región, en tanto se considera por los expertos la existencia de una amplia oferta de sub-contratistas, proveedores y consultores; y el hecho que, por otra parte, las empresas nuevas y en crecimiento de la región no pueden pagar los precios de los servicios o productos que ofrecen estos agentes (en síntesis: alta oferta / altos precios).

Figura 43: Evaluación de la infraestructura comercial y profesional



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

4.10 | Programas de Gobierno

Nivel: 0,06.

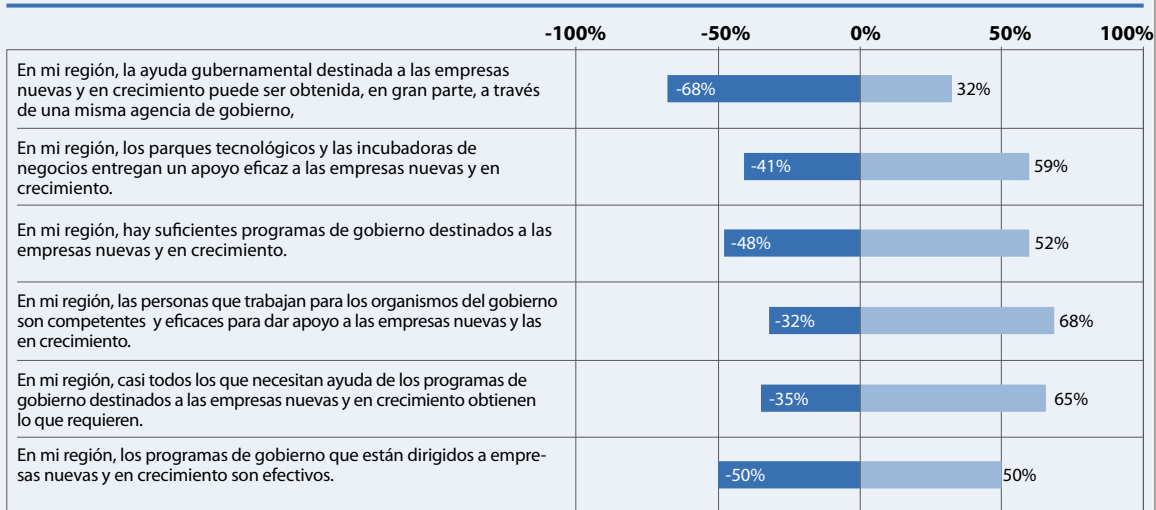
Este factor o condición de contexto, para el emprendimiento, se caracteriza por haber evolucionado del área de la negatividad al área de los factores evaluados positivamente (junto con “acceso a la infraestructura física”) entre 2009 y 2010, para la región. De hecho en 2010 la media nacional permanece con una evaluación negativa del factor, lo que acentúa la importancia relativa del valor 0,06 del factor, periodo 2010, para la región del Bío-Bío.

Los expertos regionales en su mayoría consideran que en la región las personas que tra-

bajan para los organismos del gobierno son competentes y eficaces para dar apoyo a las empresas nuevas y las que se encuentran en crecimiento (68%); también la mayor parte de los expertos (65%) considera que casi todos los que necesitan ayuda de los programas de gobierno destinados a las empresas nuevas y en crecimiento obtienen lo que requieren. Estos dos aspectos señalados son lo que más aportan, dentro de los que se incluyen en la **Figura 44**, a que el factor programas de gobierno sea evaluado positivamente.

El único aspecto que se puede observar como mal evaluado, en la **Figura 44**, dice relación con el concepto conocido como ventanilla única, pues el 68% de los expertos considera que la ayuda gubernamental, en la región, destinada a las empresas nuevas y en crecimiento no se puede obtener, en gran parte, a través de una misma agencia de gobierno.

Figura 44: Evaluación de los programas de gobierno para el emprendimiento



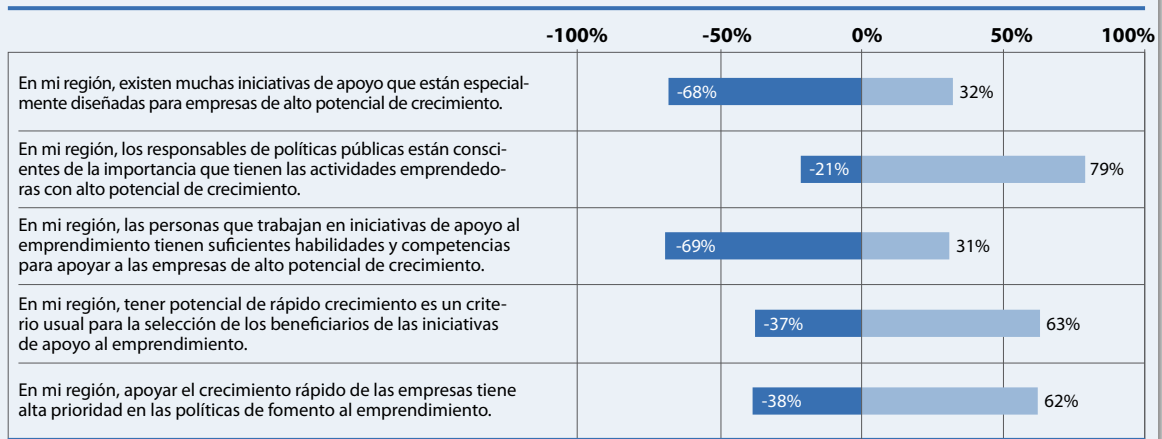
Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

Las variables que se indican en la **Figura 45**, también son consideradas en el cálculo del factor programas de gobierno, estos aspectos presentan mayor variabilidad que los que se exhiben en la **Figura 44**.

En la **Figura 45**, se puede observar el alto porcentaje (79%) de expertos que están de acuerdo con que los responsables de las políticas públicas están conscientes de la importancia que tienen las actividades emprendedoras con

alto potencial de crecimiento. Por otra parte, el 69% de los expertos considera que las personas que trabajan en iniciativas de apoyo al emprendimiento no tienen suficientes habilidades y competencias para apoyar a las empresas de alto potencial de crecimiento. Finalmente, un 68% de los expertos están en desacuerdo respecto a que existen muchas iniciativas de apoyo que están especialmente diseñadas para empresas de alto potencial de crecimiento.

Figura 45: Evaluación de la preocupación del gobierno por el desarrollo de empresas de alto potencial de crecimiento



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

4.11 | Acceso a la Infraestructura Física

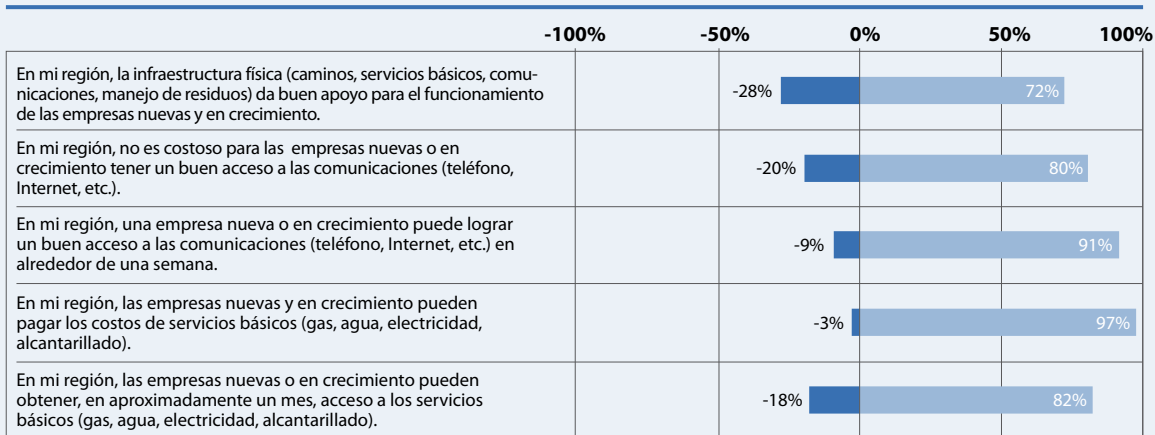
Nivel: 1,08.

El factor acceso a la infraestructura física es sin lugar a dudas el mejor evaluado de los 10 que considera el modelo GEM para medir el contexto emprendedor. Es relevante resaltar que el factor me-

juró su evaluación respecto de 2009, año en que obtuvo un valor igual a 0,81; además el valor para la región es más alto que la media nacional, para 2010, la que alcanzó un valor de 1,02 para Chile.

No hubiese sido difícil suponer que producto del terremoto, esta condición de contexto debería haber bajado su ya buena evaluación obtenida durante 2009. Contra la lógica la valoración del factor aumentó en 2010, lo que le da aún más mérito a la calidad y cantidad de la infraestructura física a la cuál tienen acceso los negocios de la región del Bio-Bío.

Figura 46: Evaluación del acceso a infraestructura física para los negocios



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

4.12 Oportunidades del Emprendedor y Capacidad Emprendedora

Entender el concepto de emprendimiento necesariamente conduce a conocer el origen de la palabra, la cual proviene del francés *entrepreneur* (pionero), y es un concepto que describía a los aventureros que viajaron al nuevo mundo. Si bien es cierto que este fenómeno depende de diversos factores (ya descritos y evaluados entre el punto 4.1 y 4.11), se debe considerar que estos varían tanto a nivel mundial, nacional, regional o local.

Las oportunidades y facilidades que ofrece el medio son las que influyen en las posibles iniciativas y provecho que se puede sacar de estas. Sin embargo, también depende de las capacidades y experiencia del emprendedor en temas relacionados con la búsqueda y capacidad para detectar oportunidades, la gestión de sus recursos, su administración y el desarrollo de firmas de alto rendimiento.

Estos aspectos son abordados separadamente a continuación: las oportunidades disponibles en la región y las capacidades del emprendedor para

iniciar una nueva empresa, según la apreciación de los expertos en el ciclo GEM regional 2010.

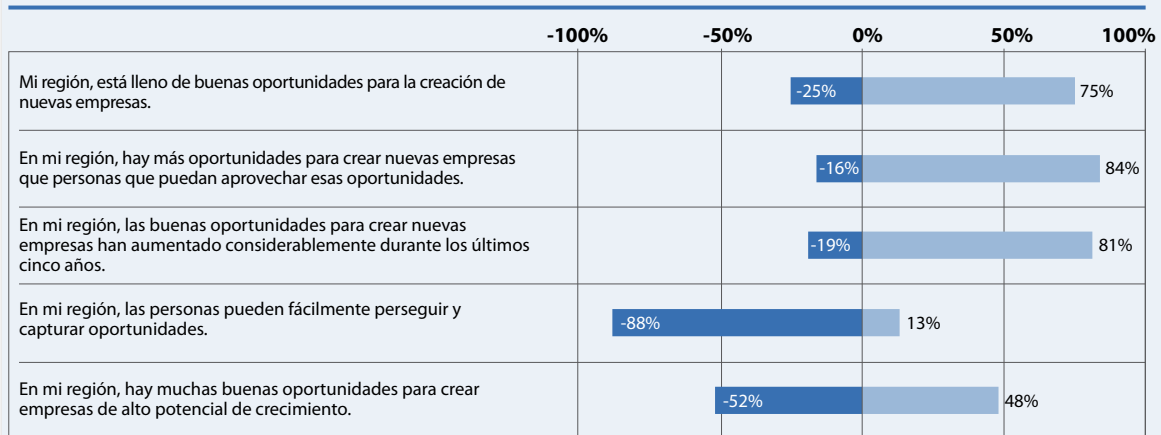
Oportunidades Disponibles.

En 2010 los expertos regionales evalúan un mejor contexto emprendedor, respecto al año 2009, en cuanto a oportunidades disponibles se refiere.

La **Figura 47**, exhibe que un 84% de los expertos regionales considera que hay más oportunidades para crear nuevas empresas que personas que puedan aprovechar esas oportunidades. Un 81% de ellos cree que las buenas oportunidades para crear nuevas empresas han aumentado considerablemente durante los últimos cinco años; y un 75% está de acuerdo con que en la región del Bío-Bío está lleno de buenas oportunidades para crear nuevas empresas. Sin embargo, un 88% de los expertos consultados se manifiesta en desacuerdo respecto a que las personas pueden fácilmente perseguir y capturar oportunidades.

Nuevamente se puede detectar una brecha, para la región, con los datos que entrega la **Figura 47**, pues bajo la visión de los expertos no cabe duda que existen grandes oportunidades para crear empresas en la región del Bío-Bío, no obstante no se cuenta con la cantidad y calidad de personas que las puedan llevar a cabo.

Figura 47: Oportunidades Disponibles



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

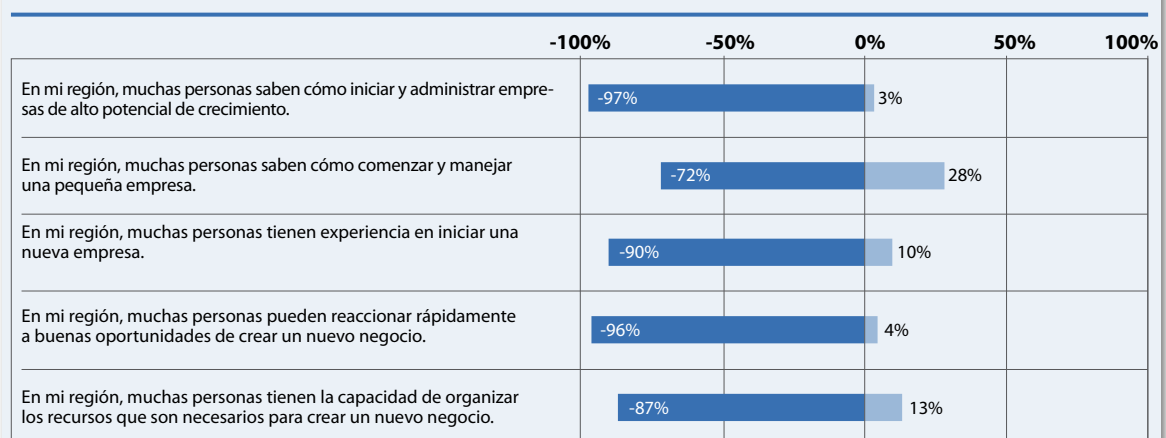
Capacidad de Formar una Nueva Empresa.

La impresión final del párrafo anterior se puede confirmar con los antecedentes que exhibe la **Figura 48**.

Sin duda la **Figura 48** es lapidaria, en el sentido que desde la visión de los expertos,

en la región del Bio-Bío prácticamente existe una bajísima capacidad para emprender por parte de la población. Específicamente en lo referente a crear empresas de alto potencial de crecimiento, manejar pequeñas empresas, reaccionar rápido a nuevas oportunidades de negocio; y organización (gestión) de recursos para emprender.

Figura 48: Capacidad de Formar una Nueva Empresa



Fuente: GEM. Encuesta a Expertos (NES). 2010

5 | Consideraciones Finales

“El Proyecto GEM en Chile ha tenido una evolución importante en los últimos años, fundamentalmente por el crecimiento en la cobertura geográfica que abarca 11 de las 15 regiones del país. La evaluación regional permite analizar el contexto emprendedor bajo una óptica más local que da cuenta de la dinámica emprendedora de cada región participante. Gracias a este esfuerzo conjunto, el GEM se ha consolidado como una fuente importante de información que analiza el emprendimiento en la población adulta del país profundizando en variables relacionadas con las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras. Asimismo, con la metodología del GEM se ha podido analizar factores del contexto emprendedor chileno a través de la información proporcionada por un grupo de expertos y emprendedores a lo largo del país.

El ciclo analizado incluye los datos recabados durante el año 2010 un año que sin duda fue marcado por los efectos del terremoto del 27F. Cuando la economía de Chile parecía salir “victoriosa” de los efectos de la crisis económica de finales del 2008 y el 2009, el terremoto obligó a replantear muchos escenarios, debido a que los daños de este sismo no sólo fueron estrictamente económicos (por más que se tenga una cifra monetaria más o menos cercana). Sin embargo, toda crisis también abre oportunidades para construir y en este caso para “reconstruir”. En las regiones más afectadas los emprendedores jugaron y siguen jugando un rol importante en la recuperación y activación económica como “amortiguadores” laborales, principalmente a través de actividades de autoempleo, pero también en la generación de nuevas oportunidades de negocios”¹⁰

En vista de los datos que el presente reporte exhibe, no cabe duda que la región del Bío-Bío, en estructura y dinámica, ofrece un panorama singular respecto del emprendimiento en Chile; situación que debe convidar a los actores locales claves a tomar cartas en aquellos factores que frenan la consecución de mejores índices de emprendimiento, sobre todo en aspectos cualitativos; además de revisar sistemáticamente y re-examinar los causantes del éxito y fracaso de los emprendimientos locales.

Respecto de las actitudes emprendedoras en la región se plantea un contrapunto entre el relativamente menor porcentaje de la población, respecto de la media nacional, que percibe buenas oportunidades para emprender en la zona; con el importante –y creciente– porcentaje de la población que percibe contar con las capacidad y habilidades suficientes para iniciar un negocio o empresa.

La región del Bío-Bío es la que exhibe los mayores índices de actividad, durante 2010, en la fase inicial de la actividad emprendedora, sin embargo, un alto porcentaje de estos emprendedores iniciales ha sido motivado a desarrollar su negocio por necesidad y no por oportunidad.

En general los emprendedores de la región tienen expectativas de crecimiento más bajas que la media del país. Además sus emprendimientos incorporan un bajo nivel de tecnología y los productos y servicios no exhiben un nivel importante de innovación.

A diferencia de las percepciones generales de la población, por su parte los expertos consideran que en la región del Bío-Bío existen

¹⁰ Tomado del reporte GEM nacional de Chile; Amorós y Poblete, 2010.

buenas oportunidades para iniciar nuevas empresas, sin embargo, consideran que existe una muy baja capacidad para emprender por parte de la población.

Considerando lo señalado en los párrafos anteriores y adicionando el hecho que los factores de contexto peor evaluados, en la región del Bío-Bío, tienen relación con educación y con transferencia de I+D; es inevitable resaltar el rol y la responsabilidad de las instituciones de educación superior en

materia de contribuir con mejorar estos factores y colaborar en el encuentro entre emprendedores capacitados y oportunidades de negocios basadas en innovación y tecnología. Las universidades locales deben dar prioridad a fortalecer el vínculo con su entorno económico inmediato poniendo a su disposición conocimientos y tecnologías para iniciar nuevas empresas innovadoras de alto potencial de crecimiento; y titular profesionales, de diversas disciplinas, preparados para iniciar un negocio de oportunidad por cuenta propia.

6 | Expertos Consultados

Agradecemos, nuevamente, a todos los expertos que de forma desinteresada contribuyeron al presente Reporte GEM Regional Bío-Bío 2010-2011. A continuación, el listado de sus nombres.

1. Carlos Varela Acevedo
2. Jeanette Cifuentes Roca
3. Claudio Lapostol Vargas
4. Cristian Ibieta Asenjo
5. Pedro Vera Castillo
6. Lucio Kries Figueredo
7. Gonzalo Olivari Alomar
8. Susana Rivera Valdés
9. José Vilches Vergara
10. Felipe Cisternas Cruz
11. Mauro Mosciatti Olivieri
12. Mylene Malig Balbontín
13. Rodolfo Zaror Zaror
14. Nicolás Perret García
15. Paula Alvarado Henríquez
16. Cristóbal Bugmann Moreno
17. Rodrigo Piña Soto
18. Fernando Ruiz Altamirano
19. Marcela Espinoza Harismendy
20. Marcela Jofré Miranda
21. Roberto Vega Fernandez
22. Víctor San Juan Brinck
23. Sebastián Adlerstein Domínguez
24. Beatriz Durán Mococain
25. Andrea Catalán Lobos
26. Jorge Espinoza Benavides
27. Juan Riffo Cofré
28. Roberta Lama Bedwell
29. Juan Sandoval Nehme
30. Rodrigo Germany Pincheira
31. Marcos Delucchi Fonck
32. Sandra Espinoza Paredes
33. Vicente Hernández Hermosilla
34. Andrea Bustos Rivera
35. Víctor Díaz López
36. Silvia Gascón Utreras

7 | Referencias

Acs, Z. J. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations*, 1(1), 97-107.

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

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

Amorós, J.E., M. Guerra y O. Pizarro (2010). Global Entrepreneurship Monitor; Mujeres y Actividad Emprendedora en Chile 2010-2011 . Santiago: Ediciones Universidad del Desarrollo.

Amorós, J.E., & C. Poblete (2011). Global Entrepreneurship Monitor; Reporte Nacional de Chile 2010. Santiago: Ediciones Universidad del Desarrollo.

Autio, E. (2007). Global Entrepreneurship Monitor 2007 Global Report on High Growth Entrepreneurship. London, UK: London Business School and Babson Park, MA: Babson College.

Bío-Bío Emprende, Bío-Bío Educando e Innovando & World Entrepreneurship Forum (2011). Libro Blanco: Foro Mundial de Emprendimiento 2010, Capítulo Chile. Concepción, Chile.

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

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

Gries, T. & W. Naude (2008). Entrepreneurship and Structural Economic Transformation, UNU-Wider Research Papers. Helsinki.

Godin, K., J. Clemens, & N. Veldhuis (2008). Measuring Entrepreneurship: Conceptual Frameworks and Empirical Indicators, *Studies in Entrepreneurship and Markets*, 7. Fraser Institute.

Headd, B. (2003). Redefining Business Success: Distinguishing Between Closure and Failure, *Small Business Economics* 21, 51-61.

Henrekson, M. (2005). Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State? *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 437-467.

Kihlstrom, R. E. & J. J. Laffont (1979). A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion, *Journal of Political Economy*, 87, 719-49.

Koellinger, P., & R. Thurik (2009). "Entrepreneurship and the Business Cycle" Tinbergen Institute Discussion Paper. TI. 2009-032/3, Erasmus School of Economics, Erasmus University Rotterdam, EIM Business and Policy Research, Zoetermeer, The Netherlands, Tinbergen Institute.

Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, The Manchester School, 28(2), 139-191.

Mason, C. M. & Harrison, R. T. (2006). After the exit: acquisitions, entrepreneurial recycling and regional economic development, Regional Studies. 40, 55-73.

Porter, M. E., J. J. Sachs, & J. McArthur (2002). Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M, J. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur, and K. Schwab (Eds), The Global Competitiveness Report 2001-2002, New York: Oxford University Press, 16-25.

Schwab, K. (2010) Global Competitiveness Report 2010-2011. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

Schumpeter, J. A. (1912, reedit. 1934). The Theory of Economic Development. Cambridge MA: Harvard University Press.

8 | Anexo 1

Actitudes y Percepciones Emprendedoras

Medida	Descripción
Actitudes y Percepciones Emprendedoras	
Oportunidades percibidas	Porcentaje de la población (18 a 64 años) que percibe buenas oportunidades para iniciar una empresa o negocio en el área donde vive.
Capacidades percibidas	Porcentaje de la población (18 a 64 años) que cree poseer las habilidades y los conocimientos requeridos para iniciar un negocio.
Intenciones emprendedoras	Porcentaje de la población (18 a 64 años) que tiene intenciones de iniciar un negocio en los próximos tres años.
Miedo al fracaso	Porcentaje de la población (18 a 64 años) que percibe la existencia de oportunidades, pero señala que el miedo al fracaso es un disuasivo para formar una empresa.
Emprendimiento como una elección de carrera deseable	Porcentaje de la población (18 a 64 años) de acuerdo con la afirmación que, en su país, la mayoría de la población considera que comenzar un negocio es una elección de carrera deseable.
Alto estatus y reconocimiento de los emprendedores	Porcentaje de la población (18 a 64 años) de acuerdo con la afirmación que, en su país, la mayoría de la población considera que los emprendedores gozan de un alto estatus y reconocimiento social.
Atención dada por los medios de comunicación al emprendimiento	Porcentaje de la población (18 a 64 años) de acuerdo con la afirmación que, en su país, los medios de comunicación exhiben con frecuencia historias de nuevos negocios exitosos.
Actividad Emprendedora	
Tasa de emprendimientos nacientes	Porcentaje de la población (18 a 64 años) activamente involucrado en crear un negocio del cual será dueño o copropietario, pero que aún no han pagado sueldos, o cualquier otra retribución por más de tres meses.
Tasa de nuevos emprendedores	Porcentaje de la población (18 a 64 años) que actualmente es dueño de un nuevo negocio, es decir, posee y gestiona un negocio en marcha que ha pagado sueldos u otra retribución por un periodo entre los 3 y los 42 meses.
Actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA, por su sigla en inglés)	Porcentaje de la población (18 a 64 años) que es un emprendedor naciente o dueño y gestor de un nuevo negocio.

Continúa

Medida	Descripción
Actividad Emprendedora	
Tasa de emprendedores establecidos	Porcentaje de la población (18 a 64 años) que actualmente es dueño y gestor de un negocios establecido, es decir, posee y gestiona un negocio en marcha que ha pagado salarios u otra retribución por más de 42 meses.
Tasa de actividad emprendedora total	Porcentaje de la población (18 a 64 años) que está involucrado en una actividad emprendedora de fase inicial o es dueño y gestor de un negocio establecido.
Tasa de discontinuación de la actividad emprendedora	Porcentaje de la población (18 a 64 años) que ha discontinuado un negocio en los últimos 12 meses, ya sea por venta, cierre o término de la relación entre dueños y gestores con el negocio.
Motivación de la actividad emprendedora	Porcentaje de la población (18 a 64 años) involucrada en actividad emprendedora en etapas iniciales, que manifiesta como motivación iniciar un negocio por oportunidad (ser independientes o incrementar sus ingresos) o por necesidad (no tienen otra opción real de empleo).
Aspiraciones Emprendedoras	
Actividad emprendedora en etapas iniciales con altas expectativas de crecimiento (HEA, por su sigla en inglés)	Porcentaje de la población (18 a 64 años) que es emprendedor naciente o dueño y gestor de un nuevo negocio y que espera emplear por lo menos 20 personas en los próximos 5 años.
Actividad emprendedora en etapas iniciales orientada al mercado de nuevos productos: indicador relativo	Porcentaje de emprendedores(as) de fase inicial que señalan que sus productos o servicios son nuevos para al menos algunos de sus clientes y que no hay muchos negocios que tengan una oferta similar.
Actividad emprendedora en etapas iniciales orientada a mercados internacionales: indicador relativo	Porcentaje de emprendedores(as) en etapas iniciales que indica que al menos un 25% de sus clientes provienen de mercados extranjeros.
Actividad emprendedora en fase inicial en sectores tecnológicos: indicador relativo	Porcentaje de emprendedores(as) de fase inicial (como fue antes definido) que es activo en el sector de la “alta tecnología” o “media alta”, de acuerdo a la clasificación de la OECD (2003).

9 | Ficha Metodológica

9.1 | Encuesta a Población Adulta

TIPO DE ESTUDIO	10% de encuestas cara a cara y 90% de encuestas administradas telefónicamente (red fija).
UNIVERSO	Población general mayor de 18 años.
MUESTRA	Muestra aleatoria estratificada por regiones en base a los datos del CENSO 2002 - INE.
TAMAÑO MUESTRAL (A NIVEL NACIONAL)	2000 casos nacionales más sobre muestreo regional de 500 casos extra en 10 regiones. Total: 7195 casos válidos.
TOTAL MUESTRAL (A NIVEL REGIONAL)	740 casos.
FECHA DE TRABAJO DE CAMPO	Mayo-Junio del 2010.
ENCUESTADOR	Opina.

9.2 | Entrevistas a Expertos Regionales

TIPO DE ESTUDIO	Encuesta administrada.
MUESTRA (A NIVEL NACIONAL)	476 expertos de siete regiones del país (incluye la RM, Santiago).
MUESTRA (A NIVEL REGIONAL)	36 expertos.
FECHA DE TRABAJO DE CAMPO	Junio - Agosto del 2010.
ENCUESTADOR	Miembros del Equipo GEM Bío-Bío.

10 | Sobre los Autores

José Ernesto Amorós

Licenciado en Administración de Empresas y M.Sc. Marketing, Tecnológico de Monterrey, México. Doctor en Management Sciences por ESADE Business School, Universidad Ramón Llull, Barcelona, España. Se desempeña como profesor e investigador en tópicos de emprendimiento. Es Director de Investigación de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Desarrollo.

Jorge Espinoza

Ingeniero Comercial de la Universidad Católica de la Santísima Concepción (UCSC) y Magíster en Administración/MBA de la Universidad de Chile. Jefe de carrera de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Económicas Y Administrativas de la UCSC. Ha participado activamente, durante los últimos años, en estudios y acciones vinculadas con el emprendimiento, la innovación y el desarrollo económico de la Región del Bío-Bío. Cuenta con experiencia profesional en gestión y asesoría de Pymes; y en formulación de proyectos empresariales innovadores.

Carlos Poblete

Ingeniero Comercial y Magister en Ciencias de la Administración de la Universidad del Desarrollo. Se ha desempeñado como consultor en innovación e investigador en temas de economía y emprendimiento. Actualmente, es coordinador del Global Entrepreneurship Research Center (GERC) de la Universidad del Desarrollo.

Pedro Silva

Ingeniero Civil Industrial. En la actualidad se desempeña como Director de Proyectos de Innovación en la Facultad de Ingeniería Civil Industrial de la Universidad del Desarrollo (UDD), y ocupa el cargo de City Leader de First Tuesday Concepción, la comunidad de emprendedores de la Región del Biobío. Se ha desempeñado como director de empresas nacionales: Factorone S.A. y Focus Machine S.A. A su vez cumple funciones de consultor estratégico en diversas empresas nacionales, siendo su expertise el diseño de estrategias competitivas y la evaluación de proyectos estratégicos.

11 | Coordinación del GEM Chile

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

Global Entrepreneurship Research Center-GERC
Universidad del Desarrollo

www.fenudd.cl/gerc
Contacto: Carlos Poblete
Coordinador GERC
capobletec@udd.cl
Tel: (56+ 2) 32 79 158

12 | Coordinación Regional – GEM

LOS EQUIPOS REGIONALES QUE COLABORARON EL DESARROLLO DEL GEM CHILE EN EL PERIODO 2010.			
REGIÓN	Institución	Departamento Encargado	Equipo
REGIÓN DE ARICA Y PARINACOTA	Universidad de Tarapacá	Área de Emprendimiento, Liderazgo y TICs de la escuela Universitaria de Ingeniería Industrial, informática y de Sistemas de la Universidad de Tarapacá	Vesna Karmelic Roberto Gamboa Dante Choque Hernando Bustos
REGIÓN DE TARAPACÁ	Universidad Arturo Prat	Corporación de Desarrollo de la Universidad Arturo Prat	Mauricio Vega Fernando Rosales Paula Gonzalez
REGIÓN DE ANTOFAGASTA	Universidad Católica del Norte	Centro de Emprendimiento y de la Pyme	Gianni Romaní Miguel Atienza
REGIÓN DE ATACAMA	Agencia Regional de Desarrollo Productivo Atacama	Agencia Regional de Desarrollo Productivo Atacama	Marynela Salvador Rodrigo Basco
REGIÓN DE COQUIMBO	Universidad Católica del Norte	Escuela de Ingeniería Comercial	Karla Soria
REGIÓN DE VALPARAÍSO	Universidad Técnico Federico Santa María	Departamento de Industrias, Economía y Negocios	Cristóbal Fernández Jorge Cea José Luis Cortés
REGIÓN METROPOLITANA	Universidad Mayor	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales	María Cristina Betancour Massiel Guerra
REGIÓN DEL LIBERTADOR GENERAL BERNARDO O'HIGGINS	Corporación de Desarrollo Pro O'Higgins	Corporación de Desarrollo Pro O'Higgins	Braulio Guzmán Aracelly Tapia Sandra Diaz Antonio Iturra

REGIÓN	Institución	Departamento Encargado	Equipo
REGIÓN DEL MAULE	Universidad Católica del Maule	Facultad de Ciencias de la Ingeniería	Andrés Valenzuela Alejandro Sottolichio
REGIÓN DEL BÍO-BÍO	Universidad Católica de la Santísima Concepción	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	Jorge Espinoza
	Universidad del Desarrollo	Facultad de Economía y Negocios	José Ernesto Amorós Carlos Poblete Pedro Silva
REGIÓN DE LA ARAUCANÍA	Universidad de la Frontera	INCUBATEC- Incubadora de Negocios de la Universidad de la Frontera	Gerardo Lagos José Luis Lillo Víctor Valenzuela

13 | Auspiciadores

InnovaChile- CORFO

InnovaChile es el área de Corfo, a cargo de impulsar la innovación y el emprendimiento en las empresas, tanto en aquellas consolidadas como nuevas, en las universidades y en otras entidades académicas y tecnológicas. Su trabajo se desarrolla en el marco de la política de innovación impulsada por el Gobierno del Presidente Sebastián Piñera.

Desde su creación en el año 2005, InnovaChile ha apoyado más de 4 mil proyectos de innovación. Más de 10 mil empresas, emprendedores y centros de investigación, han mejorado su competitividad. InnovaChile promueve los valores del emprendimiento y la innovación desde una mirada global, apoyando el desarrollo de negocios que generen un alto impacto económico y social, y facilitando el acceso a herramientas que permitan a las empresas y organizaciones crear valor a través del emprendimiento y la innovación.

Más información en www.corfo.cl

ENDEAVOR

Endeavor es una organización sin fines de lucro, presente en 12 países, que promueve el surgimiento y desarrollo de nuevos empresarios en mercados emergentes. El apoyo está enfocado en disminuir las barreras de acceso a la información, el capital y las redes de contacto, temas claves para el éxito de las nuevas empresas. Los emprendedores Endeavor reinvierten su tiempo y conocimientos para promover una cultura emprendedora y apoyar a otros emprendedores, pues se cree firmemente que los empresarios emergentes, creadores de nuevas empresas, son individuos capaces de generar una economía de crecimiento e innovadora.

Su metodología de trabajo se basa en un proceso de búsqueda y selección, en donde se eligen a empresarios emergentes que estén desarrollando compañías innovadoras, con potencial de crecimiento y con claras ventajas competitivas en su sector. Una vez seleccionados, se convierten en “emprendedores Endeavor” y se les brinda apoyo, acceso a redes locales e internacionales de contacto y capital, y programas que permiten el adecuado crecimiento y desarrollo de sus negocios. Cabe mencionar que Endeavor no realiza inversiones financieras en las empresas seleccionadas, sino que brinda apoyo directo a los emprendedores seleccionados a través de su red de ejecutivos, consultores y académicos voluntarios, quienes están dispuestos a donar su tiempo para contribuir al crecimiento de las empresas Endeavor. Finalmente, la organización utiliza las historias de los emprendedores Endeavor como ejemplos para

promover una cultura empresarial mediante la continua realización de actividades de educación y difusión en el ámbito empresarial, donde los mismos emprendedores Endeavor participan de distintas actividades como talleres, conferencias, casos de estudio, etc. de manera de transmitir su experiencia y motivar a los jóvenes a considerar el camino empresarial.

Más información en www.endeavor.cl

SOFOFAlnova

El mundo de hoy apunta hacia un mañana distinto. Las empresas para crear valor están bajo constantes presiones de cambio tecnológico, clientes más sofisticados y competencia cada día más globalizada. Con el fin de aprovechar tomar ventaja de este escenario, es que debemos transitar hacia un nuevo paradigma hacia la economía del conocimiento. Lo anterior hace indispensable idear nuevas formas de producir, desarrollar nuevas industrias y dominar nuevos conocimientos.

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

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

Más información en www.sofofa.cl

Universidad Católica de la Santísima Concepción

La Universidad Católica de la Santísima Concepción fue fundada por el Arzobispado de Concepción el 10 de julio de 1991. Su creación surge continuando el trabajo académico de la ex sede Talcahuano, de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Es una Universidad tradicional, autónoma y privada, adscrita al Consejo de Rectores y que forma parte del Capítulo Chileno de Universidades Católicas, de la Asociación de Universidades Regionales (AUR) y de la Organización de Universidades Católicas de América Latina y el Caribe (ODUCAL).

Cumple una labor de formación integral, entregando servicios de excelencia a la Región del Bío-Bío.

Las actividades de la UCSC, en Concepción, se desarrollan en Casa Central, Campus San Andrés y Santo Domingo. También en sus sedes de Talcahuano, Chillán, Los Ángeles (Campus Santa María de Los Ángeles) y Cañete, donde destaca el Instituto Tecnológico.

Cuenta en la actualidad con el Instituto de Teología, Instituto Tecnológico, además de las Facultades de Derecho, Ciencias, Educación, Ingeniería, Medicina, Ciencias Económicas y Administrativas, y de Comunicaciones, Historia y Ciencias Sociales.

La Universidad participa activamente del GEM a partir del año 2011, a través de un convenio suscrito con la Universidad del Desarrollo para colaborar con las actividades relacionadas con la elaboración del Reporte GEM de Regiones, Región del Bío-Bío. La Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas (FACEA), dada su vocación, es la unidad académica de la UCSC, que asume la responsabilidad de ejecutar todas las acciones que permitan dar cumplimiento al programa del GEM en la región del Bío-Bío.

Más información en www.ucsc.cl

Universidad del Desarrollo

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

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

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

En el año 2007, 2008 y 2010 el programa de MBA de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo ha ocupado el primer puesto a nivel latinoamericano en la enseñanza del emprendimiento en el Ranking de Escuelas de Negocios de la revista América-Economía.

Más información en www.udd.cl



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



www.gemchile.cl