



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

5 AÑOS

CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA
EL EMPRENDIMIENTO EN CHILE:

UN ANÁLISIS DE 5 AÑOS

CARLOS POBLETE CAZENAVE
JOSÉ ERNESTO AMORÓS

CON LA COLABORACIÓN DE JUAN PABLO COUYOUDMIAN



Universidad del Desarrollo

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA EL EMPRENDIMIENTO EN CHILE

Primera Edición

EDICIONES UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO

REGISTRO DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Inscripción N° 201992

Santiago – Chile

ISBN: 978-956-7961-51-1

Los datos utilizados en este estudio provienen del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), consorcio de investigación internacional. Los nombres de los miembros de los equipos nacionales, el equipo coordinador global y los auspiciadores financieros, están publicados en los reportes anuales que pueden ser descargados en línea en www.gemconsortium.org. Agradecemos a todos los investigadores y auspiciadores que hicieron posible esta investigación.

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

Diagramación: Trinidad Concha

Impreso en Chile / Printed in Chile

Grafica Andes Limitada

Santiago de Chile

Fono: 56-2-7733605

Rut: 88.100.800-9

INDICE DE CONTENIDOS

Índice de contenidos	3
Índice de figuras	4
Índice de tablas	5
Presentación	7
<hr/>	
1 Introducción	9
1.1 Concepto de emprendimiento en el GEM	9
1.2 El modelo del GEM	10
1.3 La metodología del GEM	10
1.4 El contexto para el emprendimiento y su importancia para la política pública	12
1.5 La disponibilidad de datos del GEM y su sitio Web	13
1.6 La estructura de este libro	14
<hr/>	
2 Contexto emprendedor en Chile	15
2.1 Descripción de las condiciones del contexto emprendedor en encuesta a expertos	15
2.2 Análisis de la Evolución del Entorno Emprendedor	19
2.3 Clasificación de las áreas analizadas	52
2.4 Comentarios generales del capítulo	53
<hr/>	
3 Chile vs. OECD ¿Cómo estamos respecto a los otros países que conforman la OECD?	56
3.1 Apoyo Financiero	56
3.2 Políticas Gubernamentales	58
3.3 Programas Gubernamentales	60
3.4 Educación y Capacitación para el Emprendimiento	60
3.5 Transferencia de I+D	61
3.6 Infraestructura Comercial y Profesional	62
3.7 Apertura al Mercado Interno	64
3.8 Acceso a Infraestructura Física	64
3.9 Normas Sociales y Culturales	66
3.10 Percepción de Oportunidades	67
3.11 Habilidades para Crear una Nueva Empresa	68
3.12 Motivación para Empezar	70
3.13 Protección de la Propiedad Intelectual	70
3.14 Apoyo a la Mujer Emprendedora	72
3.15 Apoyo al Crecimiento	72
3.16 Valoración de la Innovación	74
3.17 Conclusiones	76
<hr/>	

4	Contextualizando el entorno emprendedor	78
4.1	¿Qué se ha hecho?	78
4.2	Estrategia Utilizada	78
4.3	¿Cómo estamos?	82
4.4	¿Hacia dónde debemos ir?	82
5	Emprendimiento y políticas públicas:	
	Una mirada a la luz de los reportes del Global Entrepreneurship Monitor en Chile	84
5.1	Implicancias de políticas públicas	85
5.2	Cultura emprendedora	86
5.3	Emprendimiento y la Transferencia de I+D	87
5.4	Programas de gobierno pro-emprendimiento	88
5.5	Los desafíos	89
	REFERENCIAS	90
	EXPERTOS CONSULTADOS	93
	AUSPICIADORES	97
	FICHA METODOLOGICA POR AÑO	98
	ACERCA DE LOS AUTORES	99
	ANEXO: EVALUACIÓN EXPERTA POR PREGUNTA	101

INDICE DE FIGURAS

Figura 1:	El Modelo y Definiciones del GEM	10
Figura 2:	Contexto Emprendedor en Chile. Comparativo de Encuestas a Expertos 2005-2009	17
Figura 3:	Evolución del Apoyo Financiero	21
Figura 4:	Evolución en las Políticas de Gobierno	23
Figura 5:	Evolución en los Programas de Gobierno	25
Figura 6:	Evolución de la Educación y Capacitación	27
Figura 7:	Evolución de la Transferencia de I+D	29
Figura 8:	Evolución de la Infraestructura Comercial y Profesional	31
Figura 9:	Evolución de la Apertura al Mercado Interno	33
Figura 10:	Evolución del Acceso a la Infraestructura Física	35
Figura 11:	Evolución de las Normas Sociales y Culturales	37
Figura 12:	Evolución de la Percepción de Oportunidades	39
Figura 13:	Evolución de las Habilidades para Crear una Nueva Empresa	41
Figura 14:	Evolución de la Motivación para Emprender	43
Figura 15:	Evolución de la Protección sobre la Propiedad Intelectual	45
Figura 16:	Evolución del Apoyo a la Mujer Emprendedora	47
Figura 17:	Evolución del Apoyo al Crecimiento	49
Figura 18:	Evolución sobre la Valoración de la Innovación	51
Figura 19:	Evaluación Promedio de las Áreas que Determinan el Entorno para el Emprendimiento	53

Figura 20: Evolución de las Áreas que Determinan el Entorno para el Emprendimiento	55
Figura 21: Evaluación 2009 del Apoyo Financiero por País	57
Figura 22: Evaluación 2009 de las Políticas de Gobierno por País	59
Figura 23: Evaluación 2009 de los Programas de Gobierno por País	59
Figura 24: Evaluación 2009 de la Educación y Capacitación por País	61
Figura 25: Evaluación 2009 de la Transferencia de I+D por País	63
Figura 26: Evaluación 2009 de la Infraestructura Comercial y Profesional por País	63
Figura 27: Evaluación 2009 de la Apertura al Mercado Interno por País	65
Figura 28: Evaluación 2009 del Acceso a la Infraestructura Física por País	65
Figura 29: Evaluación 2009 de las Normas Sociales y Culturales por País	67
Figura 30: Evaluación 2009 de la Percepción de Oportunidades por País	69
Figura 31: Evaluación 2009 de las Habilidades para Crear una Nueva Empresa por País	69
Figura 32: Evaluación 2009 de la Motivación para Empezar por País	71
Figura 33: Evaluación 2009 de la Protección sobre Propiedad Intelectual por País	71
Figura 34: Evaluación 2009 del Apoyo a la Mujer Emprendedora por País	73
Figura 35: Evaluación 2009 del Apoyo al Crecimiento por País	73
Figura 36: Evaluación 2009 sobre la Valoración de la Innovación por País	75
Figura 37: Evaluación 2009 del Entorno para el Emprendimiento por País	77
Figura 38: Evolución de la Evaluación Experta Respecto del Año 2005 por Categoría	81
Figura 39: Escenario Global del Contexto Emprendedor 2009	83

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Importancia de los Diferentes Tipos de Condiciones Nacionales para el Desarrollo Económico	13
Tabla 2: Evaluación de las Nueve Categorías según Forma Tradicional de Medición en Reportes.	17
Tabla 3: Instituciones en Regiones Participantes del Proyecto GEM Chile	18
Tabla 4: Condiciones de Entorno que Influyen en el Emprendimiento según su Grado de Relación	19
Tabla 5: Dispersión de la Evaluación 2009 por Categoría	77
Tabla 6: Diferencias en la Evaluación Experta según Mejor y Peor Categoría, Años 2005-2009	79

PRESENTACIÓN

El proyecto Global Entrepreneurship Monitor, GEM Chile se inició el año 2002 a cargo de la Universidad de los Andes y hubo un receso durante el 2004 donde no se realizó este estudio. Sin embargo, a partir del año 2005, éste fue retomado por las universidades Adolfo Ibáñez y del Desarrollo. Es así que al cumplirse cinco años consecutivos de mediciones, hoy se cuenta con una serie temporal que permite identificar algunas tendencias o regularidades, tanto a nivel nacional, como comparada internacionalmente.

En este libro se abordan principalmente los indicadores que se han analizado en uno de los instrumentos del proyecto GEM: la encuesta a expertos. Los expertos como informantes clave son quienes evalúan ciertas variables que determinan el entorno emprendedor. El análisis contenido en este libro y cada uno de los reportes que se han producido en los últimos cinco años, no sólo son una fuente de información muy valiosa para las instituciones académicas, como universidades y centros de estudios, así como también para aquellas instituciones u organismos públicos que en conjunto con algunas organizaciones privadas desarrollan actividades de monitoreo e investigación, planificación estratégica, implementación y evaluación de políticas públicas en las que el emprendimiento tiene un rol central.

Precisamente el rol del emprendimiento puede variar respecto al contexto de cada país. Los propios datos del GEM han demostrado que aquellos países de mayor desarrollo económico exhiben niveles o tasas de emprendimiento por oportunidad mayores que los de menor desarrollo (incluso hasta negativo). Adicionalmente el tipo de emprendimiento podrían tener efectos distintos en la tasa de crecimiento económico y de innovación, este sería el caso de negocios de alto potencial de crecimiento y el emprendimiento por oportunidad, los cuales tienen efectos en el mejoramiento de la difusión de conocimientos y el crecimiento económico (Sternberg y Wennekers, 2005). De este modo, si decimos que existe evidencia del rol de las instituciones en el crecimiento (North, 1990) como asimismo sobre las políticas públicas (Stein y Tommasi, 2006), es razonable esperar que la existencia de diseños institucionales adecuados permitan la aplicación de políticas públicas de manera eficiente y así potenciar o posibilitar el éxito de distintas formas de emprendimiento.

En tal sentido, el GEM no sólo nos entrega material valioso para la investigación en materia de desarrollo económico y emprendimiento (Acs, 2006), es decir, de qué manera y en qué medida se encuentran ambos conceptos relacionados, sino que además, pone de relieve el tema del emprendimiento en el ámbito de las políticas públicas, vale decir, que el crecimiento económico no sólo puede verse afectado por el diseño o implementación de políticas sino que también, de forma indirecta, porque éstas, las políticas públicas, pueden inhibir los procesos de emprendimiento y de esta forma, el crecimiento.

Esto por cierto no debe interpretarse en el sentido de que la política pública "indiscriminadamente" deba promover la creación de nuevas empresas o emprendedores a como de lugar, ya que de nuevo dependiendo de las condiciones del contexto, esto puede ser una mala política sobre todo porque los nuevos emprendimientos no necesariamente son innovativos, generan empleo o riqueza (Shane, 2009). Por el contrario, las políticas públicas que se enfocan más a mejorar los diseños institucionales, se entiende que generan las condiciones para que quienes son o quieren llegar a ser emprendedores (empresarios), puedan hacerlo.

El proyecto GEM Chile en su periodo 2005-2009 no hubiera sido posible sin la participación de la Universidad del Desarrollo y la Universidad Adolfo Ibáñez, principalmente a través de sus académicos José Ernesto Amorós y Germán Eche copar, quienes han liderado esta serie de estudios. Sin duda alguna a lo largo de estos años también han colaborado un sin número de personas quienes han enriquecido enormemente el proyecto con sus aportes.

Uno de los éxitos que explica el desarrollo de la actividad emprendedora en Chile es el gran interés que existe por diversas instituciones a nivel regional que desean formar parte del equipo GEM Chile, asociándose a este ambicioso proyecto de investigación y fomento de la actividad emprendedora. A ellos va también un merecido reconocimiento, por su estrecha colaboración. Esto ha permitido que el equipo GEM Chile sea uno de los más grandes entre los países participantes en el proyecto a nivel mundial.

Finalmente, reconocer el tiempo y dedicación incondicional de cada uno de los expertos, quienes han sido clave en esta edición. Sin duda la información proporcionada por ellos hace posible medir las condiciones del entorno emprendedor, así como la evolución que han tenido en el tiempo distintas áreas de interés dentro del fascinante mundo de la creación de empresas.

EUGENIO GUZMÁN

DECANO FACULTAD DE GOBIERNO
UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO

INTRODUCCIÓN

1

Durante muchos años los análisis tradicionales de crecimiento económico y competitividad han tendido a relegar el rol jugado por las nuevas y pequeñas empresas. Sin embargo en la última década se ha reforzado el consenso general sobre la importancia del emprendimiento cómo una de las actividades clave dentro de la economía de los países. Por lo anterior, si bien es ampliamente aceptado que el emprendimiento es una fuerza importante en la generación de cambios económicos e incluso sociales, la relación entre emprendimiento y desarrollo está aún lejos de ser comprendida por completo. El estudio de estas complejas relaciones ha sido particularmente obstaculizado por la carencia de bases de datos armonizadas sobre emprendimiento. Desde el año 1999 el proyecto GEM ha procurado subsanar esta carencia por medio de la recolección de información relevante en prácticamente todas las regiones del mundo. Desde su creación el gem se focaliza en tres objetivos:

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

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, el GEM reconoce las diferentes fases del desarrollo económico de los países, así como las diferencias en el rol y naturaleza del emprendimiento a lo largo de ellas. El GEM para distinguir a los países utiliza las tres fases principales del desarrollo económico que son tomadas del Reporte Global de Competitividad (GCR por su siglas en inglés) del Foro Económico Mundial: economías basadas en recursos, fundamentalmente centradas en actividades extractivas; economías basadas en la eficiencia, en la cual la intensidad en las economías de escala es el principal impulsor del desarrollo y, finalmente, las economías basadas en la innovación. Naturalmente, se observa que a medida que un país se desarrolla, tiende a pasar de una fase a la siguiente. A continuación se desarrollan algunos de los puntos esenciales para entender el concepto de emprendimiento que utiliza el GEM, así como su modelo y metodología.

1.1 CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO EN EL GEM

Dada la complejidad que representa el fenómeno del emprendimiento y los diferentes enfoques y matices que se pueden dar al concepto de emprendimiento, el GEM adopta una visión amplia de este fenómeno 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. El GEM reconoce el rol de los individuos emprendedores, dado que ellos son los que 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, por lo tanto, una contribución indirecta a la productividad. Otro aspecto relevante del proyecto GEM es el reconocimiento de que estos individuos están inmersos en un entorno que potencia o inhibe el que personas inicien y gestionen un nuevo negocio. Esto lo diferencia de otras bases de datos, muchas de las cuales recopilan información sobre la inscripción de nuevas empresas. Las nuevas empresas son, en la mayoría de los casos, iniciadas por individuos. Finalmente el tercer principio rector de la investigación del GEM es que el emprendimiento es un proceso, es decir, analiza desde las intenciones siguiendo una fase inicial o "naciente" de los negocios que están en gestación, posteriormente 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. Con estos parámetros el GEM suministra un paraguas bajo el cual una variedad de características emprendedoras, tales como motivación, innovación, competitividad y aspiraciones de alto crecimiento, así como el entorno donde se realizan las actividades emprendedoras pueden ser estudiadas de forma sistemática y rigurosa.

1.2 EL MODELO DEL GEM

El modelo del GEM reconoce el concepto de emprendimiento del GEM basado en el contexto de personas y procesos. Asimismo el GEM distingue que la contribución de los emprendedores a la economía también puede variar en relación a la fase de desarrollo económico. Como se mencionó anteriormente el GEM hace una distinción entre las fases del desarrollo económico, en línea con la tipología de Porter y otros (2002) y el GCR, es decir, "economías basadas en recursos", "economías basadas en la eficiencia" y "economías basadas en la innovación". Cada una de estas etapas también posee diferentes características, las cuales se ven reflejadas en distintos aspectos de la actividad productiva. El modelo conceptual del GEM remarca que el emprendimiento está compuesto por actitudes, actividades y aspiraciones personales y que están directa e indirectamente involucradas en actividades emprendedoras. A su vez, esto depende de la sofisticación y grado de innovación que haya en la economía, lo que 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".

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

Teniendo en cuenta estas definiciones se muestra el Modelo del GEM completo que a manera de resumen, recoge cada uno de los elementos descritos.

1.3 LA METODOLOGÍA DEL GEM

Desde sus inicios el GEM ha utilizado 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 adultos, entre 18 y 64 años por país participante en el proyecto. Cada uno de ellos es entrevistado telefónicamente, cara a cara o una combinación de ambos, principalmente durante los meses de mayo a agosto de cada año. En esta encuesta se hacen preguntas precisas acerca de la participación en –y la actitud hacia– el emprendimiento y 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 Expert Survey, NES) es una encuesta más 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 por país que son catalogadas como expertos y expertas, ya sea porque tienen un amplio conocimiento del contexto emprendedor del país o bien porque son emprendedores de gran trayectoria que han “vivido en primera persona” el proceso emprendedor. Este trabajo se enfoca principalmente en los indicadores recabados de la encuesta a expertos en Chile desde el año 2005 y a su vez los compara con los indicadores de la NES de otros países como punto de referencia. Cabe destacar que Chile es uno de los países del GEM que ha puesto mayor énfasis en recabar un mayor número de encuestas a expertos, ya que desde el año 2007 el proyecto se ha expandido con un enfoque regional, lo cual ha permitido tener una mayor cantidad y calidad de datos. Así para que en el periodo 2005-2009 en el país se han realizado una amplia consulta a expertos que incluye la participación de más de 750 expertos de ocho regiones del país.

Figura 1: El Modelo y Definiciones del GEM



1.4 EL CONTEXTO PARA EL EMPRENDIMIENTO Y SU IMPORTANCIA PARA LA POLÍTICA PÚBLICA

Como se mostró en el Modelo del GEM, tanto conceptualmente como en la metodología, se ha resaltado la relevancia de las denominadas Condiciones de Marco para el Emprendimiento (EFCs por sus siglas en inglés) como un indicador del potencial de un país para impulsar el emprendimiento (ver Bosma y otros, 2008). Estas condiciones son estudiadas tal como se ha descrito por la Encuesta Nacional de Expertos. Las EFCs reflejan las principales características del ambiente socio-económico del país, las cuales pueden tener un impacto significativo sobre el emprendimiento. A su vez, esas condiciones también dependen de la fase de desarrollo económico en que se encuentre el país.

Las condiciones nacionales relevantes para la actividad económica basada en los recursos y en la eficiencia se han adoptado de las mismas que remarca Schwab (2009). Respecto a las economías basadas en la innovación, el modelo del GEM hace una contribución a la perspectiva que el GCR hace en relación al desarrollo económico, al identificar las condiciones que son específicas tanto a la innovación y al emprendimiento. Como Acs y otros (2003) proponen, es el mecanismo del emprendimiento el que transforma la innovación en resultado económico y una falta de emprendimiento puede entonces ser vista como un cuello de botella para que los países basados en la innovación puedan lograr sus ambiciones de crecimiento.

Es importante reconocer que los tres principales tipos de actividad económica: basada en recursos, basada en eficiencia y basada en innovación, están presentes en todas las economías nacionales, pero su prevalencia relativa –y contribución al desarrollo económico– varía. La propuesta del GCR es que cada fase del desarrollo económico tiene una combinación diferente de estas tres actividades. Las tres fases están denominadas de acuerdo a la actividad que es la más significativa para la fase y así, la importancia relativa de las condiciones del marco emprendedor para un país puede variar de acuerdo a la fase de desarrollo económico.

Para las economías basadas en recursos, el énfasis está puesto en los requisitos básicos: el desarrollo de las instituciones, la infraestructura, la estabilidad macroeconómica, la salud y la educación primaria. Los requisitos básicos ayudarán a sostener el emprendimiento por necesidad, pero no contribuyen del todo a facilitar el emprendimiento por oportunidad. A medida que la economía progresa y las economías de escala se vuelven más y más relevantes, otras condiciones, que son denominados reforzadores de la eficiencia, aseguran que un funcionamiento adecuado del mercado se vuelva algo importante. Aún cuando estas condiciones no están directamente relacionadas con el emprendimiento en el sentido que le dio Schumpeter (1912 [1934]) (destrucción creativa), sí están indirectamente relacionadas, en tanto, el desarrollo de los mercados atraerá más emprendimientos. Para países cuyo desarrollo está basado primariamente por la innovación, las EFCs se vuelven más importantes en tanto apalancan el desarrollo económico más que los requisitos básicos o los reforzadores de la eficiencia.

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. La **Tabla 1** 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 las 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. En otras palabras, los países no deberían desanimarse, sino mejorar las condiciones del marco emprendedor y no desviar grandes recursos financieros en esta fase de desarrollo económico, si esto es a expensas de las necesidades básicas. El proyecto Doing Business del Banco Mundial ha demostrado que algunas intervenciones de relativamente bajo costo puede reducir drásticamente el costo de entrada a la economía formal. Este es un buen ejemplo de lo que los países más pobres pueden hacer para mejorar su economía empresarial, sin hacer grandes sacrificios a costa de importantes programas que cubren necesidades básicas.

En el otro extremo del espectro, los responsables políticos en algunos de los países más avanzados deben sostener las condiciones del marco emprendedor, para que la economía sea más dinámica y siga orientada a la innovación. Sin embargo, esto supone que estos países ya tienen los requisitos básicos de calidad y eficiencia para mejorar las condiciones actuales. Por ejemplo, en algunos países desarrollados, existe una creciente preocupación por el efecto del deterioro de la infraestructura de transporte, mientras que en otros, se prevé una escasez de energía que podría hacer más compleja la actividad empresarial. Por lo tanto, las políticas destinadas a promover la iniciativa emprendedora deben dar cuenta de todo el contexto para poder mejorarla.

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

1.5 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. En el proyecto GEM han participado más de 70 países y regiones de todo el mundo y más de un millón y medio de adultos alrededor del mundo fueron entrevistados y han contestado preguntas sobre su actitud y el nivel en que están involucrados en la actividad emprendedora, así como más de cien mil expertos alrededor del mundo han dado sus opiniones sobre el contexto emprendedor.

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 en una red articulada que construye una única base de datos.

Los datos de contacto, los Resúmenes Nacionales del GEM 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.

1.6 LA ESTRUCTURA DE ESTE LIBRO

Después de esta introducción, el análisis de este libro estará dividido en cuatro partes donde cada una corresponde a un capítulo. El primero de ellos hace una descripción general de la encuesta a expertos, cuáles son las condiciones generales del contexto para el emprendimiento que analiza el GEM y cómo ha sido la evaluación de éstas en Chile. Como se verá, el GEM considera nueve condiciones que a su vez se complementan con otras áreas que son relevantes dentro del contexto para emprender. Esto da un total de 16 condiciones o factores que son: apoyo financiero, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación, transferencia de I+D, infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interno, acceso a infraestructura física, normas sociales y culturales, percepción de oportunidades, habilidades de start-up, motivación para emprender, legislación de la propiedad intelectual, apoyo a la mujer, apoyo al crecimiento y finalmente, innovación. Este análisis se realizará comparando un mismo indicador a fin de ver su evolución desde el primer año de estudio hasta el último año analizado en este informe, lo que equivale a los años 2005 y 2009 respectivamente.

En el capítulo tres se realiza un segundo análisis que consiste en una comparación entre Chile y los países que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD). En este análisis se pretende observar las diferencias que existen entre nuestro país y un promedio observado de aquellos países que conforman esta organización. En este análisis sólo serán comparados los datos del año 2009.

Un cuarto capítulo contextualiza el entorno emprendedor en base a la información mencionada en los capítulos anteriores y se entregan algunas recomendaciones en función de los datos entregados por el GEM a través de la encuesta a expertos.

Finalmente, en el quinto capítulo se analizan una serie de aspectos a considerar para el desarrollo de políticas públicas.

CONTEXTO EMPRENDEDOR EN CHILE

2

2.1 DESCRIPCIÓN DE LAS CONDICIONES DEL CONTEXTO EMPRENDEDOR EN ENCUESTA A EXPERTOS

Como se mencionó en la introducción, el modelo del GEM (ver Figura 1) considera que el impulso emprendedor depende de las actitudes, actividades y aspiraciones de los emprendedores, pero que éste es también potenciado o limitado por el contexto específico en que se desarrolla la actividad emprendedora. En este capítulo se evaluarán las condiciones del contexto para el emprendimiento en Chile durante el periodo 2005-2009.

Desde una perspectiva amplia el emprendimiento y la innovación dependen de condiciones generales del contexto en los ámbitos político, social, cultural y económico, y de condiciones específicas para el desarrollo del emprendimiento y la innovación. Como se comentó en la introducción, ambos tipos de condiciones se miden a través de la encuesta estandarizada a expertos, NES, que es complementada con entrevistas en profundidad a algunos de ellos. La encuesta estandarizada contiene 88 preguntas en escala de Likert de cinco puntos¹. Con estas preguntas la NES identifica las condiciones específicas a los temas de emprendimiento e innovación. El cuadro 1 presenta la descripción de las nueve condiciones generales de marco para la actividad emprendedora que fueron desarrolladas a partir de los trabajos de los investigadores responsables del proyecto GEM en sus inicios (Reynolds y otros, 2005).

Cuadro 1: Condiciones de la Actividad Emprendedora que Analiza la Encuesta a Expertos del GEM

La metodología del GEM ha definido un conjunto de nueve variables que afectan directamente el desempeño del emprendedor, en cuanto a su capacidad para identificar, evaluar y tomar las oportunidades disponibles. Estas características son:

1. APOYO FINANCIERO: Se refiere a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda, para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios. Esto incluye toda la cadena de financiamiento, desde capital semilla (nuevos emprendimientos) hasta mercados de capitales sofisticados (grandes empresas).

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

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 refieren a la existencia de programas para ayudar de forma directa a las firmas nuevas y en crecimiento, ya sea a nivel municipal, regional o nacional.

4. EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN: Se refiere a la medida en que son incorporados a los sistemas educacionales y de capacitación el conocimiento, las destrezas y habilidades para crear o dirigir negocios pequeños, nuevos o en crecimiento.

5. TRANSFERENCIA DE I+D: Se refiere a la medida en que la investigación y el desarrollo nacional conducen a generar nuevas oportunidades comerciales, y si éstas están al alcance de las firmas nuevas, las pequeñas, y en crecimiento.

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

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

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

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

En los reportes nacionales de Chile, para describir el comportamiento de cada una de estas condiciones, se convierte la escala de Likert de cinco puntos a un índice que fluctúa entre -2,0 (en completo desacuerdo) y +2,0 (completo acuerdo)². Esta forma de presentar el índice permite distinguir más fácilmente qué variables afectan positivamente y cuáles negativamente al desarrollo del emprendimiento y la innovación en el país. Así, se clasifican las variables por su aporte al emprendimiento en función del rango donde se encuentren:

-2,0 a -1,0:	Muy bajo
-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

En la **Tabla 2** se encuentra la evaluación obtenida de las nueve condiciones analizadas en los reportes GEM desde el año 2005 hasta el 2009. A partir de esta tabla es posible observar cuatro áreas con tendencia positiva: Transferencia de I+D, Educación, Normas Sociales y Culturales y Programas de Gobierno. Por otra parte, Acceso al Mercado y Políticas de Gobierno tienen una tendencia prácticamente invariable y estable a través del tiempo. Finalmente para el caso de Infraestructura Comercial y

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

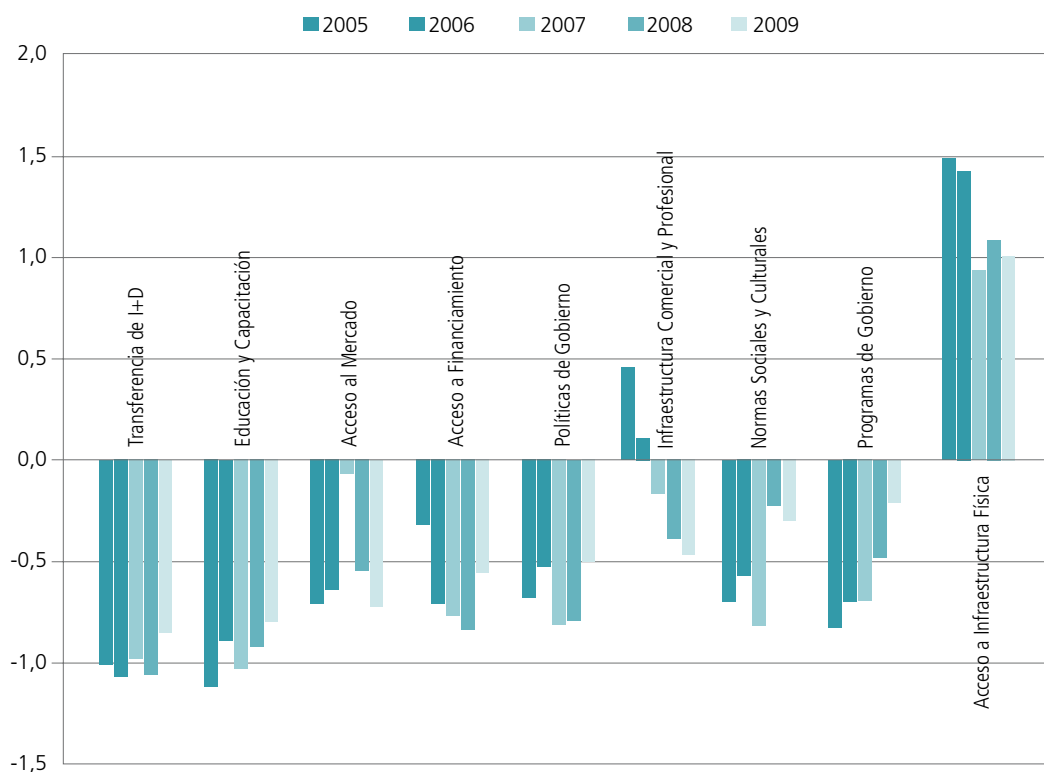
Profesional, Acceso a la Infraestructura Física y Acceso a Financiamiento, hay una tendencia a la baja, siendo la primera de ellas el caso más extremo.

Tabla 2: Evaluación de las Nueve Categorías según Forma Tradicional de Medición en Reportes.

Año	Transferencia de I+D	Educación	Acceso al mercado	Acceso a financiamiento	Políticas de gobierno	Infraestructura comercial y profesional	Normas sociales y culturales	Programas de gobierno	Acceso a infraestructura física
2005	-1,01	-1,12	-0,71	-0,32	-0,68	0,46	-0,70	-0,83	1,49
2006	-1,07	-0,89	-0,64	-0,71	-0,53	0,11	-0,62	-0,70	1,43
2007	-0,98	-1,03	-0,76	-0,77	-0,84	-0,16	-0,82	-0,69	0,94
2008	-1,06	-0,92	-0,55	-0,84	-0,79	-0,39	-0,24	-0,48	1,09
2009	-0,85	-0,80	-0,72	-0,56	-0,50	-0,47	-0,30	-0,21	1,01

Así como se puede observar, en esta tabla, los valores están de acuerdo al método de escala tradicionalmente usado en los reportes nacionales. Si observamos los datos de esta tabla de forma gráfica (Figura 2), se puede ver con mayor claridad cuál ha sido el comportamiento de estas condiciones en el periodo analizado.

Figura 2: Contexto Emprendedor en Chile. Comparativo de Encuestas a Expertos 2005-2009



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

El principal beneficio de este método de análisis es que destaca la varianza, sin embargo, al considerar sólo aquellas opiniones que muestran alguna tendencia, ya sea a favor o en contra, las conclusiones también tienden a cargarse hacia los extremos. Lo anterior resulta beneficioso cuando el análisis se realiza para cada año, sin embargo, omite información (al considerar nula la opinión neutra) que sí es determinante cuando se analiza cómo evoluciona el escenario global del emprendimiento en un horizonte de tiempo de cinco años. Considerando esto, para este análisis se retornará a los valores reales de cada pregunta. Esto implica que se considerarán todas las respuestas y su valor estará de acuerdo a la escala de Likert original.

A partir de lo anterior, se ocupará la muestra completa de expertos encuestados anualmente. Es importante señalar al respecto que este número de expertos varía año a año. Para el 2005 fueron encuestados 33 expertos nacionales, los cuales entregaron una visión general del país. Para el año 2006 este número de expertos aumentó a 36 y, al igual que el caso anterior, se trabajó sólo con expertos nacionales. Durante los años siguientes fueron incluidos, además de los expertos nacionales, expertos a niveles regionales, los cuales permitieron obtener un análisis más exacto del contexto emprendedor, ya que se incorporó la realidad regional. Es así que para el año 2007 participaron 178 especialistas, para el año 2008 fueron 225 expertos y finalmente, el año 2009 se contó con la participación de 293 expertos a lo largo del país.

Este aumento significativo en la cantidad de expertos encuestados durante los años 2007, 2008 y 2009 es gracias a la colaboración de diferentes instituciones que se han ido sumando al proyecto GEM Chile. Éstas reúnen la información de expertos de sus respectivas regiones, los cuales aportan desde su perspectiva local, y por lo tanto diferente a lo observado anteriormente, respecto a cómo se desarrolla el contexto emprendedor en el país. La **Tabla 3** muestra las instituciones participantes en los tres últimos años de análisis. Los expertos "nacionales" generalmente son de la región metropolitana que ha sido cubierta año a año, desde el 2005, por la Universidad del Desarrollo y la Universidad Adolfo Ibáñez.

Tabla 3: Instituciones en Regiones Participantes del Proyecto GEM Chile

Región	Institución	2007	2008	2009
Antofagasta	Universidad Católica del Norte, sede Antofagasta	X	X	X
Coquimbo	Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo		X	X
Valparaíso	Universidad Técnica Federico Santa María	X	X	X
Bío-Bío	Universidad del Desarrollo	X	X	X
Araucanía	Universidad de la Frontera		X	X
Los Ríos	Universidad Austral de Chile Regional	X		
Arica y Parinacota	Universidad de Tarapacá			X

Así también cabe mencionar, respecto al número de expertos encuestados, que en los reportes GEM Mujeres y Actividad emprendedora en Chile, se realiza un sobremuestreo de expertas mujeres³, las cuales no serán incluidas en este análisis.

Otra diferencia del análisis que se realizará respecto a los observados en los reportes GEM es respecto al número de categorías. Según Reynold y otros (2005) son 9 condiciones las que afectan el desarrollo emprendedor, que son analizadas comúnmente en los reportes GEM. Sin embargo, añaden

3. Para la realización de los reportes GEM mujer, se aumenta la cantidad de expertas para poder observar si la opinión varía de acuerdo al género del experto.

que también existen otros aspectos que afectan el desempeño emprendedor, ya que complementan a las anteriores. De esta manera la encuesta NES añade 7 categorías que son complementarias, así las 9 categorías pasan a ser 16. Las 7 nuevas categorías complementarias son: Percepción de Oportunidades, Habilidades para Crear Nuevas Empresas, Motivación para Empezar, Protección de la Propiedad Intelectual, Apoyo a la Mujer Emprendedora, Apoyo al Crecimiento y, finalmente, Valoración de la Innovación. Estas últimas si bien también afectan el desempeño del emprendimiento, lo hacen de forma más indirecta. La **Tabla 4** resume las variables de acuerdo a su relación con el desempeño del emprendedor.

Tabla 4: Condiciones de Entorno que Influyen en el Emprendimiento según su Grado de Relación

Principales	Complementarias
Apoyo Financiero	Percepción de Oportunidades
Políticas de Gobierno	Habilidades para Crear Nuevas Empresas
Programas de Gobierno	Motivación para Empezar
Educación y Capacitación	Protección Propiedad Intelectual
Transferencia de I+D	Apoyo a la Mujer Emprendedora
Infraestructura Comercial y Profesional	Apoyo al Crecimiento
Apertura del Mercado Interno	Valoración de la Innovación
Acceso a la Infraestructura Física	
Normas Sociales y Culturales	

La encuesta realizada a los expertos considera las 16 categorías, no obstante, los reportes GEM agrupan algunas de éstas de acuerdo a la relación entre sí, quedando en sólo 9 áreas. Sin embargo, y para un mayor detalle sobre el avance en cada categoría, serán analizadas las 16.

2.2 ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL ENTORNO EMPRENDEDOR

La incorporación de Chile a la OECD es una señal del reconocimiento que se tiene sobre el avance del país en diferentes ámbitos. Uno de esos avances corresponde a la política económica que se ha sabido llevar y cómo esto ha permitido incrementar la calidad de vida de los ciudadanos. Particularmente el emprendimiento es una de las actividades que mejora el bienestar social, dado que, entre otras cosas, permite la movilidad socio-económica de las personas.

Tal como ya se ha comentado la capacidad de emprender está determinada por una serie de factores, que van desde lo institucional hasta las habilidades personales de cada individuo. Es en este sentido que se pretende hacer un análisis de cómo han sido los indicadores del país en estos diferentes ámbitos que afectan el emprendimiento. Para esto se reunió la información recopilada en los cinco reportes nacionales del GEM desde el 2005 hasta el 2009. A partir de esto se analiza punto por punto cómo está el país y si se ha logrado algún avance positivo que permita fomentar en la sociedad tener una "cultura emprendedora".

De este primer análisis se pretende observar cómo ha sido la evolución de Chile en cada uno de los temas considerados relevantes en el desarrollo del emprendimiento. Cabe mencionar que para los gráficos se realizó una manipulación de los valores entregados por la encuesta de expertos. Ésta consistió en el cálculo de la exponencial para cada valor derivado de la encuesta NES. La finalidad de este cambio es observar de forma más categórica los cambios observados a través del tiempo en cada área de estudio. Una vez realizado este proceso se logró una simplificación que permite observar mejor la evolución de Chile desde el año 2005 hasta el año 2009. Sin embargo, es necesario hacer hincapié que los gráficos radiales de esta sección no son comparables entre las distintas categorías.

APOYO FINANCIERO

"El apoyo financiero se refiere a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda, para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios. Esto incluye toda la cadena de financiamiento, desde capital semilla (nuevos emprendimientos) hasta mercados de capitales sofisticados (grandes empresas)".

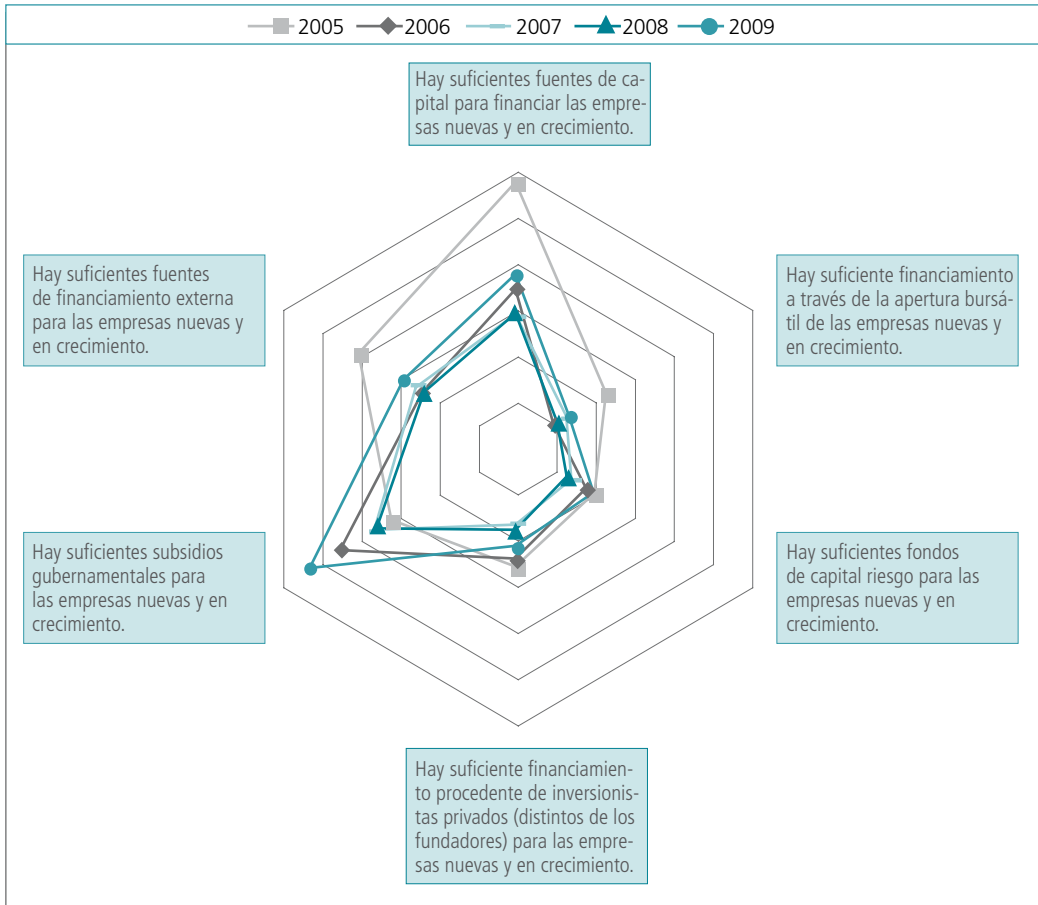
Para evaluar el apoyo financiero que se entrega en Chile son efectuadas seis preguntas. La primera de ellas trata sobre la cantidad de fuentes de capital propio del emprendedor. Particularmente se desea saber si es suficiente esa cantidad dada la demanda. Al respecto, es posible observar que la mejor evaluación se obtuvo durante el año 2005, lo cual indicaría que en ese entonces se percibía una cantidad relativamente suficiente respecto a la cantidad de emprendedores con la necesidad de contar con fuentes de capital. Sin embargo, para los años siguientes se observa una disminución de esta proporción que podría explicarse principalmente por el efecto de aumento en la necesidad de mayores fuentes de capital. De acuerdo a los cálculos extraídos de la APS, para el año 2005, el 11,1% de la población era emprendedora en etapas iniciales, para el año 2009 este valor asciende a 14,9%⁴. Recién este último año de análisis la evaluación de los expertos indica que se está bordeando una cantidad cercana a valores moderados, lo cual estaría refiriéndose a una proporción adecuada, no obstante, esta recuperación se está produciendo lentamente.

En segunda instancia los expertos deben responder si, a su juicio, existen suficientes fuentes de financiamiento externo para las nuevas empresas y para las que están en crecimiento. Así como se observa, ocurre un fenómeno similar al anterior, donde si bien para el año 2005 se percibe una cantidad insuficiente, pero razonable, con el pasar de los años se comienza a observar un mayor déficit en este aspecto. Para el año 2008 –que es el año donde se observa la peor evaluación– sólo el 8% de los emprendedores pertenecían al sector socioeconómico ABC1. Para el 2009, sin embargo, este porcentaje es del 11,7%. Es posible que se percibiera una disminución debido a la crisis económica produciéndose una disminución en la oferta de personas, naturales o jurídicas, dispuestas a colaborar financieramente. A partir de eso, al igual que en el caso anterior, sería razonable suponer que el aumento en la demanda por financiamiento externo haya aumentado a una proporción mayor a las fuentes de financiamiento y por lo tanto se produjo un desbalance. Independiente de las razones que expliquen el fenómeno, la conclusión es que no existen suficientes fuentes de financiamiento externo para los emprendedores que necesitan apoyo financiero.

Respecto a los subsidios gubernamentales los expertos señalan que desde el año 2005 hasta el 2008 no fueron destinados suficientes fondos en ayuda a la nueva empresa y la que está en crecimiento. Sin embargo, destaca el aumento positivo que se observa durante el año 2009, donde está la percepción de que sí hubo hincapié en ofrecer un mayor apoyo. A partir de este punto se debiera es-

4. Los porcentajes, de acuerdo a estimaciones del INE respecto a la población en Chile, equivale a decir que en Chile para el año 2005 habían 1.050.044 emprendedores y para el año 2009, 1.503.637, lo cual es un aumento de aproximadamente un 43% respecto a la cantidad original.

Figura 3: Evolución del Apoyo Financiero



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

perar que no exista un abandono en este aspecto, de tal manera de apoyar -sobre todo en las primeras etapas- el crecimiento de las nuevas empresas.

La opción de inversionistas privados interesados en dar apoyo financiero a las nuevas empresas y las que están en crecimiento es un aspecto que no está bien evaluado, lo que indica que los expertos consideran que no existe suficiente apoyo privado. Aún cuando es posible justificar la ausencia de apoyo privado por la crisis financiera que se vivió últimamente, es importante crear los incentivos necesarios para captar la atención de éstos y hacerlos participar en las nuevas empresas con alto potencial de crecimiento.

Por otra parte preocupa también la desaprobación de los expertos al ser consultados por los capitales de riesgo para las empresas en crecimiento y las nuevas. Esto se agudiza en los años 2007 y 2008, donde coincide con el hecho de que el estudio incorpora a regiones y que parte importante de las malas evaluaciones se deba a eso, una centralización en la destinación de los recursos. Durante el año 2009

recién se está recuperando el nivel observado en 2005. Si bien, el hecho de recuperar los valores que se poseían hace cinco años es positivo, también implica que no ha habido ningún avance significativo en esta materia desde entonces.

La variable crítica respecto a este tema recae sobre el financiamiento a través de la apertura bursátil. La conclusión directa de este aspecto es que en nuestro país, a criterios de los expertos, prácticamente no existe.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Apoyo Financiero	2,74	2,45	2,35	2,29	2,58

En términos generales el apoyo financiero es un aspecto que se debe mejorar significativamente, debido a que actualmente es deficiente⁵. En muchos casos la evaluación actual aún no es superior a la observada el 2005, sin embargo, es de esperar que se mantenga en crecimiento. Para lograr esto, el apoyo gubernamental es determinante y se debe reforzar drásticamente, en forma particular para compensar al mundo privado que no estaría colaborando con apoyo financiero. Paralelamente, es importante la creación de incentivos con el fin de fomentar la participación del mundo privado en este aspecto.

POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

"Políticas gubernamentales se refiere al grado en que las políticas del gobierno (reflejadas en regulaciones, impuestos) y la aplicación de éstas tienen como objetivo: (a) 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."

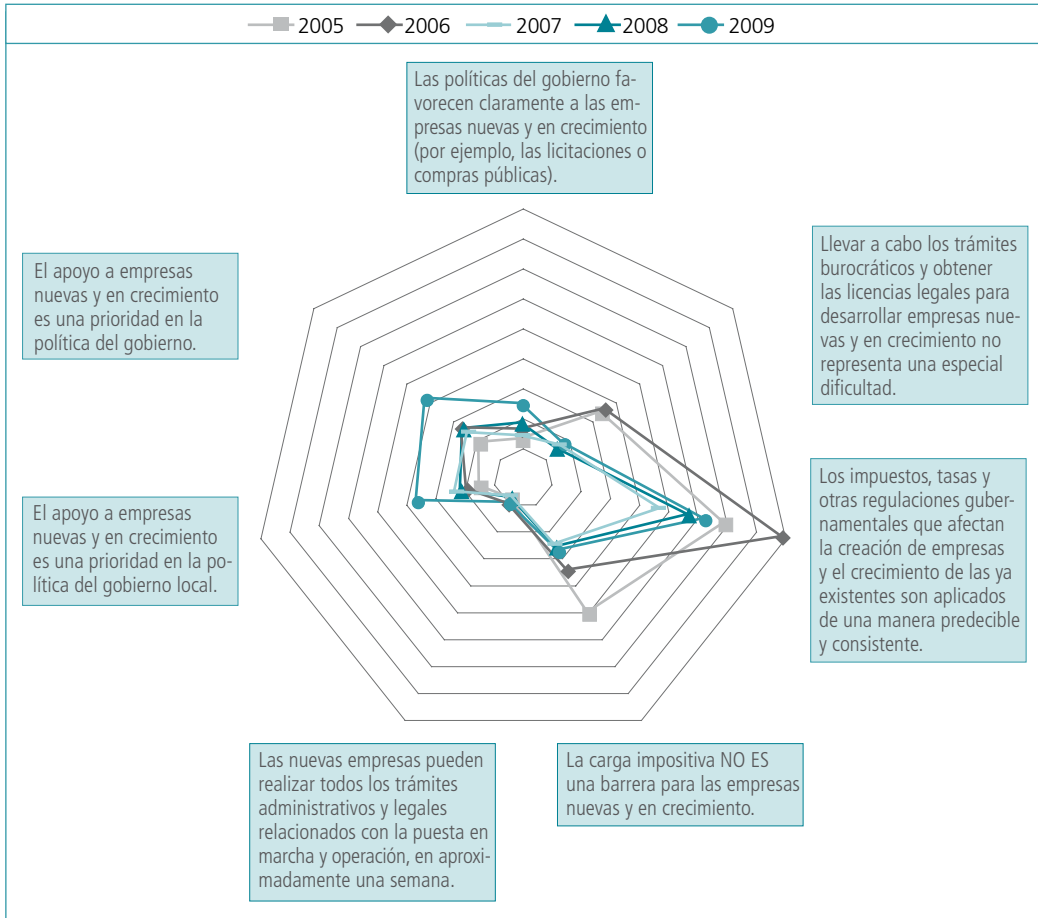
La percepción de los expertos desde el año 2005 hasta la fecha es que no se ha podido observar políticas de gobierno eficaces dirigidas a favorecer a las nuevas empresas y a las que están en crecimiento. Pese a esto, y si bien este aspecto está mal evaluado -sobre todo durante los años 2005 y 2007-, para el año 2009 hubo un repunte importante, no obstante, existe la percepción de que se tiende a privilegiar a la empresa establecida por sobre la nueva empresa.

La prioridad que tiene la entrega de apoyo a la nueva empresa y las que están en crecimiento es también otra variable que se analiza y su evaluación -aún cuando es negativa- ha ido mejorando poco a poco a medida que transcurren los años. Esto habla del reconocimiento de quienes diseñan las políticas públicas sobre la importancia que tiene el emprendimiento para el desarrollo del país y, por lo tanto, se han realizado una serie de medidas que buscan fomentar el desarrollo del emprendimiento. Es importante considerar que también cada año aumentan los niveles de actividad emprendedora y que éstos están concentrados principalmente en los niveles socioeconómicos más bajos. Pese a esto, la opinión de los expertos señala que todavía falta una mayor orientación al apoyo de las empresas nuevas y en crecimiento.

Así como se ha podido observar, se reconoce el hecho que las políticas de gobierno a nivel nacional buscan dar mayor apoyo a las nuevas empresas y en crecimiento. De igual manera también se puede determinar -aunque en un grado menor- el aumento en las políticas del gobierno locales. Sin embargo, la evaluación de los expertos a través de los cinco años respecto a este punto constata que los gobiernos locales han sido ineficientes en dar el apoyo necesario a los nuevos emprendedores. Es importante que el gobierno pueda transmitir el apoyo a las regiones para evitar, dentro de lo posible, aspectos como la cen-

5. A modo de ejemplo, durante el año 2009 el 21% de los emprendedores da como razón para discontinuación del negocio el problema de conseguir financiamiento.

Figura 4: Evolución en las Políticas de Gobierno



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

tralización. Es necesario que las diferencias observadas, entre las políticas de gobierno y las del gobierno local, sean cada vez menores entre sí y que ambas superen los niveles determinados hasta el momento.

La gran cantidad de aspectos legales y trámites administrativos que se deben realizar previo a la puesta en marcha de algún negocio son características que se deben minimizar dentro de lo posible. Es en esta materia donde se encuentran unas de las mayores falencias según los expertos. Aún cuando -al igual que en los otros aspectos de este mismo tema- se observa un leve aumento en la evaluación a través del tiempo, lo cual indicaría que cada vez son menores los tiempos que se ocupan en estos trámites, las evaluaciones siguen siendo extremadamente negativas. A modo de ejemplo, durante el año 2006 es donde se obtiene la "mejor" evaluación de los cinco años, y se obtiene una evaluación de 1.63 (donde el valor mínimo es 1 y el máximo es 5), esto indica que los expertos consideran que no se logran tener los trámites en plazos cercano a una semana. Por lo tanto, sobre estos aspectos burocráticos el óptimo sería aplicar una restructuración completa que permita acelerar los procesos, de tal manera de disminuir significativamente los tiempos para poder crear nuevas empresas.

Respecto a la evaluación sobre la carga impositiva que deben enfrentar las empresas se ha presentado un efecto negativo, ya que las mejores evaluaciones ocurrieron durante los años 2005 y 2006. A partir de entonces no se han conseguido buenos resultados. Si bien durante el año 2009 se puede observar una leve mejoría, aún los valores están muy alejados de lo observado el 2005. Desde el año 2006 hasta el 2009 existe la percepción de que la carga impositiva sí es una barrera para las empresas nuevas y en crecimiento.

Las mejores evaluaciones respecto a las políticas de gobierno se logran al evaluar los impuestos, tasas y otras regulaciones. Esto habla de que, en términos generales, el sistema tributario chileno es predecible y consistente. Por lo tanto, independiente de la cantidad de impuestos que se cobren, éstos son previamente asimilados por los emprendedores y las decisiones de invertir consideran el aspecto tributario.

Si se analizan los trámites burocráticos, pero en esta ocasión no por tiempo sino por su dificultad, ocurre un análisis similar que el de las cargas impositivas. Las mejores evaluaciones se concentran en los primeros años, 2005 y 2006, sin embargo, luego de eso se aprecia un deterioro significativo, el cual se mantiene hasta la actualidad. Es importante facilitar los procesos entregando licencias en periodos más reducidos y que permitan el inicio de las actividades de las empresas en periodos razonables, los cuales serían considerablemente menores a los actuales.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Políticas Gubernamentales	2,43	2,58	2,28	2,34	2,61

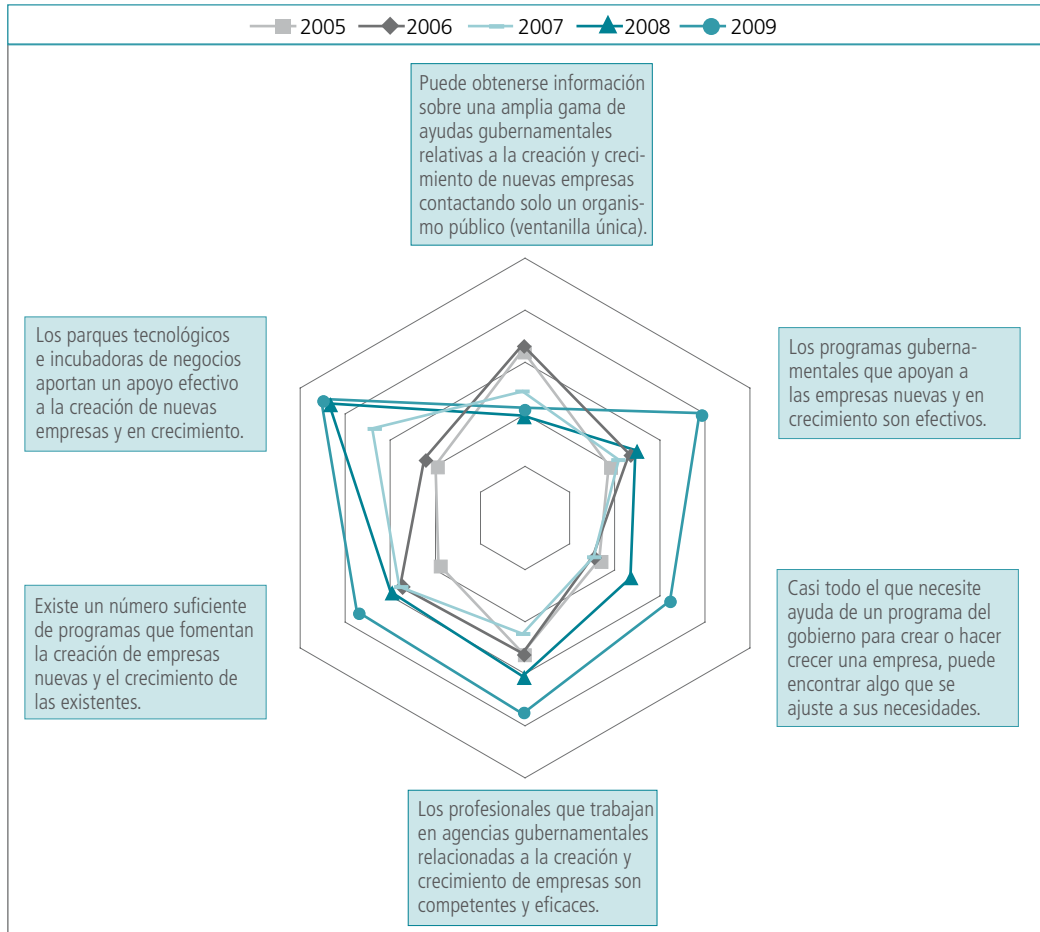
Del análisis de la evaluación de los expertos sobre las políticas gubernamentales que se han llevado a lo largo de estos cinco años en Chile se puede observar cierta disparidad entre los diferentes aspectos que son evaluados. Esto surge de la presencia de aspectos calificados negativamente y otros de forma satisfactoria. Las evaluaciones realizadas por los expertos a través de los años enfatizan que particularmente las políticas gubernamentales tienden a ser consistentes, sobre todo en temas tributarios, pero el exceso de burocracia es un impedimento que los emprendedores deben enfrentar si desean llevar a cabo su idea de negocio.

PROGRAMAS GUBERNAMENTALES

"Programas de gobierno se refiere a la existencia de programas para ayudar de forma directa a las firmas nuevas y en crecimiento, ya sea a nivel municipal, regional o nacional."

Un primer criterio de medición para los programas de gobierno es sobre la capacidad de los organismos públicos para entregar un amplio y variado portafolio de información sobre las alternativas de apoyo gubernamental existentes para el desarrollo del emprendimiento. Al respecto, la visión de los expertos señala que en general hay una escasa ayuda. Un promedio de los cinco años entrega una media de 2.53, lo cual es deficiente respecto a la escala de evaluación, donde el máximo es 5. Las mejores evaluaciones se concentran en los dos primeros años, luego a partir del año 2007 se observa que no hay una buena entrega de información. La baja en la calificación coincide con la incorporación de las regiones en el análisis, lo que aumenta la muestra y se incorpora la visión de otras zonas del país. A partir de lo anterior, se podría inferir que la baja en la evaluación se debe principalmente a que en regiones se percibe una menor capacidad de entregar información de calidad.

Figura 5: Evolución en los Programas de Gobierno



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

El desarrollo de los parques tecnológicos y las incubadoras de negocios han sido instrumentos eficientes que apoyan el desarrollo de nuevas empresas. Si bien en un primer momento, la percepción de los expertos, mostraba deficiencias en sus labores, se aprecia una clara tendencia positiva. Esta es la consecuencia de una línea de trabajo, de la cual se esperaría que continúe con aumentos sostenidos para los próximos años, ya que se trata de un mercado relativamente nuevo y que todavía existen muchos aspectos mejorables.

Un tercer aspecto que se evalúa es la cantidad de programas enfocados a fomentar el desarrollo de las nuevas empresas. De acuerdo a los expertos, recién este último año ha habido un crecimiento en los programas, lo cual permitiría explicar –entre otros aspectos– el aumento de 9,6% a 10,9% de emprendimientos en etapas iniciales motivados por oportunidad, donde muchos emprendedores, si bien detectaron una oportunidad, al estar incentivados por programas de gobierno tomaron la decisión de concretar el desarrollo de un negocio. Sin embargo, los expertos perciben que aún es necesario que mejoren las organizaciones de apoyo al emprendimiento.

Para apaciguar la escasez de instituciones que ofrezcan el apoyo necesario a la nueva empresa, es posible compensar con eficientes equipos de trabajo. Dado esto, una cuarta variable de análisis busca evaluar las competencias de quienes trabajan en las instituciones públicas relacionadas con el emprendimiento. Al igual que en las otras variables que se analizan en este mismo tema, se observa que se está en un camino correcto –aún cuando sigue siendo deficiente–, ya que la evaluación más alta se obtiene durante el año 2009. Pese a esto, los resultados de la encuesta a expertos no respaldan que es posible referirse a un personal completamente eficiente en dar la información solicitada. Por lo tanto, es posible que aún falte una mayor capacitación para aquellas personas que debieran cumplir estas funciones.

Otra pregunta que se realiza en el estudio tiene relación con la diversidad en los programas de gobierno para el emprendimiento. Esto, debido a que son variadas las necesidades que puede requerir un emprendedor: algunos necesitan información sobre los procedimientos comerciales, otros necesitarán asesorías sobre aspectos legales, etc. Al respecto se observa una evolución positiva, siendo la mejor evaluación durante el último año de análisis. Es importante que el gobierno ofrezca diversidad respecto a las opciones de apoyo, en diferentes ámbitos, para las nuevas empresas a fin de cubrir cada una de las necesidades de los emprendedores.

En términos generales no está tan claro que sean efectivos los programas de gobierno, sin embargo, se reconoce un trabajo sostenido al respecto, así –como es la tónica en esta variable– la mejor evaluación corresponde al año 2009, sin embargo, a diferencia de las otras preguntas, el aumento en la percepción mejora considerablemente. Aún cuando se celebra esto, la percepción inicial de los expertos evidenciaba un escenario que era crítico.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Programas Gubernamentales	2,37	2,49	2,46	2,63	2,85

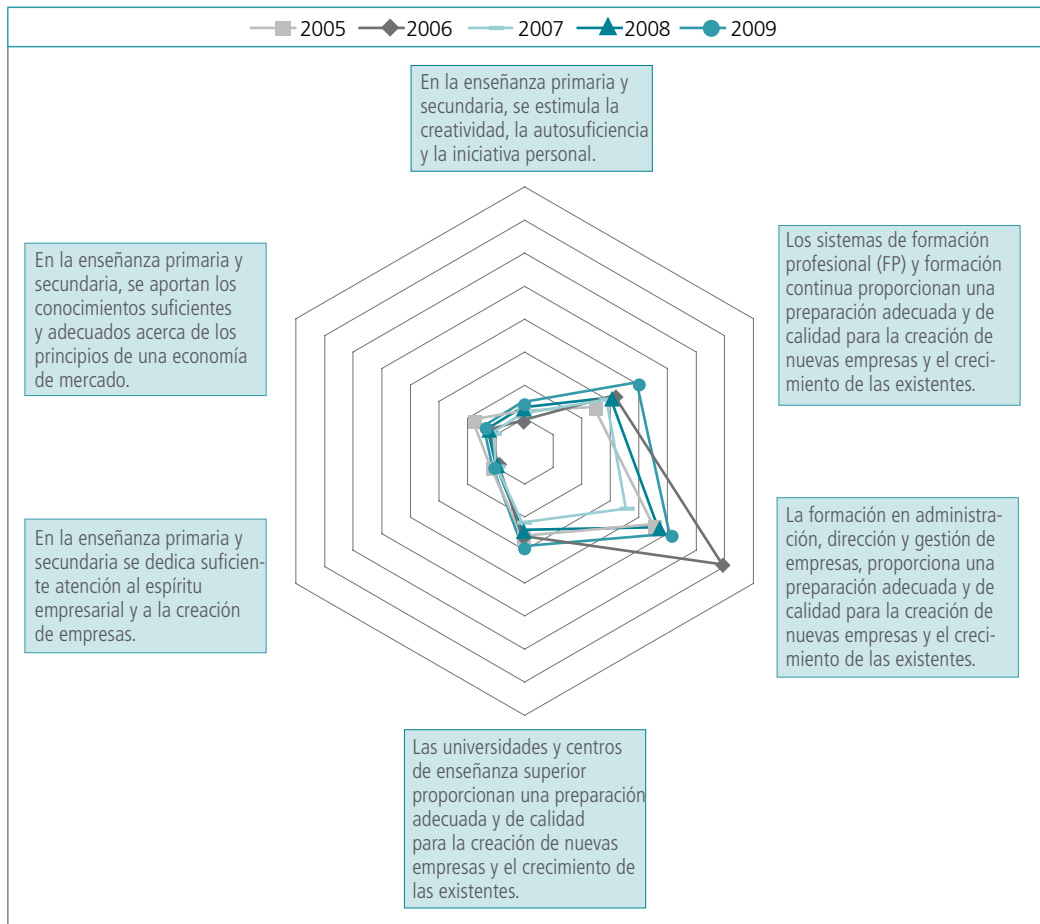
Aún cuando los programas gubernamentales están mostrando un aumento sostenido en varios aspectos, se debe considerar que se está comenzando de una base extremadamente baja. A partir del año 2009 la evaluación de los expertos recién está bordeando los niveles mínimos aceptables. La baja tasa de aumento en la evaluación demuestra que –si bien se están implementando sistemas para mejorar los programas de gobierno–, en general son procesos complejos y por lo tanto requiere de tiempo el poder implementar mejoras significativas.

EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN

"Educación y capacitación se refiere a la medida en que son incorporados a los sistemas educacionales y de capacitación el conocimiento, las destrezas y habilidades para crear o dirigir negocios pequeños, nuevos o en crecimiento".

La primera pregunta tiene relación a cuánto se promueve el emprendimiento en la etapa escolar. Al respecto se observa que no existe prácticamente ningún incentivo a estimular la creatividad, autosuficiencia y la iniciativa personal. En este aspecto la peor evaluación se obtuvo el año 2006 y la "mejor" el 2009. Lamentablemente dentro de estos cinco años en ningún momento se ha logrado una evaluación mayor o igual a 2 (recordando que la mínima es 1 y la máxima es 5). Esto demuestra que los expertos señalan que en la enseñanza primaria y secundaria no se estimula a los alumnos a ser creativos, autosuficientes y proactivos.

Figura 6: Evolución de la Educación y Capacitación



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Resulta prácticamente evidente que si no existen estímulos para fomentar la creatividad y auto-suficiencia, tampoco sea común que se enseñen, en la educación primaria y secundaria, los principios de una economía de mercados. Dadas las evaluaciones de los expertos durante estos años, se concluye que en las escuelas y colegios no se enseñan los principios de la economía de mercado. Al igual que en el caso anterior, también se observa un promedio inferior a 2. Estos valores resultan críticos si se considera que, según los datos de la APS, prácticamente la mitad de los emprendedores sólo posee educación primaria y secundaria.

Los expertos señalan que ni en la enseñanza primaria, ni en la secundaria se dedica suficiente atención a desarrollar un espíritu empresarial en los alumnos. De acuerdo a los datos observados, la educación en Chile sólo se enfoca en temas clásicos, que si bien son relevantes, no cubren todas las necesidades existentes. La peor evaluación ocurre cuando se pregunta por si se le presta la atención suficiente al espíritu empresarial y a la creación de empresas. Es urgente, por lo tanto -si se desean

añadir estos aspectos-, un cambio en la estructura educacional donde se incorporen las herramientas fundamentales para incentivar y desarrollar emprendedores desde pequeños.

Aún cuando comparativamente existe una mejora en la preparación que se da en las universidades y centros de enseñanza superior, los niveles son inferiores a lo que se podrían considerar como suficientes. Dentro de estos cinco años de análisis, la peor evaluación se da el año 2007 y la mejor durante el 2009, sin embargo, la diferencia entre ambos años es mínima, por lo tanto no es posible concluir que existe progreso en esta materia. Es importante dar mayor cobertura, por lo menos sobre los aspectos básicos necesarios para la creación de una empresa en la etapa escolar.

En el único tópico, dentro del tema de educación y formación, donde se podría hablar de que se está en niveles relativamente aceptables es sobre la formación que reciben los estudiantes en administración, dirección y gestión de empresas para la creación de nuevas empresas. En este tópico sólo un año se bajó del nivel medio –esto ocurrió el 2007–, pero sólo levemente. A partir de entonces existe un repunte en la evaluación realizada por los expertos. Respecto a esta pregunta recién es posible decir que existe una preparación suficientemente adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las existentes, pero aún así los expertos hacen mención que falta mejorar en este aspecto. Sobresale que aún cuando sea la pregunta con mejor evaluación, tampoco los niveles son superlativos. Esto podría deberse a que los centros educacionales tienden a privilegiar el conocimiento teórico por sobre los aspectos prácticos que deben realizarse si se es emprendedor.

Un último aspecto que se analiza es la preparación para el emprendimiento que se da en los sistemas de formación continua y profesional. Al respecto se observa que no son lo suficientemente adecuados, pese a que el año 2009 se alcanzó un nivel medio. Si bien es razonable que la educación universitaria presente un mayor énfasis en este aspecto, los centros de formación profesional y continua han podido proporcionar una preparación que, en términos comparativos, es aceptable.

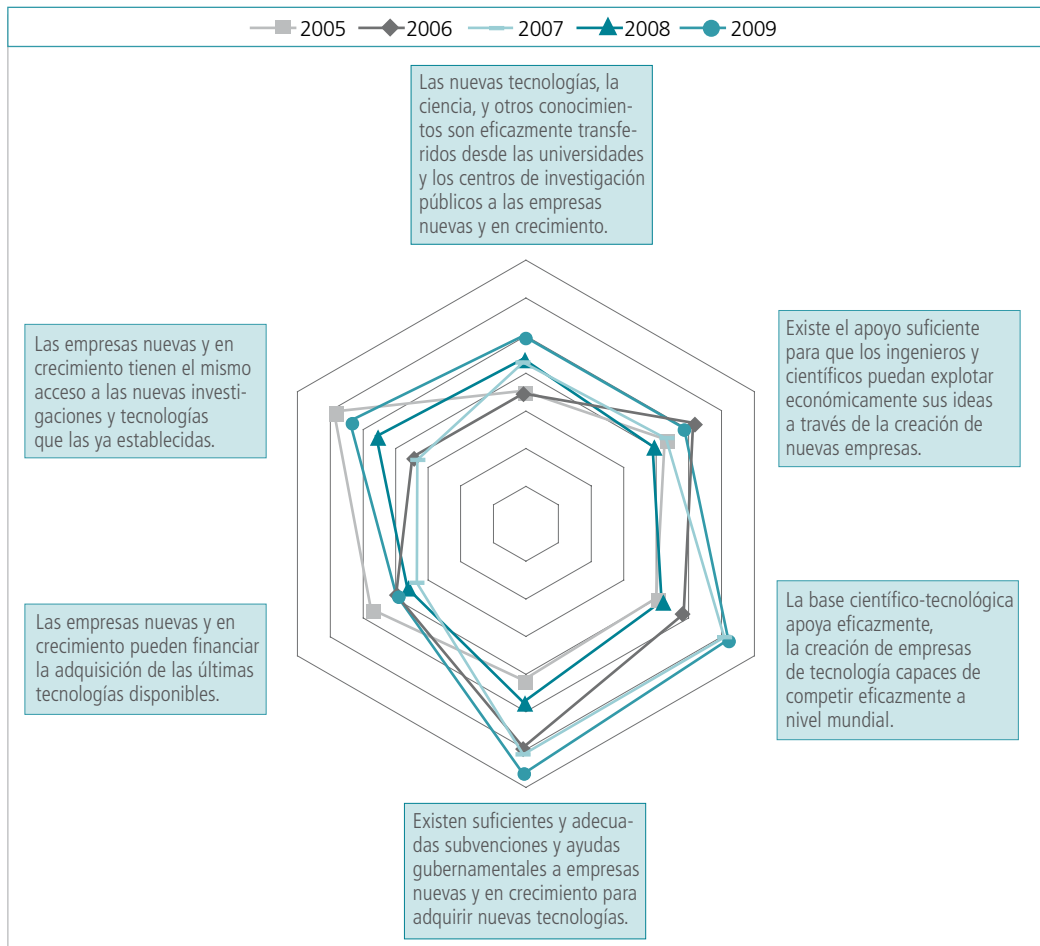
Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Educación y Formación	2,31	2,26	2,13	2,26	2,41

Es imprescindible que se enfatice el emprendimiento en la educación, sobre todo en los alumnos de educación primaria y secundaria. Esto no sólo les entregará las herramientas necesarias para comenzar antes en el mundo de los negocios, sino que también permitirá que se entiendan los principios con los que se manejan los mercados. Los datos muestran que en Chile existe una amplia diferencia entre la educación primaria y secundaria versus la superior y profesional en este ámbito. Aún cuando es lógico que en los niveles más avanzados se aplique con mayor énfasis el desarrollo de la creatividad y autosuficiencia, no debe ser patrimonio de aquellos que alcancen los niveles educacionales más altos. Mientras antes se entreguen las herramientas necesarias, aumenta la probabilidad –a nivel agregado– de emprendimientos exitosos, los cuales reducirían las brechas actuales respecto a la desigualdad y disminuir la relación entre el emprendimiento por necesidad y bajos niveles educacionales.

TRANSFERENCIA DE I+D

"Transferencia de I+D se refiere a la medida en que la investigación y el desarrollo nacional conducen a generar nuevas oportunidades comerciales, y si éstas están al alcance de las firmas nuevas, las pequeñas, y en crecimiento."

Figura 7: Evolución de la Transferencia de I+D



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

En Chile no existe prácticamente una transferencia de nuevas tecnologías y ciencias desde las universidades y centros de investigación hacia las nuevas empresas y las que están en crecimiento. Aún cuando es posible observar un leve aumento en la evaluación desde los primeros años de análisis hasta los últimos, según los expertos existe una gran distancia que se debe recorrer para acercar ambos mundos.

Cuando se compara la transferencia de investigación y desarrollo de una nueva empresa respecto a las ya establecidas también es posible observar una gran diferencia. Los expertos consideran que las empresas establecidas tienen mayor acceso a las nuevas tecnologías que las empresas nuevas. Esto puede repercutir sobre los procesos productivos y/o comerciales, donde una empresa establecida, al tener acceso a las nuevas tecnologías, sería comparativamente más eficiente que las nuevas. Si se considera que ya existen diferencias entre una empresa establecida y una nueva -entre las que están: know-how sobre aspectos del mercado, redes de contactos desarrollados y otros-, las nuevas empresas ya deben sobreponerse a una serie de adversidades. Por lo tanto, es importante evitar que se ampli-

fiquen las diferencias de oportunidades de las empresas establecidas respecto a las nuevas y las que están en crecimiento.

Los expertos perciben que las empresas nuevas no son capaces de optar a las últimas tecnologías disponibles, principalmente por los altos costos que implica optar a ellas. La incapacidad de financiar las últimas tecnologías desarrolladas evita que las incorporen hasta que bajen su precio, lo cual ocurre sólo después de que se ha desarrollado una nueva tecnología y, por lo tanto, la anterior queda prácticamente obsoleta. Para evitar que esto ocurra es posible implementar varias alternativas, como mayores facilidades al momento de pagar u otros mecanismos que permita a las nuevas empresas optar a las últimas tecnologías desarrolladas.

Existen insuficientes ayudas gubernamentales y subvenciones a las que pueden optar las nuevas empresas para adquirir nuevas tecnologías. Sobre esto, la percepción de los expertos es relativamente estable desde el 2006 hasta el 2009. En este aspecto –así como en los otros de este mismo tema– no es posible observar cambios significativos que permitan apreciar que los expertos perciben un avance. Si bien durante el año 2009 se obtiene la “mejor” evaluación dentro de los cinco últimos años, es relativamente similar a la obtenida durante el año 2007, además la diferencia respecto al peor año (2005) no es suficiente como para argumentar respecto a los resultados de las políticas realizadas.

Los expertos encuestados señalan que tampoco es posible observar un apoyo eficaz en relación a la base científico-tecnológica para la creación de empresas. Esto impide a las empresas estar tecnológicamente preparadas para competir eficazmente a nivel mundial en sus respectivos mercados. La imposibilidad de ir a la vanguardia respecto a temas tecnológicos claramente se ve plasmada cuando se analiza el tipo de emprendimiento común de Chile y explicaría, entre otros factores, que los emprendimientos estén concentrados en el sector comercial de servicios al consumidor, donde no necesariamente se necesite un gran aporte de la ciencia y la tecnología para desenvolverse en el mercado.

Parte importante del punto anterior radica en que es insuficiente el apoyo económico que se les entrega a los ingenieros y científicos para que puedan explotar sus ideas a través de la creación de nuevas empresas. Este apoyo viene principalmente del sector público, ya que al parecer el sector privado no observa una rentabilidad suficiente respecto a los costos implicados. Esto podría deberse a que en las empresas está la necesidad de contar con resultados en el corto plazo, en general para los científicos no sólo toma mucho tiempo desarrollar algo, sino que muchas veces sus trabajos no dan los resultados deseados, es por este riesgo –que se traduce en un costo que se debe absorber– que muchas empresas prefieren dimitir de estos servicios, dando prioridad a otros.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Transferencia de I+D	2,17	2,17	2,18	2,13	2,35

Si bien Chile es un país donde se sabe que no destaca por ir a la vanguardia en temas de desarrollo científico y tecnológico, tampoco es posible observar una intención de querer aspirar a algo más en este aspecto. Existe actualmente una discrepancia entre el sector público y el privado en esta materia. Por una parte el gobierno ha aumentado considerablemente el gasto en esta materia, pero el sector privado es más reacio a fomentar la innovación. Las empresas nuevas y en crecimiento necesitan de una mayor cooperación para poder mejorar sus sistemas a través de la ciencia y la tecnología y así lograr ser competitivas.

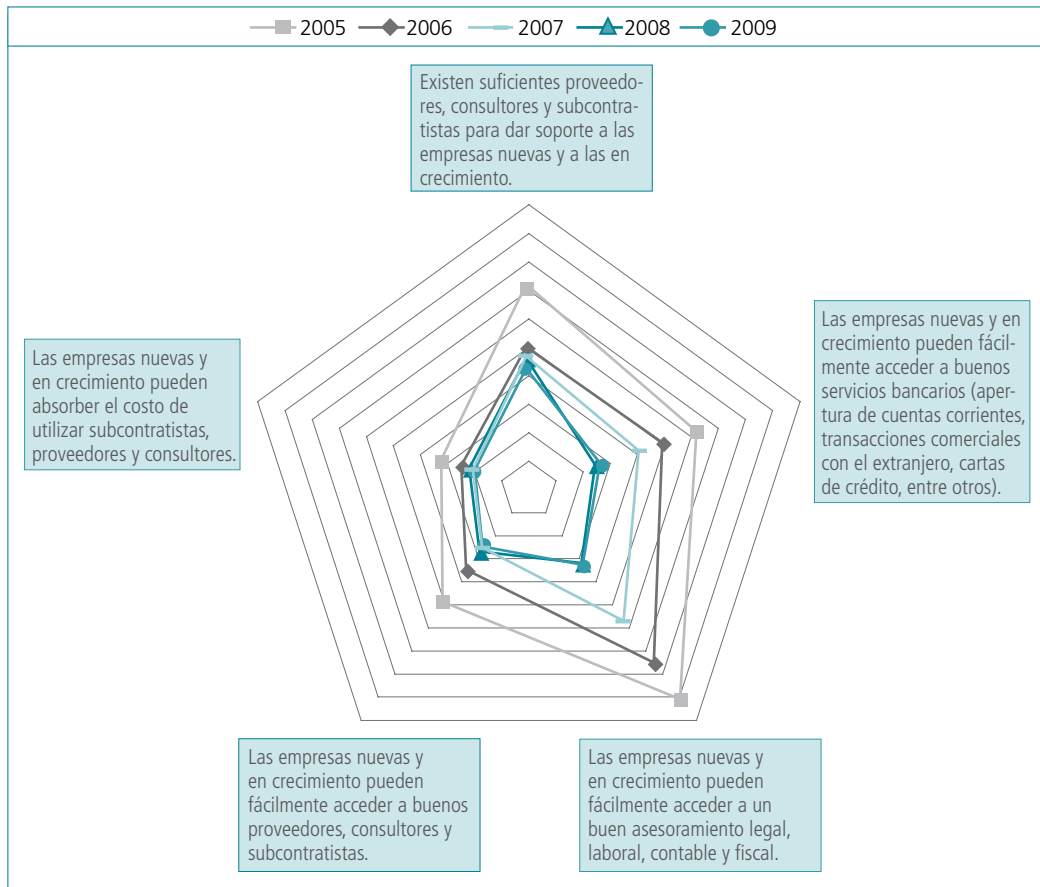
De esta forma, se desprende una verdadera limitante en Chile. Al parecer la falta de interés por desarrollar la investigación y desarrollo se debe a la falta de reconocimiento que éste tiene y al impacto que puede producir. Dentro de este aspecto resalta la escasa investigación y desarrollo que existe en el sector privado. Un porcentaje importante de la investigación y desarrollo proviene del sector público, por lo tanto es vital aumentar los incentivos y demostrar las implicancias positivas que se derivan de financiar sistemáticamente la investigación.

INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL

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

Es posible observar un comportamiento similar, aunque en distinto grado, en todos los aspectos analizados respecto a la infraestructura comercial y profesional, donde la disponibilidad de proveedores, consultores

Figura 8: Evolución de la Infraestructura Comercial y Profesional



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

y subcontratistas para dar soporte a las nuevas empresas y las que están en crecimiento es una de ellas. Al respecto se observa que para el año 2005 los expertos percibían que la oferta era suficiente para la demanda de entonces, sin embargo, con el pasar del tiempo se produce un leve desajuste en este sentido. Aún cuando se está dentro de rangos aceptables, es importante hacer notar que cada año este indicador baja. A través de la percepción de los expertos es posible ver que la escasez de proveedores, consultores y subcontratistas representa una oportunidad para que entren nuevos agentes al mercado ofreciendo estos servicios.

El alto costo que implica para las empresas nuevas el utilizar subcontratistas, proveedores y consultores es un problema que hasta el momento no ha tenido solución. La interpretación de las evaluaciones de los expertos indica que el gasto es demasiado elevado y la mayoría de las empresas no están en condiciones de poder absorber el costo por este tipo de servicios. Lo anterior resulta lógico desde el punto de vista económico, donde existe una gran demanda por estos servicios, pero son pocos quienes las ofrecen y por lo tanto el precio tiende a subir.

Pese a que el tema económico es determinante, existen otros aspectos que también se deben considerar; tales como la disponibilidad y el acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas. Según la opinión de los expertos, las empresas nuevas y en crecimiento no pueden fácilmente acceder a buenos proveedores, consultores y subcontratistas. A partir del año 2006 en adelante se observa de forma más categórica lo complejo que es para las empresas acceder a ellos.

Durante los años 2005, 2006 y 2007 las empresas nuevas y en crecimiento podían fácilmente acceder a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal, sin embargo, esto cambia para los últimos dos años de análisis, donde se observa un deterioro en los resultados de la evaluación. A partir del año 2008 el acceso se dificulta por diversas razones, entre las que está el aumento de los costos en asesorías o el crecimiento de la demanda por asesoramiento, donde los asesores calificados no han aumentando en la misma proporción y por lo tanto no dan abasto a la oferta por este tipo de servicios. Si se considera que durante el año 2009 el 46% de los casos donde se descontinuaron los negocios se debió a motivos financieros, ya sea por problemas por conseguir financiamiento o escasa rentabilidad del negocio, es importante que se aumente la cantidad y calidad de las asesorías, las cuales posiblemente puedan dar solución a parte importante de la discontinuación de negocios.

Un último aspecto que se analiza es sobre si las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a buenos servicios bancarios. Los tres primeros años de análisis - aún cuando sean decrecientes- muestran niveles aceptables, no obstante, se produce un efecto negativo que repercute en la apreciación de los expertos. A partir del año 2008 se observa una baja en la evaluación lo que indicaría que la apertura de cuentas corrientes, efectuar transacciones comerciales con el extranjero y poseer créditos, se volvieron un proceso más complejo. Esto se mantiene durante el año 2009 y podría estar explicado principalmente por el efecto de la crisis económica.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Infraestructura Comercial y Profesional	3,36	3,09	2,88	2,69	2,66

Si bien la infraestructura comercial y profesional para el año 2005 estaba evaluada relativamente bien por el panel de expertos, sistemáticamente se percibe un deterioro en esta variable. Para el año 2009 se observa deficiencias en prácticamente todos los puntos analizados. Este fenómeno es preocupante, sobre todo la incapacidad de poder optar a buenos consultores y asesores, ya que es posible que

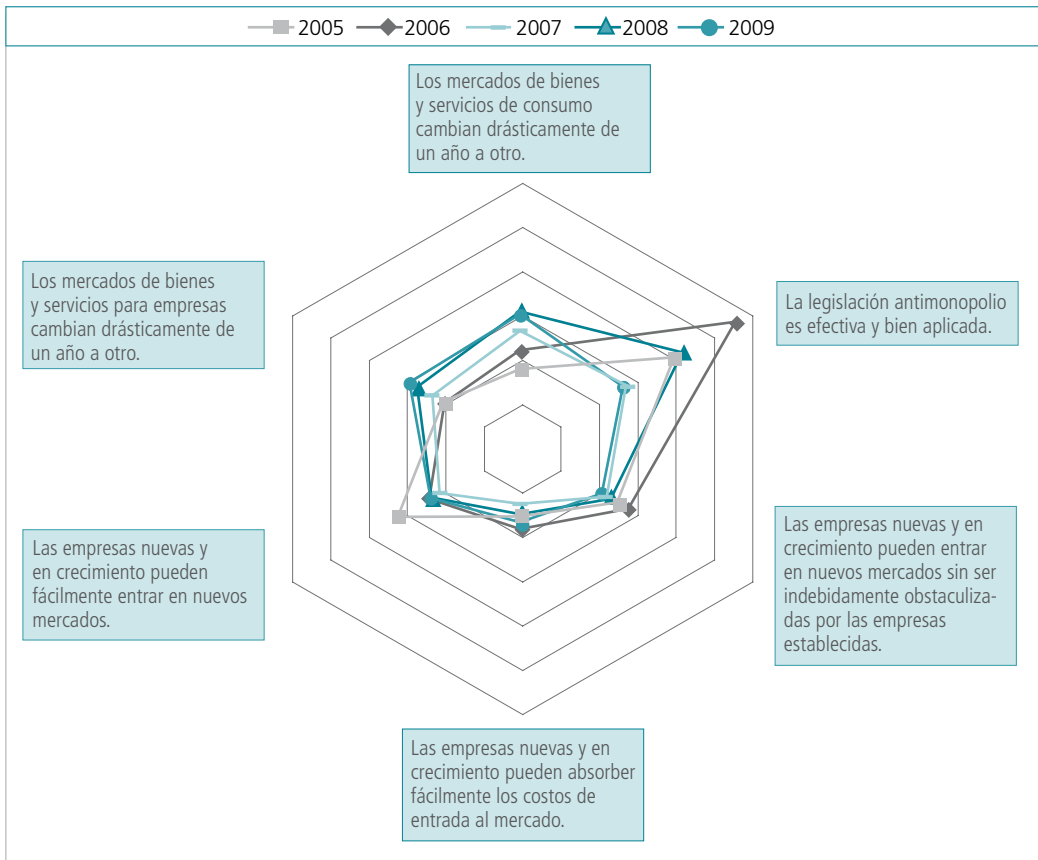
muchas empresas nuevas con alto potencial de crecimiento quiebren producto de la falta de conocimiento, o capacitación, de quienes las administren⁶ y no porque sean empresas ineficientes. Es posible destacar que, a la luz de los resultados, muchas quiebras se pudiesen haber evitado si se hubieran entregado las herramientas necesarias en su momento, dado que, en parte importante de los casos, no es consecuencia natural de la destrucción creativa.

APERTURA AL MERCADO INTERNO

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

Un primer aspecto que se analiza es el dinamismo que existe en el mercado de consumo, si los mercados de bienes y servicios cambian drásticamente de un año a otro. Como era de esperarse se observa que en los años 2008 y 2009 ha habido más cambios que en los primeros años, sin embargo,

Figura 9: Evolución de la Apertura al Mercado Interno



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

6. Según los datos de la APS, para el año 2009 uno de cada cinco emprendedores no tenía siquiera educación secundaria completa.

éstos no son drásticos, en general los cambios que se observan entre un año y otro para los mercados de consumo son moderados. Este resultado es posible contrastarlo con las encuesta APS, donde a partir del año 2005 hasta el 2007 existen tasas crecientes de percepción respecto a la novedad de sus productos o servicios. Sin embargo, para los años 2008 y 2009 cambia drásticamente. A modo de ejemplo, durante el último año, sólo el 10% de los emprendedores considera que sus productos o servicios no son nuevos para nadie. Lo que ejemplifica que efectivamente los emprendedores consideran que existe cierto grado importante de innovación en sus productos.

Ocurre un fenómeno similar –aunque en menor grado– en los mercados de bienes y servicios para las empresas. En este sentido el hecho de que el mercado no cambie tan drásticamente de un año a otro puede ser un aspecto favorable, ya que las empresas no quedan desactualizadas tan rápidamente, sin embargo, esto también demuestra la falta de innovación que existe en este mercado según el criterio de los expertos. En el caso de los bienes y servicios para las empresas se observa un aumento paulatino a tasas muy pequeñas.

Por otra parte, pero dentro de esta misma variable, se analizan las condiciones y características de los nuevos mercados. Sobre esto se realizan cuatro preguntas que pretenden determinar cómo está la nueva empresa respecto a las establecidas en diversos aspectos. Una de ellas consiste en comparar el ingreso a nuevos mercados. A partir de esto se pregunta si las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente entrar a nuevos mercados. La respuesta generalizada entregada por los expertos a esta pregunta es negativa. A partir del año 2006 en adelante no se observa prácticamente ningún cambio en este sentido y para las empresas nuevas es complejo entrar a nuevos mercados. Los resultados estarían justificados, entre otras cosas, por los altos niveles de competencia que perciben los emprendedores.

Las barreras de entrada también son un obstáculo que deben enfrentar las nuevas empresas. Los expertos perciben que los costos son demasiado altos y, por lo tanto, son generalmente difíciles de cubrir por las mismas. Esto tuvo un punto crítico durante el año 2007, a partir de ese momento se ha ido mejorando considerablemente, pese a eso aún se encuentran en niveles deficientes, según lo que indican los expertos encuestados.

Otro aspecto que también evidencia la inequidad con la que ingresan las nuevas empresas a los nuevos mercados se muestra al consultar si las nuevas empresas y las que están en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser obstaculizadas por las empresas establecidas. Sobre este punto se observa un deterioro en la evaluación, lo que indicaría que los expertos consideran que las empresas establecidas han aumentado los obstáculos a nuevas empresas para dificultar la entrada a su mercado.

Considerando las evaluaciones observadas no sorprende que, según los expertos, la legislación antimonopolio no sea del todo efectiva y bien aplicada, a pesar de que es en este punto donde se aprecia la mejor evaluación dentro de esta área. Durante el año 2006 se advierte una leve tendencia a certificar la eficiencia y aplicación de la ley, no obstante, en los años 2007 y 2009 la percepción es la opuesta. Los expertos encuestados para esos años tienden a mostrarse disconformes con la aplicación de la ley. Debido a que en los años 2005 y 2008 no fue posible afirmar y rechazar esta aseveración, y lo sucedido el año 2006 no compensa lo observado en los otros años, se concluye una limitada aplicación y eficiencia de la legislación antimonopolio.

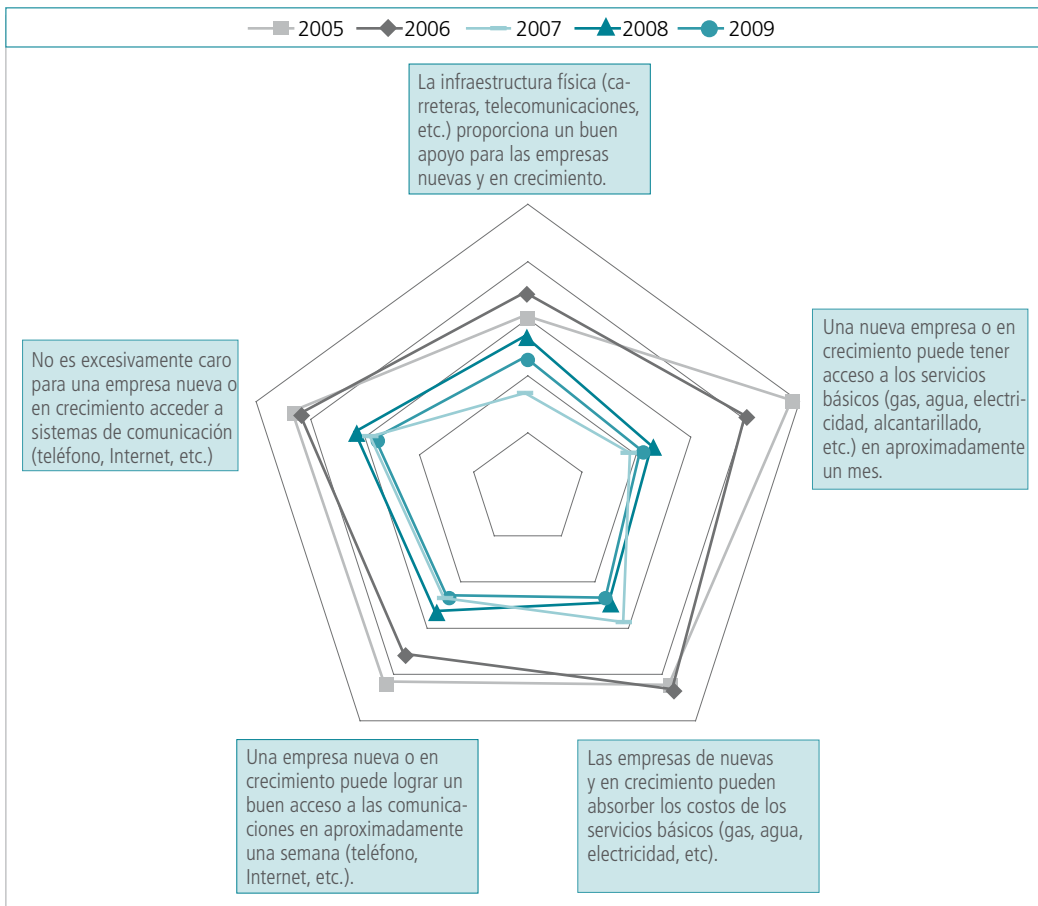
Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Apertural del Mercado Interno	2,47	2,56	2,38	2,55	2,49

Es posible observar que en esta categoría hay muchos aspectos mejorables. En general se percibe que las nuevas empresas no sólo deben lidiar con las dificultades propias de entrar y hacerse conocidas, sino también las empresas establecidas tienden a poner barreras adicionales para impedir que entren a sus mercados. Para poder apaciguar esto es necesario que las nuevas empresas ofrezcan productos o servicios donde exista un mayor valor agregado, que puede ser a través de la innovación. Paralelamente es necesario poner un mayor énfasis sobre el control de los mercados, a fin de asegurar el buen funcionamiento y la libre competencia donde sean los más eficientes quienes sobresalen por sobre el resto.

ACCESO A LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA

"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."

Figura 10: Evolución del Acceso a la Infraestructura Física



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Esta categoría es la única donde se observan buenas evaluaciones por parte de los expertos. La primera pregunta pretende averiguar si las carreteras, telecomunicaciones y otras, proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento. Los datos muestran que en los años 2005 y 2006 es donde los expertos afirman con mayor certeza este punto. Durante el año 2007 se observa un importante descenso, de donde aún no se alcanzan los niveles iniciales, sin embargo, en términos generales está relativamente bien evaluado. Esto implica que efectivamente las nuevas empresas cuentan con una buena infraestructura física.

Así también se destaca que no es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación. Estas herramientas son principalmente internet y teléfono. Actualmente el instituto nacional de estadística (INE) estima que en Chile hay aproximadamente un celular para cada habitante. Esto indica no sólo lo masificado que está el uso de teléfonos móviles, sino también que son equipos relativamente asequibles en términos monetarios. Aún cuando las mejores evaluaciones correspondan a los primeros años y luego existe un deterioro de éstas, los expertos perciben que Chile se mantiene en un buen nivel al respecto.

De acuerdo a las evaluaciones durante estos cinco años, en general, las empresas nuevas o en crecimiento pueden tener acceso tanto a internet como a teléfono en un plazo cercano a una semana. Dado que estas son herramientas consideradas indispensables en prácticamente cualquier trabajo, disponer de ellas en poco tiempo es un aspecto muy positivo que facilita el trabajo de los emprendedores.

Otro aspecto positivo, es que las empresas nuevas y las que están en crecimiento pueden absorber los costos de los servicios básicos (luz, agua, gas, etc.). Debido a que son prácticamente indispensables, las empresas no pueden darse el lujo de no tenerlos, por lo tanto el hecho de que las empresas puedan absorber esos costos sin mayor dificultad implica que no ocupan un porcentaje importante de los recursos financieros disponibles.

De forma similar los expertos consideran que las empresas pueden contar con los servicios básicos en un periodo razonable, esto es dentro de un mes. En este sentido las compañías que brindan estos servicios tienen las capacidades para poder satisfacer rápidamente a las empresas nuevas y en crecimiento a fin de que éstas puedan funcionar de mejor forma.

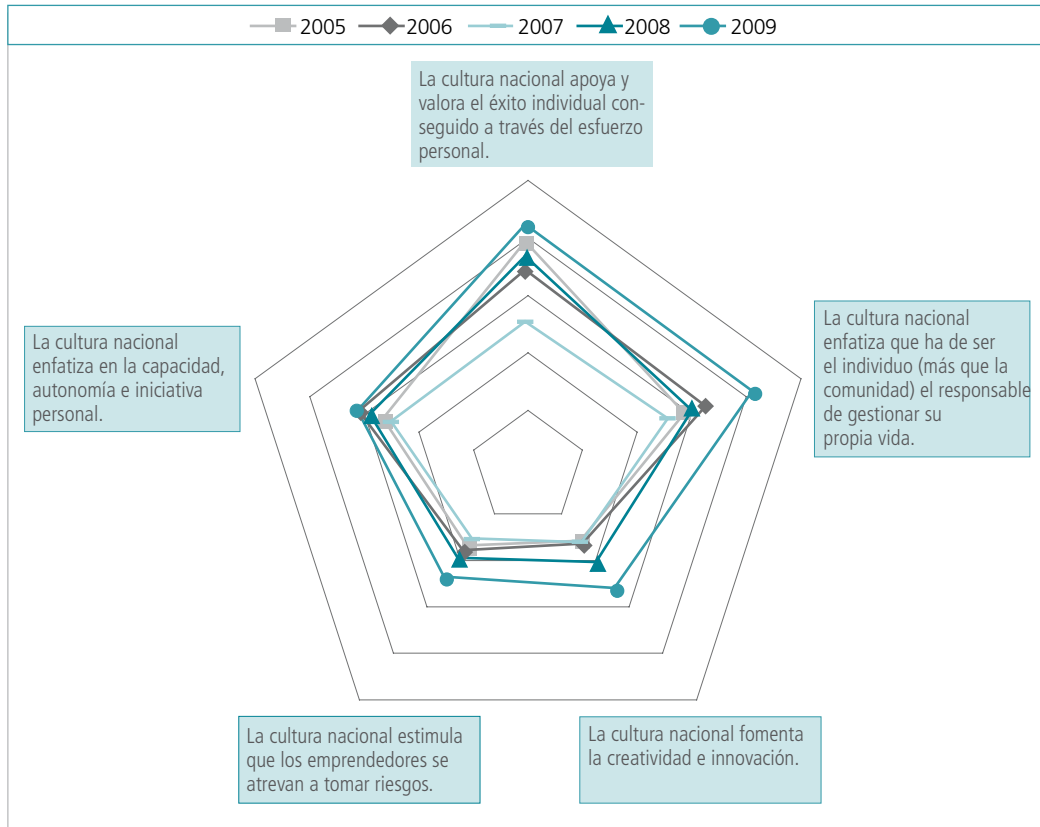
Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Acceso a la Infraestructura Física	4,40	4,36	3,83	3,97	3,86

Dado los aspectos mencionados anteriormente, en Chile es posible contar con los sistemas de comunicación y servicios básicos en un periodo razonable de tiempo y a un costo moderado. En esta categoría se observa una muy buena evaluación por parte de los expertos. Pese a que se ha ido hacia la baja, desde el 2005 hasta el 2009, se conservan los buenos niveles. Es importante mantenerlos, a pesar de que no benefician drásticamente a las empresas, ni las lleva a la quiebra, pero en caso de ausencia de estos servicios, el desarrollo del trabajo para las empresas se dificulta enormemente.

NORMAS SOCIALES Y CULTURALES

"Normas sociales y culturales se refieren 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."

Figura 11: Evolución de las Normas Sociales y Culturales



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Según el criterio de los expertos no es tan claro que la cultura nacional apoye y valore el éxito individual conseguido a través del esfuerzo. En general esto se ha mantenido relativamente estable, excepto por el año 2007 donde se produjo un leve deceso, aunque se recuperó para el 2008. Respecto a la valoración y apoyo en Chile, los expertos perciben que se encuentra en un nivel medio, donde si bien se les reconoce, tal vez se esperaría que fuera en un grado mayor. La valoración del medio permite incentivar no sólo al reconocido, sino también sirve como ejemplo y también fomenta que otros también deseen emprender en sus proyectos personales y llevar a cabo sus ideas de negocios.

Para los primeros años de análisis los expertos coincidían en que todavía la cultura nacional no enfatizaba en gran manera la capacidad, autonomía e iniciativa personal. Esto ha ido cambiando favorablemente, aunque de forma paulatina a partir del año 2007 en adelante. Pese a esto, aún no se está en condiciones de decir que en Chile se promueven estas características propias de los emprendedores.

Así también los expertos consideran que la cultura nacional no estimula a que los emprendedores tomen riesgos. En general se observa una cultura muy aversa al riesgo. Así como ha sido la tónica, durante el año 2007 en adelante se ha visto un aumento paulatino en la evaluación, pero aún se debe promover más la toma de riesgo. En Chile, el tomar riesgos está más asociado a la probabilidad de fra-

caso que a la de éxito (Hofstede), motivo por el que se evitaría el desarrollo de las iniciativas personales y la búsqueda de lograr una autonomía laboral. Sin embargo, los datos de la APS, al menos durante los últimos dos años, muestran que en Chile el miedo al fracaso como factor determinante para definir si se emprende o no, es uno de los más bajos no sólo respecto al mundo, sino que dentro de las economías basadas en la eficiencia, lo cual contrasta con estos resultados.

De igual manera los expertos señalan que no se está fomentando la creatividad y la innovación. A pesar de que cada año este indicador sube, el grado de avance es aún muy pausado. Los niveles son muy bajos si consideramos que se está en un país cuya economía es relativamente estable y las instituciones tienden a cumplir sus funciones adecuadamente. Es importante crear cambios a niveles culturales enfocados a fomentar el desarrollo de la creatividad e innovación.

Según los expertos recién el 2009 se dan las condiciones para suponer que la cultura nacional enfatiza que el individuo es responsable de gestionar su propia vida. Una interpretación de las evaluaciones para los años anteriores sugiere pensar que se responsabilizaba a la comunidad, sin reconocer que el principal determinante se encuentra en la propia persona. Es escasa la toma de conciencia respecto de las capacidades personales y su relación con un resultado final cuando se persigue un objetivo preciso. Si bien existen factores exógenos que pueden ser determinantes en la vida, gran parte de los sucesos y acciones son consecuencia de las decisiones que fueron tomadas con anterioridad.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Normas Sociales y Culturales	2,49	2,54	2,36	2,59	2,78

Actualmente los valores indican que aún la cultura local no apoya el desarrollo del emprendimiento. Si bien hubo un aumento en la evaluación del año 2009, a nivel general los expertos opinan que existe una gran aversión al riesgo y no se incentiva lo suficiente la toma de riesgos y se tiende a responsabilizar a la sociedad por gestionar la vida de las personas. Teniendo esa premisa sería la comunidad quien determine el destino de las personas y no es mucho lo que las capacidades individuales pueden hacer al respecto. Es importante torcer los paradigmas que se han creado y fortalecer el desarrollo de la innovación, la creatividad y valorar más a los emprendedores.

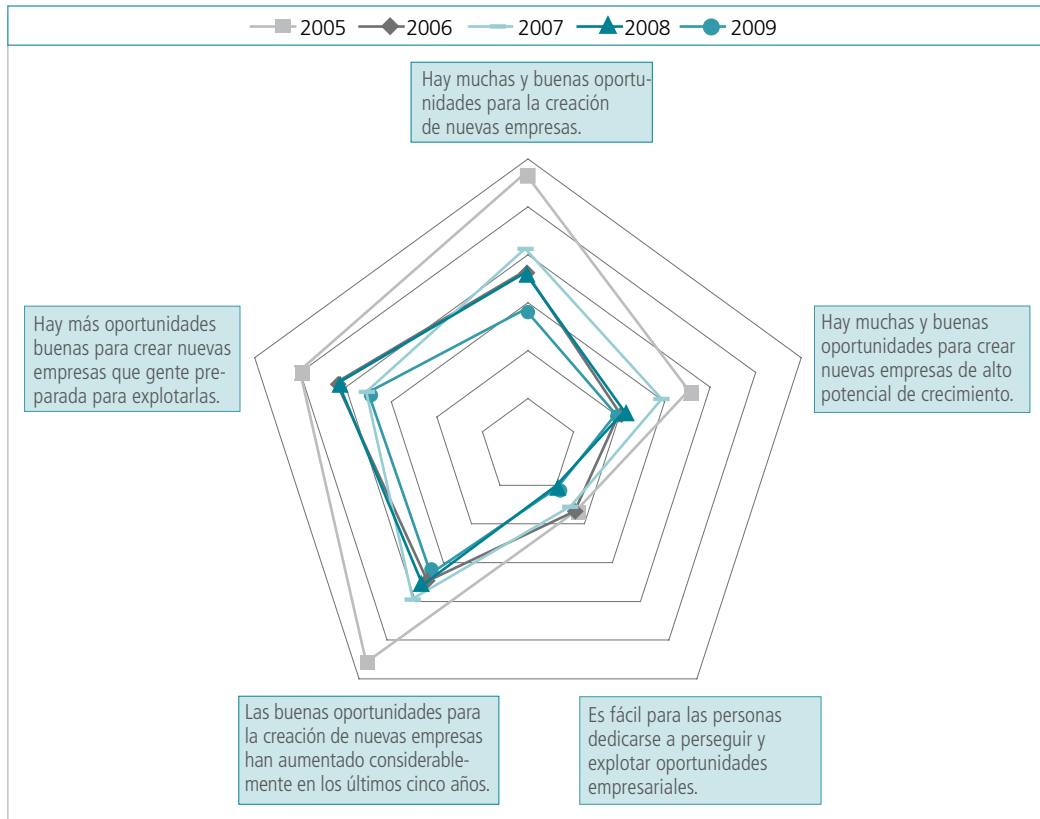
PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES

"Percepción de oportunidades se refiere a la capacidad de los individuos de identificar, reconocer, captar y explotar oportunidades que se presentan dada la realidad económica local, de tal forma de poder llevar a cabo nuevas empresas con gran potencial de crecimiento."

Aún cuando las evaluaciones de los expertos son positivas, evidencian un hecho preocupante: cada año se perciben menos oportunidades para la creación de empresas. Si bien, el desarrollo de la tecnología y los cambios en el entorno permiten que se vayan redescubriendo nuevas necesidades y se creen nuevos mercados, los datos señalan una realidad diferente, ya que aún cuando se está en niveles relativamente buenos, éstos caen constantemente. Para el año 2009 en la APS se agregaron preguntas sobre la percepción de oportunidades a los emprendedores⁷, donde se observa que el 61% de los emprendedores en etapas iniciales y el 70% de los establecidos, considera que iniciar un negocio es más difícil que el año anterior. Aún cuando la finalidad de la pregunta estaba enfocada en analizar el impacto que tuvo la crisis sobre los emprendedores, revalidan lo percibido por los expertos.

7. El objetivo de era rescatar las actitudes, actividades y aspiraciones de los emprendedores en el marco de la crisis económica del año 2008-2009.

Figura 12: Evolución de la Percepción de Oportunidades



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Por otra parte, los expertos consideran que se ha equilibrado el nivel de buenas oportunidades respecto a las personas preparadas para poder llevarlas a cabo. La segunda pregunta que se realiza en esta área pretende saber si hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas. Los valores más altos se encuentran en los primeros años de análisis, lo cual tiene un aspecto positivo y otro negativo. Lo positivo es que en esos años existía la percepción de los expertos de que había muchas y muy buenas oportunidades que aún no eran explotadas. Sin embargo, no es bueno que "habiendo tantas oportunidades", hayan sido pocas las personas con los conocimientos suficientes como para llevarlas a cabo. Esto habla de una falta de capacitación en diferentes ámbitos y se debe reforzar tanto los conocimientos técnicos, como los de administración y gestión de negocios. Se pueden suponer dos teorías a partir de los resultados. La primera habla de que los expertos consideran que se han ido capturando las oportunidades por emprendedores capacitados que, atentos a las señales de mercado, fueron desarrollando productos o servicios de acuerdo a las necesidades. La otra teoría que podría estar en la mente de los expertos es que han disminuido las oportunidades percibidas por las personas capacitadas para satisfacer al mercado.

Es posible determinar parcialmente cuál de las teorías antes mencionadas se ajusta más a la realidad chilena en función de la tercera pregunta que se realiza respecto a esta área. En ella los expertos evalúan si

las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años. Sólo el año 2005 existe una buena percepción respecto al aumento considerable de las oportunidades. Luego, si bien se observan aumentos, son medidos. Efectivamente, el año 2009 se observa el análisis que los expertos hacen sobre el aumento de las oportunidades desde 2005 hasta entonces y es posible evidenciar que los cambios observados no son tan drásticos. Por lo tanto, serían las personas capacitadas quienes aumentaron y/o capturaron las oportunidades que se han presentado en el mercado.

Lo anterior ocurrió a pesar de que los expertos perciben que para las personas no es fácil dedicarse a perseguir y explotar oportunidades empresariales. En términos comparativos, durante los tres primeros años era más viable que en los últimos dos años. Es importante considerar que aún en los primeros años no estaba tan claro para los expertos si perseguir y explotar oportunidades era sencillo, pero de acuerdo a las evaluaciones realizadas por los expertos en los años 2008 y 2009 el llevar a cabo las ideas emprendedoras se está haciendo un proceso más complejo.

Los expertos consideran que existen pocas empresas con alto potencial de crecimiento y además que son escasas las oportunidades que se perciben en el entorno. En conclusión no es posible hablar de que hay una gran cantidad de oportunidades con alto potencial a desarrollarse, dado que existe un número reducido de compañías con alto potencial para crecer y desarrollarse.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Percepción de Oportunidades	3,68	3,35	3,43	3,27	3,16

Los expertos perciben que en Chile existe un nivel moderado de oportunidades que aún no han sido desarrolladas. Esto se debe principalmente por la complejidad que implica desarrollar las oportunidades que se presentan en los diferentes mercados. Si bien se observan oportunidades, al parecer sólo pueden ser captadas por una pequeña parte de la población que posee los conocimientos adecuados para explotar las oportunidades que se van presentando. A esto se debe agregar que la percepción del aumento de oportunidades es medida y por lo tanto se esperaría que se siga en los próximos años con valores similares, que si bien no son negativos, está la posibilidad de mejorar en este aspecto.

HABILIDADES PARA CREAR UNA NUEVA EMPRESA

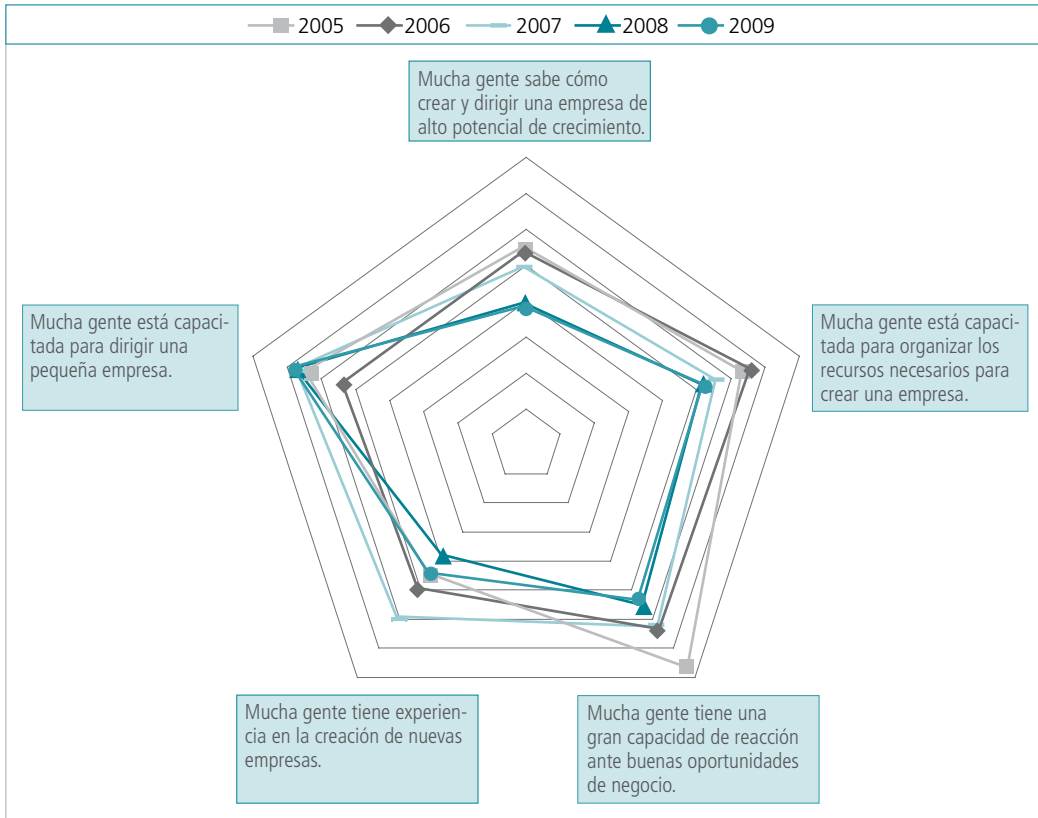
"Habilidades para Crear una Nueva Empresa se refiere al conjunto de atributos necesarios que deben poseer los emprendedores para poder llevar a cabo una empresa de reciente creación."

Existe un acuerdo generalizado por parte de los expertos respecto a que mucha gente no sabe cómo crear y dirigir una empresa con alto potencial de crecimiento⁸. Esto se acrecienta aún más durante los años 2008 y 2009 donde al interpretar los datos, es un porcentaje pequeño de la población la que sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento. Estos niveles son preocupantes, sin embargo, entendibles, ya sea por falta de conocimientos técnicos que facilitan la percepción de oportunidades, o lo complejo que es administrar una empresa con grandes tasas de crecimiento.

Parte importante de lo mencionado anteriormente se debe a que los expertos perciben que no existe mucha gente que esté capacitada para dirigir una pequeña empresa. Por lo tanto, si se considera que son pocos quienes saben dirigir una empresa pequeña, es comprensible que sean aún menos quienes tengan los

8. Cabe señalar que según la encuesta APS, la visión es opuesta a la de los expertos. En general las personas creen poseer los conocimientos, habilidades y experiencias para iniciar un negocio.

Figura 13: Evolución de las Habilidades para Crear una Nueva Empresa



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

conocimientos necesarios para dirigir una empresa que además tenga un alto potencial de crecimiento. Esta afirmación parte de la base de que el grupo de personas con el conocimiento para dirigir una empresa de alto crecimiento es un subconjunto del grupo de personas capaces de dirigir empresas pequeñas. El promedio para esta pregunta se ha mantenido estable a lo largo de los cinco años, lo que indica que, según la opinión de los expertos, no se han producido cambios significativos, o en su defecto, en caso de haber algún cambio (ya sea crecimiento o disminución) en las empresas ha sido proporcional con las personas capacitadas.

La evaluación de los expertos respecto a la experiencia que se tiene para la creación de nuevas empresas es deficiente, lo que significa que perciben a muy poca gente con esta característica. Este resultado es consistente con su percepción sobre la falta de incentivos y lo poco que se promueve el desarrollo de la creatividad, innovación y el llevar a cabo la idea emprendedora. Por lo tanto, es necesario fomentar el emprendimiento y no discriminar a quienes fallaron en sus intentos previos, sólo entonces y teniendo incorporada la experiencia en sus procesos anteriores, se podrá mejorar en este aspecto.

Es poca la gente que tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio. Una parte de esto se explica por la gran aversión al riesgo que se percibe en la cultura chilena. Otro factor es que, en general, las personas no poseen los conocimientos suficientes para desarrollar de

buena forma las oportunidades de negocios y, por lo tanto, no reacciona de la mejor manera. Desde el año 2005 hasta el 2009 se observa sistemáticamente un nivel más bajo, lo que indicaría que los expertos consideran que cada vez son menos las personas capaces de reaccionar de buena manera y aprovechar las oportunidades que se van dando en los diversos mercados.

Según los expertos, poca gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa. Esto significa que se desconocen los elementos necesarios y cómo una vez que éstos se conocen; hacer buen uso de ellos. La falta de capacidad de gestión afecta la eficiencia de las empresas y aún cuando una idea es de gran potencial de crecimiento no logra concretarse a plenitud, debido a que no está bien administrada y los recursos no son aprovechados eficientemente.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Habilidades para Crear una Nueva Empresa	2,49	2,43	3,46	2,29	2,31

La ausencia de capacidades para administrar eficientemente una empresa en la población es una característica negativa que, perciben los expertos, se repite y aumenta cada año. A raíz de esto, las buenas oportunidades que se puedan ir presentando no logran concretarse, entre otros motivos, por la falta de conocimiento sobre gestión y administración de quienes controlan las pequeñas empresas. Para contrarrestar esto se necesita el apoyo de privados y del gobierno a que colaboren con asesoramiento, educación, u otras herramientas que permitan fomentar el desarrollo del emprendimiento en Chile.

MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER

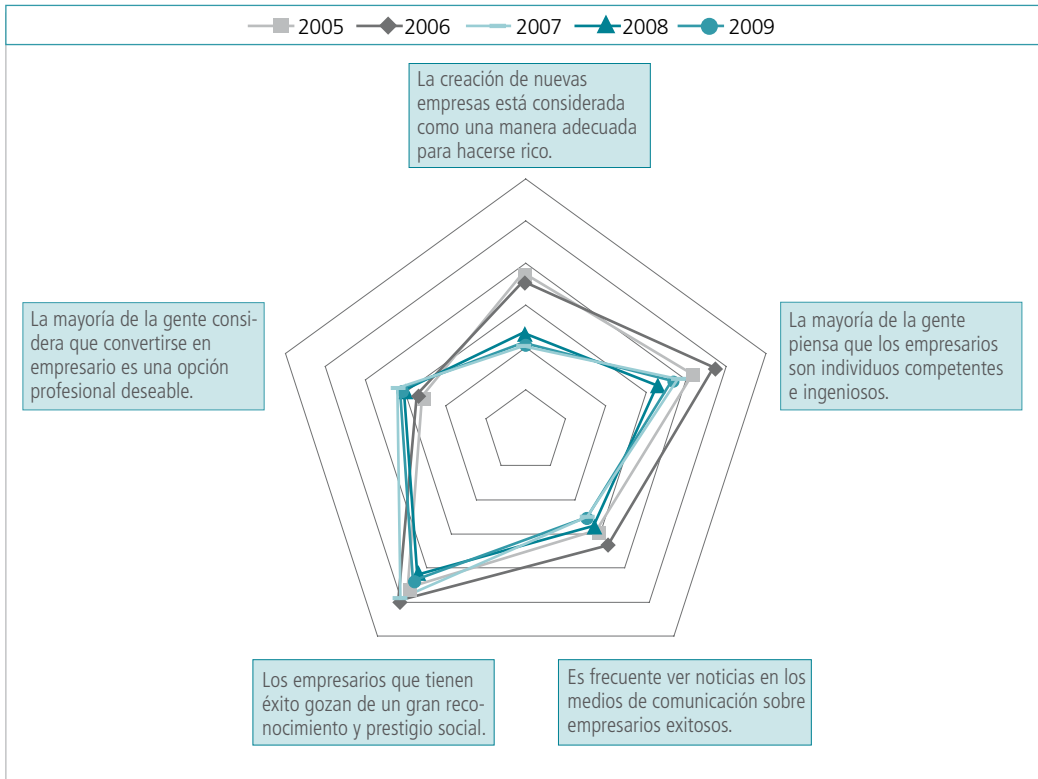
"Motivación para emprender se refiere al reconocimiento que la sociedad entrega para aquellas personas que son emprendedoras."

Durante los primeros dos años de análisis los expertos consideran que existe una leve tendencia a pensar que la creación de empresas es una manera adecuada para hacerse rico, sin embargo, cada vez en un menor grado. A partir del año 2007 en adelante, ni siquiera es posible afirmar categóricamente que lograr un buen nivel económico a través de la creación de empresas sea una manera socialmente aceptada. Para el año 2009, los expertos señalan que la percepción de quien logró el éxito a través del emprendimiento es prácticamente neutra.

Pese a lo anterior, se observa que los expertos creen que la mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable. La encuesta a la población (APS) arroja que un 76,4% de las personas considera que iniciar un negocio es una opción de buena carrera o profesión. Sin embargo, no es tan común observar que las motivaciones personales se concreten en el desarrollo efectivo de las empresas. Al parecer se estaría dando que si bien se considera emprender como opción deseable, no se asume como actividad real.

Por otra parte, a juicio de los expertos, la sociedad valora y le otorga el reconocimiento merecido a los emprendedores que han llegado a ser exitosos. Este aspecto es esencial, dado que incentiva a las personas no sólo a desarrollar sus ideas innovadoras, sino también a darles una dedicación necesaria para lograr el éxito profesional. De esta manera, y como consecuencia de lo anterior, se logra la motivación por el reconocimiento de la sociedad. Parte del reconocimiento, además de lo meritorio del éxito, estaría basado en haber superado el miedo al fracaso.

Figura 14: Evolución de la Motivación para Empezar



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Los expertos consideran que es relativamente frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios exitosos. Los medios de comunicación fomentan el emprendimiento al mostrar ejemplos de éxito. Es común que, adicionalmente, se entregue información sobre cómo se logró el éxito, dónde comenzó el proyecto emprendedor, cuáles fueron los aspectos claves, entre otros. A través de una pequeña biografía se entregan ejemplos que permiten motivar, no sólo al propio emprendedor que se siente valorado por los logros obtenidos, sino que también a otros potenciales emprendedores, que al sentirse representados toman la decisión de desarrollar sus propios proyectos. Nuevamente, existe una disparidad respecto a la percepción de la población, ya que la mayoría de ellos (57%) considera que no es tan frecuente en los medios de comunicación ver historias de nuevos negocios exitosos. En este sentido es perfectamente posible que lo que para los expertos es suficiente, para el resto de la población no lo es.

Finalmente, la última pregunta que se hace sobre este tópico es sobre la impresión que se tiene de los emprendedores. Al respecto se observa que los expertos consideran que la mayoría de la gente percibe a los emprendedores como individuos competentes e ingeniosos. Esta mirada sobre los emprendedores refuerza el hecho de que, en general, son bien catalogados por la sociedad en su conjunto. Los emprendedores poseen características que se valoran y también se les reconoce que el éxito alcanzado

es fruto del trabajo y la dedicación. Si bien esta opinión no es unánime, según los expertos, la mayoría de las personas las comparten.

La mejor evaluación se obtuvo durante el año 2006 y a partir del año 2007 en adelante se ha mantenido estable con una percepción en términos generales positiva. Sin embargo, es aún posible mejorar la imagen que se tiene de los emprendedores y en este sentido son los medios de comunicación quienes poseen las herramientas más eficaces para dar a conocer ejemplos exitosos de emprendedores.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Motivación para Emprender	3,56	3,63	3,44	3,43	3,42

En Chile la imagen del emprendedor está relativamente bien valorada. Se les reconoce como personas innovadoras, creativas y capaces de llevar a cabo proyectos de negocios. Se considera una buena elección de vida y aquellos que logran el éxito profesional son reconocidos públicamente. De igual forma la encuesta poblacional considera que las personas que han sido exitosos en iniciar un negocio o empresa tienen un alto nivel de reconocimiento y respeto. Por lo tanto, a partir de ambas fuentes es posible observar que en Chile se posee una alta motivación para emprender.

PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

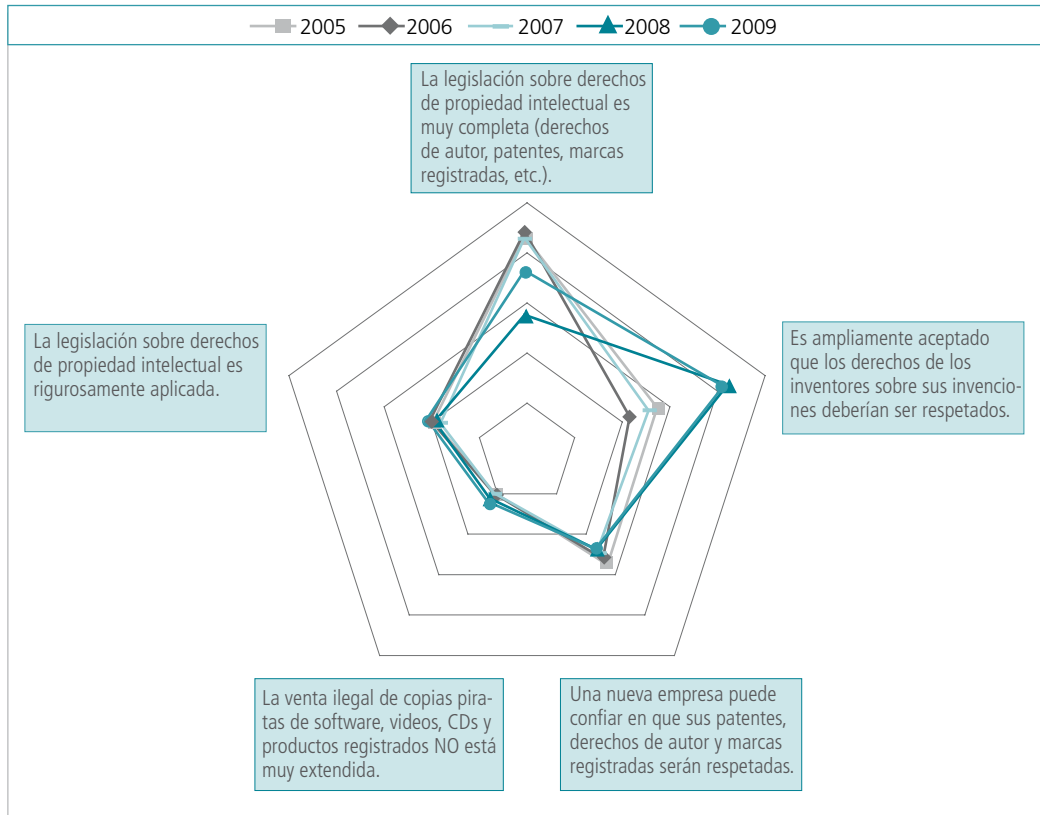
"Protección a los derechos de propiedad intelectual se refiere al modo en cómo se protegen los derechos de propiedad intelectual de las empresas nacientes y en crecimiento y el marco legal que ayuda a dicha protección."

Los expertos encuestados a lo largo de estos cinco años no están muy de acuerdo respecto a si la legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa. Al parecer se debe porque existen varios aspectos que no han sido cubiertos por la legislación actual. En los tres primeros años de análisis se observan calificaciones donde no se critica ni se elogia, sin embargo, esto cambia para el año 2008 donde se produce una fuerte caída en la evaluación respecto a los años anteriores. Esto estaría explicado por la modificación que se presentó en mayo del 2007 y sus efectos fueron capturados al año siguiente. La reforma a esta ley -que estaba enfocada en aumentar las penas frente a las infracciones y hacer procedimientos más efectivos para la persecución de delitos, entre otros- causó grandes polémicas, una de ellas fue permitir ciertas utilidades de obras intelectuales protegidas sin contar con el permiso del autor. Posiblemente el debate de esta modificación hizo relucir los efectos que tenían algunos aspectos trascendentales y que previamente no eran considerados de acuerdo a su importancia.

La falta de cobertura en varios ámbitos de la ley se potencia negativamente con la deficiente rigurosidad con la que se aplica la ley sobre derechos de propiedad intelectual. Las evaluaciones de los expertos a través de los años no muestran mucha variación, a partir de lo cual se puede deducir que no se han desarrollado grandes cambios respecto a la forma en cómo se aplica la ley. Además de no haber grandes diferencias en estos cinco años, las evaluaciones demuestran que la aplicación de la ley no es rigurosamente aplicada.

Los expertos perciben que en Chile está muy extendida la venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados. Es relativamente sencillo conseguir material no original a un valor muy inferior respecto al verdadero. La práctica de comprar copias piratas es muy común en Chile, dada

Figura 15: Evolución de la Protección sobre la Propiedad Intelectual



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

la falta de conciencia respecto al daño que se produce. Al momento de comprar una copia no original no se toma en consideración la repercusión de este acto sobre el autor y quienes trabajaron en el desarrollo de esos productos. La compra de productos falsificados y copias no autorizadas desincentiva a quienes se dedican a producir este tipo de productos tecnológicos, dado que el daño producido implica asumir un costo que no se recupera. Esta es una gran barrera que deben enfrentar los emprendedores innovadores, la cual impide que estos puedan obtener el beneficio económico merecido.

La opinión de los expertos encuestados demuestra que las nuevas empresas no tienen seguridad respecto a que serán respetadas sus patentes, derechos de autor y marcas registradas. En relación a esta pregunta no se han observados cambios significativos. Es, por lo tanto, fundamental, según el criterio de los expertos, aumentar el respaldo y apoyo a las empresas para que puedan tener tranquilidad con respecto a estos puntos.

Se da un resultado relativamente similar al anterior cuando se pregunta a los expertos por el respeto que se le debe al inventor respecto al derecho sobre su invención. Sin embargo, a partir del año 2008 en adelante existe la percepción de que se está comenzando a tomar conciencia a que se deben

respetar los derechos de los inventores sobre sus propias invenciones. Nuevamente, esto coincide con el debate que se produjo a partir de las modificaciones a la ley de propiedad intelectual. Se destaca que siendo algo que, en términos estrictos, podría resultar lógico de suponer, la opinión de los expertos manifiesta que en la práctica no necesariamente ocurre.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Protección de la Propiedad Intelectual	2,45	2,41	2,39	2,44	2,52

La falta de desarrollo en estos temas legales sobre la protección de derechos de autor es un problema que sólo en el último año de análisis se observa una mejoría, sin embargo, es sólo un aumento leve. Sobre esto las autoridades deben poner énfasis y fiscalizar, de tal manera que quienes no cumplen con la norma paguen de acuerdo a la legislación correspondiente. Recientemente se aprobó una modificación sobre esta ley de propiedad intelectual, por lo tanto a partir de los próximos años se debieran observar sus efectos y si las modificaciones fueron favorables o no. Así también es necesario hacer tomar conciencia a la ciudadanía de la importancia del cumplimiento de estos aspectos y disminuir a la brevedad posible estas malas prácticas que se han instalado en la sociedad, ya que -a modo de ejemplo- se estima que durante el año 2009, Chile perdió US\$315 millones por piratería debido a los programas de software piratas⁹.

APOYO A LA MUJER EMPRENDEDORA

"Apoyo a la mujer emprendedora se refiere a las facilidades que hay para fomentar la incorporación y el desarrollo del emprendimiento femenino en el mundo de los negocios."

Los expertos perciben que son insuficientes los servicios sociales enfocados a apoyar a las mujeres para que puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia. Aún cuando se han realizado esfuerzos en esta materia, éstos no han sido suficientes y se considera que siguen siendo escasos los servicios sociales enfocados al apoyo de la mujer. Este es un aspecto fundamental, debido a las tasas crecientes de mujeres que se incorporan al mundo laboral. Es necesario ofrecer alternativas para que sea compatible el éxito profesional con el desarrollo de la familia y que paralelamente la mujer pueda ofrecerle a su familia tiempo y dedicación. Durante el año 2009 la tasa de emprendimiento femenino en Chile está sobre el promedio de las economías basadas en la eficiencia y es muy superior también a todas las economías basadas en la innovación, donde están los países de la OECD¹⁰.

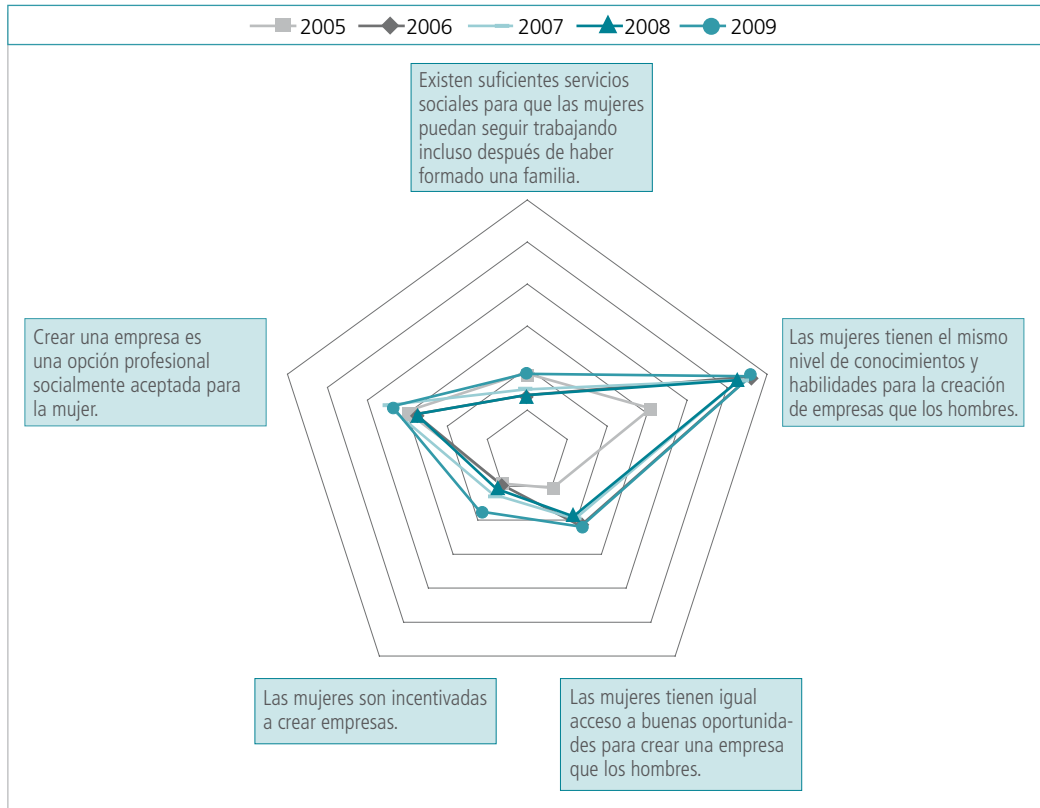
Pese a lo anterior se percibe que es socialmente aceptado para una mujer el crear una empresa y desarrollarse como emprendedora. Es cada vez más común ver cómo en algunas situaciones es la mujer quien debe luchar para sacar a su familia adelante, ya sea por motivación personal, ausencia del padre o porque sus ingresos no son lo suficiente como para solventar todos los gastos familiares. Así también es cada vez más recurrente que mujeres dedicadas a la crianza de sus hijos durante los primeros años, luego salgan a desarrollarse laboralmente. Debido a que en algunos mercados el periodo de inactividad resulta demasiado castigado económicamente para la mujer, es que aparece como alternativa el desarrollo de proyectos emprendedores personales.

Aún cuando la mujer se ha estado incorporando cada vez más en el mundo laboral, los expertos indican que no se les incentiva lo suficiente a crear empresas. Para el año 2009 un porcentaje cercano

9. Valor según el séptimo estudio anual sobre piratería del software de International Data Corporation (IDC).

10. La excepción es Hungría que, al igual que Chile, es considerada una economía basada en la eficiencia. Este país también posee una tasa de emprendimiento femenino menor a la chilena.

Figura 16: Evolución del Apoyo a la Mujer Emprendedora



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

al 40% de ellas lo hacían por necesidad. Al interpretar los datos observados, las mujeres que son emprendedoras tienden a serlo motivadas principalmente por sus propios deseos o necesidades de crear una empresa más que sea el entorno quien las motive a desarrollarse autónomamente. Así también es importante destacar que gran parte de las mujeres emprendedoras en Chile provienen de los estratos socioeconómicos más bajos¹¹, por lo tanto, en general, son mujeres que no poseen los conocimientos adecuados y sus empresas no son tecnológicamente muy desarrolladas.

Respecto a la igualdad de oportunidades, sobresale que durante el año 2005 los expertos percibían que las mujeres no tenían el mismo nivel de acceso a buenas oportunidades que los hombres. Sin embargo, se observa que a partir del año 2006 en adelante que no existe consenso entre los expertos respecto a si las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres, tampoco es algo que se pueda refutar rotundamente. Aún cuando es importante evitar cualquier tipo de diferencia respecto al acceso de oportunidades, es importante reconocer los avances que se presentan en esta materia. Posiblemente el gran aumento en la percepción de este indicador a partir del año 2006 es que Chile tenía como presidente a una mujer.

11. Un promedio de los cinco años entrega que prácticamente la mitad de las emprendedoras motivadas por oportunidad provienen de los estratos socioeconómicos E y D, para las emprendedoras motivadas por necesidad el porcentaje es cercano al 66%.

Donde sí existe conceso es sobre los conocimientos y habilidades de las personas que son necesarias para poder crear una empresa. Los expertos consideran que las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres. Este aspecto resulta lógico si se considera que las universidades, centros de formación técnicos u otros no discriminan entre hombres o mujeres al momento de admitir alumnos. Luego, una vez dentro del establecimiento educacional, se entrega el mismo nivel de conocimiento independiente del género. Por lo tanto en este sentido las mujeres no presentan ninguna desventaja respecto a los hombres.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Apoyo a la Mujer Emprendedora	2,89	3,06	3,15	3,05	3,29

En términos generales es posible observar que cada año las mujeres son incorporadas de mejor forma al mundo laboral. Las discriminaciones y diferencias tienden a eliminarse y cada vez es más común observar a mujeres emprendedoras que son sostenedoras de hogares, ya sea porque fueron capaces de detectar alguna oportunidad en un mercado específico o porque debieron emprender por necesidad, dada su realidad específica. Sin embargo, las diferencias permanecen. Actualmente en Chile dos de cada tres emprendedores son hombres, por lo que se debe profundizar el apoyo a la mujer para evitar diferencias en este aspecto.

APOYO AL CRECIMIENTO

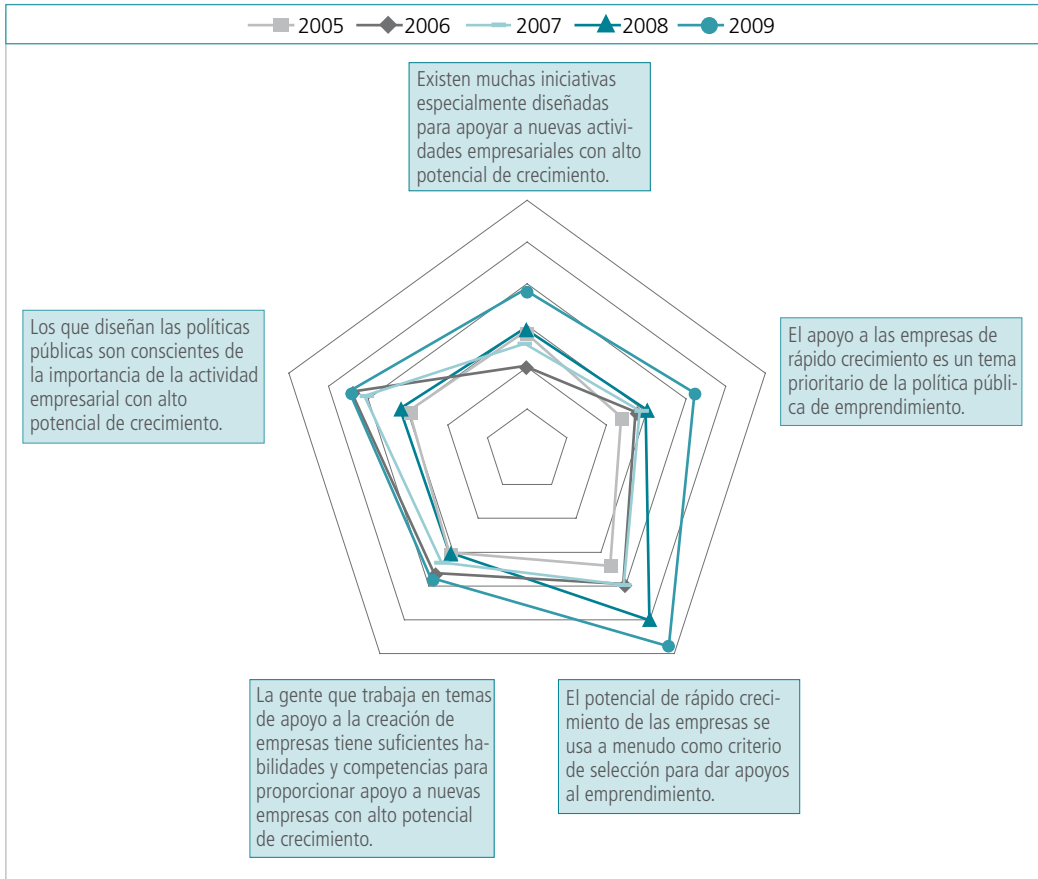
"Apoyo al crecimiento se refiere al grado de relevancia que se tiene para fomentar, a través de sistemas públicos o privados, la creación de nuevas empresas y el desarrollo de las que están en crecimiento."

A través de los años las iniciativas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento han ido aumentando. Este indicador tuvo su punto más bajo durante el año 2006, sin embargo, desde entonces se observa un aumento consistente que se ve reflejado en el gráfico. El año 2009 bordea entre los niveles aceptables, donde si bien es necesario aumentar aún más el apoyo, existe la percepción de que se están buscando mecanismos que ayuden a las nuevas empresas y las que están en crecimiento.

Pese a lo anterior, según los expertos, no es tan nítido que quienes diseñan las políticas públicas sean conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento. En términos generales se observa que en tres de los cinco años hay puntajes levemente superiores a 3. Esto implica que los expertos no confirman ni rechazan el hecho de que existe la conciencia necesaria por parte de las autoridades. En los otros dos años, 2005 y 2008, se observan valores menores a los mínimos aceptables. Por lo tanto, para esos años, fue más bien falso que estuviera clara la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento.

Un tercer aspecto que se evalúa corresponde a la gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas. A partir de esto se observa un nivel medio o levemente deficiente respecto a las habilidades y competencias que poseen para promover a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento. Debido a que la percepción de la cantidad de programas e instituciones que van en apoyo al emprendimiento es insuficiente, por lo menos se esperaría que quienes trabajen en estas instituciones tengan los conocimientos suficientes para ayudar eficientemente a quienes lo necesitan. Es, por lo tanto, relevante dar mayor capacitación a quienes están trabajando en temas de apoyo. El óptimo se daría no sólo cuando el personal esté capacitado, sino cuando haya suficientes programas e instituciones que se dediquen a apoyar a la nueva empresa.

Figura 17: Evolución del Apoyo al Crecimiento



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Para los expertos, el potencial de rápido crecimiento de las empresas sí se usa a menudo como criterio de selección para dar apoyo al emprendimiento. Este es un aspecto fundamental, ya que el foco está en la idea de negocio y no en otros aspectos, como las posibles redes de contacto que pueda poseer el emprendedor. Sin embargo, dentro de este aspecto está implícito que los emprendedores son capaces de demostrar el potencial de su idea de negocio, de tal manera que se privilegie a ese proyecto por sobre otros. Por lo tanto, es necesario que el emprendedor posea los conocimientos sobre el mercado y las herramientas técnicas necesarias para convencer a quienes se les solicita el apoyo.

Los expertos perciben que sólo durante el año 2009 se está empezando a poner mayor énfasis en las políticas públicas el apoyo al emprendimiento. Desde el 2005 al 2008 se perciben niveles deficientes en este aspecto. Esto debiera cambiar, más aún cuando en los discursos políticos actuales está el énfasis sobre la creación de más trabajos. Pese a que se han presentado dificultades exógenas, como la crisis económica y el terremoto, la última encuesta CASEN exhibe un aumento

de la pobreza, lo que demuestra un fracaso respecto a los objetivos planteados en su momento. Para la reconstrucción de Chile, por lo tanto, se necesita potenciar aún más a las empresas de rápido crecimiento.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Apoyo al Crecimiento	2,68	2,78	2,81	2,82	3,09

Es importante dar mayor apoyo al crecimiento, pese a que se reconoce en promedio una mejor evaluación por parte de los expertos encuestados a través de los años. Este hecho sistemático es el resultado del esfuerzo realizado para la toma de conciencia sobre la importancia del emprendimiento generado por las oportunidades de negocios y por lo tanto es importante promoverlo. El año 2009 fue el primer año donde se obtuvo un promedio levemente superior a 3. Este se debe considerar como un punto de partida para que en los próximos años se pueda contar con un apoyo significativo tanto para las empresas nuevas como para las que están en crecimiento.

VALORACIÓN DE LA INNOVACIÓN

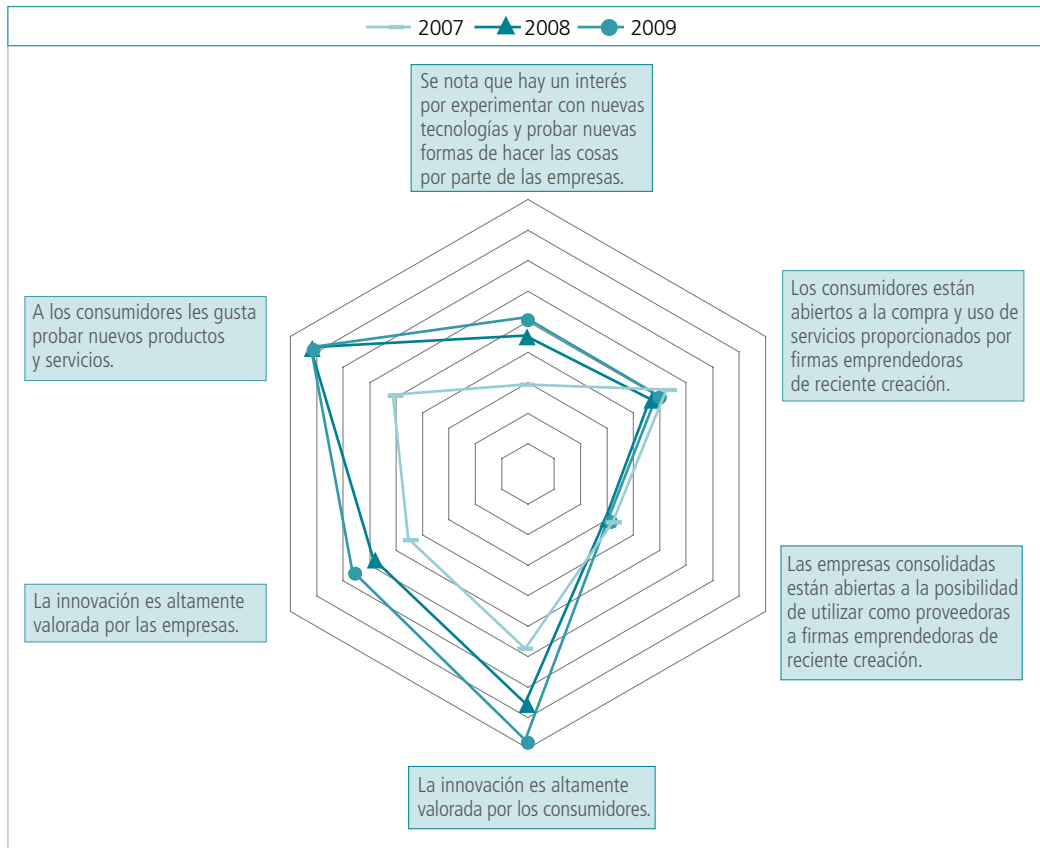
"Innovación se refiere a la valoración que tienen las empresas y los consumidores por experimentar con nuevas tecnologías y la disposición para dar oportunidades a las empresas pequeñas, nuevas o en crecimiento."

Esta variable, a diferencia de las anteriores, sólo fue incorporada a partir del año 2007, por lo que sólo se posee tres años para hacer un análisis. La primera pregunta que se hace respecto a esta variable es sobre el interés de experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas por parte de las empresas. Durante el año 2007, en general, la percepción es que no existe mucho interés, sin embargo para los años siguientes ésta fue aumentando hasta niveles aceptables. En términos generales las empresas están dispuestas a explorar con nuevas tecnologías que permitan disminuir los costos y, por lo tanto, ser más eficientes, ya sea en los procesos productivos o comerciales. Según la encuesta APS para el año 2007, el 77% de los emprendedores no usa tecnología nueva en sus procesos productivos, para el año 2008 se observa un 29% en esa condición y para el año 2009 se vuelven a valores altos, ya que el 62% de los emprendedores en su empresa utiliza tecnologías o procesos que no son nuevos.

Por parte de los consumidores también se observa que están dispuestos a probar nuevos productos y servicios. Para el año 2007 se observa un puntaje de 3,22 y durante los dos años siguientes, 2008 y 2009, se obtienen puntajes superiores (3,71 y 3,7 respectivamente). Esto indicaría que los expertos perciben que se fomenta la creación de alternativas para que nuevos entrantes surjan y entreguen alternativas que puedan satisfacer una misma necesidad.

Aún cuando los expertos señalan que no es tan claro que la innovación es altamente valorada por las empresas, existe una leve tendencia que indicaría parcialmente que sí. Los valores para los años 2007, 2008 y 2009 son 3,1; 3,36 y 3,49 respectivamente. A partir de esto se podría argumentar que cada vez se está poniendo una mayor valoración hacia la innovación, sin embargo, esto ocurre pausadamente. Se debe considerar que estos resultados sólo hablan de la valoración por la innovación, lo cual no implica necesariamente que se efectúe un desembolso monetario para poder concretar el costo de la innovación.

Figura 18: Evolución Sobre la Valoración de la Innovación



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

A juicio de los expertos, los consumidores están más abiertos a experimentar con cosas nuevas, dejando atrás la monotonía, probando bienes o servicios que incorporen nuevas tecnologías y/o procedimientos diferentes que permitan alterar -aunque sea parcialmente- los productos o servicios que se consumen. Si se compara la percepción de la valoración que tienen los consumidores y la que tienen las empresas, se observa que son los consumidores quienes valoran más la innovación. Aún cuando las empresas también valoran la innovación, lo hacen, según los datos, en un menor grado.

La percepción de los expertos indica que existe una resistencia al momento de probar a las empresas en el rol de proveedoras. Las empresas consolidadas no están del todo abiertas a la posibilidad de que los insumos sean suministrados por firmas emprendedoras de reciente creación. En este sentido las empresas no están dispuestas a apostar por un nuevo proveedor y prefieren seguir con quienes ya han rendido en el pasado, aún cuando, posiblemente, se les deba pagar un valor más alto.

Los consumidores están relativamente abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación. Durante el año 2007 se obtuvo una evaluación de 3,29,

para el año 2008 ésta disminuyó a 3,16, para finalmente, el año 2009, volver a subir, observándose un promedio de 3,22. Por un lado se observa que no hay mucha varianza entre las evaluaciones de los expertos, lo que significa que su percepción respecto al comportamiento de los consumidores no cambia drásticamente de un año a otro y, aunque es leve, están abiertos a la posibilidad de comprar los productos o servicios ofrecidos por empresas relativamente nuevas.

Categoría	2005	2006	2007	2008	2009
Valoración de la Innovación			3,07	3,28	3,36

A nivel general se percibe que cada vez hay una mayor apertura hacia lo nuevo. Las empresas son más cautelosas, si se comparan con los consumidores, ya que son más reacias a experimentar con firmas nuevas como proveedoras y valoran en un menor grado la innovación. Los expertos señalan que los consumidores valoran más la innovación y están dispuestos a comprar productos o servicios que fueron desarrollados por empresas nuevas y/o que están en crecimiento, independientemente al hecho de que no posean suficiente historia que pueda servir de respaldo para asegurar calidad.

2.3 CLASIFICACIÓN DE LAS ÁREAS ANALIZADAS

En términos generales el entorno del emprendedor es desfavorable y presenta más dificultades que beneficios para el desarrollo del emprendimiento. La **Figura 19** muestra la evaluación promedio de los cinco años analizados en este documento. A partir de este gráfico es posible clasificar las áreas observadas de acuerdo al desempeño promedio en cinco grupos.

Tanto la Transferencia de I+D como Educación y Formación Emprendedora presentan un desempeño deficiente. Estas dos áreas componen el nivel más bajo de la clasificación y forman el primer grupo. Es urgente un cambio de enfoque en estas áreas y orientarlas al emprendimiento.

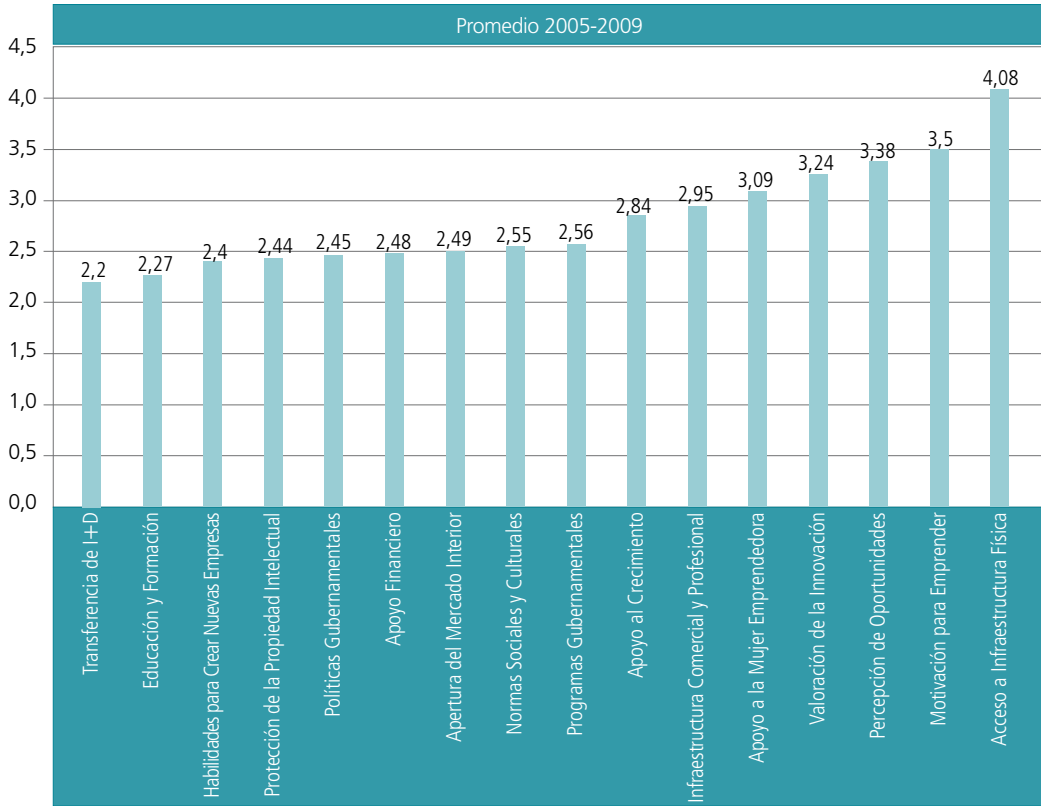
Un segundo grupo está compuesto por siete áreas, las cuales no tienen buenos resultados, pero tampoco críticos, estas son: Habilidades para Crear una Nueva Empresa, Propiedad Intelectual, Políticas Gubernamentales, Apoyo Financiero, Apertura de Mercado, Normas Sociales y Políticas y Programas de Gobierno.

El tercer grupo está conformado por Apoyo al Crecimiento, Infraestructura Comercial y Profesional y Apoyo a la Mujer Emprendedora. Este grupo se caracteriza por mostrar un desempeño regular, donde no está claro que sean facilitadores del emprendimiento, sin embargo, tampoco son grandes obstáculos para quienes desean llevar a cabo sus ideas de negocio.

Las áreas de Innovación, Percepción de Oportunidades y Motivación para Empezar muestran un desempeño parcialmente positivo. Este grupo se caracteriza por ser beneficiosas para el desarrollo del emprendimiento en Chile, aún cuando es posible potenciarlas más y de esta manera apoyar el desarrollo del emprendimiento.

El área Acceso a Infraestructura Física muestra un desempeño positivo y es la única que efectivamente potencia a los emprendedores a facilitar el desarrollo sus ideas de negocio. El último grupo está compuesto sólo por esta área, debido a que es la única que cumple con un buen desempeño, que es el elemento diferenciador y requisito para ingresar a este grupo.

Figura 19: Evaluación Promedio de las Áreas que Determinan el Entorno para el Emprendimiento



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

2.4 COMENTARIOS GENERALES DE ESTE CAPÍTULO

A partir del año 2005 se comienza a realizar de forma sistemática el GEM en Chile. Desde entonces hasta el 2009 se observa que las variables peor evaluadas por los expertos, mejoraron con el paso de los años. Sin embargo, ocurre lo opuesto en las áreas con las mejores evaluaciones durante el 2005, en las cuales se observa un deterioro drástico en la evaluación de los expertos.

La Figura 20 presenta un análisis evolutivo de la NES. La columna de la derecha muestra la evaluación promedio durante el año 2005. La segunda columna muestra un promedio de los cinco años analizados. La tercera columna, que está a la izquierda, muestra la evaluación promedio de los expertos durante el año 2009. A partir de este gráfico se puede observar que en siete áreas donde se obtuvieron las peores evaluaciones durante el año 2005 mejoraron con el tiempo. Respecto a este aumento, sólo en Normas Sociales y Culturales y en Programas de Gobierno el avance es significativo, comparativamente. El resto de las áreas, aún cuando se observa un avance, falta un mayor desarrollo para que dejen de ser barreras que impidan o dificulten el desarrollo del emprendimiento en Chile.

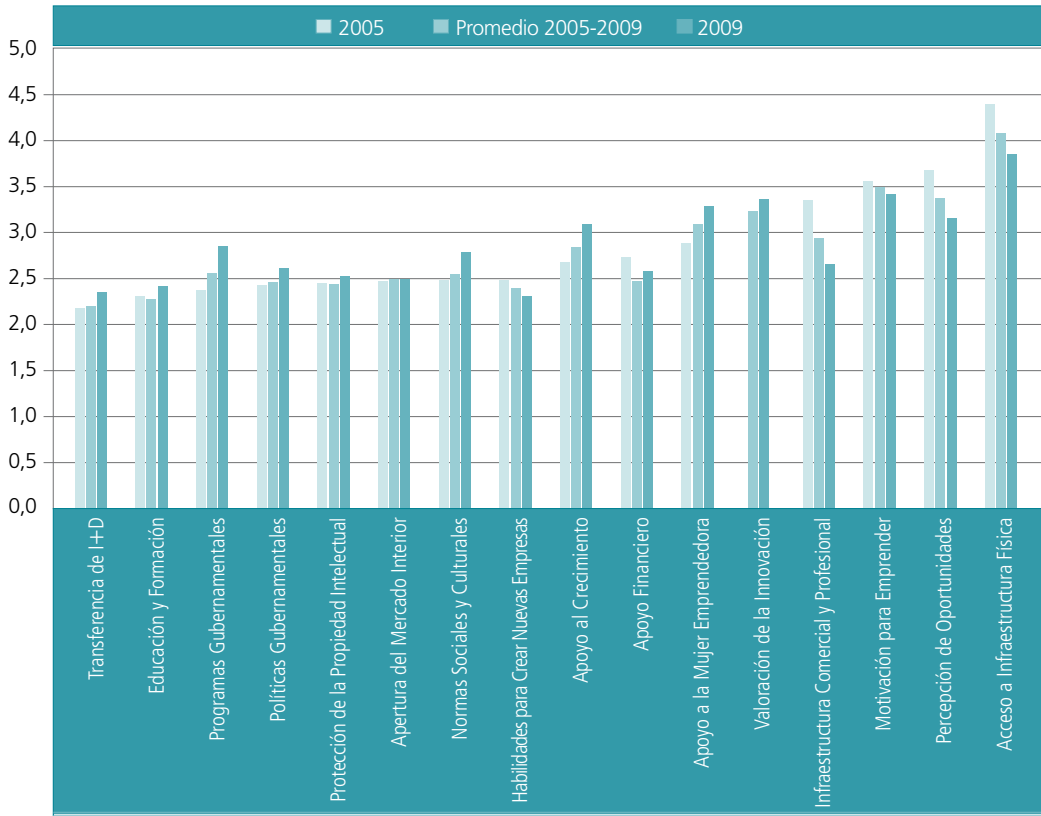
De la misma **Figura 20**, si se observa las cuatro áreas que presentaron la mejor evaluación se observa que todas han disminuido para el año 2009. En comparación con el caso anterior, las diferencias que se observan en este caso son mayores. Esto significa que las áreas comparativamente más favorables para desarrollar el emprendimiento durante el año 2005, para el 2009 han empeorado su desempeño y ya no son tan eficientes en dar las facilidades necesarias para que el emprendedor pueda surgir, como lo fueron durante el año 2005. Sólo en el caso de la Motivación para Empezar se observa un deterioro leve de la evaluación, las otras tres áreas muestran diferencias importantes.

Si bien el hecho de estar nivelado permite que todas las áreas presenten un mismo nivel de importancia relativa para quienes desean emprender, aún cuando, lo óptimo sería no sólo que el rango entre ellas sea pequeño, sino que muy cercano al nivel máximo. Esto actualmente no ocurre y se observa que son las áreas mejores evaluadas las que disminuyen y no las peores evaluadas quienes aumentan para disminuir la brecha.

El hecho de que las diferencias entre las evaluaciones por área sean menos dispersas no necesariamente es un indicador positivo, ya que actualmente lo que ocurrió fue una nivelación hacia abajo. Proporcionalmente el descenso de las áreas mejores evaluadas fue mayor al aumento de las peores.

Es importante, por lo tanto, reenfocarse para entregar un mayor apoyo al emprendimiento. Para esto se debe alinear el sector público con el privado, de tal manera que ambos se complementen, ya que actualmente los datos muestran que no existe una unión entre ellos. De forma similar, es fundamental apoyar el desarrollo del mundo científico, así las empresas podrán incorporar los avances tecnológicos a menores costos y ser más eficientes para competir internacionalmente.

Figura 20: Evolución de las Áreas que Determinan el Entorno para el Emprendimiento



Nota: El gráfico no presenta una columna correspondiente al promedio durante el año 2005 en el área "Innovación", debido a que comenzó a analizarse en detalle a partir del año 2007.

Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

CHILE VS. OECD ¿CÓMO ESTAMOS RESPECTO A LOS OTROS PAÍSES QUE CONFORMAN LA OECD?

3

La OECD es una organización cuya misión es apoyar e impulsar el crecimiento económico de los países y de esta manera, mejorar los niveles de vida. Los países que conforman esta organización se caracterizan por ser más desarrollados y tener un crecimiento económico sostenido.

Chile, pese a ser un país en vías de desarrollo, fue aceptado como miembro de esta organización. De esta manera, es importante tener claro sobre qué país o países es más correcto realizar la comparación. Pretender ser los mejores respecto a "nuestro vecindario" podría no ser el mejor parámetro si es que Chile quiere aspirar a estar al mismo nivel de las potencias económicas.

A partir de lo anterior, el punto de comparación para el análisis serán los países de la OECD. Cuando se hable de países OECD se considerará sólo aquellos países que participaron en el GEM en el año 2009. Estos países son: Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Grecia, Hungría, Islandia, Italia, Corea del Sur, Países Bajos, Noruega, España, Suiza, Inglaterra y Estados Unidos. Por lo tanto sólo estos 15 países serán los representantes de la OECD y Chile, será analizado respecto a ellos. Esto implica que cuando se mencione el promedio de los países de la OECD no se incluirá a Chile.

El análisis será utilizando la encuesta NES, que es igualmente respondida por los expertos de cada país, quienes evalúan según su perspectiva las diferentes áreas que afectan al emprendimiento en sus respectivos países. La escala de evaluación también es de 1 a 5, donde los valores cercanos a cinco corresponden a las mejores evaluaciones y los menores valores se traducen en un mal desempeño en el aspecto específico que se analiza.

3.1 APOYO FINANCIERO

Respecto a la disponibilidad de recursos financieros para las empresas nuevas o en crecimiento, es posible observar que Chile se encuentra prácticamente en el mismo nivel que el promedio de los países OECD. Chile, en esta materia es evaluada con 2,58, mientras que el promedio de los países de la OECD es de 2,56.

De los 15 países analizados, existen 8 países que están evaluados de mejor forma que Chile en este aspecto. Dentro de ellos destaca Suiza, cuya evaluación es de 3,24 y sus expertos destacan la cantidad de fuentes de capital, así como los fondos de capital de riesgo disponibles para las nuevas empresas y las que están en crecimiento. Otro aspecto donde destacan es porque parte importante del apoyo financiero proviene de inversionistas privados.

Por otra parte Islandia, cuyo valor es 2,05, es el que está peor evaluado por sus expertos. En este país se critica la escasez de fuentes de capital y financiamiento externo. Otro aspecto que también destaca negativamente es que el financiamiento a través de la apertura bursátil de las empresas nuevas y en crecimiento es prácticamente nulo.

Respecto al apoyo financiero se destaca que Chile, junto a Suiza y Bélgica, son los únicos países con una evaluación positiva respecto a las fuentes de capital. Por otra parte, Finlandia y Grecia se caracterizan por no presentar prácticamente aportes de inversionistas privados. Noruega, en cambio, es la única economía donde la apertura bursátil de las nuevas empresas y en crecimiento entrega un importante apoyo financiero, suficiente como para permitir un crecimiento acelerado.

Pese a lo anterior, resulta interesante que sólo dos países de los analizados presenten evaluaciones superiores al nivel mínimo aceptable. Es muy usual que las empresas nuevas o en crecimiento tengan dificultades en conseguir apoyo financiero que les ayude a desarrollarse de mejor manera. Esto no sólo ocurre para el caso local o la muestra seleccionada, sino que es el apoyo financiero el aspecto más mencionado por los expertos como limitante del entorno para emprender (Coduras et al., 2008).

Figura 21: Evaluación 2009 del Apoyo Financiero por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

3.2 POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

Respecto al apoyo que las políticas gubernamentales entregan hacia las nuevas empresas y las que están en crecimiento se observa que, tanto en los países que conforman la OECD como en Chile, existe una ayuda insuficiente, según los expertos encuestados (ver Figura 22).

La percepción de los expertos chilenos entrega una evaluación de 2,61. A su vez, los expertos de los países que conforman la OECD entregan en promedio una evaluación de 2,62. Por lo tanto, prácticamente no existen diferencias significativas entre Chile y el promedio del resto de los países de la OECD respecto a las evaluaciones de los expertos encuestados.

Pese a lo anterior, existen 8 países que presentan evaluaciones superiores a la chilena. Islandia es quien destaca en esta área, sus expertos la evalúan con 3,3, lo cual es levemente superior al nivel medio, considerando que existe un máximo de 5. Esto quiere decir que Islandia es el país que entrega un apoyo mayor desde las políticas de gobierno. Para sus expertos, la principal característica de este país es su rapidez con la que se pueden realizar los trámites administrativos y legales relacionados con la puesta en marcha. En general estos trámites tienden a tomar bastante tiempo, lo cual se deduce por las bajas evaluaciones, en Islandia esto no toma un plazo mayor a 7 días.

Caso opuesto ocurre con Hungría, donde sus expertos evalúan con 1,68 el apoyo de las políticas de gobierno enfocadas a dar apoyo a la empresa nueva y en crecimiento. Particularmente, y en contraste con la realidad que se vive en Islandia, en Hungría ninguna de las 7 preguntas realizadas para este tópico, presenta una evaluación mayor o igual a 2. Así también, en este país se observa la peor evaluación –comparativamente hablando– para cada una de las preguntas, excepto cuando se pregunta por el tiempo necesario para realizar los trámites administrativos y legales, donde es Grecia la peor evaluada. A partir de las evaluaciones, la interpretación es que prácticamente no existe ningún sostén para las empresas desde las políticas públicas de ese país.

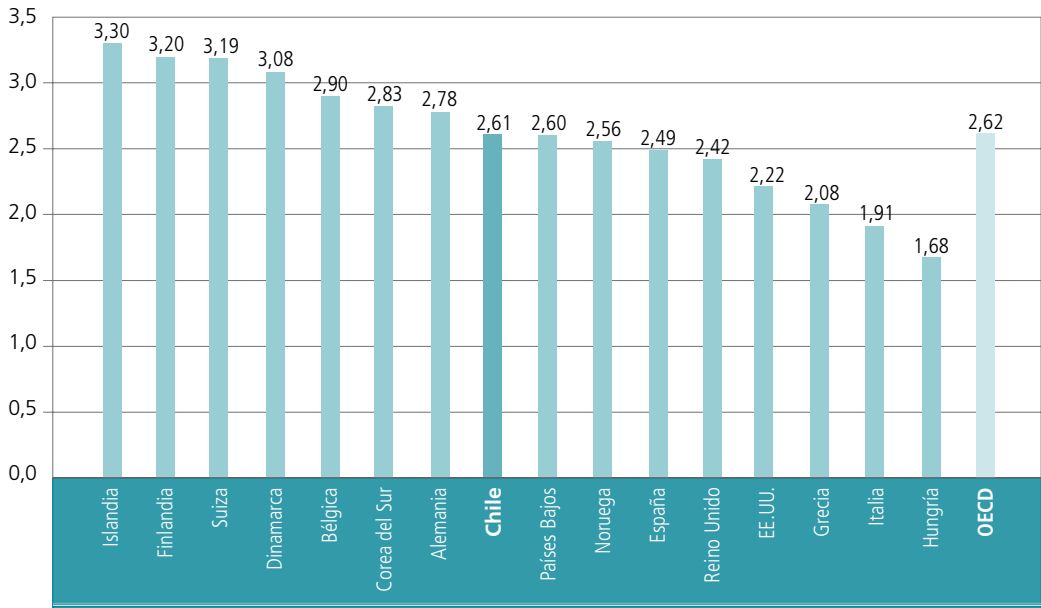
En general es posible observar –tanto por la muestra seleccionada, como por otros estudios (Corduras et al., 2008)– que es insuficiente el apoyo al emprendimiento a través de políticas gubernamentales, sin embargo, son los países nórdicos los que tienden a ofrecer un mayor apoyo fiscal. Pese a lo anterior, es posible destacar que Chile junto a Suiza son quienes poseen la mejor evaluación cuando se evalúa la consistencia y predictibilidad de los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales.

3.3 PROGRAMAS GUBERNAMENTALES

En promedio existe un mayor apoyo a través de programas de gobierno en los países de la OECD que los que se reciben en Chile, sin embargo, esta diferencia así como se puede ver en la Figura 23, no es considerable. La percepción de los expertos frente a este punto es de 2,85 para Chile. Los países que conforman la OECD, en cambio promedian 2,92.

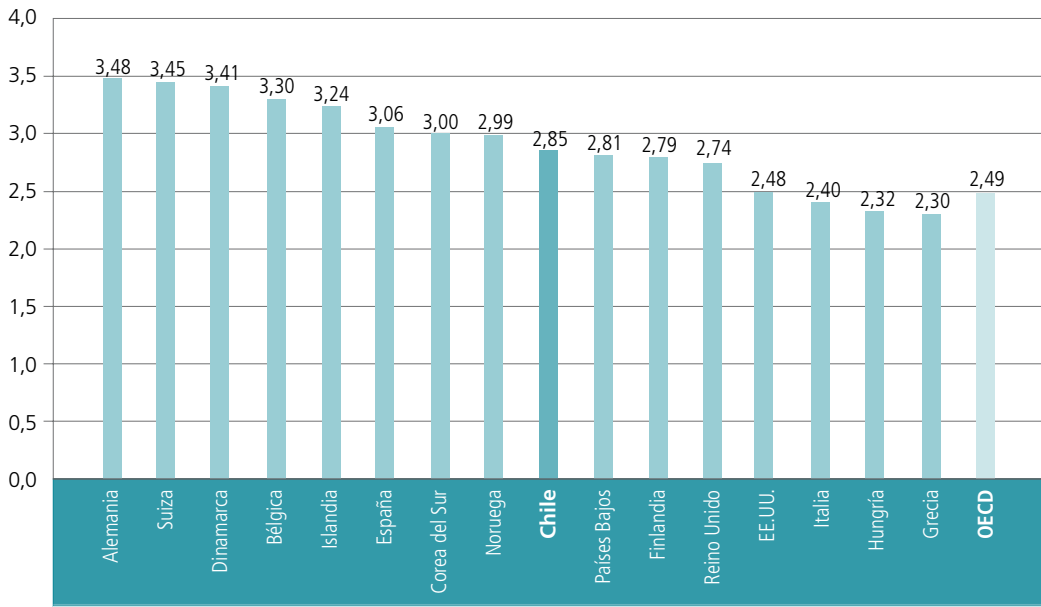
Debido a que la diferencia no es amplia, difícilmente se podría hablar de grandes contrastes entre Chile y el promedio de los países que conforman la OECD. No ocurre lo mismo si Chile se compara, por ejemplo, con Alemania o Suiza que poseen una evaluación de 3,48 y 3,45 respectivamente. Tanto los expertos germanos como los helvéticos destacan el gran apoyo a través de parques tecnológicos e incubadoras de negocios que reciben las nuevas empresas. En esta línea Chile ha ido mejorando paulatinamente y cada vez se desarrollan más incubadoras de negocios, las cuales ayudan a los emprendedores.

Figura 22: Evaluación 2009 de las Políticas de Gobierno por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Figura 23: Evaluación 2009 de los Programas de Gobierno por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

El país donde se observa la peor evaluación de los que conforman la OECD es Grecia, con una evaluación de 2,3. Este país se encuentra al extremo opuesto de lo observado en Alemania y Suiza. En Grecia, según el criterio de sus expertos, los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales no son eficaces ni competentes, es así como la mayor deficiencia se encuentra en la necesidad de tener que recurrir a varios organismos públicos para poder obtener información sobre las ayudas gubernamentales existentes.

Para el caso local, la mejor evaluación se obtiene respecto al aporte de los parques tecnológicos e incubadoras de negocios, sin embargo, aún esta evaluación está por debajo del promedio de la OECD. Esto es relativamente esperable si se considera que recién estos últimos años se han expandido y se está haciendo más común en Chile el contar con este tipo de servicios. El único aspecto donde se está mejor que el promedio es respecto a la efectividad de los programas gubernamentales, lo cual pese a ser importante sólo se está en un nivel medio. Chile se encuentra en un punto intermedio si se considera que 8 países se encuentran por sobre los 2,85.

De lo anterior se puede concluir que sólo son pocos los países donde sus expertos evalúan relativamente bien sus programas de gobiernos enfocados a ayudar a la empresa nueva o en crecimiento, siendo Alemania, Suiza y Dinamarca ejemplos de ello. Chile, que posee una evaluación inferior al mínimo aceptable, está levemente por debajo del promedio.

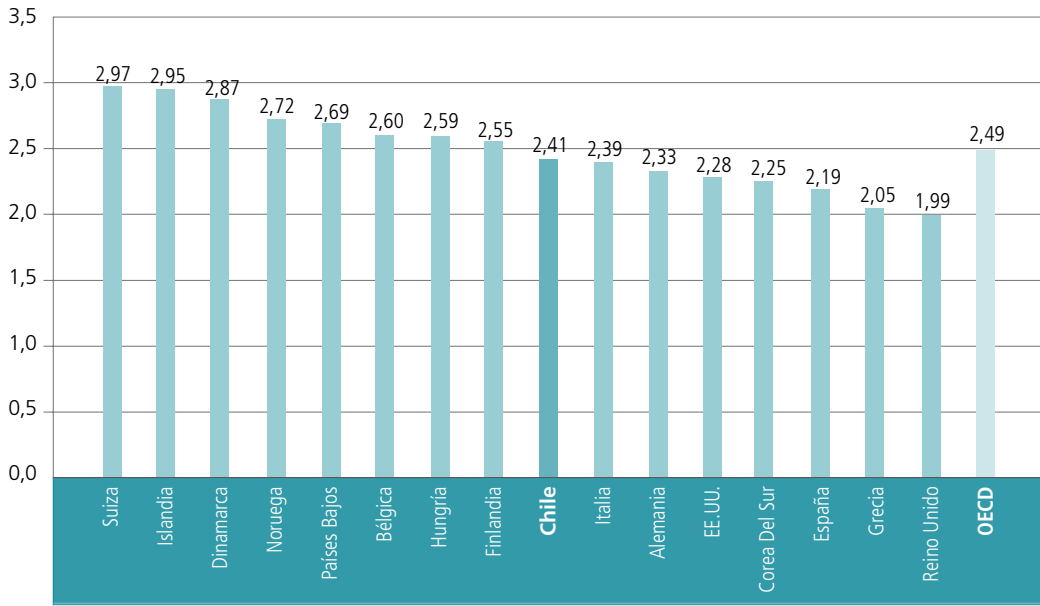
3.4 EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

En general se deduce que no se educa a las personas desde que son pequeños para que en el futuro sean emprendedores. Esto queda manifestado por la baja evaluación que se observa, no sólo en Chile, sino también en los países de la OECD. A raíz de lo anterior es posible ver que Chile no se encuentra muy alejado del promedio de los países de la OECD y, por lo tanto, se podría pensar que no se está en una situación crítica, sin embargo, las evaluaciones son bajas.

En Chile el promedio es de 2,41, en cambio el promedio de la OECD es 2,49. Suiza presenta la "mejor" evaluación con 2,97, a diferencia del Reino Unido, que es donde se observa lo opuesto. Al igual que el caso anterior, son los países nórdicos quienes tienen las mejores evaluaciones en este aspecto, por lo tanto, es posible suponer que existe un mayor énfasis en esa región por inculcar el emprendimiento desde las primeras etapas escolares. Esto ocurre aún cuando, sus mismos expertos consideran que no es suficiente la dedicación actual y que es necesario dar un mayor énfasis en este aspecto.

Para el Reino Unido, la evaluación de sus expertos, entrega un promedio de 1,99, lo cual es muy bajo y estaría implicando que los sistemas educacionales no apoyan el desarrollo emprendedor. El principal componente que explica esta baja evaluación es el bajo nivel de educación en las etapas primaria y secundaria respecto a los principios de una economía de mercado. Así también en este país se observa la peor evaluación respecto a la atención del espíritu empresarial y la creación de empresas.

Ocho de los 15 países que están en la OECD están por sobre la evaluación observada en Chile para el año 2009 y, por lo tanto, es posible inducir que poseen un mayor enfoque educacional hacia el emprendimiento que Chile. Aún cuando los expertos a través de sus evaluaciones, consideran insuficiente el desempeño educacional respecto al emprendimiento, es importante destacar a nivel general que tanto la formación en administración, dirección y gestión de personas, así como los sistemas de formación profesional proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas. A partir de lo anterior, es importante fomentar que más emprende-

Figura 24: Evaluación 2009 de la Educación y Capacitación por País

Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

dores tengan acceso a este tipo de educación, de tal manera que les permita desarrollar de mejor manera cada uno de sus negocios.

3.5 TRANSFERENCIA EN I+D

A partir de la Figura 25 es posible concluir que la investigación y desarrollo están más avanzadas en los países de la OECD y se generan más oportunidades comerciales a partir de éstas. Chile presenta una evaluación promedio observada por sus expertos de 2,35, lo cual es bajo –tanto en términos absolutos como comparativos–, ya que 10 de los 15 países analizados, excluyendo a Chile, presentan una evaluación superior.

Los 15 países tienen un promedio de 2,62, esto aún cuando existen países con evaluaciones muy deficientes, como por ejemplo Grecia con 2,12. Por otra parte, Suiza y Bélgica son de los países analizados, quienes están evaluados de mejor manera con 3,49 y 3,13 respectivamente.

De acuerdo a las evaluaciones de los expertos es posible extrapolar que Suiza se caracteriza porque la base científico-tecnológica apoya eficazmente la creación de empresas de tecnología, lo cual les permite competir eficazmente a nivel mundial. Así también porque han logrado transferir las nuevas tecnologías, la ciencia y otros conocimientos desde las universidades y otros centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.

En Grecia, por el contrario, se observan grandes dificultades para transferir los conocimientos desde las universidades hacia las nuevas empresas. Así también, los expertos locales coinciden en que

existen grandes diferencias en el acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías entre las empresas nuevas y las establecidas. Lo anterior ocurre aún cuando los expertos consideran que se entrega una cantidad importante de subvenciones y ayudas gubernamentales para adquirir nuevas tecnologías, sin embargo, a la luz de los resultados de la encuesta, no han sido capaces de opacar las desigualdades de acceso a las tecnologías entre empresas nuevas y establecidas.

A nivel general destacan deficiencias respecto a la capacidad de financiar las últimas tecnologías. El alto costo que implica la adquisición de la última tecnología disponible impide que las nuevas empresas, y las que están en crecimiento, puedan acceder a ellas, ya que deben ocupar una gran cantidad de recursos para poder adquirirla, y por lo tanto, en algunos casos, este alto costo no se justifica. Dentro de este punto las economías peor evaluadas por sus expertos son el Reino Unido, seguido por España, Dinamarca y Hungría, todas estas con evaluaciones inferiores a 2. El único país que posee una evaluación superior al nivel medio es Suiza, sin embargo, es justamente en esta pregunta donde se observa su peor evaluación.

3.6 INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL

Una de las áreas críticas, debido a la gran diferencia que se observa entre Chile y los países de la OECD, es infraestructura comercial y profesional. Chile está evaluado con 2,66, muy lejano del 3,19 que es el promedio observado en la OECD (ver Figura 26).

En esta área sólo dos países están con una evaluación menor a la observada en Chile, estos países son Corea del Sur e Italia con 2,4 y 2,6 respectivamente. En el otro extremo se encuentra Suiza que está evaluada con 3,83, seguida por Noruega y Bélgica con 3,49 y 3,47 respectivamente.

Los expertos evaluadores en Suiza destacan principalmente tres características. La primera de ellas es que las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal. Por otra parte las empresas nuevas y en crecimiento pueden acceder a buenos servicios bancarios, lo cual les permite, entre otras cosas, acceder a cartas de crédito, cuentas corrientes, entre otros. Así también existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas –y pueden fácilmente acceder a ellos– para dar soporte a las empresas nuevas y las que están en crecimiento.

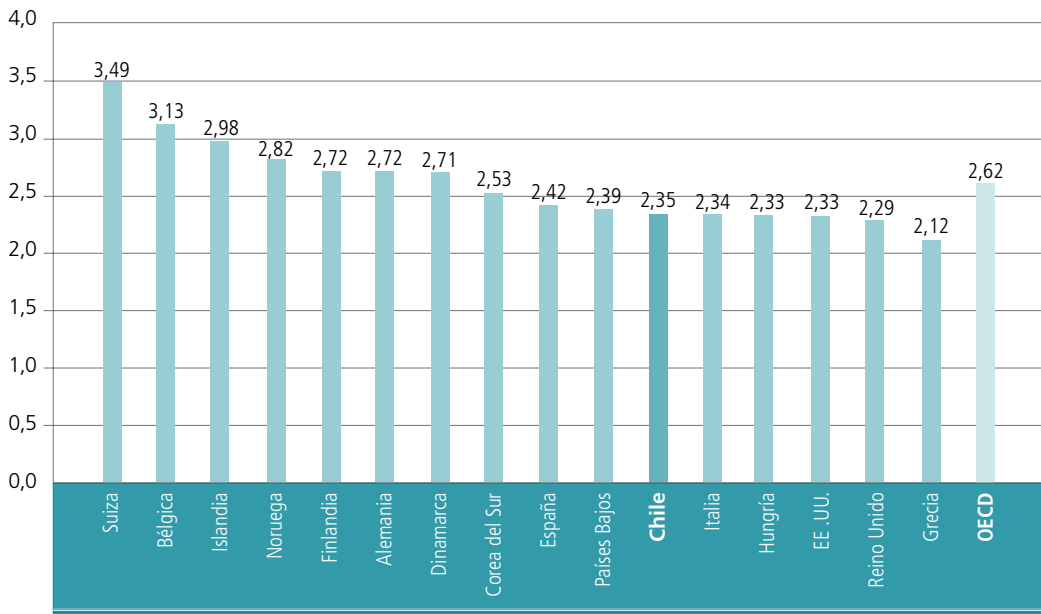
Para el caso de Corea del Sur, país con la peor evaluación, sus expertos consideran que su principal deficiencia es el alto costo que implica para las nuevas empresas el comprar las últimas tecnologías disponibles, así como también las dificultades para acceder a los servicios bancarios.

A nivel general se observa que el alto costo para acceder a la última tecnología disponible es transversal, siendo ésta la pregunta peor evaluada –dentro de esta categoría de infraestructura comercial y profesional– en todos los países analizados. Pese a lo anterior, es importante destacar que Chile es quien presenta la peor evaluación en esta pregunta.

Si bien se evidencia que existe una cantidad suficiente de proveedores, consultores y subcontratistas, hay países como Finlandia o los Países Bajos donde la evaluación baja considerablemente cuando se pregunta por el acceso a los buenos proveedores, consultores y subcontratistas, lo cual estaría demostrando que pese a haber una gran cantidad, es sólo un pequeño porcentaje quienes ofrecen un buen servicio.

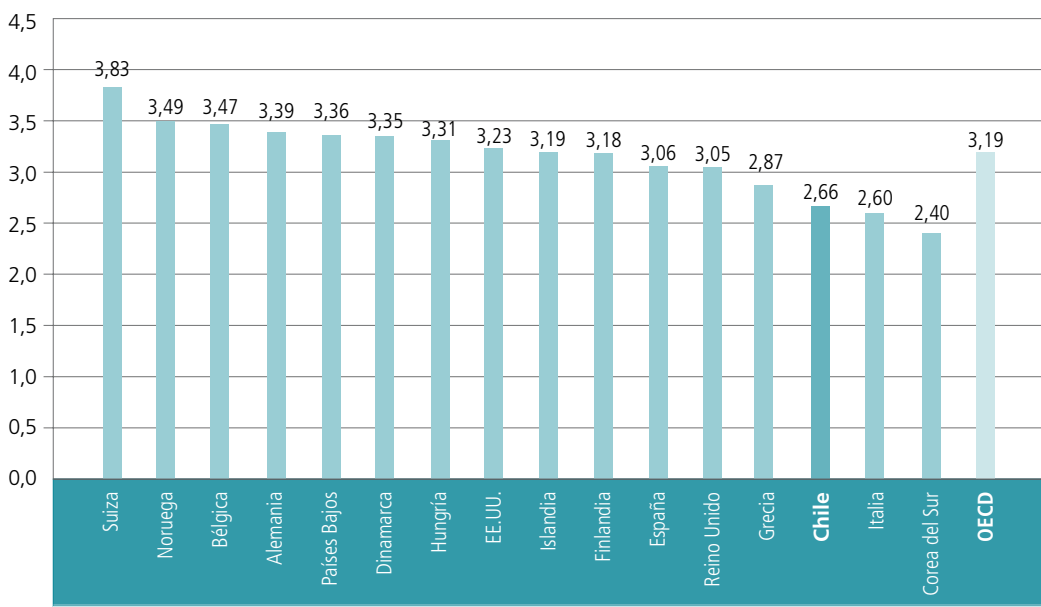
Chile no sólo está evaluado deficientemente por sus expertos, sino que también en términos comparativos se está al debe. A partir de estos datos, queda de manifiesto la necesidad de dar un mayor énfasis en esta área, para que de esta manera las empresas puedan disponer de servicios comerciales, contables y legales que permitan promover el emprendimiento.

Figura 25: Evaluación 2009 de la Transferencia de I+D por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Figura 26: Evaluación 2009 de la Infraestructura Comercial y Profesional por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

3.7 APERTURA AL MERCADO INTERNO

Respecto a las prácticas comerciales y al marco regulatorio existente en Chile se da que son más rígidos que en la mayoría de los países que están en la OECD. Éstos últimos promedian 2,79, lo cual pese a ser distante de la evaluación de Chile, que es 2,49, uno de los aspectos más preocupantes es que no existen países que presenten una evaluación menor a la chilena. Los países presentan una evaluación similar son: Grecia y Noruega, pese a que este último posee un promedio que es levemente superior.

Según los expertos griegos, en su país, el principal defecto es la ineficiencia con la que es aplicada la ley antimonopolio. Así también es posible evidenciar que en Grecia los costos de entrada al mercado son muy altos y las empresas nuevas, si bien los absorben, este proceso de incorporación es complejo y ocupa una gran cantidad de recursos.

En esta categoría sólo son tres países que presentan una evaluación superior a 3. Estos son: Islandia, Corea del Sur y Bélgica con 3,25; 3,14 y 3,1 respectivamente. En los dos primeros casos se observa una gran evaluación respecto al dinamismo tanto en el mercado de bienes y servicios de consumo, como en el de bienes y servicios para empresas, aún cuando esta última es en un menor nivel. Bélgica, por otra parte, se destaca principalmente por su evaluación respecto a la efectiva aplicación de la legislación antimonopolio, la cual resguarda los derechos de las nuevas empresas para poder competir en el mercado.

A nivel general se observa que es la aplicación efectiva de la ley antimonopolio la mejor evaluada respecto al resto de las preguntas que se realizan en esta categoría, sin embargo, sólo está en un nivel medio. En relación a esta pregunta, Grecia y Estados Unidos poseen una evaluación inferior a 2,2, lo cual indica que, según los expertos, es un problema drástico que se encuentra sin solución en la actualidad.

Cabe mencionar el caso de Suiza, que en general es un país con un contexto emprendedor¹² bien evaluado, el cual presenta la peor calificación respecto a los cambios anuales en los mercados de bienes y servicios de consumo y para las empresas. En este país se observa, en ambos casos, valores inferiores a 2, lo cual estaría mostrando un mercado muy poco dinámico, pero que para las nuevas compañías y las que están en crecimiento, no es tan complejo entrar, ya que se observan evaluaciones relativamente buenas en el resto de las variables estudiadas en esta categoría.

3.8 ACCESO A INFRAESTRUCTURA FÍSICA

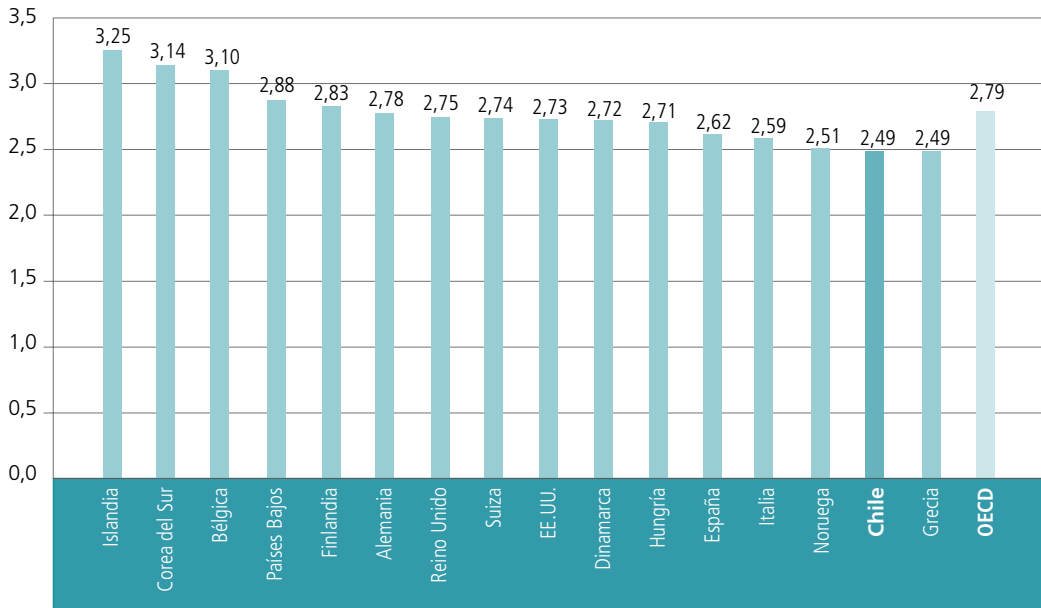
Cuando se compara, para el caso chileno, las distintas áreas que afectan al emprendimiento, el acceso a la infraestructura física es la mejor evaluada, sin embargo, si se compara con los otros países de la OECD, el escenario no resulta tan favorable.

Así como se puede observar en la **Figura 28**, Chile posee una evaluación de 3,86, en cambio, el promedio de los países de la OECD poseen en promedio 3,91. Pese a que esta diferencia es mínima, se debe tener en cuenta que son 9 países los que están calificados de mejor forma que Chile.

De los 16 países analizados, sólo Italia presenta un promedio menor a 3 y es 2,87, luego, muy lejano a ese valor, se encuentra Grecia con 3,45. Es así como en términos comparativos, Chile no está tan bien en esta área, aún cuando sea la que presenta la mejor evaluación a nivel local. Suiza e Islandia, por el contrario, sí estarían presentando ventajas comparativas en este aspecto, dado que promedian 4,65 y 4,55 respectivamente.

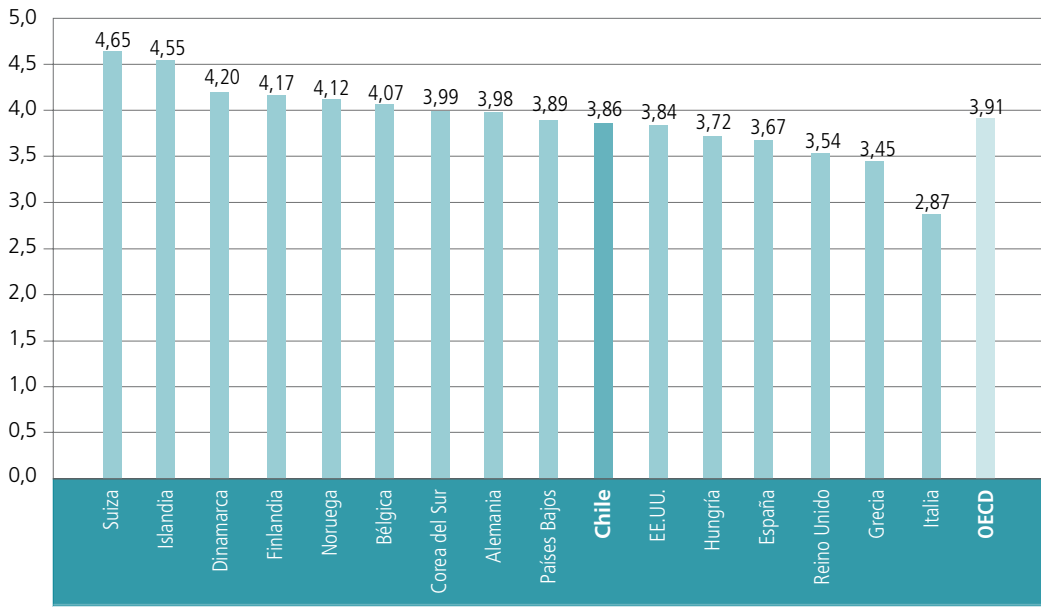
12. Nos referimos a contexto emprendedor como el promedio simple de las 9 condiciones mencionadas en el Cuadro 1.

Figura 27: Evaluación 2009 de la Apertura al Mercado Interno por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Figura 28: Evaluación 2009 del Acceso a la Infraestructura Física por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

La principal fortaleza de Suiza respecto a la infraestructura física se encuentra en el buen apoyo que ofrecen las carreteras, telecomunicaciones y otros, para el desarrollo de la empresa en crecimiento y la nueva. Destaca que en este aspecto se observa prácticamente una puntuación perfecta, lo cual indica que sus expertos confirman unánimemente que éstas entregan un buen soporte para el desarrollo emprendedor. Una segunda característica que destacan los expertos tiene relación con el tiempo necesario para que una empresa nueva o en crecimiento pueda contar con servicios básicos como gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc. Es muy poco probable, interpretando la evaluación de los expertos, que una empresa nueva no cuente con servicios básicos si lleva más de un mes solicitándolo.

Italia -que no sólo es el país peor evaluado de los analizados, sino que también es el único con una evaluación inferior a 3- posee una gran deficiencia respecto al apoyo de la infraestructura física para el desarrollo emprendedor del país. Los expertos italianos coinciden que ni las carreteras, ni las telecomunicaciones desempeñan un trabajo suficiente como para facilitar el desarrollo del emprendimiento en el país. Así también critican el tiempo que requiere contar con un buen acceso a las comunicaciones (teléfono, internet, etc.), el cual generalmente demora más de una semana.

En general se puede observar que la infraestructura física en los países analizados es un aspecto que favorece el desarrollo del emprendimiento. Sólo en el caso de Italia se observa una evaluación inferior al mínimo aceptable. A nivel general se detecta que el plazo para acceder a los servicios básicos es menor que un mes; para los sistemas de comunicación este plazo no excede a una semana y en ninguno de los casos el costo es considerado excesivo.

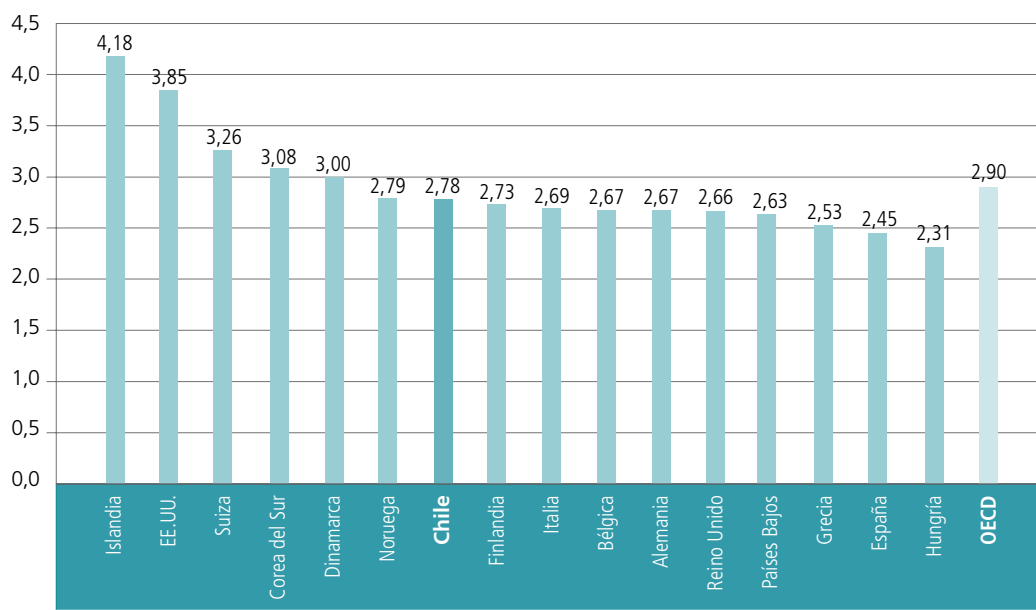
3.9 NORMAS SOCIALES Y CULTURALES

Respecto a las normas sociales y culturales se percibe una gran dispersión en los promedios observados en la OECD, pese a lo anterior, el promedio es superior al chileno (ver Figura 29). Por un lado la OECD promedia 2,9, por el otro, Chile promedia 2,78. Nuevamente es posible observar que la diferencia no es considerable, incluso si se excluye a Islandia -que presenta una evaluación de 4,18, la cual es muy superior al resto- el promedio desciende a 2,81, lo cual es muy similar al promedio en Chile.

Los países que peor están evaluados en este aspecto son Hungría y España con 2,31 y 2,45 respectivamente. Hungría, según sus expertos, posee una cultura donde no se fomenta a los emprendedores a que tomen riesgos, así tampoco es posible evidenciar que se apoye y valore en su justa medida el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal. En la cultura española lo más criticado es el nulo incentivo para la toma de riesgos, siendo el país con peor evaluación en esta pregunta.

Si bien hay 6 países que presentan una mejor evaluación que Chile, de ellos, sólo Islandia y Estados Unidos podrían considerarse como culturas que promueven fuertemente el desarrollo del emprendimiento. Según los expertos islandeses, la principal característica de su cultura es que se enfatiza aspectos como la capacidad individual, autonomía e iniciativa personal, así como también se fomenta la creatividad e innovación y estimula la toma de riesgos de las personas. Estados Unidos, por otra parte, se caracteriza principalmente porque es altamente valorado el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal, sin embargo, al igual que Islandia, también enfatiza la capacidad, autonomía e iniciativa personal.

En general los promedios de cada pregunta están en un nivel medio, excepto cuando se pregunta por el estímulo para que los emprendedores se atrevan a tomar riesgos. En este caso, además de España y Hungría, es posible ver que en países como Finlandia, Países Bajos y Noruega también se están con una evaluación muy baja.

Figura 29: Evaluación 2009 de las Normas Sociales y Culturales por País

Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Es posible observar que en general en las diferentes culturas el apoyo al emprendimiento no es una característica común y fuertemente arraigada por países analizados. Es en este contexto donde Chile, pese a que tampoco posee una cultura que promueva mayormente el desarrollo del emprendimiento, presenta una evolución positiva en la evaluación de los expertos, lo cual es un indicio de que poco a poco se está introduciendo dentro de la cultura local.

3.10 PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES

Respecto a las capacidades para percibir oportunidades se observa en la Figura 30 que Chile está levemente más abajo que el promedio de la OECD. Los países que conforman esta organización poseen un promedio de 3,24, a diferencia de Chile que presenta una evaluación de 3,16.

Dentro de los países de la OECD los que más oportunidades perciben son Estados Unidos, Islandia y Suiza. Los promedios para estos países son 3,78; 3,68 y 3,66 respectivamente. Por el contrario, donde se perciben menos oportunidades es en Grecia y Hungría, donde se obtiene una evaluación de 2,44 y 2,55 respectivamente.

De acuerdo a la evaluación de los expertos tanto Estados Unidos, Islandia y Suiza, destacan por ser países donde hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas. Adicionalmente Estados Unidos y Suiza destacan por ser, según sus expertos, países donde hay más oportunidades para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas, sobre todo en el primer país. Islandia destaca por las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas que han aumentado considerablemente en los últimos cinco años. En esta pregunta también se destaca Chile, donde junto a Islandia presentan la mejor evaluación de los países analizados.

En el otro extremo se encuentra Grecia, donde sus expertos consideran complejo para las personas dedicarse a perseguir y explotar oportunidades empresariales, así como también son escasas las oportunidades respecto a la cantidad de gente preparada para explotarla. Por otra parte preocupa que Hungría posea una muy baja evaluación respecto al aumento de oportunidades durante los últimos cinco años, lo cual indicaría que durante este último tiempo fueron relativamente escasas las nuevas oportunidades que se dieron en el mercado.

En general son pocas las preguntas con evaluaciones muy extremas (superiores a 4 o inferiores a 2), por lo tanto es una categoría donde no hay una opinión drástica de los expertos. Aún cuando no existe una gran diferencia entre el promedio de Chile y el promedio de la OECD, existen 10 países que presentan una mejor evaluación que Chile. Esto, si bien puede verse como algo negativo, es importante considerar que no hay mucha diferencia entre países y, por otra parte, un poco más de la mitad de las personas encuestadas en la encuesta APS, considera que en un futuro cercano habrán buenas oportunidades para empezar o desarrollar un nuevo negocio.

3.11 HABILIDADES PARA CREAR UNA NUEVA EMPRESA

La evaluación experta sobre las habilidades para poder llevar a cabo un proyecto emprendedor en Chile es más cauta que en la mayoría de los países de la OECD. En promedio, esta organización posee un 2,57, lo cual es mayor a la de Chile, que es de 2,31, por lo que ambas son deficientes. Cabe señalar que en esta área se observan grandes diferencias entre los países que forman la OECD.

Por un lado, sobresale Islandia con un promedio de 3,78, pero también se observan casos como en Alemania donde sus expertos la evalúan con 2,06. En esta área existen 11 países de la OECD con mejor evaluación que la observada en Chile.

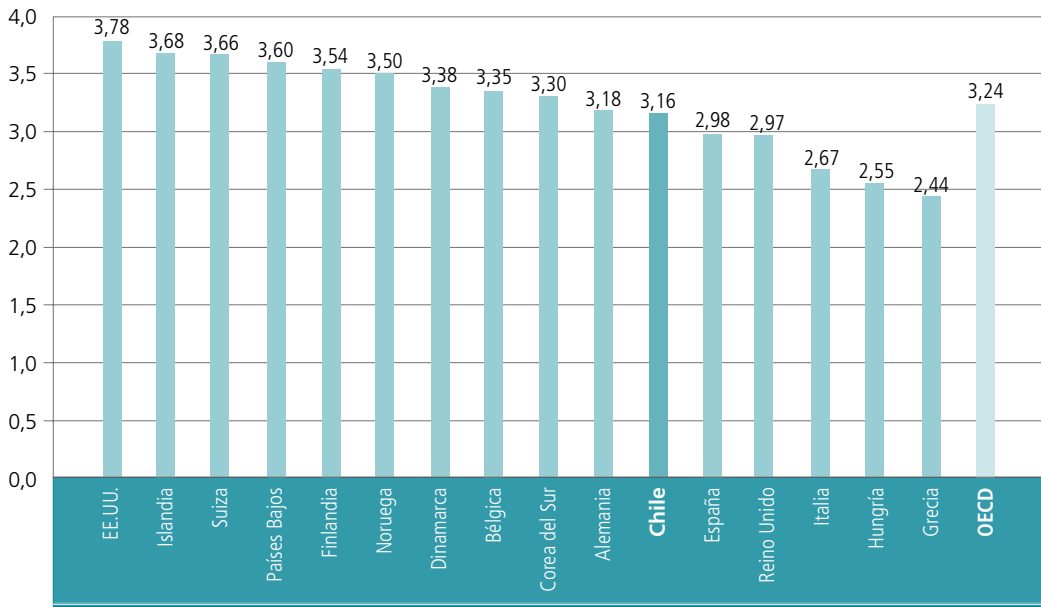
Cabe mencionar el destacado puntaje de Islandia, el cual está explicado principalmente por dos razones. La primera de ellas se debe a la buena evaluación respecto a que en este país, un porcentaje importante de la población tiene la gran capacidad de reaccionar antes las buenas oportunidades de negocio. Un segundo aspecto que también se destaca –y que potencia al primero– es que se percibe en la población la capacidad de organizar los recursos necesarios para crear una empresa. A partir de estas dos características resulta razonable que –según sus expertos encuestados– también mucha gente tenga experiencia en la creación de nuevas empresas¹³.

En el caso de Alemania, que se encuentra en el último lugar respecto a esta categoría, sus principales deficiencias, según sus expertos, son la escasa población que sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento y la falta de experiencia en la creación de empresas. Esto podría resultar extraño si se considera que el TEA de Alemania es 4,1%, que pese a ser relativamente bajo, es mayor al de otras economías como la belga o la danesa, donde sus expertos no son drásticos en la evaluación.

Sobresale que si se excluye a Islandia, el resto de los países presenta una evaluación deficiente (inferior a 3). En general, es poca la gente que sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento. Debido a que no es una práctica común el llevar a cabo un negocio, es poca la gente con experiencia y las buenas oportunidades de negocio no son concretadas por diversas razones, frenando así el desarrollo emprendedor en los países.

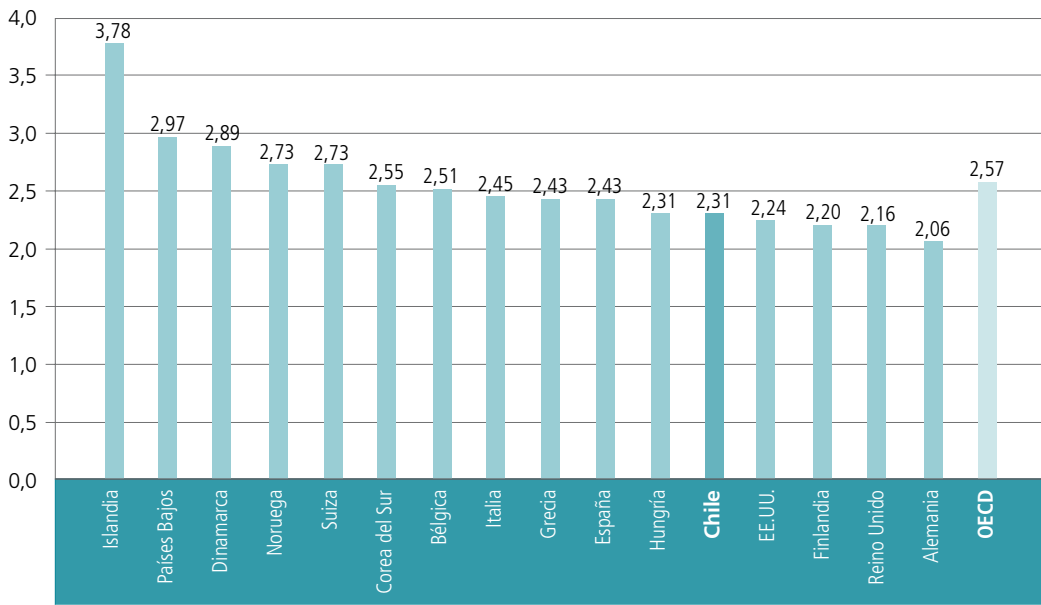
13. Cabe señalar que durante el año 2009 la actividad emprendedora en Islandia fue de 11.4%. Si se compara con el 6.3%, que es el promedio de las economías basadas en la innovación (donde están casi todos los países de la OECD), es posible observar que en Islandia hay mucha más actividad emprendedora que en el común de los países desarrollados.

Figura 30: Evaluación 2009 de la Percepción de Oportunidades por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Figura 31: Evaluación 2009 de las Habilidades para Crear una Nueva Empresa por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

3.12 MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER

De la Figura 32 se desprende que no existen diferencias entre el promedio de lo observado en los países de la OECD y Chile. En ambos casos se observa un promedio de 3,42. Esto significa que existe un reconocimiento moderado, tanto del individuo que desea ser emprendedor como de la sociedad.

En esta área el país que destaca es Estados Unidos, dado que tiene una evaluación de 4,22, seguido por Islandia que posee una evaluación de 4,01. El otro extremo se ubican España y Alemania, los cuales tienen evaluaciones levemente inferiores al valor mínimo aceptable, siendo específicamente de 2,9 y 2,96 respectivamente.

Según sus expertos, en Estados Unidos se destaca que la creación de nuevas empresas está considerada como una manera adecuada para hacerse rico. Así también el hecho de que la mayoría de la gente piense que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos, los medios de comunicación dan cobertura a los casos exitosos y de esta manera refuerzan el gran reconocimiento y prestigio social que poseen los emprendedores que han triunfado.

Por otra parte en España se percibe que sólo un porcentaje reducido de la población considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable. Además, según los expertos locales, no es muy bien visto generar altos niveles de ingresos a través de la creación de nuevas empresas. Pese a esto, sus niveles de actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA), si bien son bajos (5,1%), son mayores a los observados en países como Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania e Italia. De estos países destaca Italia que está en el tercer lugar del ranking, pero sólo posee un 3,7% de TEA.

Chile, como es de esperarse, se encuentra en un punto intermedio en este aspecto, donde 7 de los otros 15 países analizados que están en la OECD, están sobre los 3,42. En general es posible observar que excluyendo a los extremos (los 2 mejores y los 2 peores evaluados) hay cierta similitud entre los países.

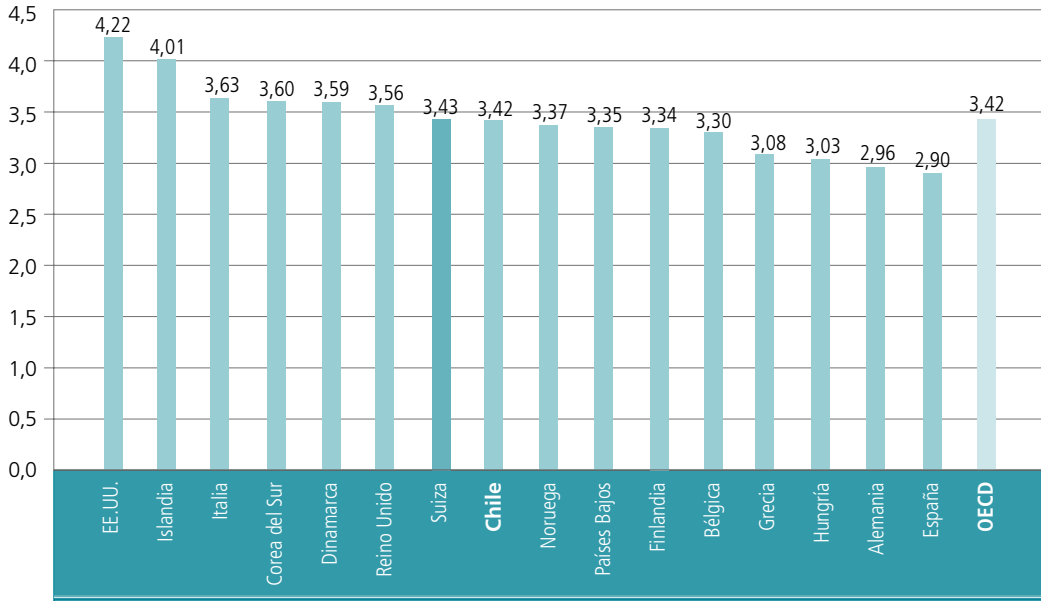
3.13 PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

El principal defecto que tiene Chile respecto a los países de la OECD se encuentra en el modo en que se protegen los derechos de la propiedad intelectual. Chile en este aspecto posee una evaluación de 2,52 y no existen otros países, de los analizados, que posean una evaluación así de baja. Sin embargo, sin ser excusa, es posible observar que Grecia e Italia están muy cerca de Chile, ambos con 2,55 (ver Figura 33).

En Suiza, a partir de la evaluación de sus expertos, es posible señalar que existe una gran protección y rigurosidad con la que se aplica la legislación que protege los derechos de autor. Este país posee una evaluación de 4,27, pese a que es bastante superior al resto, Chile debiera aspirar a estar a niveles similares, donde los creadores tengan la tranquilidad que serán respetados y valorados. En Suiza, a diferencia de lo observado en Chile, los expertos encuestados consideran que es ampliamente aceptado que los derechos de los inventores debieran ser respetados, así también la legislación sobre derechos de propiedad intelectual es rigurosamente aplicada y las empresas poseen la confianza en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.

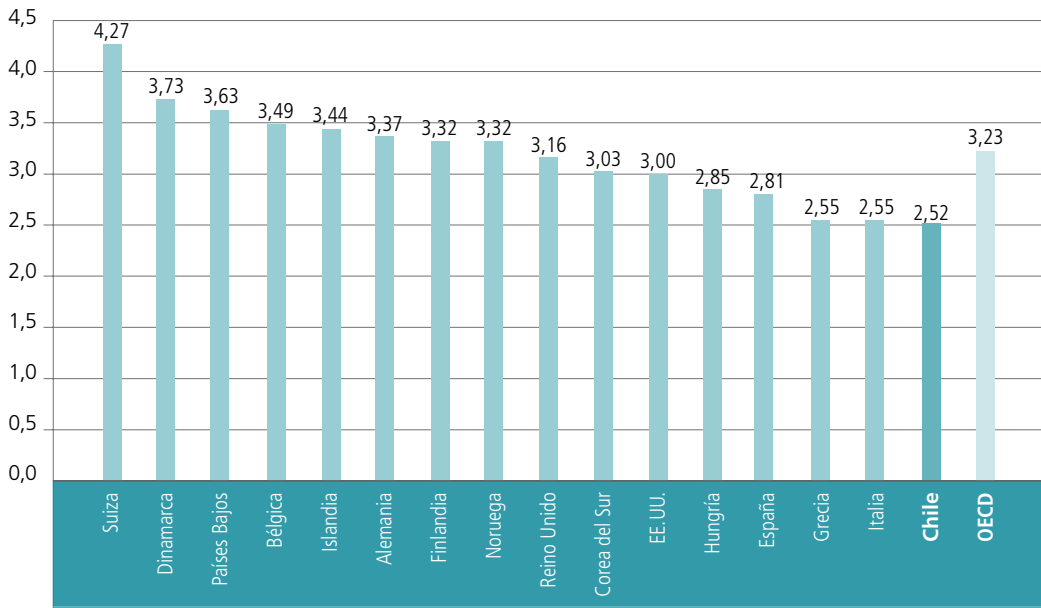
Es en Chile donde se observa la peor evaluación respecto a diversos aspectos relacionados con la propiedad intelectual, por lo que es posible deducir que si no es el país donde más extendida está la

Figura 32: Evaluación 2009 de la Motivación para Emprender por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Figura 33: Evaluación 2009 de la Protección sobre Propiedad Intelectual por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados, ciertamente es uno de los países en donde más se repiten estas prácticas. Otros países donde también se observan evaluaciones negativas son Italia y Hungría.

A nivel global en los países de la OECD es aceptado que los derechos de los inventores sobre sus creaciones deberían ser respetados. Este aspecto parece no estar muy claro para el caso chileno. Por otra parte, la venta de copias piratas es el principal déficit, exceptuando a Suiza, Finlandia, Bélgica y Alemania, donde al parecer aún no está muy extendida este tipo de prácticas.

3.14 APOYO A LA MUJER EMPRENDEDORA

La incorporación de la mujer en el mundo de los negocios es un proceso que se está dando con mayor fuerza durante las últimas décadas, sin embargo, hasta la fecha sólo Islandia y Noruega –según la evaluación de los expertos– estarían en condiciones de poder decir que no existe distinción alguna de acuerdo al género en términos de apoyo. Islandia posee una evaluación de 4,19 en este aspecto, a su vez, Noruega, obtiene 4,01.

Islandia, según sus expertos, tiene como principales características el nivel de conocimientos y habilidades, que poseen tanto hombres como mujeres, para la creación de empresas. Socialmente está aceptado que una mujer elija como opción profesional la creación de una empresa y existen suficientes servicios sociales para que las mujeres puedan seguir trabajando, incluso después de haber formado una familia.

Hungría, por el contrario, está muy lejos de ofrecer suficientes incentivos para que la mujer intente crear una empresa. Así también los expertos consideran que, en general, crear una empresa no es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer. Otro aspecto que destacan los expertos de Hungría es que los hombres tienen un mayor acceso a buenas oportunidades para crear empresas que las mujeres.

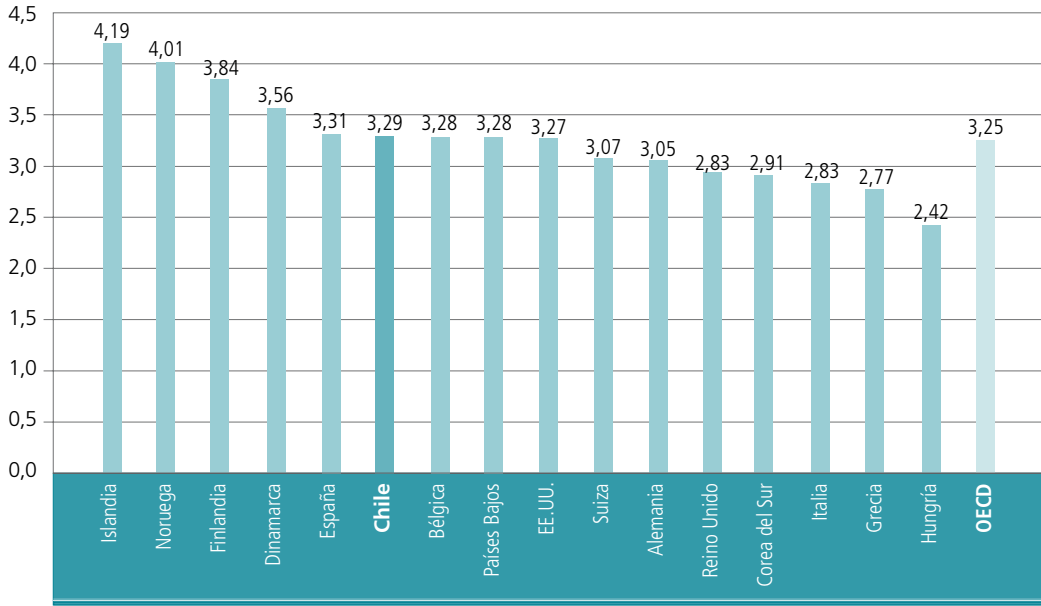
Chile prácticamente está al mismo nivel del promedio de la OECD, aún cuando es levemente superior, ya que cuenta con una evaluación de 3,29, en cambio la OECD promedia 3,25. Dentro de esta organización el país que más dificultades presenta para incorporar a la mujer es Hungría, donde la evaluación es de 2,42. En general, y pese a que el óptimo sería no observar diferencia entre sexos, Chile está bien comparativamente y sólo 5 países presentan una mejor evaluación en este aspecto.

3.15 APOYO AL CRECIMIENTO

Respecto al apoyo al crecimiento –así como lo demuestra la **Figura 35**– también se observan diferencias significativas entre los países que conforman la OECD, no así con el promedio de ellas y Chile. Esta organización posee un promedio de 3,18, Chile en cambio posee 3,09, lo cual no es significativamente distante una de la otra, sin embargo, 9 de los 15 países tienen un promedio superior al chileno. La gran diferencia que existe en la evaluación de cada uno de los países que conforman esta organización se explica por países como Grecia e Italia que tienen una evaluación deficiente, siendo 2,49 y 2,68 respectivamente, y otros países, como Dinamarca, que posee una de 3,91.

Según los expertos daneses, en sus país, quienes diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y el apoyo a éstas es un tema prioritario de la políticas pública de emprendimiento. Otra de las características positivas que posee este país es que el potencial de rápido crecimiento de las empresas se usa a menudo como criterio de selección para dar apoyo al emprendimiento.

Figura 34: Evaluación 2009 del Apoyo a la Mujer Emprendedora por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Figura 35: Evaluación 2009 del Apoyo al Crecimiento por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

En Grecia –que es el país con peor evaluación–, los expertos indican que son escasas las iniciativas especialmente diseñadas para apoyar las nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento. Quienes diseñan las políticas públicas, según sus expertos, no son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento.

En general las evaluaciones bordean los puntajes medios, lo cual significa que los expertos tienen una opinión neutral de las entidades públicas o privadas, respecto al compromiso con las empresas con alto potencial de crecimiento. Pese a lo anterior, existe una leve tendencia a afirmar ciertos aspectos: (1) quienes diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y (2) a menudo se usa como criterio de selección para dar apoyo al emprendimiento el potencial de rápido crecimiento de las empresas.

3.16 VALORACIÓN DE LA INNOVACIÓN

Respecto a la apertura frente a lo nuevo, no es posible observar que Chile posea una mayor propensión a aceptar la innovación que el promedio de los países de la OECD. Por el contrario, esta organización promedia 3,39, lo cual es relativamente similar a la observada en Chile, que es de 3,36, sin embargo, sí hay diferencias importantes cuando se compara con Grecia, que posee una evaluación de 2,95, o Islandia que posee una evaluación de 4,12.

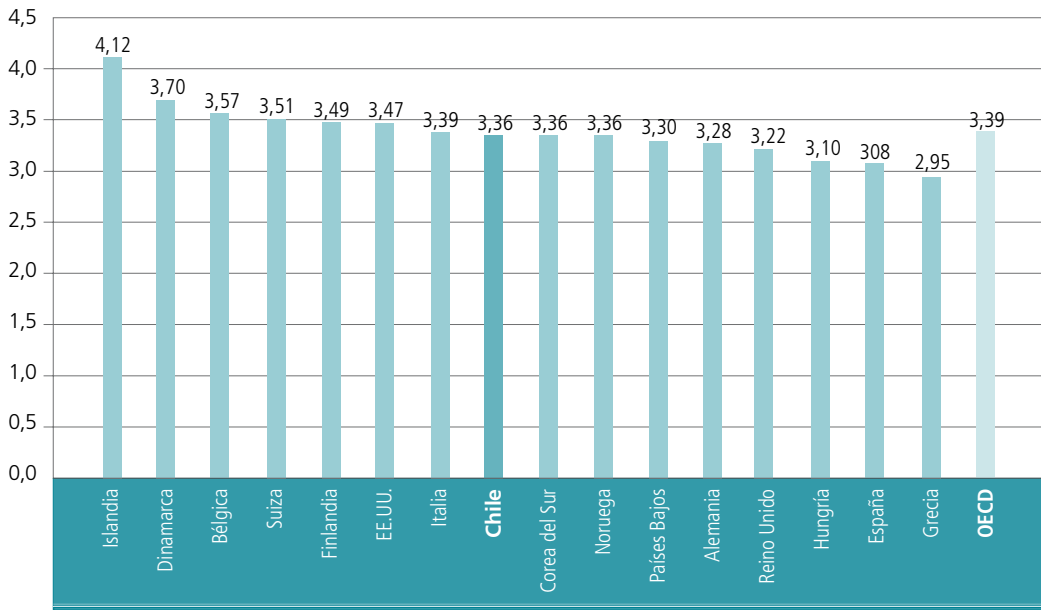
En general, los expertos consideran que en sus respectivos países, las empresas son más reacias que los individuos a probar cosas nuevas, no obstante, existen excepciones como Finlandia, Alemania y Suiza, donde son las personas quienes tienden a inclinarse por las cosas conocidas, en vez de las nuevas. Si se agrupan ambos aspectos, Islandia es el país donde está la mayor aceptación para las cosas nuevas con una puntuación de 4,12.

En Islandia, la evaluación indica que tanto las empresas como los consumidores valoran grandemente la innovación. Existe un alto interés por parte de los consumidores de probar nuevos productos o servicios. Asimismo, las empresas poseen un alto interés en experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas.

Extrapolando los resultados de la evaluación, el país donde está la mayor dificultad para recibir lo nuevo es Grecia, que posee un promedio de 2,95. Según la evaluación de los expertos, no es muy valorada la innovación, especialmente por parte de las empresas, quienes incluso tienden a preferir –bajo las mismas condiciones– a las empresas establecidas o antiguas frente a una nueva. Las empresas no poseen mucho interés por experimentar nuevas tecnologías. Según los expertos griegos, los consumidores –aún cuando consideran que valoran la innovación– tampoco es muy claro que estén abiertos a comprar productos o servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación.

Como es posible observar hay una leve tendencia positiva respecto a la valoración de la innovación. Ésta es medida, a excepción de Islandia donde sí existe una alta valoración. Si se comparan todos los países de la OECD que son analizados, existen 7 países que están en mejor situación que Chile. Como conclusión general es posible observar que las personas tienden a ser más propensas a aceptar los productos y servicios nuevos, mientras que las empresas tienden a preferir lo establecido y conocido.

Figura 36: Evaluación 2009 sobre la Valoración de la Innovación por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

3.17 CONCLUSIONES

Existen principalmente tres áreas donde se debe aumentar el desempeño, principalmente si se desea estar relativamente bien en términos comparativos. Estas áreas son Infraestructura Comercial y Profesional, Apertura del Mercado Interior y Protección de la Propiedad Intelectual.

Respecto a la Infraestructura Comercial y Profesional, la mayor dificultad se encuentra en los altos costos que implica para las empresas nuevas y en crecimiento utilizar subcontratistas, proveedores y consultores. Para la Apertura del Mercado Interior, son los altos costos de entrada al mercado el principal obstáculo que deben vencer las nuevas empresas. A su vez, debido a que está extremadamente extendida la gran venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos en Chile, es que se explica el mal desempeño en la Protección sobre los Derechos de Propiedad Intelectual.

Las mejores áreas en las que se encuentra Chile, comparativamente hablando, son Normas Sociales y Culturales y Apoyo a la Mujer Emprendedora. Esto ocurre pese a que existe en ambas una falta de apoyo, sobre todo en la primera de las áreas, donde Chile no está muy bien evaluado, no obstante está algo mejor que el resto de los países analizados y posee una tendencia favorable hacia el apoyo del emprendimiento.

El promedio observado para las Normas Sociales y Culturales se debe principalmente por la valoración sobre el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal. Respecto al Apoyo a la Mujer Emprendedora se debe a que ellas tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.

Por otra parte, la Infraestructura Física, que es el área donde se observa la mejor evaluación de Chile, al compararla con otros países ocurre que está bajo el promedio, por lo tanto es importante reconocer que aún falta desarrollo en esta materia.

Pese a que Chile no posee un entorno que facilite el emprendimiento, si se compara con los otros países de la OECD, no está tan alejado de lo que se esperaría para un país recién invitado a pertenecer a esta organización. Chile presenta un entorno emprendedor levemente deficiente y menor a lo observado como promedio de los otros países de la OECD (ver Figura 37). En Chile existe un puntaje promedio de 2,88 y los otros países analizados poseen un puntaje promedio de 3,02.

A partir de la Tabla 5, las mayores diferencias entre los países analizados se dan respecto a las Normas Sociales y Culturales, seguida por la Protección a la Propiedad Intelectual, Políticas de Gobierno y Apoyo a la Mujer Emprendedora. Por otra parte, es en la Valoración de la Innovación y Apertura del Mercado Interno donde se observan las menores diferencias entre países. A nivel global se observa una dispersión de 0,27, lo cual no es una amplia diferencia y habla de que no son grandes contrastes entre los entornos para facilitar el emprendimiento de los países analizados.

Debido a que Chile se incorporó recientemente a la OECD hubiera resultado muy idealista que estuviera dentro de los mejores, sin embargo, está en un nivel muy cercano al promedio, aunque más cercano a los últimos que a los primeros. Es de esperar que con el paso de los años sea posible mejorar el entorno del emprendimiento para fomentar el desarrollo de nuevos negocios en Chile.

Figura 37: Evaluación 2009 del Entorno para el Emprendimiento por País



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Tabla 5: Dispersión de la Evaluación 2009 por Categoría

Categoría	Dispersión
Normas Sociales y Culturales	0,50
Protección de la Propiedad Intelectual	0,48
Políticas de Gobierno	0,47
Apoyo a la Mujer Emprendedora	0,47
Acceso a Infraestructura Física	0,43
Habilidades para Crear una Nueva Empresa	0,42
Percepción de Oportunidades	0,41
Programas de Gobierno	0,40
Infraestructura Comercial y Profesional	0,37
Apoyo al Crecimiento	0,37
Transferencia en I+D	0,36
Motivación para Empezar	0,36
Apoyo Financiero	0,33
Educación y Capacitación	0,30
Innovación	0,27
Apertura de Mercado Interno	0,23

Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

CONTEXTUALIZANDO EL ENTORNO EMPRENDEDOR

4

4.1 ¿QUÉ SE HA HECHO?

A partir de los análisis realizados es posible profundizar más para poder entender cada uno de los constructos de la NES y propuestos por la metodología del GEM.

En Chile, con el pasar de los años las evaluaciones hechas por los expertos, en general, presentan cada vez una dispersión menor entre sí. A modo de resumen en la **Tabla 6** se observa el área mejor evaluada y la que obtuvo la peor evaluación durante cada año de evaluación. La columna "brecha" establece la diferencia entre la mejor evaluada respecto a la peor a nivel local.

Es importante considerar que un promedio simple de las variables para el año 2005 da un valor de 2,83. Este valor disminuyó levemente para el año 2006 a 2,81, sin embargo, la peor evaluación ocurrió durante el año 2007, donde las 16 áreas promedian 2,73. Afortunadamente éste ha sido el punto de inflexión y el promedio ha ido mejorando desde entonces, siendo 2,75 para el 2008 y 2,86 para el 2009.

A partir de esta tabla se puede observar de manera más clara lo mencionado en el segundo capítulo: las áreas mejores evaluadas, cada vez poseen evaluaciones menos positivas, por otra parte, el área de Transferencia de I+D, pese a seguir presentando una evaluación extremadamente baja, ya no se encuentra en el último lugar. Dentro de esta área los aspectos más dramáticos según los expertos son: (1) la ineficiencia con la que es transferida las nuevas tecnologías, la ciencia y otros conocimientos desde las universidades y centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento y (2) la incapacidad de éstas para financiar la adquisición de las últimas tecnologías disponibles.

4.2 ESTRATEGIA UTILIZADA

Para poder analizar cuál ha sido la estrategia utilizada, se realiza una comparación de todas las áreas que determinan y complementan el contexto emprendedor, entre los años 2005 y 2009. En este análisis se simuló un mismo punto de inicio para todos los constructos. El objetivo del ejercicio es determinar cuáles son las áreas que comparativamente mejoraron más según la opinión de los expertos.

Tabla 6: Diferencias en la Evaluación Experta según Mejor y Peor Categoría, Años 2005-2009

Año	Área	Evaluación	Brecha
2005	Acceso a la Infraestructura Física	4,4	2,23
	Transferencia de I+D	2,17	
2006	Acceso a la Infraestructura Física	4,36	2,19
	Transferencia de I+D	2,17	
2007	Acceso a la Infraestructura Física	3,83	1,69
	Educación y Formación	2,13	
2008	Acceso a la Infraestructura Física	3,97	1,84
	Transferencia de I+D	2,13	
2009	Acceso a la Infraestructura Física	3,86	1,55
	Habilidades para Crear una Nueva Empresa	2,31	

Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Uno de los supuestos con los que se realiza este análisis es que los cambios en las opiniones de los expertos están condicionadas por los fenómenos sociales, económicos o políticos que se han producido. De esta manera el aprovechamiento de oportunidades debiera producir cambios favorables en la evaluación. De forma similar, aquellos cambios desfavorables se ven manifestados por evaluaciones deficientes, tanto en términos absolutos como comparativos respecto al año anterior.

La ventaja que entrega el análisis desde un mismo punto de partida para el año 2005 es que permite observar más claramente el comportamiento de las variables sin verse influenciado por la evaluación propiamente tal, sino sólo por las variaciones que se observan durante el tiempo. Sin embargo, está la desventaja de que al no considerar la evaluación propiamente tal, las áreas no son analizadas por su desempeño, sino por su evolución comparativa respecto al resto de las áreas. Debido a esta limitación, es necesario un especial cuidado en la interpretación de la **Figura 38**.

A partir de este análisis se puede observar que el área donde más ha mejorado la visión de los expertos es en Programas Gubernamentales seguida por Apoyo al Crecimiento, Apoyo a la Mujer Emprendedora y Normas Sociales y Culturales. En efecto, estas son las áreas donde se han producido los mayores cambios positivos y éstos han quedado incorporados en la percepción de los expertos, sin embargo, de estas cuatro áreas, tres de ellas (Normas Sociales y Culturales, Programas de Gobierno y Apoyo al Crecimiento) recién se está en un nivel mínimo aceptable. Sólo en el caso de Apoyo a la Mujer Emprendedora, el valor es superior al nivel medio de la escala de evaluación, no obstante, esto se logró sólo el último año de análisis.

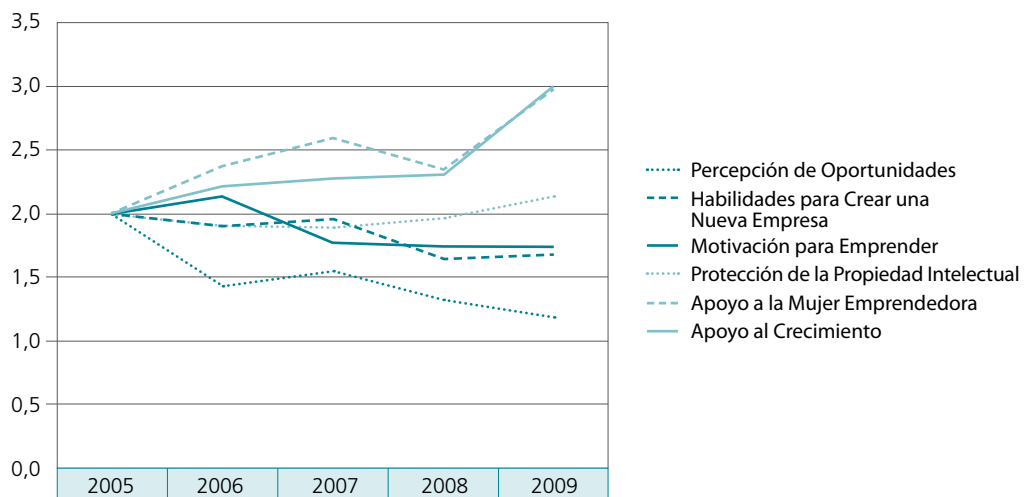
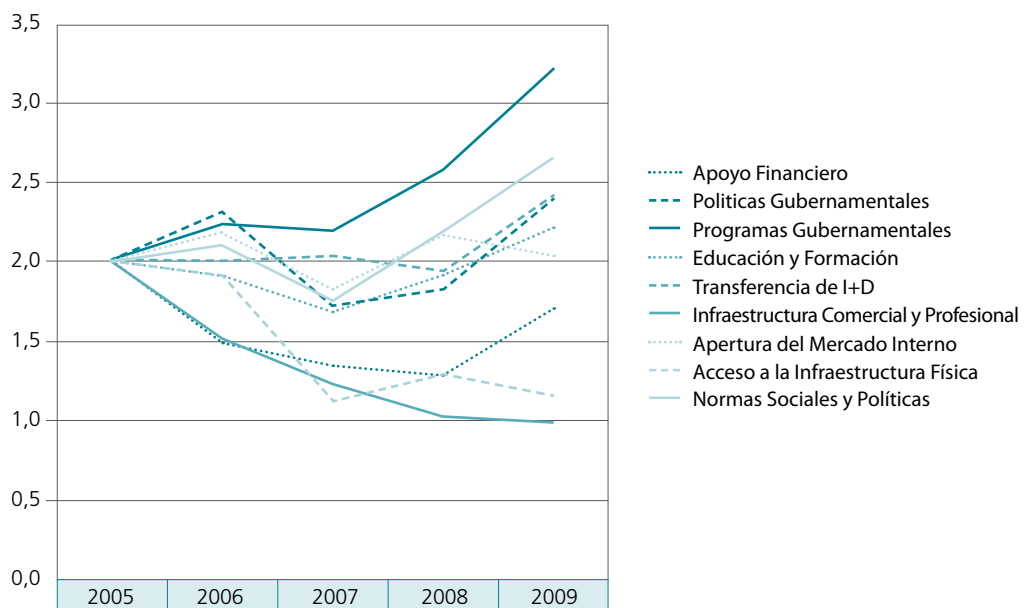
En un primer momento –equivalente al año 2005– Programas de Gobierno poseían una de las peores evaluaciones, a diferencia de Apoyo al Crecimiento y Apoyo a la Mujer Emprendedora que estaban cercano al promedio. Para el año 2009 estas tres áreas mejoraron su ranking comparativo con las otras áreas analizadas. Programas Gubernamentales está en la media, Apoyo al Crecimiento y Apoyo a la Mujer Emprendedora están sobre el promedio, estando ambas en un nivel medio aceptable.

Continuando con el agrupamiento respecto de la evolución del desempeño, un segundo grupo estaría compuesto por las Normas Sociales y Culturales, Transferencia de I+D, Políticas de Gobierno, Educación y Formación, Protección de la Propiedad Intelectual y Apertura de Mercado. De éstas, las Normas Sociales y Culturales, Políticas de Gobierno y Educación y Formación han mejorado en la evaluación experta desde el año 2007 en adelante, aunque en el caso de esta última, ese aumento es leve e insuficiente (debido a su baja evaluación). Transferencia de I+D, Apertura de Mercado Interno y Protección sobre la Propiedad Intelectual se han mantenido estables durante el tiempo, la percepción de los expertos prácticamente no ha variado y por lo tanto los esfuerzos que se han realizado en estas áreas no han sido capturados por los expertos en el grado necesario para mejorar su evaluación o no han sido efectivos. Aún cuando no está en la **Figura 38** el área de Innovación, debido a que no era analizada durante el año 2005, si se establece el mismo punto de partida que el resto de las áreas, el comportamiento observado equivaldría a las de este grupo. Todas las áreas de este grupo para el año 2005 estaban por debajo del promedio del año y lo siguen estando para el 2009.

En tercer lugar están las áreas Motivación para Empezar, Apoyo Financiero y Habilidades para Crear una Nueva Empresa. En estas áreas tampoco es posible observar modificaciones considerables en la evaluación desde el año 2005 hasta el 2009. Aún más, en el caso de Apoyo Financiero se observa un deterioro importante, pero afortunadamente hubo un repunte en este último año. En el año 2005 Motivación para Empezar estaba dentro de las mejores evaluadas y pese a que ha disminuido se ha mantenido siempre dentro de los mejores. Apoyo Financiero comenzó estando levemente inferior al promedio, no obstante, el aumento de las otras se ha complementado con la disminución de esta categoría y por lo tanto ha disminuido de forma considerable en términos absolutos y comparativos. El caso más dramático está en las habilidades para Crear una Nueva Empresa, donde aún cuando estaba por debajo del promedio durante el 2005 estaba lejos de los peores evaluados, sin embargo, para el año 2009 no hubo otra variable que haya sido evaluada tan negativamente. A nivel general en este grupo aún cuando el deterioro no es desmedido, es importante reconocer que se pueden desarrollar una serie de iniciativas que permitan mejorar efectivamente el contexto emprendedor y, como consecuencia, la evaluación de los expertos.

Finalmente se encuentran las áreas de Percepción de Oportunidades, Acceso a la Infraestructura Física e Infraestructura Comercial y Profesional. En éstas se observa un deterioro sostenido desde el año 2005 hasta el 2009. Acceso a la Infraestructura Física, aún cuando ha disminuido, permanece con la mejor evaluación. Percepción de Oportunidades, que durante el año 2005 era la segunda mejor, para el año 2009 hubo un descenso y cinco áreas superan la evaluación de esta categoría. Infraestructura Comercial y Profesional es donde se observa la mayor caída, ya que no sólo de ocupar el 4° lugar pasa al 9°, sino que una evaluación media-alta para los últimos años de análisis es deficiente. Por lo tanto, pese a que estas áreas se encuentran relativamente bien evaluadas, es importante detener este descenso sostenido en la evaluación de los expertos y para lograr eso, es necesario mejorar sustancialmente.

Figura 38: Evolución de la Evaluación Experta Respecto del Año 2005 por Categoría



Nota: No está Valoración de la Innovación, porque se empezó a medir a partir del 2007
 Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

4.3 ¿CÓMO ESTAMOS?

Si bien el óptimo es mejorar en todos los aspectos, los recursos son limitados y por lo tanto se deben desarrollar estrategias eficientes sobre las que se actúe, a fin de poder tener nuevas empresas competentes a nivel internacional. Es, por lo tanto, importante situarse en el contexto sobre el que está Chile en el mundo.

Basándose principalmente en los datos entregados en el capítulo anterior, la **Figura 39** muestra una fotografía de cómo es el escenario emprendedor en cada uno de los constructos estudiados en el GEM para el año 2009.

La desviación estándar se encuentra al inferior de la tabla. Este número indica que tan dispersos son los valores analizados. En general se observa una dispersión similar en los constructos analizados. Esta dispersión es de 0,39, lo cual significa que no existe mucha diferencia entre los países. Sin embargo, el área donde se observa las mayores diferencias es respecto a las Normas Sociales y Culturales (0,5), seguida por Protección sobre la Propiedad Intelectual (0,48). En el extremo opuesto está la Apertura al Mercado Interno (0,23) y Valoración de la Innovación (0,27).

En aquellas áreas donde hay mayor dispersión y si Chile se encuentra en un buen lugar, comparativamente hablando, es posible explotarlas en el corto-mediano plazo, a fin de desarrollar importantes ventajas comparativas. La **Figura 39** muestra el escenario global 2009. Debajo del nombre de cada una de las áreas analizadas está el lugar que ocupa Chile respecto al ranking de los 16 países analizados que pertenecen a la OECD, lo que permitirá recordar cuántos países están mejor que Chile.

4.4 ¿HACIA DÓNDE DEBEMOS IR?

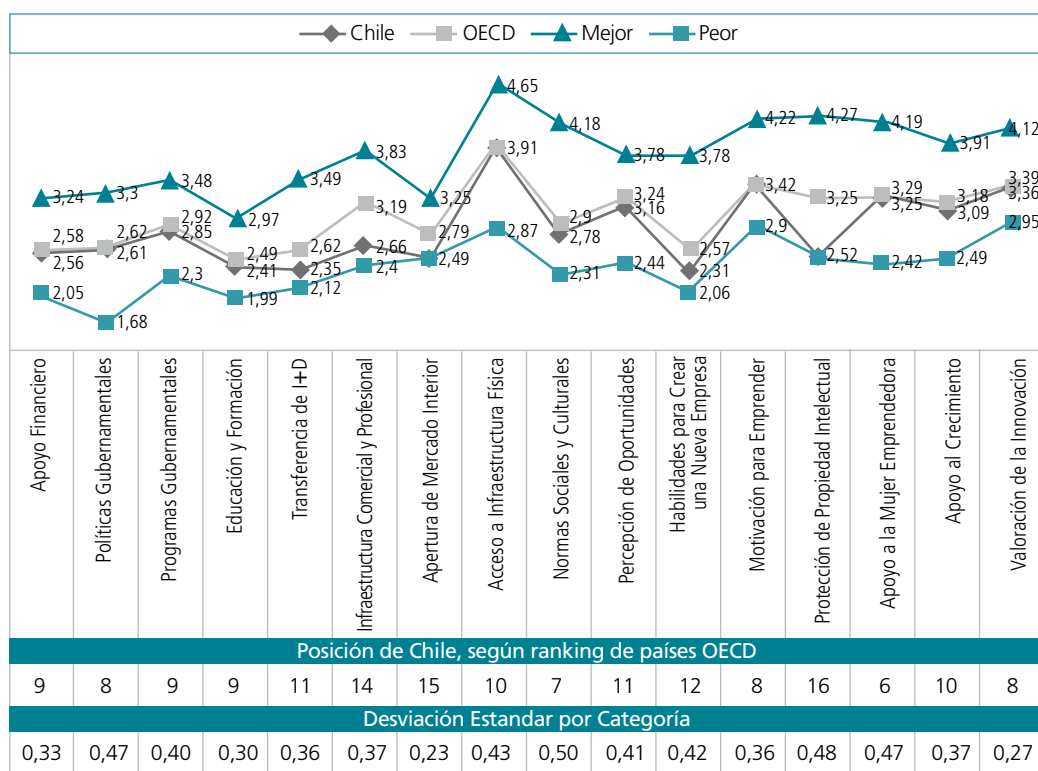
Es posible observar tendencias que marcan las fortalezas y debilidades de Chile. Un primer grupo de variables destaca por estar siempre en las posiciones más bajas. En este grupo es importante desarrollar un trabajo de largo plazo para modificar los niveles actuales, debido a que se observan niveles muy bajos y el tiempo que tome modificar y mejorar sustantivamente será prolongado. Este grupo lo componen: Transferencia de I+D, Habilidades para Crear una Nueva Empresa y Protección sobre la Propiedad Intelectual.

Por otra parte, destacan favorablemente el Apoyo a la Mujer Emprendedora, Valoración de la Innovación y la Motivación para Emprender. Por lo tanto, en el corto plazo, es necesario enfocarse en potenciar estas áreas, ya que es posible desarrollar ventajas, tanto competitivas como comparativas.

Así, como es posible notar, en general son las categorías complementarias del entorno emprendedor quienes tienden a presentarse en los extremos, sean estos positivos o negativos. Si sólo nos enfocamos en las 9 categorías que, según el modelo del GEM (ver **cuadro 1**), condicionan el entorno para emprender es posible comprobar que destacan: Acceso a la Infraestructura Física, Normas Sociales y Culturales y finalmente, Programas de Gobierno como las condiciones en mejor estado. En el otro extremo, es crítico el mal desempeño de las categorías Transferencia en I+D y Educación y Capacitación. Para estas últimas es necesario redoblar los esfuerzos para, por un lado, hacer más asequibles las nuevas investigaciones y tecnologías a las nuevas empresas y por otro lado, estimular desde los primeros ciclos educacionales el desarrollo de cualidades personales que benefician el desarrollo emprendedor.

Las áreas mejores evaluadas son en relación a temas sociales, lo cual habla de que la sociedad chilena no posee muchos estigmas previos y el emprendimiento es un aspecto cada vez más reconocido y valorado. Existen socialmente los motivadores para emprender, asimismo existe un soporte importante para fomentar la incorporación de la mujer al mundo laboral y es altamente valorada la innovación. Sin embargo, la Educación

Figura 39: Escenario Global del Contexto Emprendedor 2009



Fuente: GEM Encuesta a Expertos (NES)

Y las Habilidades para Crear una Nueva Empresa, que se pueden considerar como aspectos sociales, presentan una evaluación deficiente y por lo tanto es importante destacar que aún cuando en el grueso se está bien, existen matices que se deben considerar y es necesario trabajar sobre ellos.

El desempeño de los aspectos políticos que fomentan el emprendimiento es aún bajo y es importante dar un mayor apoyo desde las herramientas que disponen las instituciones públicas que permitan acelerar el desarrollo y dar facilidades para enfrentar las dificultades que puedan tener los emprendedores. Al respecto, la variable crítica es sobre la Protección de la Propiedad Intelectual. En este sentido es importante que los cambios que se hagan estén en función del aumento del resguardo sobre el dueño o autor sobre su creación. Pese a lo anterior, es importante reconocer el avance sostenido que han tenido los programas de gobierno en temas de emprendimiento.

Existe por otra parte una gran disparidad entre los aspectos económicos, algunos de ellos están relativamente bien evaluados, sin embargo, la mayoría de ellos son los que ocupan los peores lugares de los diferentes rankings realizados. Estas variables son las más propensas a cambiar respecto a los distintos escenarios internacionales que se puedan presentar.

En una economía tan abierta como la chilena, es importante generar las condiciones necesarias para: (1) mermar los efectos de crisis económicas que se puedan producir en otros mercados, (2) que los emprendedores puedan sobreponerse rápidamente a estos shocks y (3) tener las herramientas para contrarrestar estos factores.

5 EMPRENDIMIENTO Y POLÍTICAS PÚBLICAS: UNA MIRADA A LA LUZ DE LOS REPORTES DEL GLOBAL ENTRE- PRENEURSHIP MONITOR EN CHILE

CON LA COLABORACIÓN DE JUAN PABLO COUYOUMDJIAN

Una discusión respecto de la necesidad de implementar políticas públicas en algún área determinada involucra un diagnóstico en el sentido de que existe un problema que debe ser abordado, en caso contrario, no tiene en realidad sentido referirse a la necesidad de tomar medidas en materia de políticas públicas. Ahora bien, observar que existe algún tipo de problema implica a su vez contrastar la situación existente con respecto a una situación ideal o preferible. Los criterios de determinación de la situación ideal o deseable asumen un rol clave aquí. Usualmente, ellos son presentados como la consecuencia de un análisis técnico o de una predicción teórica determinada, pero ellos ciertamente incluyen otros tipos de criterios que están asociados más bien a juicios de valor respecto de cómo debieran ser las cosas.

En este capítulo se pretende analizar estos temas con algo más de atención, poniendo especial énfasis en el problema de las políticas públicas a favor del emprendimiento, que es el tema que nos concierne aquí. Este es un análisis que se realizará en el marco de una evaluación del entorno del emprendimiento en Chile –realizada a través de la encuesta a expertos (NES)– de acuerdo a los reportes en nuestro país, a través de los últimos 5 años, del Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Antes de entrar de lleno en el tema es interesante notar que cuando se reconoce que el emprendimiento es un factor clave en términos del proceso de crecimiento económico de alguna forma se está invitando al diseño de algún tipo de mecanismo que promueva este tipo de actividades¹⁴. Después de todo, una economía donde, de forma consistente, se llevan a cabo innovaciones presentará un mayor desarrollo de la productividad agregada y por lo tanto un mayor crecimiento económico; de la misma forma, en una economía con un alto nivel de emprendimiento es probable que las necesidades de los consumidores sean satisfechas de una forma más completa y oportuna y a la vez a precios más convenientes.

Dicho lo anterior, se debe ser muy cuidadoso con las deducciones a concluir a partir de estas observaciones. Pensando en términos abstractos, ¿hay alguna razón para imaginar que el nivel de

14. Sobre la importancia del emprendimiento en las economías, véase Baumol y otros (2007) y Larroulet y Couyoumdjian (2009).

emprendimiento en una sociedad en un periodo determinado es subóptimo?, ¿Cómo podría evaluarse? Existen, por cierto, algunas teorías que se podrían plantear en esta línea (ver por ejemplo Storey, 2003); en general, ellas están basadas en la noción de que existe alguna "falla de mercado" que afectaría el cálculo de los agentes que evalúan la decisión de emprender un nuevo negocio. Ahora bien, y como es sabido, evaluar el comportamiento de una economía con respecto a un patrón ideal puede no ser apropiado. Este problema puede ser más complejo aún si se considera que el emprendimiento es, por esencia, un fenómeno dinámico y, sin embargo, muchas veces estamos utilizando como punto de referencia los patrones ideales de una economía estática¹⁵.

En la literatura existe, en todo caso, un amplio debate respecto de lo que puede o no puede hacerse respecto a la política pública y el emprendimiento (en este sentido véase, por ejemplo, el volumen editado por Audretsch, Grilo y Thurik, 2007). Este problema está, por otra parte, relacionado con el tema de los límites de la acción del estado en la economía, especialmente en términos de los requerimientos informacionales y de incentivos que involucra el proceso de diseño y ejecución de políticas públicas. Ello lleva a que a veces sea necesario comparar las fallas del mercado con las potenciales fallas del estado antes de entrar a aplicar políticas públicas¹⁶.

Hoy existe una amplia coincidencia en cuanto a que los principales elementos de una política a favor del emprendimiento debieran venir por la protección de los derechos de propiedad y la promoción de la competencia, que son factores que claramente estimulan la creatividad y el comportamiento emprendedor en la economía. La evidencia que entrega la perspectiva de la historia económica –que ofrece una mirada de largo plazo al proceso de desarrollo económico– es muy iluminadora a este respecto al señalar la trascendencia de contar con un marco institucional adecuado al emprendimiento (Baumol, 2002). Dicho lo anterior, en este capítulo queremos ir un paso más allá, y examinar a si son necesarias y si existen otras formas de estimular el emprendimiento, particularmente a través de políticas públicas diseñadas explícitamente con ese fin en mente.

5.1 IMPLICANCIAS DE POLÍTICAS PÚBLICAS

En términos del diagnóstico de un potencial problema en materia de la evolución y la promoción del emprendimiento en Chile, las encuestas realizadas a expertos en el contexto de los reportes del Global Entrepreneurship Monitor constituyen una herramienta muy valiosa. Ellas recogen las percepciones de agentes que conocen la economía chilena y que entienden cuáles son los factores más relevantes para la decisión de emprender. El hecho de que en la actualidad se cuente con una serie temporal de encuestas de este tipo (para el periodo 2005-2009), tiene un valor adicional. En efecto, la serie de datos disponibles representa una sucesión de imágenes en distintos momentos del tiempo que permite vislumbrar alguna tendencia o trayectoria respecto de la dinámica del entorno del emprendimiento en Chile.

Antes de continuar es importante retomar lo mencionado sobre las evaluaciones que se han revisado, y el hecho de que corresponden a apreciaciones subjetivas de "expertos" en distintos ámbitos del quehacer nacional. En este sentido estas envuelven juicios de valor, tanto de los encuestados, como del encuestador quién decidió, a través de un proceso no aleatorio, a quién consultar. El hecho que la tasa de respuesta tampoco es necesariamente aleatoria también puede ser un factor relevante a considerar aquí¹⁷. Más allá de estas consideraciones, es importante recordar que como ya se

15. En esta línea, véase, por ejemplo, Hayek (1948) y von Mises (1996).

16. Sobre estos temas véase, por ejemplo, Mitchell y Simmons (1994).

17. Dicho esto, la influencia de estos puntos puede ser abordada a través de aumentar el universo de encuestados; en este sentido vale la pena mencionar que en el Reporte Nacional de 2009 se encuestaron a más de 290 expertos.

mencionó, en materia de políticas públicas siempre hay juicios de valor. El análisis costo-beneficio puede ser técnicamente impecable, pero las decisiones de implementación de las políticas públicas involucran factores adicionales; los elementos políticos, algunas veces también subjetivos, representan aspectos muy importantes en este proceso y son asuntos sobre los cuáles se profundizará más adelante.

El contexto del emprendimiento es relevante de considerar, puesto que el entorno en el cuál un agente actúa puede limitar o potenciar la actividad emprendedora que se evalúa desarrollar. Más aún, al juzgar la forma en la cual cada una de las categorías consideradas influyen en el problema bajo estudio se puede focalizar el diagnóstico que buscamos desarrollar.

Ya se hizo referencia a la importancia de contar con un marco institucional que proteja los derechos de propiedad como un elemento clave del entorno del emprendimiento. En este sentido, sólo se pretende analizar algunos puntos muy específicos respecto del contexto para el emprendimiento. Ellos se refieren a temas donde se observan patrones o tendencias que se repiten y son importantes de considerar por cuanto apuntan a áreas donde se observan fortalezas o debilidades, y donde es primordial examinar qué se ha hecho bien y dónde puede ser necesario realizar mayores esfuerzos desde el punto de vista de las políticas públicas. En todo caso, dado que este análisis será parcial, se evitarán juicios taxativos respecto de lo que se debe o no hacer, poniendo más bien el énfasis en dónde puede ser necesario hacer algo y donde no.

5.2 CULTURA EMPRENDEDORA

Contar con un clima o una cultura favorable al emprendimiento es muy relevante para incentivar la actividad emprendedora. Ello se refiere no sólo a vivir en una sociedad donde el aporte de los emprendedores sea públicamente reconocido en vez de denigrado, sino también a que la sociedad presente mecanismos que estimulen en vez de que desincentiven a miembros de la fuerza laboral a emprender.

De acuerdo a la evidencia que entregan las encuestas a expertos de los informes del GEM, en Chile la valoración del éxito individual y, en general, la cultura sobre el emprendimiento ha permanecido estable en un nivel medio desde el año 2005 (aunque con alguna mejora en 2008 y 2009). Esta evidencia de tipo anecdótica confirma que en nuestro país convertirse en un empresario exitoso es, todavía, percibido con cierto grado de envidia y desconfianza.

Los procesos sociales asociados a cambios culturales son de largo alcance, sobre los que no parece fácil influir en el corto plazo¹⁸. Frente a esto es importante tener en cuenta que los sistemas educacionales pueden constituir un vehículo significativo para realizar un cambio cultural respecto del valor del emprendimiento. En realidad la educación puede hacer más que eso, estimulando la imaginación y la creatividad de los alumnos, formando a jóvenes que vean el mundo como un abanico de oportunidades. El espíritu de laboriosidad y perseverancia constituye por otra parte una de las virtudes de la tradición clásica, y debe ser inculcada en el sistema educacional chileno. En este sentido la iniciativa y responsabilidad personal de los alumnos son valores imprescindibles en una sociedad moderna y que deben ser reforzados en el sistema educacional.

18. Es interesante anotar, en todo caso, que estos son temas que están teniendo una importancia creciente en los debates académicos; en esta línea véase, por ejemplo el reciente trabajo de R. Iyer y A. Schoar (2010).

De la misma forma un sistema educacional debe entregar una adecuada instrucción acerca de los principios que guían el funcionamiento de una economía de mercado. Entender las bases del sistema económico de mercado, reconociendo la importancia de la competencia como un mecanismo que permite llevar a cabo innovaciones y que genera ganancias de eficiencia en la economía, puede involucrar importantes beneficios sociales. La evidencia entregada hace algunos años con respecto a los textos de enseñanza de economía entregados por el Ministerio de Educación en nuestro país presentaban una visión sesgada respecto de esta materia debe ser un factor de preocupación en este sentido (Domper, 2004).

5.3 EMPRENDIMIENTO Y LA TRANSFERENCIA DE I+D

En materia de transferencia de investigación y desarrollo, la situación en Chile es, como era esperable, bastante pobre, aunque muestra una leve mejora en el último periodo considerado.

Existen distintas formas de aproximarse a esta problemática, pero una pregunta particularmente importante de plantear en este punto se refiere a si en realidad existe alguna razón por la cual el emprendimiento en Chile deba estar asociado al desarrollo del conocimiento (ya sea básico o aplicado) en el mismo país (Romer, 1993). Por otra parte, si bien uno puede argumentar que agregarle valor en términos de I+D al emprendimiento chileno es beneficioso, es necesario tener en cuenta que ello involucra un juicio normativo acerca de lo que es deseable o preferible.

Al analizar estos temas hay que recordar que el conocimiento básico es un bien no rival. De aquí surgen dos puntos relevantes; por una parte hay que reconocer que el hecho de que este tipo de conocimiento es un "bien público global" (Nordhaus, 1994, Stiglitz, 1999), lo cual puede representar un problema en el sentido de que un comportamiento de tipo "free rider" puede llevar a un estancamiento en materia de la generación de nuevos avances científicos. Las implicancias de políticas públicas de este tema son evidentes pero, a la vez, es importante reconocer que aquí una economía como la chilena será una participante más (y probablemente más bien menor) de un proceso de toma de decisiones que es en realidad global y por lo tanto traspasa nuestras fronteras.

La existencia de derechos de propiedad intelectual es un elemento adicional a tener en cuenta aquí (Boldrin y Levine, 2005). Si bien este factor puede limitar el uso libre del conocimiento aplicado, la posibilidad de replicación puede ser más alta en algunos casos si la función de producción de innovación depende de forma más importante del uso de conocimientos básicos no patentados.

Imponiendo una vez más un criterio normativo, pareciera existir un mayor espacio para la ciencia aplicada, y para una mayor colaboración entre los centros de investigación y el sector productivo. La pregunta aquí es por qué esta cooperación no se ha producido en nuestro país. Una explicación que debe ser abordada con mayor detención pone el énfasis en los emprendedores. Evidencia de tipo anecdótica sugiere que los emprendedores chilenos, incluso los más nuevos, son bastante conservadores en cuanto a buscar modelos de negocios basados en I+D¹⁹; existen distintos tipos de antecedentes que sugieren, también, que el mayor emprendimiento en base a I+D sea de un tipo de emprendimiento corporativo. La hipótesis de que el problema se genera a partir de escasos recursos públicos destinados a generar asociaciones ciencia-producción es, por cierto, posible pero una evaluación de la misma requiere de mayores antecedentes.

19. Ello no significa, por cierto, que el emprendimiento chileno no sea innovador, sino que las innovaciones existentes son en otros ámbitos, como por ejemplo en modelos de negocios. Es muy posible que en algunas industria en particular este tipo de innovaciones sean más importantes que las innovaciones basadas en I+D.

5.4 PROGRAMAS DE GOBIERNO PRO-EMPREDIMIENTO

El tema de los programas de gobierno en materia de emprendimiento, y de la situación en el ámbito del acceso al financiamiento para el emprendimiento son asuntos especialmente complejos de analizar por diversas razones. Respecto de los programas públicos en materia del emprendimiento implementados en el país, existe una amplia gama de nuevas líneas de acción en los últimos años. Ello lleva a que sea bastante natural observar mejoras en términos de un indicador como el que estamos considerando que consulta sobre la existencia de programas de apoyo al emprendimiento y los emprendedores.

A su vez, si bien es muy posible que los distintos programas en términos de información o de apoyo más directo (como a través de incubadoras o parques tecnológicos) efectivamente hayan sido eficientes en términos de los objetivos planteados, en estos ámbitos se echa de menos una evaluación técnica formal acerca de los costos y beneficios de estos programas. En otras palabras, aunque puede haber existido un déficit en términos de programas de apoyo directo al emprendimiento, no está claro que los programas implementados hayan sido eficaces o eficientes en cuanto a la generación de emprendimientos de mayor valor añadido.

En este punto el enfoque adoptado por el GEM en las encuestas a expertos de alguna forma partió al revés, preguntando por la existencia de los programas, sin preguntarse si ellos eran en realidad necesarios. En efecto, si bien dentro de este macro-tema la metodología del GEM apunta hacia distintos aspectos, en lo principal las preguntas realizadas dirigen la mirada a la presencia de programas, sin entrar en los problemas que, a la luz de lo comentado al inicio de este capítulo, pueden ser más fundamentales.

En cuanto al problema del apoyo financiero para el emprendimiento, es importante tener en cuenta que el proceso de creación de nuevas empresas involucra diversas etapas, por lo tanto, la escasez relativa de financiamiento al emprendimiento en Chile depende en forma crítica de la etapa de desarrollo en la cual se encuentre el nuevo negocio. En todo caso, en nuestro país observamos que el financiamiento de nuevos emprendimientos es una preocupación recurrente.

Más allá de estas observaciones, sin embargo, es importante tener presente que esta es un área donde los agentes siempre tendrán "necesidades" insatisfechas. Los emprendedores, que bullan de ideas y visualizan potenciales oportunidades de negocios que otras personas no observan, en algún momento se van a encontrar sin posibilidades automáticas de financiamiento. El punto fundamental consiste en entender qué significa exactamente esto desde un punto de vista de las políticas públicas.

La existencia de problemas de información asimétrica es un tema que no puede ser soslayado y que tiene una relevancia fundamental en el área del mercado de capitales y, especialmente, en términos del financiamiento de nuevos emprendimientos²⁰. Por otra parte, sin embargo, es importante tener presente que existe una interesante literatura que argumenta que las expectativas de los emprendedores respecto de sus nuevas iniciativas pueden ser idealistas, involucrando incluso un proceso de auto-decepción por su parte (Koellinger, Minniti y Schade, 2005). En estricto rigor este es un patrón de comportamiento que no debiera extrañar dadas las características personales que distinguen a un emprendedor. Ello llevará, entonces, a que exista un exceso de demanda de créditos por parte de los nuevos emprendedores. Conciliar los dos puntos anteriores no parece ser trivial.

20. Esta sería entonces la base del argumento en el sentido de que asimetrías de información llevan a una falta de financiamiento para el emprendimiento. El argumento teórico sobre este tema fue presentado originalmente por Stiglitz y (1981). En este sentido, véase por ejemplo Stein y Tommasi (2008); para el caso de Chile, véase, también, C. Aninat y otros (2010).

Existe conciencia de que es posible mejorar el funcionamiento de los programas de apoyo al emprendimiento en la etapa de su acceso al capital de riesgo. Una vez más, sin embargo, ocurre que algunos participantes en este mercado se han quejado de que el verdadero problema aquí radica en la falta de buenos proyectos. Este es un dilema que ya apareció en la discusión, y que posiblemente enfatice en materia de políticas públicas la generación de una cultura a favor del emprendimiento.

5.5 LOS DESAFÍOS

Más allá de las áreas específicas examinadas donde pueden existir espacios para el diseño y la implementación de políticas públicas a favor del emprendimiento, es necesario apuntar a dos tipos de desafíos que es importante tener en cuenta en el contexto de esta discusión.

Por una parte es importante tener un diagnóstico claro respecto de los problemas verdaderamente existentes. En nuestro país puede haber un problema en materia de la oferta de proyectos de negocios de proyecciones que sean atractivos para inversionistas de capital de riesgo. No es fácil determinar si esto se debe a que el entorno imperfecto que enfrentan los agentes en Chile afecta su disposición a emprender, o si ello se debe a un déficit más fundamental de actitudes emprendedoras. Siendo ambos igualmente relevantes, lo más probable es que sea una combinación de ambos. La heterogeneidad del emprendimiento que aparece destacada en los informes del GEM es un factor clave aquí, y los distintos tipos de emprendimiento, basados en distintas motivaciones para emprender, pueden requerir de diferentes tipos de políticas públicas. El emprendimiento basado en la búsqueda de oportunidades innovadoras en un sentido básico parece requerir de un énfasis en variables de largo plazo, ya sean institucionales o educacionales.

El punto anterior está relacionado a la necesidad de reconocer la complejidad del proceso de formulación de las políticas públicas. Los problemas y los espacios de acción reseñados en una revisión que puede ser considerada parcial se van a insertar en un marco mucho más amplio, lo que impone una serie de desafíos a quiénes genuinamente buscan promover el emprendimiento. Las políticas públicas se llevan a cabo en el entorno de la política, que a su vez funciona con un horizonte de elección a elección –donde el objetivo es cumplir metas dentro de un periodo presidencial–, lo cual reduce la generación de reformas a largo plazo. El proponer la implementación de políticas públicas implica un reconocimiento acerca de la forma en la cual funciona el proceso de formulación de políticas (Sabatier, 2007). Ello involucra, también, entender el entorno institucional de la discusión pública. En términos esquemáticos, en política una propuesta del tipo A puede terminar en una política tipo A' que se parece mucho a una V.

REFERENCIAS

Acs, Z., (2006), "How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?", *Innovation*, Winter 2006, Vol. 1, No. 1, Pages 97-107.

Acs, Z., Audretsch, D., Braunerhjelm, P. & Carlsson, B. (2003). *The Missing Link: The Knowledge Filter and Endogeneous Growth*, Center for Business and Policy Studies. Stockholm, Sweden.

Amorós, J. E. & Guerra, M. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Nacional de Chile 2008*. Ediciones Universidad del Desarrollo: Santiago, Chile.

Amorós, J. E. & Echecopar, G. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Nacional de Chile 2006*. Universidad Adolfo Ibáñez y Universidad del Desarrollo. Santiago, Chile.

Amorós, J. E., Guerra, M. & Carrillo, J.M. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Nacional de Chile 2007*. Ediciones Universidad del Desarrollo: Santiago, Chile.

Amorós, J. E., Bustamante, C., Echecopar, G. & Ortega, D. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Nacional de Chile 2009*. Ediciones Universidad del Desarrollo: Santiago, Chile.

Amorós, J.E., Cortés, P., Echecopar, G. & Flores T. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Nacional de Chile 2005*. Universidad Adolfo Ibáñez y Universidad del Desarrollo. Santiago, Chile.

Aninat, C., Benavente, J., Briones, I., Eyzaguirre, N. & Olivari J. (2010). *The Political Economy of Productivity. The Case of Chile*, IDB Working Paper Series No. IDB-WP-105

Audretsch, D., Grilo, I. & Thurik, R. (2007). *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*. Edward Elgar, Max Planck Institute of Economics y EIM Business & Policy Research.

Banco Mundial (2010). *Doing Business 2009-2010*. En línea <http://espanol.doingbusiness.org/>

Baumol, W., Litan, R. & Schramm, C. (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prospective*. Yale University Press, 2007.

Baumol, W. (2002). *The Free Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton University Press.

Boldrin, M. & Levine, D. (2005). *Against Intellectual Monopoly*. Cambridge U. Press.

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

Bosma, N. & Levie, J. (2010). Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Global Report. Babson College, Universidad del Desarrollo, Reykjavik University.

CASEN (2009). Encuesta de Caracterización Socioeconómica. Ministerio de Planificación. Mimeo. Santiago, Chile.

Coduras, A., Levie, J., Kelley, D., Saemundsson, R. & Schott, T. (2010). Global Entrepreneurship Monitor Special Report: A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training. Babson College, Universidad del Desarrollo, Reykjavik University.

Domper, M. (2004). ¿Qué aprenden de economía nuestros niños en el colegio? Informe Económico, Libertad y Desarrollo: Santiago, Chile.

Hayek, F. A. (1948). The Meaning of Competition: Individualism and Economic Order. University of Chicago Press, pp. 92-106

Iyer, R. & Schoar, A. (2010). Are there Cultural Determinants of Entrepreneurship? International Differences in Entrepreneurship. NBER/University of Chicago Press, pp. 209-240.

Koellinger, P., Minniti, M. & Schade, C. (2005). 'I Think I Can, I Think I Can': Overconfidence and Entrepreneurial Behavior. DIW Berlin, Discussion Papers 501.

Larroulet, C. & Couyoumdjian, J.P. (2009). Entrepreneurship and Growth: A Latin American Paradox?, The Independent Review 14(1), pp. 81-100.

Von Mises, L. (1996). Human Action: A Treatise on Economics. Fourth Revised Edition, Fox & Wilkes.

Mitchell, W. & Simmons, R. (1994). Beyond Politics: Markets, Welfare, and the Failure of Bureaucracy. Westview Press.

Nordhaus, W. (1994). Managing the Global Commons: The Economics of Change. MIT Press.

North, D.C. (1990), "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", Cambridge.

Porter, M., Sachs, J.J. & McArthur, J. (2002). Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M., J. 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.

Reynold, P., Bosma, N. & Autio, E. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. Small Business Economics, 24(3), 205-231.

- Romer, P. (1993). Two strategies for economic development: Using ideas and producing ideas. _____ Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1992. The World Bank, pp. 63-115.
-
- Sabatier, P. (2007). Theories of the Policy Process, Second Edition. Westview Press.
-
- Schumpeter, J.A. (1912, reedit 1934). The Theory of Economic Development. Cambridge MA: Harvard University Press
-
- Schwab, K. (2009). Global Competitiveness Report 2009-2010. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. <http://www.weforum.org/pdf/GRC09/GRC09200920210fullreport.pdf>
-
- Shane, S. (2009). "Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy" SMALL BUSINESS ECONOMICS, Volume 33, Number 2, 141-149.
-
- Stein, E., & Tommasi, M. (2006), "La política de las Políticas Públicas", BID, Editorial Planeta Mexicana, S.A.
-
- Stein, E. & Tommasi, M. (2008). Policymaking in Latin America: How Politics Shapes Policies. IDB y David Rockefeller Center for Latin American Studies Harvard University.
-
- Sternberg, R. y Wennekers, S., (2005) "Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data", SMALL BUSINESS ECONOMICS, Volume 24, Number 3, 193-203.
-
- Stiglitz, J. (1999). Knowledge as a Global Public Good. En I. Kaul, I. Grunberg y M. Stern (eds), Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century. UNDP/Oxford U. Press
-
- Stiglitz, J. & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. American Economic Review 71, pp. 393-410.
-
- Storey, D. (2003). Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprise and Public Policies. En Z. Acs y D. Audrestch, Handbook of Entrepreneurship Research.
-

EXPERTOS CONSULTADOS

Agradecemos, nuevamente, a todos los expertos que de forma desinteresada han contribuido en los reportes GEM Chile durante estos cinco años. A continuación, el listado de sus nombres. Cabe mencionar, que ante cualquier error y/u omisión en los nombres de la presente lista de expertos se ofrecen las disculpas correspondientes.

2005

Cristián Aedo, Álvaro Alliende, Carlos Álvarez, Patricio Arrau, Katherine Barclay, José Miguel Benavente, Eduardo Bitrán, José Joaquín Bruner, Antonio Büchi, Manuel Casanueva, Hernán Cheyre, Andrés Concha, Alejandro Foxley, Alfonso Gómez, José Antonio Guzmán, Alfredo Jocelyn-Holt, Óscar Landretche, Cristián Larroulet, George Lever, Gonzalo Miranda, Andrés Navarro, Francisco Orrego, Enrique Ostalé, Renato Peñafiel, Fernando Prieto, Jorge Rodríguez, Lucía Santa Cruz, María de los Ángeles Santander, Cristián Shea, Guillermo Tagle, Eugenio Tironi, Pablo Valenzuela, Iván Vera

2006

Alejandro Fernández, Alfonso Gómez, Allan Jarry, Antonio Ortúzar, Carla Lehmann, Claudia Bobadilla, Cristian Larroulet, Cristian Shea, Domingo Eyzaguirre, Enrique Ostalé, Fernando Nilo, Fernando Prieto, Francisca Valdés, Gabriel Gurovich, Gabriel Hidalgo, Gastón Galleguillos, George Lever, Gonzalo Miranda, Iván Tapia, Jorge Herrera, José Joaquín Bruner, José Miguel Benavente, Juan Sommer, Katherine Barclay, Marcos Kulka, Marcos Lima, Mario Waissbluth, Mateo Budinic, Olga Pizarro, Oscar Cristi, Pablo Valenzuela, Patricio Arrau, Patricio Reyes, Ramiro Sanhueza, Roberto Musso, Tomás Flores

2007

Allan Jarry, Irma Gutiérrez, Loreto Seguel, Carolina Eterovic, Barclay, Katherine, Oscar Cristi, Carlos Eugenio Lavín, Patricio Cortes, Alan Farcas, Juan Carlos Moller, Isabel Farías, José Miguel Benavente, Patricio Reyes, Marcelo Vergara, Kenneth Gent, Alfonso Gómez, Fernando Prieto, Gonzalo Miranda, Adrián Magendzo, Mauricio Rojas, Marcos Lima, Marcos Kulka, José Flores, Jorge Herrera, Carlos Vignolo, Carmen Moreau, Víctor Herreros, Max Parada, Andrés Villagrán, Pablo Hoffmann, Roberto Martinic, Macarena Sáez, Simón Pérez, Carlos Rubio, Guillermo Schwarzenberg, Tiglat Montecinos, Patricio Oyarzún, Fredy Riadi, Boris Salazar, Christian Torres, Javier Orellana, Agustín Quevedo, Santiago Turio, Egon Kiesslings, Ramón Rubio, Eduardo Hormazabal, Sandra Medina, Miguel Carrasco, Edgardo Maurer, Alfonso Müller, Jerónimo Molina, Claudina Uribe, Jorge Brand, Cristian Leal, Armin Kunstmann, Jaime Büchner, Alfonso Mardones, Roberto Barria, Luciano Schweizer, Franco Demaria, Gerardo Wensstein, Jaime Lobos, Manuel Young, Juan Ernesto Graffigna Bordigoni, Eugenio Barhar, Juan Pablo Swett, Roxana Toro, Octavio Zapata Silva, Catherine Jelinek, Mario Consigliere, Javier Kuhlmann, Daniel Lindley, Benito Barros Muñoz, Alejandro Cañete Báez, Hardy Omar Chávez Velásquez, Carlos Fuenzalida Cereceda, Anita Bontá Zuleta, Adolfo Arata Andreani, Eduardo Silva, Jorge Alejandro Cea Cornejo,

Loreto Ferrari Bodelón, Christian Oyaneder Ojeda, Marcela Pastenes Asmad, Cristian Ibarra, Eduardo Reitz Aguirre, Andrés Gurello Wilhelmy, Diego González, Darcy Fuenzalida, David Fuller, Ian Macpherson Springmüller, Jorge Machicado Noda, Guillermo Aedo, Mario Dorochesi Fernandois, Concejal Jorge Vacaro, María Inés Fuller G, María Eugenia Vacaro, Horacio Borquez Conti, Arabella Espinoza, Claudio Lapostól, Alex Medina, Bárbara Gómez, Vicente Hernández, Gonzalo Sanhueza Palma, Leoncio Toro, Aldo Moisan, Jacqueline Van Rysselbergue, Andrés Viveros Cifuentes, Patricia Contzen, Sandra Hidalgo Pastorini, Pedro Pablo Errázuriz Domínguez, Jorge Coloma Parra, Hernán Versluys, Manuel Gallardo, Cristian Rauld Sourys, Anibal Andrade, Juan De Dios Becerra Duran, Roberto Cattán, Rodrigo Stuckrath, Juan Escobar, Sergio Valdés Valenzuela, José Luis Neira Velozo, José Luis Saenz, Fernando Saenz, Juan Antonio Lama, Mauricio Campos, Jose Luis Canata, Emilio Inostroza, Gerardo Albornoz, Jorge Andrés Salvo Martínez, Ninet Ruiz, Ariel Orellana, Álvaro Molina Marisio, Johana Torres, Carlos Cantero, Gastón Bastías Román, Álvaro Fernández, José González, Anibal Chamorro, Fernando Cortéz, Miriam Loyola, Hernán Ángel Milla, Juan Ignacio Zamorano, Héctor Anabalón, Luis Alberto Loyola, Flor Matamala, Gonzalo Flores, María Teresa Bustos, Geraldo Jusakos, Marlene Sánchez, Freddy Arteaga, Lenka Marangunic, Ricardo Gómez, Héctor Araya, Marcela Hernando, Roberto Peralta, Antonio Sánchez, Arturo Basadre, Julio Cerna, Osvaldo Pastén, Víctor Beretta, Lupercio Olivares, María Angélica Flores, Kenneth Gent, Fernando Rivas, Alejandro Silva, Mauricio Libano, Carmen Gómez, Jorge Lucero, Juan Manuel Aguirre, Marcelo Mendizabal, Esleine Portilla, Víctor González, Víctor Reallini, Mauricio Medel, Juan Costella, Felipe Trevizán, Mario Pereira, Patricio Aroca

2008

José Manuel Abarca González, Vanessa Acuña Bravo, Claudio Aguayo, Juan Aguirre, Roberto Álamos Carrasco, Fernando Aldea, Carlos Alejos, Fernando Álvarez, Mercedes Álvarez, Pablo Álvarez, Hector Anabalón, Adolfo Arata Andreani, Héctor Araya Pedraza, Humberto Araya, Christian Aroca Bozzo, Claudio Arteaga Reyes, Teodoro Azocar, Juan Carlos Bahamondes Poo, Daniel Baner, Kathleen Barclay, Roberto Barriá, Benito Barros Muñoz, Arturo Basadre, Diego Benavente Millán, Álvaro Bernedo, David Beselli, Claudia Bobadilla, Alirio Bórquez Ramírez, Elizabeth Brand Deisler, Aída Bravo Valdebenito, Raúl Burgos, Álvaro Bustos Torreblanca, María Teresa Bustos, Cristóbal Camino M., Rolando Campos, José Luis Canata Zaror, Pamela Andía Ortiz, Carlos Cantero, Antonio Caram Sfeir, Rodrigo Cárcamo, Aldo Carpanetti, Marcelo astagneto, Patricia Catalán, Jorge Alejandro Cea Cornejo, Rodolfo Celis, Hardy Omar Chávez Velásquez, Roberto Chiu, Juan Rodrigo Colihueque Vargas, Jorge Coloma, Mario Consigliere, Fernando Contreras, Giancarlo Coronata, Patricio Cortés, Esther Croudo, Alfonso Cruz Novoa, Felipe Del Río, Guillermo Delgado Gacitúa, Franco Demaria Torres, Jorge Díaz Araya, Jaime Díaz Vandorse, Rafael Díaz, Mario Dorochesi Fernandois, Carlos Dreves, Roberto Ebensperger, Julio Etchegaray Villalobos, Ivonne Etchepare, Carolina Eterovic Sudy, Paolo Fancelli, Alan Farcas, Isabel Fariás Prieto, Álvaro Fernández, Selvin Ferrada Neira, Macarena Ferrer, Gerardo Fica Delgado, Gonzalo Flores Muñoz, Fernando Flores, Tomás Flores, Marko Franasovic, Alicia Frohmann Steinberg, Darcy Fuenzalida, Sergio Gahona, David Gajardo, Gastón Galleguillos, Roberto Galleguillos, Gladys Gálvez, María Cecilia García Monge, Pedro David García Muñoz, María José García Caro, José Miguel García Echavarrí, Eduardo García Rodríguez, Patricio Garrido Villablanca, Kenneth Gent Franch, Carmen Gloria Godoy Contreras, Gabriela Gómez, Mauricio Gómez, Alejandro Osvaldo González Funes, Eugenio González, M^a Graciela Ortiz, Juan Graffigna Bordigoni, Paolo Guivani Vallejo, Gabriel Gurovich, Olga Gutiérrez Navarro, Catalina Gutiérrez, Irma Gutiérrez, Juan Antonio Guzmán M, Roland H. Heise, Fernando Herrera, Juan Carlos Hidalgo Ávila, Sandra Hidalgo P., Gabriel Hidalgo, Guillermo Hurtado, Cristian Ibáñez M, Cristian Ibarra Muñoz, Miguel Ibarra Opazo, Juan Ignacio Zamorano, Carlos Ingham, Carlos Isaacs Bornard, Catherine W. Jelinek, María Loreto Jiménez Araya, Florencia Jofré, Héctor Jorquera Escares, Geraldo Juzakos Lazo, Max Kreimerman Wiegand, Javier Kuhlmann, Claudio Lapostol Maruéjols, Ernesto Laval Malkenbuhr, Fernando Lee, Brenda Lillo, Daniel Lindley, Jaime Lobos Cabero, Víctor Lobos Del Fierro,

Javier Antonio Lobos García, Marcelo J. López, Miriam Loyola Díaz, Jorge Lucero Chávez, Jorge Machicado Noda, Ian Macpherson Springmüller, Adrián Magendzo, Claudio Maggi, Roberto Mahave Veglia, Leonardo Maldonado Figueroa, Juan Manuel Aguirre, Lenka Marangunic, Orlando Martínez, Daniel Mas Rocha, Daniel Mass Valdés, Jaime Matheson Villán, Francisco Javier Matte Torres, Alex Medina Sialomozzi, Ariel Meller Rosenblut, Osvaldo Mera, Geraldine Mlynarz, Aldo Moisan Jobet, Guillermo Molina, Luis Moncayo, Edgardo Mounja Frite, Jean Mourra, René Muga, Rodrigo Munita Necochea, Ricardo Muñoz Miranda, Héctor Muñoz, Francisco Orrego, Christian Oyaneder Ojeda, Juan Pablo León, Claudio Palma Cespede, Mauricio Partarrieu Vistoso, Osvaldo Pastén Díaz, Devorah Pavesi Farriol, Fernando Peña Cortes, Roberto Peralta Aceituno, Mario Pereira, Matías Però Ovalle, Cristian Pichara Morales, Olga Pizarro, Nelson Plaza, Molly Pollack, Miguel Quezada Olivares, Gonzalo Quezada Saavedra, Carlos Quiroz, Eduardo Reitz Aguirre, Juan Rendic, Patricio Reyes Osorio, Marco Antonio Riquelme Sánchez, Carolina Riquelme, Loreto Rivera, Roberto Robledo, Mauro Robles Torres, Daniel Romanque, Walter Rosenthal Navarro, Jorge Ruz, Nilsa Sáez, Rodrigo Sánchez Giraldez, Patricia Sánchez, Gonzalo Sanhueza Palma, Pedro Sanhueza, Paloma Scheel, Pedro Schlack Harnecker, Alejandro Silva Carvacho, Carlos Smith Clavería, Raúl Stegmaier, Luis Sturla, Juan Pablo Swett Amenabar, Guillermo Tagle Quiroz, Leoncio Toro Araya, Sergio Toro, Luis Valencia, Daniel Valiente Caballero, Gerhard Valter G, Enrique Van Rysselberghe, Alfredo Vargas Balbontin, Claudio Venegas Gajardo, Sofía Villalobos, Elizabeth Von Brand, Elizabeth Von Brand, Carlos Vukasovic, Gerardo Weinstein Fischer, Álvaro Wilson, Federico Winkler, Manuel Eduardo Young Anze, Constantino Zafiropulos, Joel Zambrano Valencia, Julie Zanforlin, Marcela Ziede Bize, Marco Antonio Zúñiga Yáñez, Hernán Ángel Milla

2009

Adrián Magendzo, Alan Farcas, Alejandra Brieda, Alejandro Martel Colombo, Álvaro Fernández Slater, Álvaro Wilson, Amilcar Morales, Ana Cecilia Rojas Escobar, Ana Espindola, Ana Fabres, Ana María Munzenmayer, Ana Montiglio, Ana Quiguaillo Cáceres, Andrea Aravena Tudela, Andrea Jara Hermosilla, Andrea Murillo, Anette Krohn, Ansonia Lillo Tor, Ari Wurmman, Ayu San Martín Li, Bárbara González, Bernardina Cisternas, Bernardita Ruffinelli, Bernardo Lobos, Brenda Lillo, Camilo Urbina Alonso, Carla Arellano, Carla Patricia Corrales, Carlos Acuña Cares, Carlos Albornoz, Carlos Cáceres, Carlos Fuenzalida, Carlos Isaacs Barnard, Carlos Quiroz, Carlos Rodríguez Pérez, Carlos Rojas Negretti, Carlos Vignolo, Carlos Zamora, Carmen Campusano, Carmen Gloria Godoy, Carmen Greco Silva, Carola Calderón Mora, Cecilia Vásquez, Cesar Saavedra, Christian Díaz Ramírez, Christian Pierart Pacheco, Claudia Halebí, Claudio Acuña Pérez, Claudio Escobar, Claudio E. Álvarez Parra, Claudio Quiroz, Claudio Soler Álvarez, Claudio Vásquez, Conrad von Igel Grisar, Cristian Salas Sanhueza, Cristian Segovia León, Cristián Shea, Cristián Soto Arcos, Cristian Sotomayor, Cristina Fernández, Cristina Hube, Daniel Daccaret, Daniel Valiente, Daniel Viera Castillo, Diego Benavente Millán, Diego Fleischmann, Domingo Balbontín, Eduardo Bascuñan, Eduardo Bitrán, Eduardo Parra Villegas, Eduardo Silva Chávez, Eliana Figueroa Estay, Elías Tefarikis Urqueta, Emilio Inostroza, Ernestina Silva Villegas, Ernesto Gómez Flores, Eugenio Doussoulin, Eugenio González, Eugenio Guzmán, Evelyn Sepúlveda, Fabiola Vásquez, Felipe Prieto, Fernando Antequera V., Fernando Flores, Fernando Herrera, Fernando Lee, Fernando Pizarro, Flavio Orellana Reyes, Francisco Cabrera Contreras, Francisco Javier, Franco Demaría Torres, Froilán Ortiz Araya, Gabriel Abusleme, Gabriel Hidalgo, Germán Lafuente, Gertrudis Cabello, Gloria Castro Castro, Gonzalo Flores Muñoz, Gonzalo Saez Inzunza, Guillermo E. Reyes Gallardo, Guillermo Zenteno, Guillermo Chong Díaz, Guillermo Delgado, Hardy Chávez, Héctor Anabalón, Héctor Muñoz, Héctor Sepúlveda, Horacio Silva Duarte, Hugo Hidalgo Torres, Hugo Rocha Cáceres, Humberto Araya, Ian MacPherson S., Ignacio Vila Tapia, Ingrid Antonijeon, Isabel Coll, Isabel Chamorro Díaz, Iván Basso Aldea, Iván Olivares Manríquez, Iván Soto Espinoza, Ivo Kuzmanic, Ivonne Etchepare, Jaime Abarca Lucero, Jaime Bauzá, Jaime Castro, Jan Stengel Meierdirks, Javier Kuhlmann, Javier Lobos García, Joel Rosales Guzmán, Jorge Fredes, Jorge Moller, Jorge Retamal Rubio, Jorge Ruz, Jorge Salomón, José Aguirre Acuna, José Antonio

Gálmez, José Lillo Espejo, José Luis Ayala, José Luis Dávalos, José Luis Franco, José Luis Meza, José Miguel Benavente, José Valdivieso Herrera, Juan Aguirre M., Juan Antonio Lama, Juan Carlos Durán, Juan Huircan Quilaqueo, Juan Pablo León Utrera, Juan Rendic, Julio Campos, Kam-Blin Lam Ávila, Karina del Pilar Ramírez, Katiuvchka Rojas Jiménez, Katrina Sanguinetti, Kenneth Gent Franch, Kiralina Brito Arancibia, Leandro Sturla, Lelia Mazzini Galdames, Lenka Marangunic, Liliana Quinteros Tagle, Lizza Aravena Briceño, Lorena Cornejo Ponce, Loreto Maza, Luis Angulo Rantul, Luis Cornejo Sánchez, Luis Henríquez, Luis Mella Salinas, Luis Moncayo, Luis Valencia, Luis Valenzuela Camus, Luz Cornejo, Luz Marina Urzua, Maco Vidal Lobos, Manuel Donoso Muñoz, Manuel Pinto Arriagada, Marcela Pastenes, Marcelo Monsalve, Marcelo Vergara, Marcelo Zepeda, Marco Kutulas Peet, Marcos Kulka, Marcos Vera Montecinos, María Carolina Ríos, María Contreras Puño, María de los Ángeles Romo, María Elena Arias Koch, María Elena Rodríguez, María Eugenia Salas Gaitán, María Fernández Wickel, María Francisca Espinoza, María Isabel Marcelo, María José Aldunce Meyer, María Loreto Jiménez Araya, María Ortiz, María Soledad Etchebarne, María Teresa Bustos Sánchez, María Teresa Comparini, María Teresa Díaz Espina, María Teresa Infante, María Teresa Jara, Marianela Vega Castillo, Maricel Gutiérrez Castro, Marietta Ortega Perrier, Mario Capponi, Mario Consigliere Bozzolo, Mario Moya Montenegro, Mario Rubén Dorochesi, Maritza Bastias Millanao, Marjorie Quelopana O, Marki Franasovic, Marlene Vásquez Siau, Massiel Guerra, Mauricio Gómez, Mauricio Guaita, Mauricio Lagos Bustos, Maximiliano Frigerio, Mercedes Álvarez Segovia, Miguel Alejandro Milla, Miguel Ángel Ibarra Opazo, Miguel Cabrera, Miguel Fuentes González, Mikel Martiarena, Milos Miskovic, Nellie Miranda Eldán, Nora Díaz Urqueta, Octavio César Ríos Sánchez, Olga Cuello, Olga Pizarro, Omar Vega Donoso, Oscar Cofré Espinoza, Osvaldo Mera, Pablo Cabrera T., Pablo Catrian Catriful, Pablo Jiménez Quiñones, Pablo Menichetti, Pablo Palza Mazuelo, Pablo Suazo Villalón, Pablo Volta Valencia, Pamela Chávez Crooker, Paola Poblete Huenchumilla, Paola Vilugron, Pascuala Morel, Patricio Hernán Zapata, Patrick Lyon, Paula Vergara Harris, Pedro Andrés Maceratta, Pedro Sanhueza, Pedro Villar, Pilar Campos García, Pilar Majmud Vargas, Ramón Molina, Raúl Castro Letelier, Raúl Sánchez Gutiérrez, Reinaldo Neira Ruiz, René Piantini Castillo, Ricardo Calderón, Ricardo Castillo Castillo, Ricardo de Tézanos Pinto, Ricardo Utz Barriga, Roberto Galleguillos, Roberto Musso, Rodolfo Guzmán, Rodrigo Delgado Zirpel, Rodrigo Jordán, Rodrigo Malagueño, Rodrigo Monsalve Riquelme, Rodrigo Páez Rossi, Rodrigo Sepúlveda, Rodrigo Sánchez Giraldez, Roxana Belaúnde, Roxana Toro Barrientos, Santiago Camañp Lassalle, Sebastian Truffello, Sergio Donoso Jiménez, Sergio Gahona, Sergio Giacaman García, Sergio Giaconi Mozó, Sergio Medina Parra, Sergio Toro, Silvia Merlet Vega, Tomás Cortés, Verónica Moggia M., Víctor Alfaro Pérez, Víctor Andrés Puga, Víctor Machmar, Víctor Oyadener Carrasco, Vilma Olcay, Vladimir Hilich Fica Toledo, Wilfredo Castro, Wolfgang Dieter Klemmer, Ximena Cruz Schmidt, Ximena Martínez Trabucco, Yeries Musiet Weitzel, Zorka Ostojic Espinoza.

AUSPICIADORES

El proyecto GEM Chile desea agradecer a cada una de las instituciones que auspiciaron el proyecto nacional durante el periodo 2005-2009:

UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ



INNOVACHILE - CORFO



ENDEAVOR



ICARE



SANTANDER UNIVERSIDADES



FICHA METODOLOGICA POR AÑO

Entrevistas a expertos nacionales:

2005

Tipo de Estudio: Encuesta-administrada.

Muestra: 33 expertos nacionales.

Fecha de trabajo de campo: 1 de Mayo del 2005 al 30 de Junio del 2005.

Encuestador: Miembros del Equipo GEM Chile

2006

Tipo de Estudio: Encuesta-administrada.

Muestra: 36 expertos nacionales.

Fecha de trabajo de campo: 1 de Mayo del 2006 al 30 de Junio del 2006.

Encuestador: Miembros del Equipo GEM Chile

2007

Tipo de Estudio: Encuesta-administrada.

Muestra: 178 expertos nacionales de 4 regiones más la Región Metropolitana de Santiago.

Fecha de trabajo de campo: 1 de Junio del 2007 al 15 de Agosto del 2007.

Encuestador: Miembros del Equipo GEM Chile

2008

Tipo de Estudio: Encuesta-administrada.

Muestra: 225 expertos nacionales de 5 regiones más la Región Metropolitana de Santiago.

Fecha de trabajo de campo: 1 de Junio del 2008 al 1 de Agosto del 2008.

Encuestador: Miembros del Equipo GEM Chile

2009

Tipo de Estudio: Encuesta-administrada.

Muestra: 293 expertos nacionales de 6 regiones más la Región Metropolitana de Santiago.

Fecha de trabajo de campo: 1 de Junio del 2009 al 15 de Agosto del 2009.

Encuestador: Miembros del Equipo GEM Chile

ACERCA DE LOS AUTORES

CARLOS POBLETE CAZENAVE

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.

JOSÉ ERNESTO AMORÓS

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

JUAN PABLO COUYOUMDJIAN

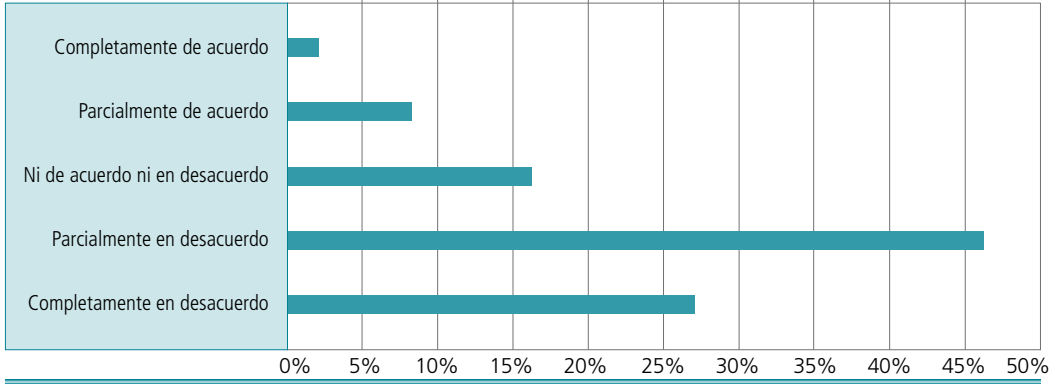
Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile y Ph.D. en Economía de la George Mason University. En la actualidad es profesor e investigador de la Facultad de Economía y Negocios y de la Facultad de Gobierno de la Universidad del Desarrollo. Su investigación se desarrolla principalmente en el área de teoría económica del emprendimiento, la historia económica y de los negocios y políticas públicas.

ANEXO: EVALUACIÓN EXPERTA POR PREGUNTA

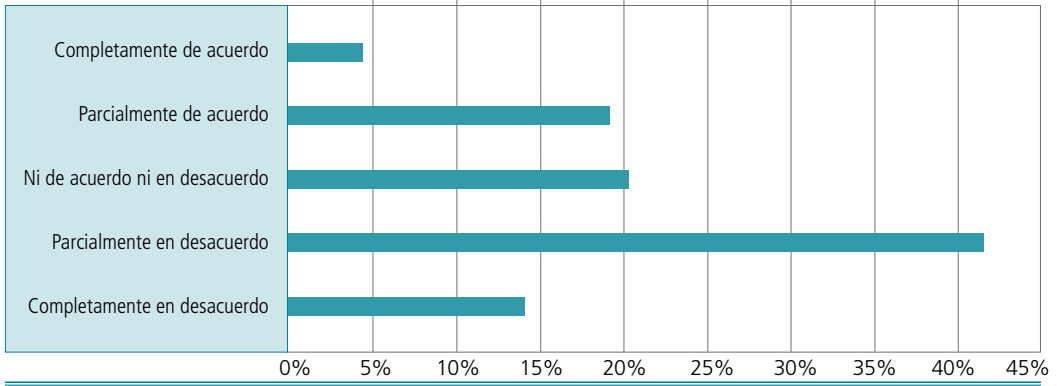
TOTAL DE RESPUESTAS DESDE EL AÑO 2005 HASTA EL 2009

HABILIDADES PARA CREAR UNA NUEVA EMPRESA

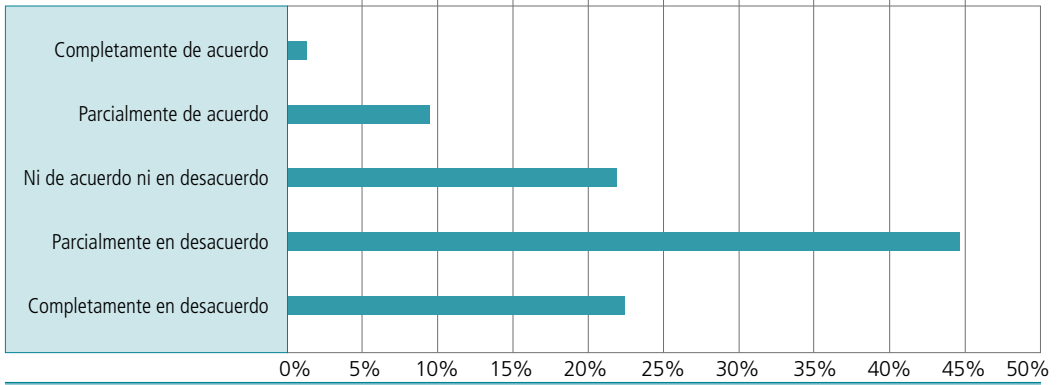
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.



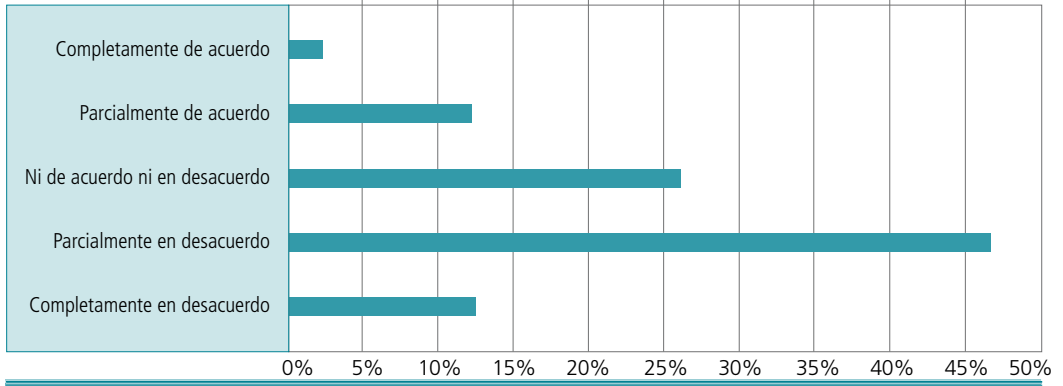
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años.



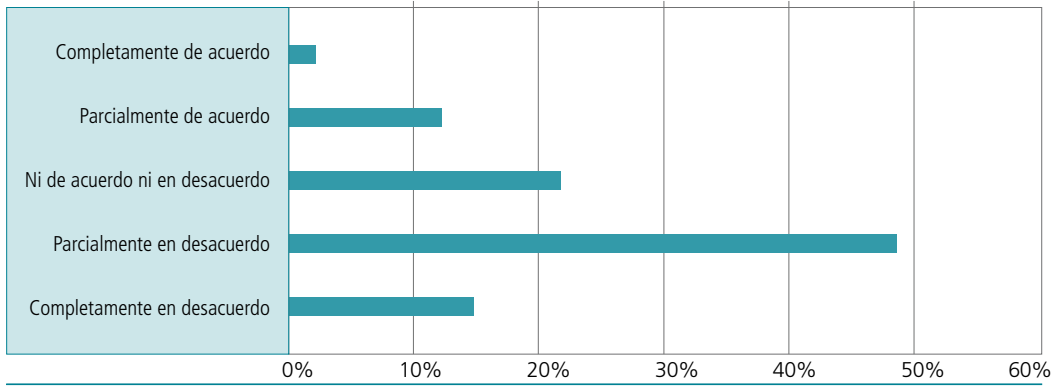
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.



Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.

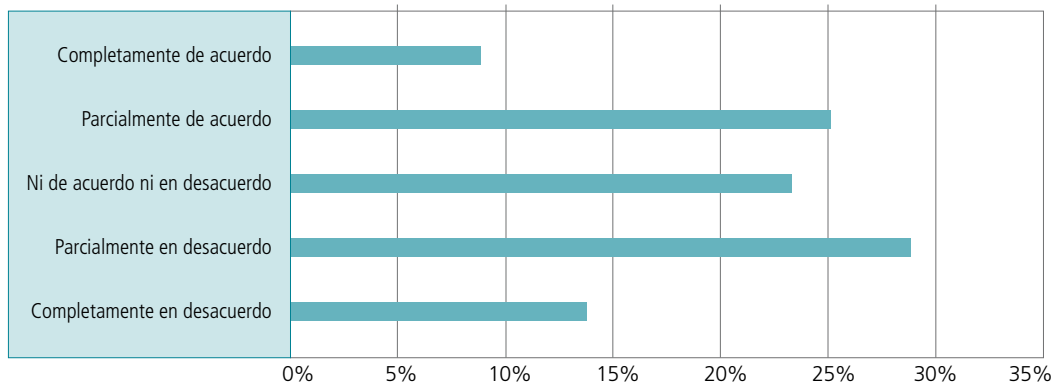


Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.

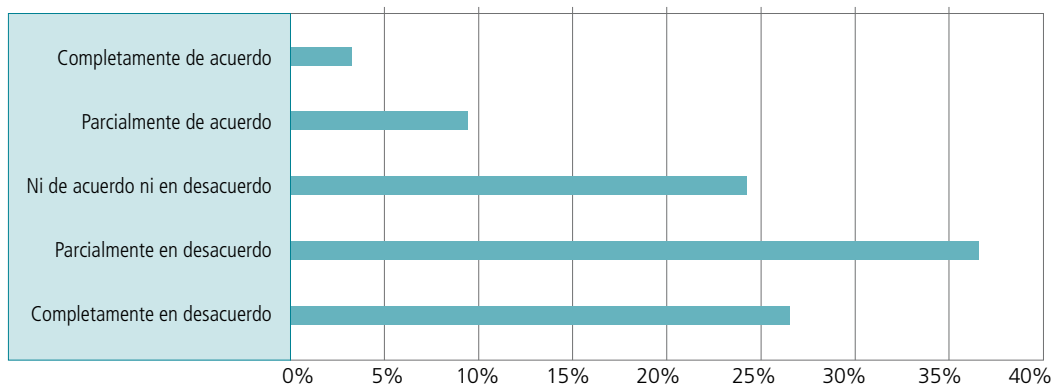


PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

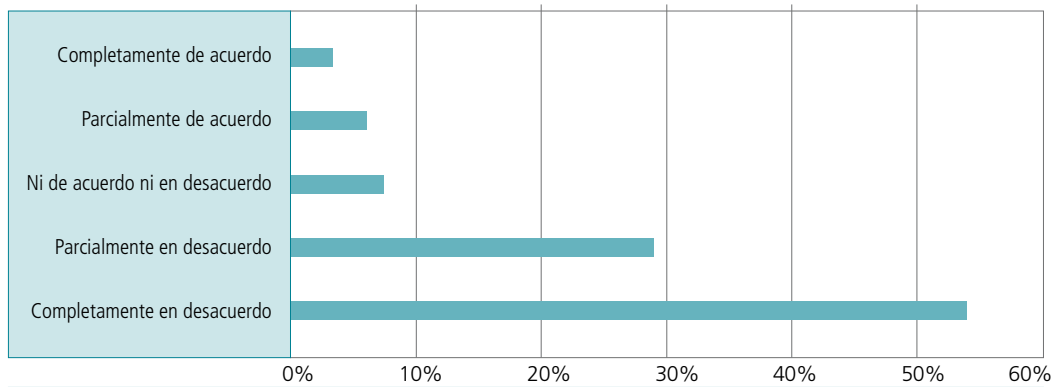
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa (derechos de autor, patentes, marcas registradas, etc).



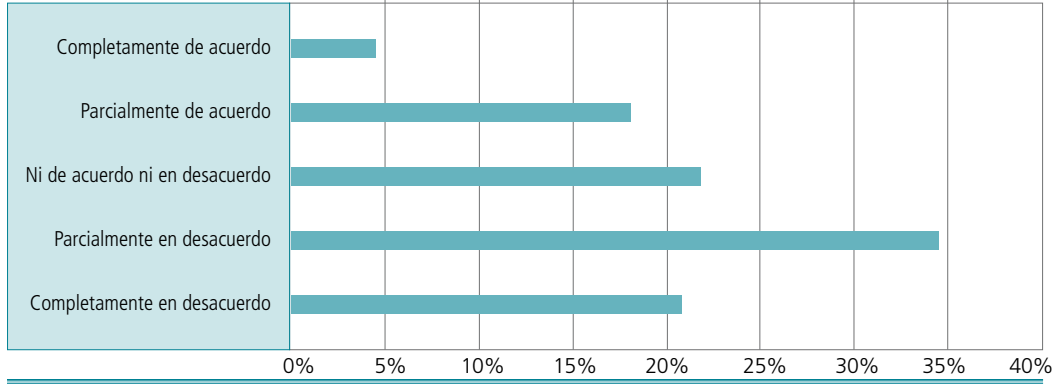
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es rigurosamente aplicada.



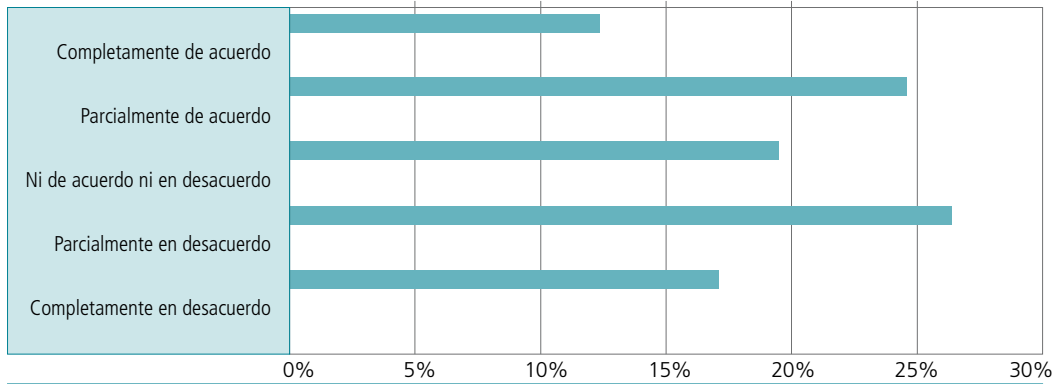
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados NO está muy extendida.



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

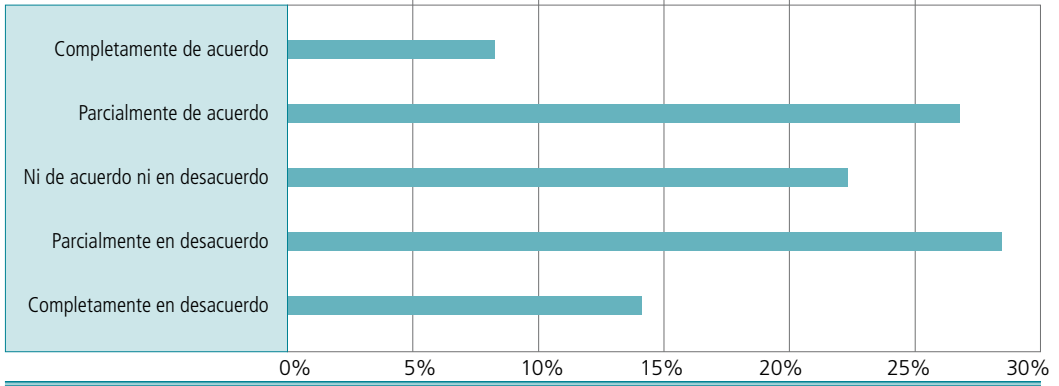


Es ampliamente aceptado que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.

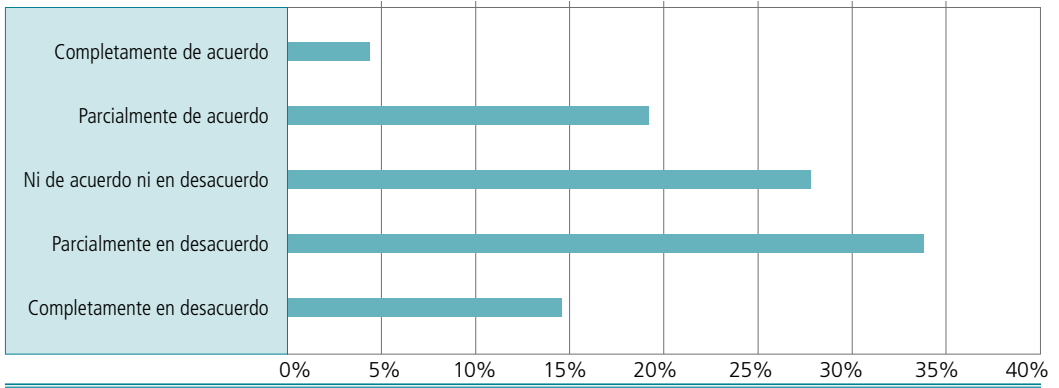


NORMAS SOCIALES Y CULTURALES

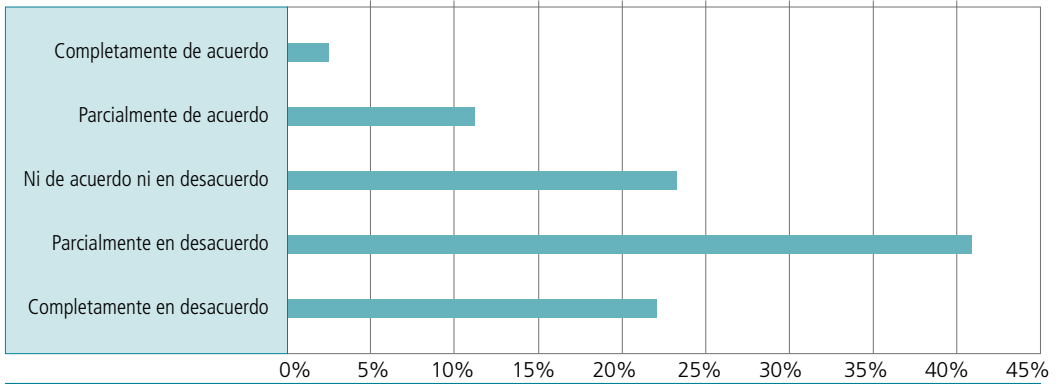
La cultura nacional apoya y valora el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.



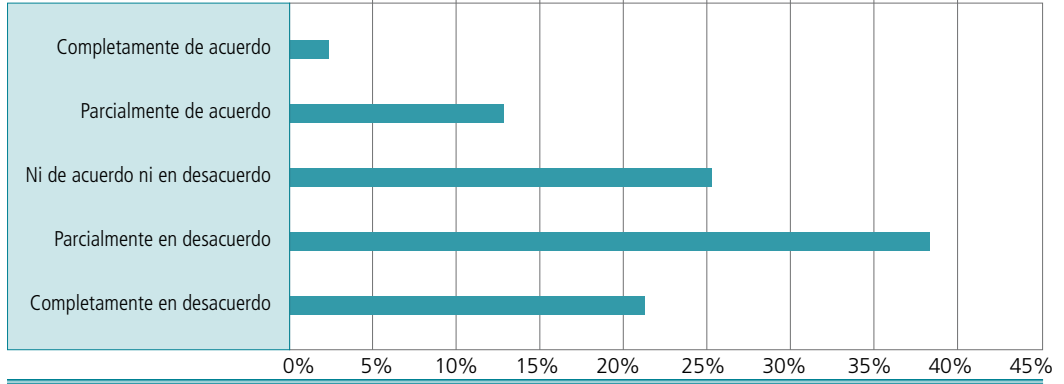
La cultura nacional enfatiza en la capacidad, autonomía e iniciativa personal.



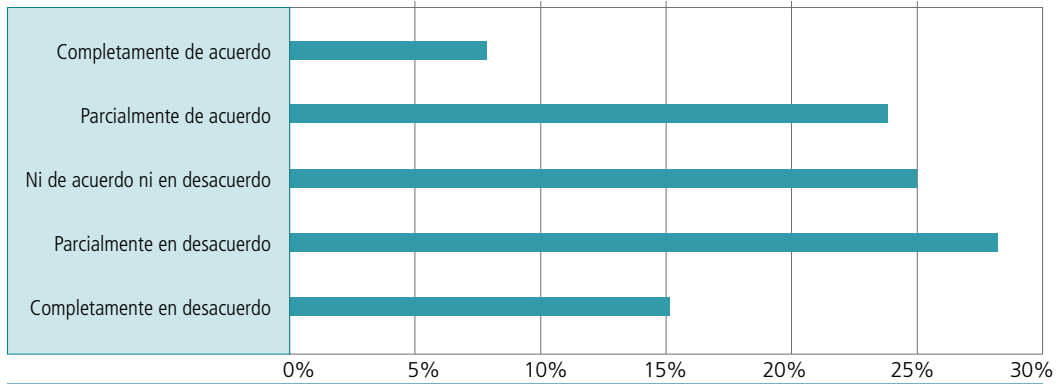
La cultura nacional estimula que los emprendedores se atrevan a tomar riesgos.



La cultura nacional fomenta la creatividad e innovación.

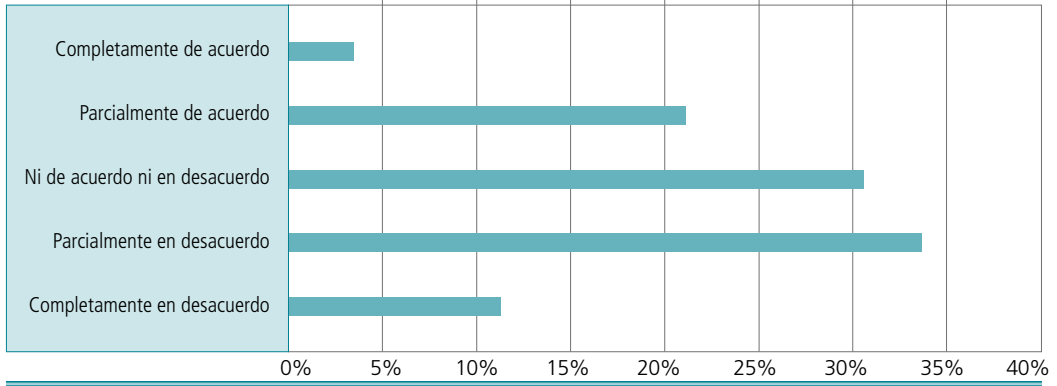


La cultura nacional enfatiza que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.

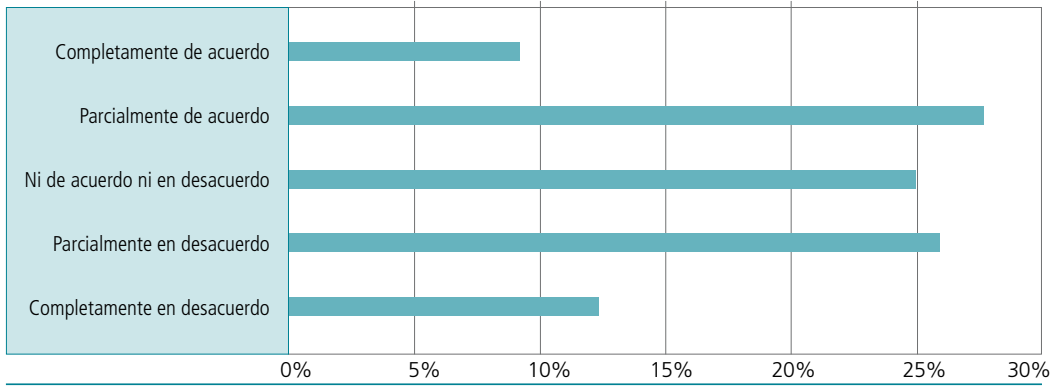


APOYO AL CRECIMIENTO

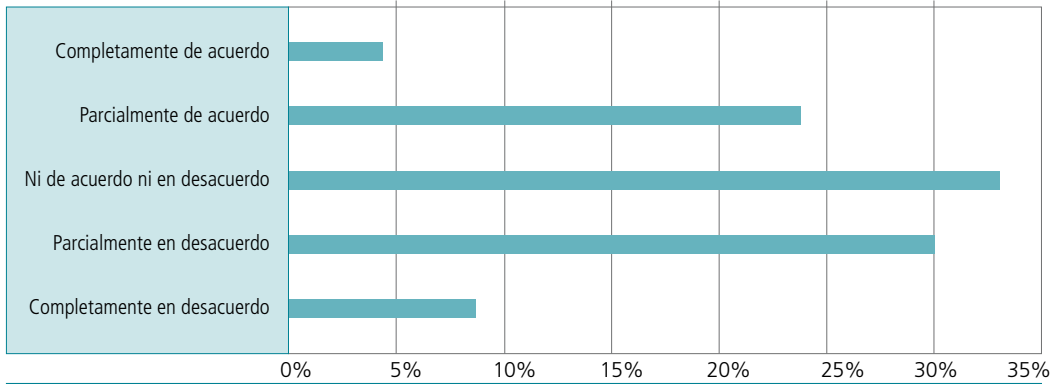
Existen muchas iniciativas especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento.



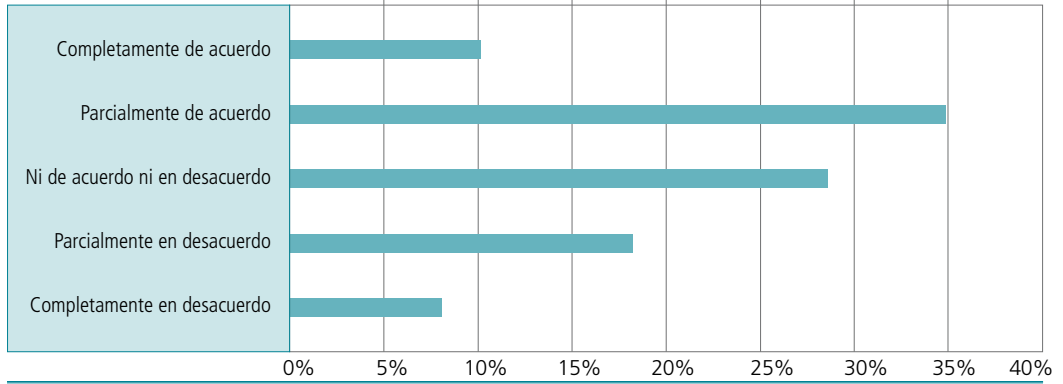
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento.



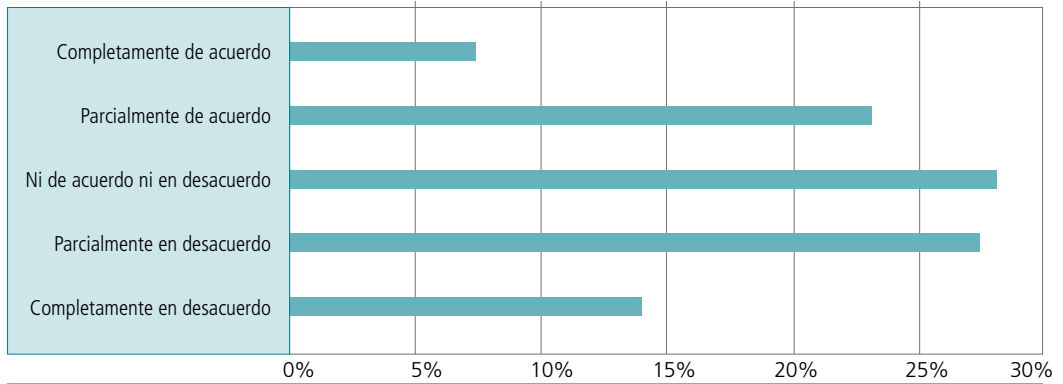
La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento.



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

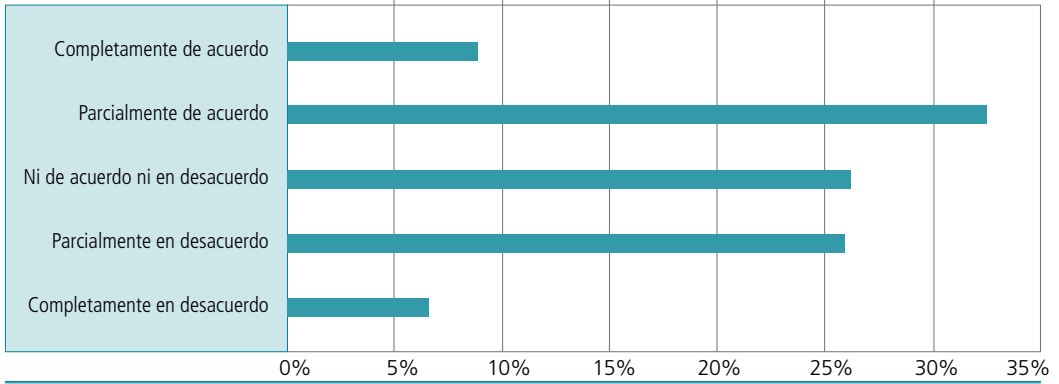


El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de emprendimiento.

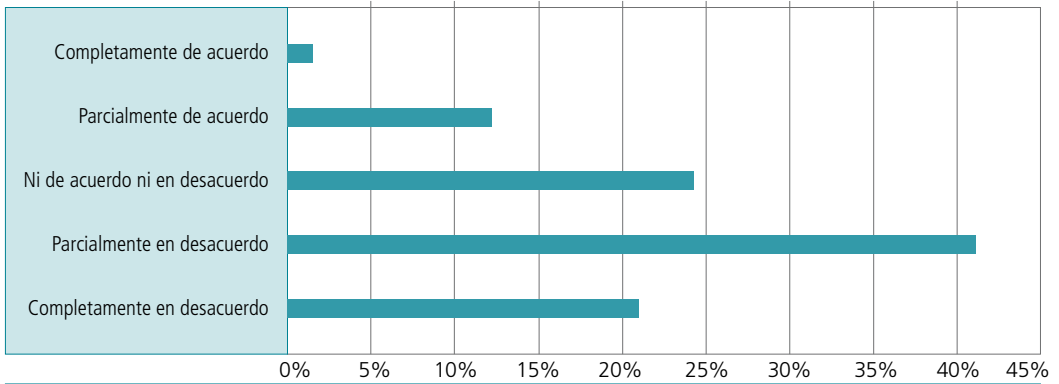


INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL

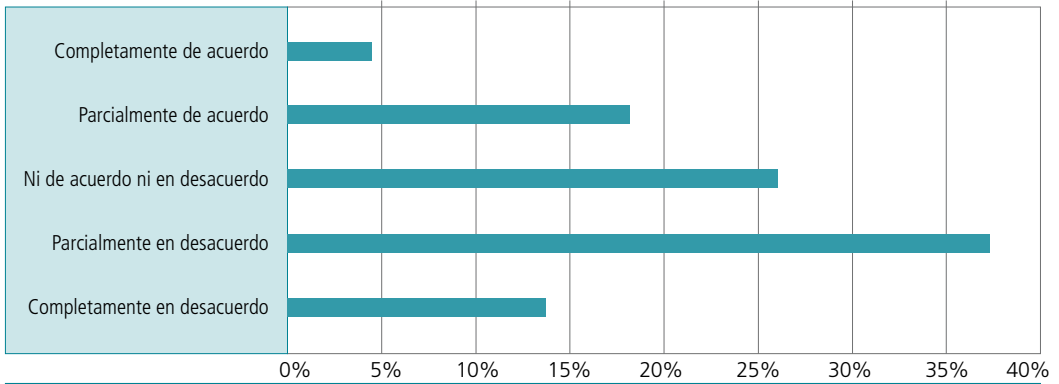
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.



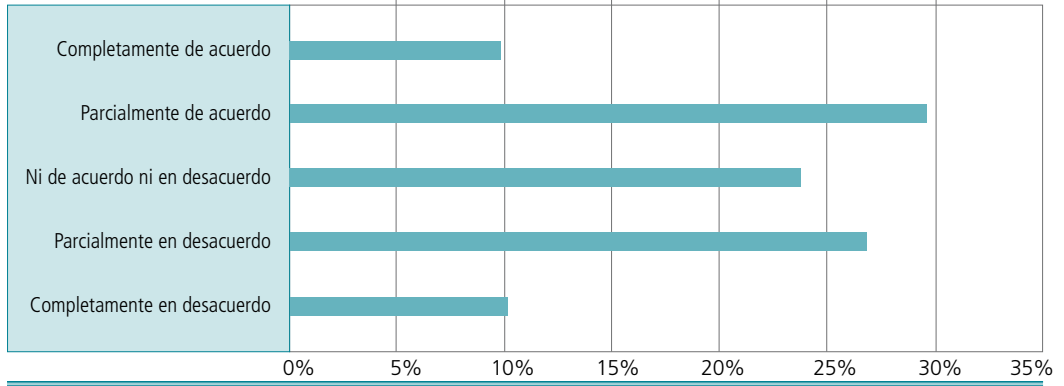
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden absorber el costo de utilizar subcontratistas, proveedores y consultores.



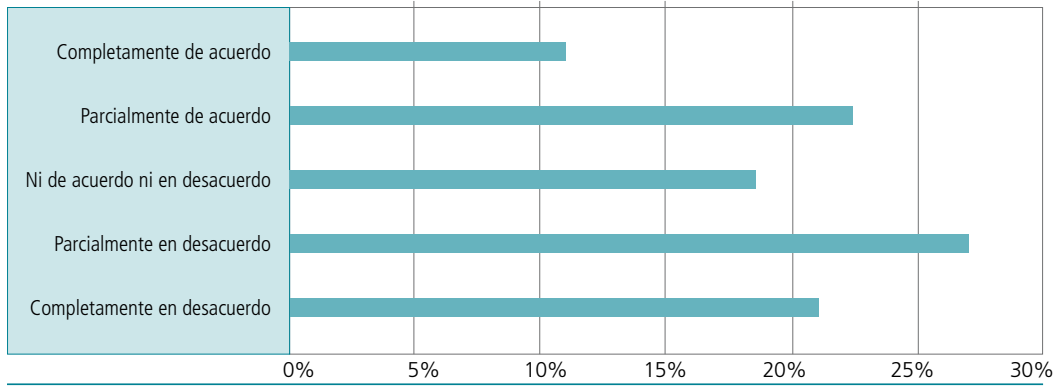
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.



Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.

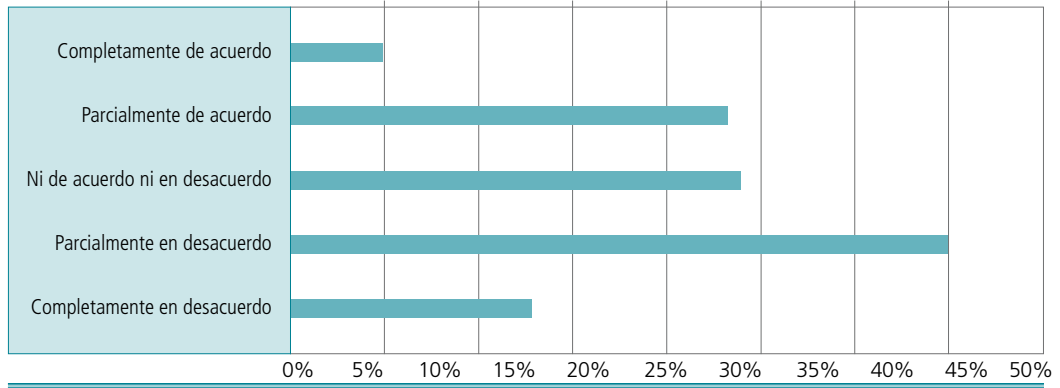


Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito, entre otros).

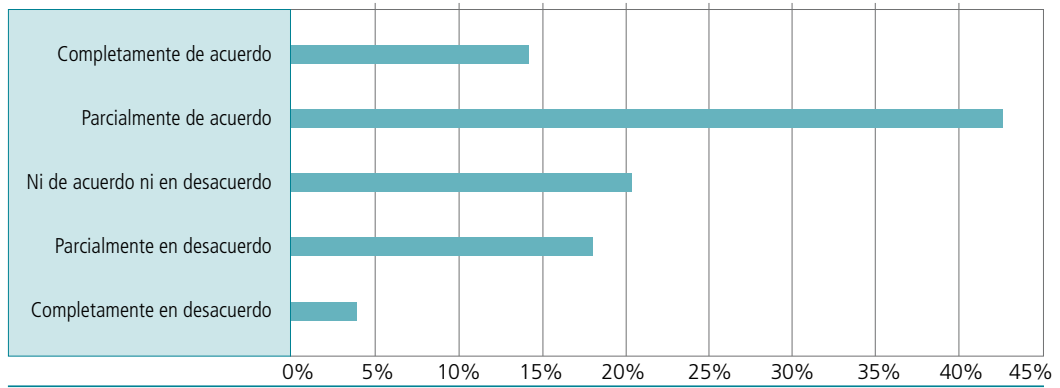


APOYO A LA MUJER EMPRENDEDORA

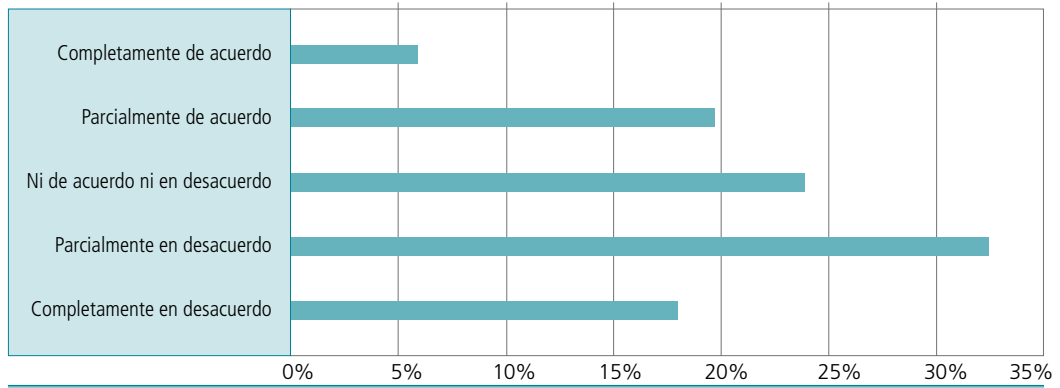
Existen suficientes servicios sociales para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.



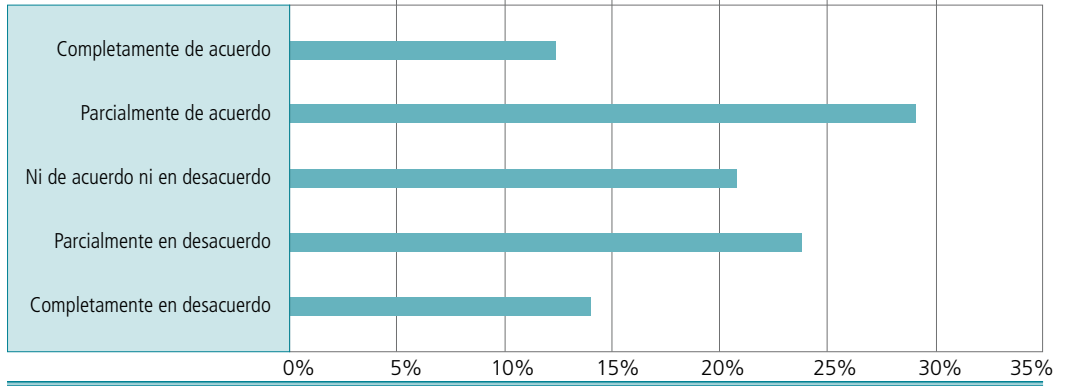
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.



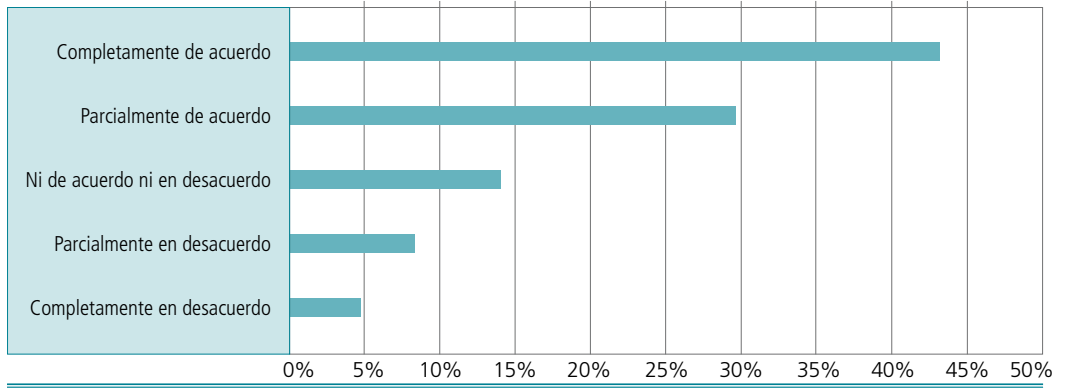
Las mujeres son incentivadas a crear empresas.



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

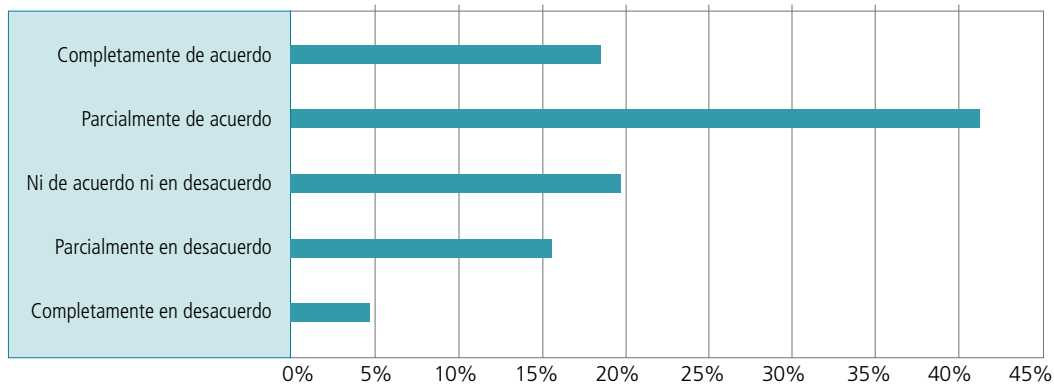


Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.

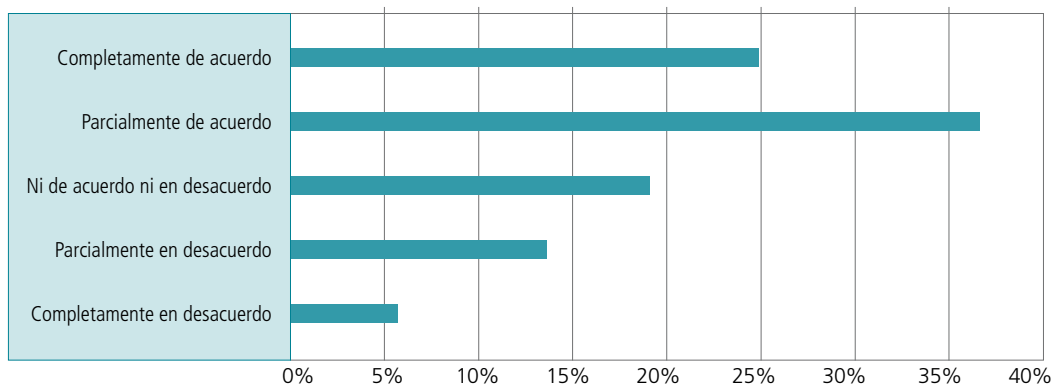


PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES

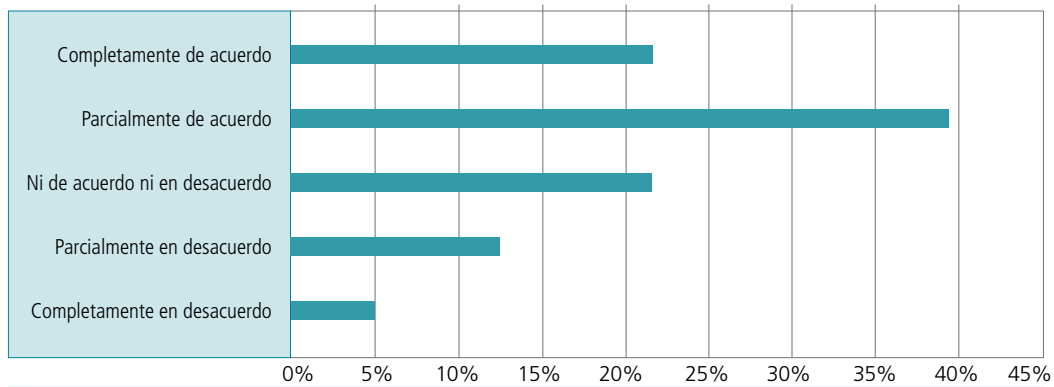
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.



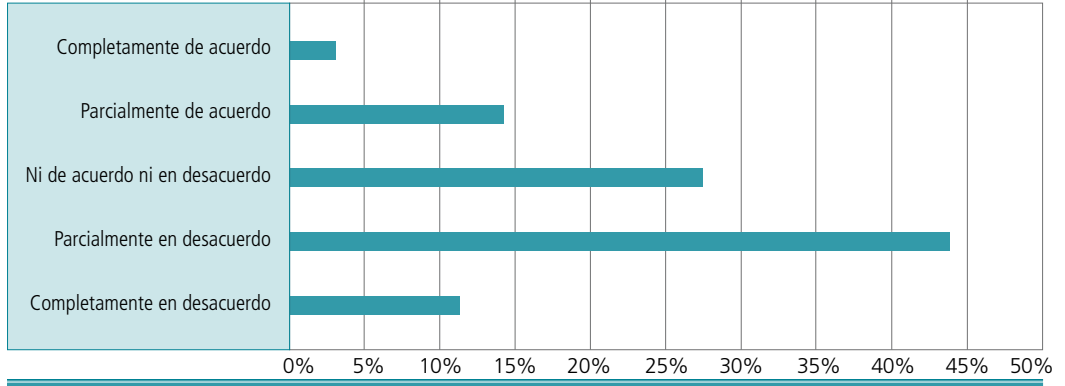
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.



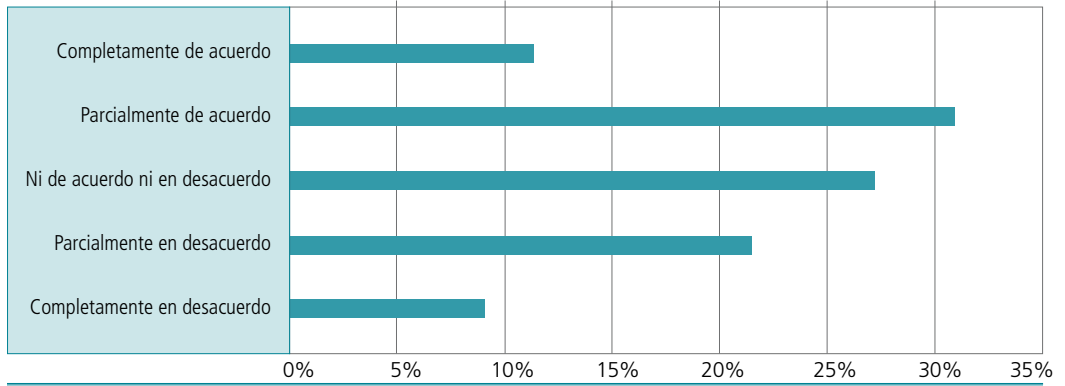
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años.



Es fácil para las personas dedicarse a perseguir y explotar oportunidades empresariales.

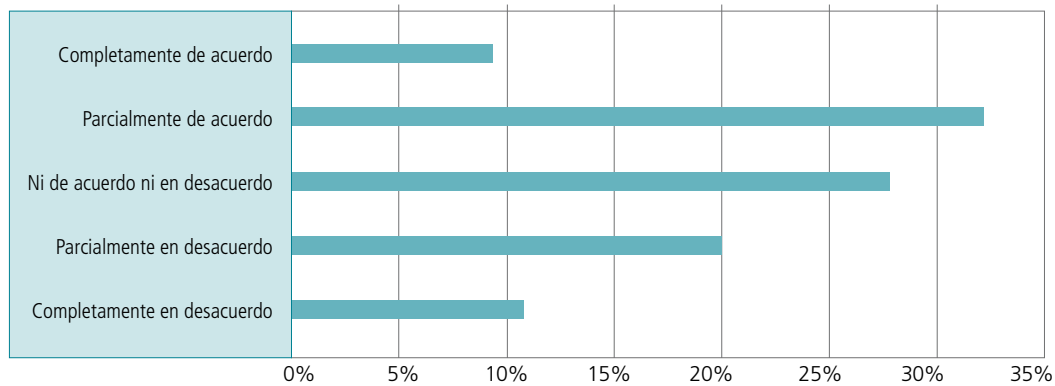


Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de alto potencial de crecimiento.

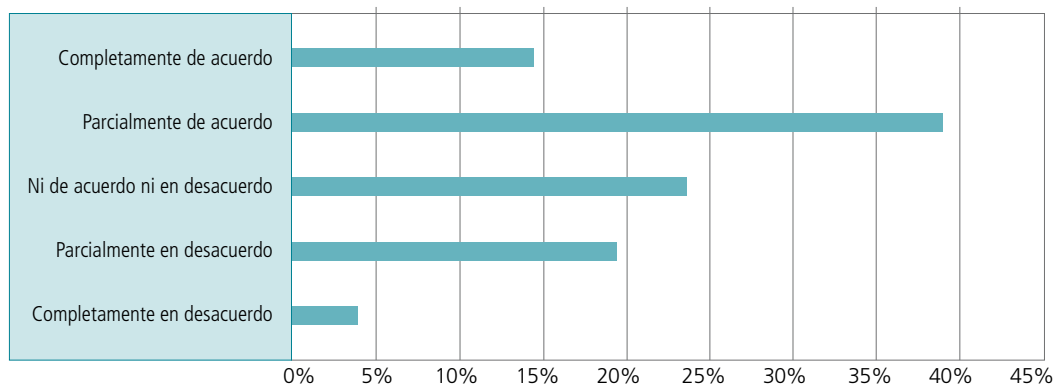


MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER

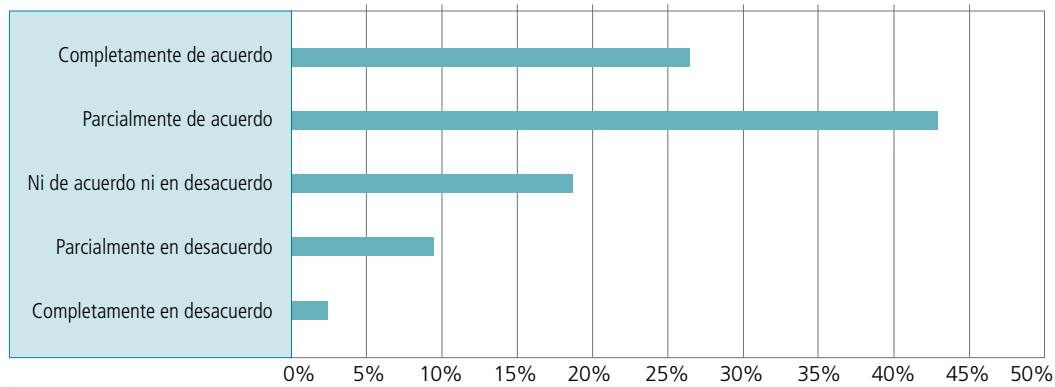
La creación de nuevas empresas está considerada como una manera adecuada para hacerse rico.



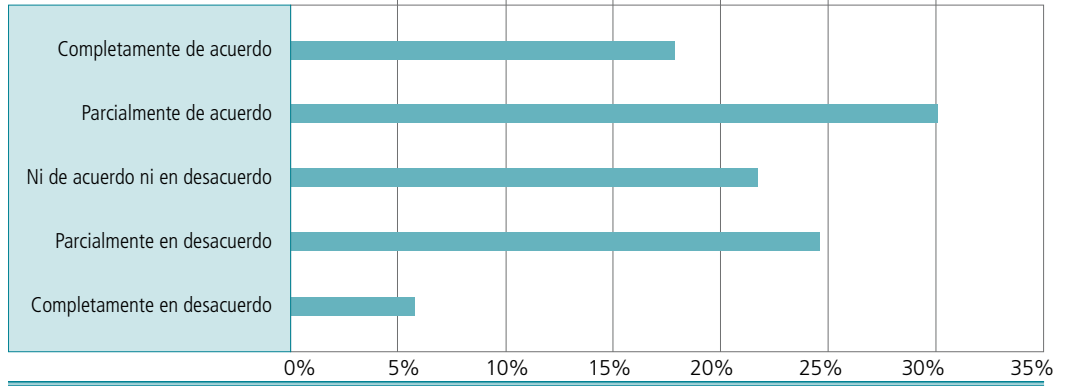
La mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable.



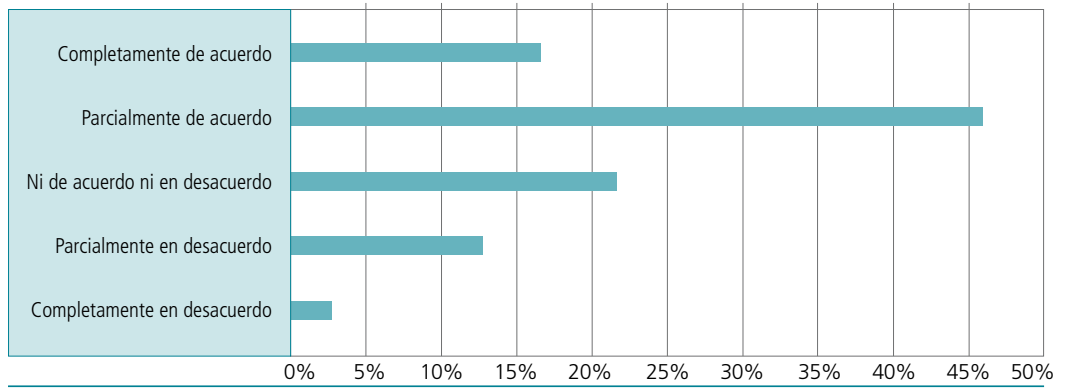
Los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social.



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

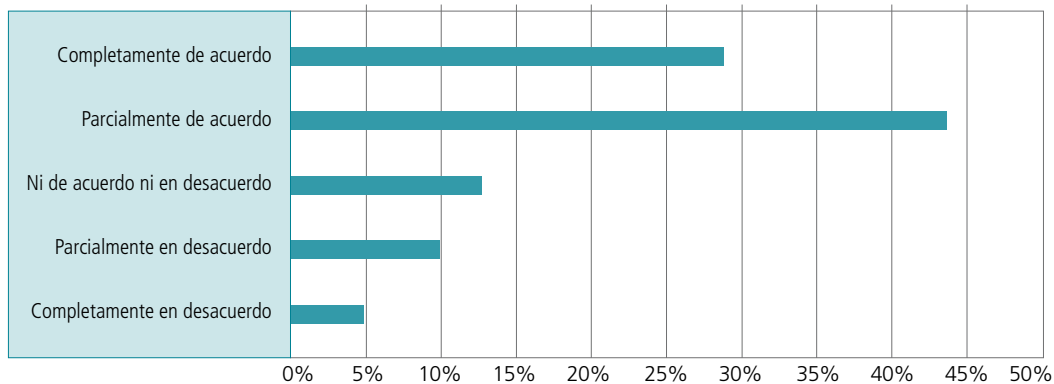


La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos.

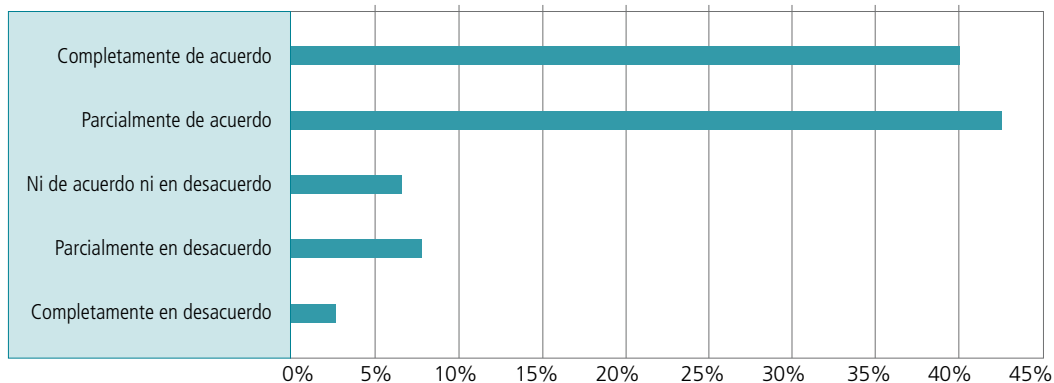


INFRAESTRUCTURA FÍSICA

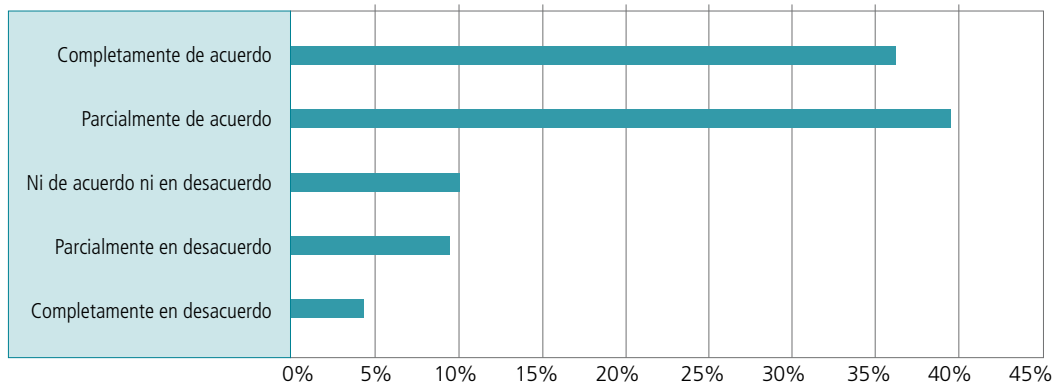
La infraestructura física (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporciona un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento.



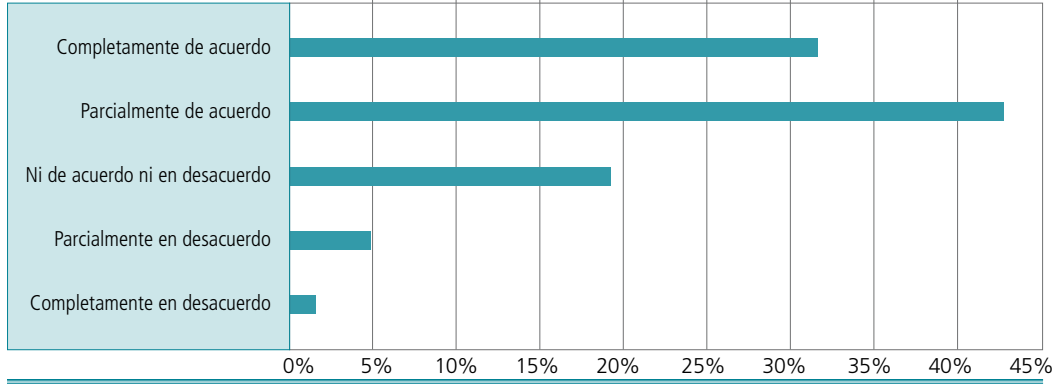
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.)



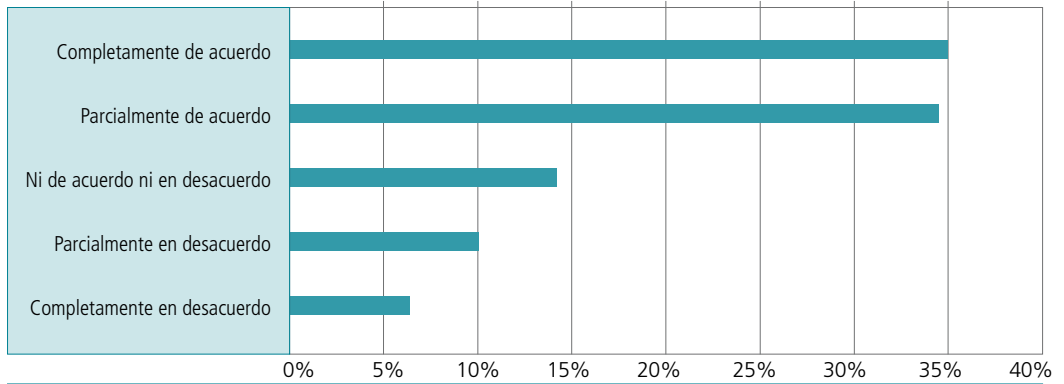
Una empresa nueva o en crecimiento puede lograr un buen acceso a las comunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.)



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

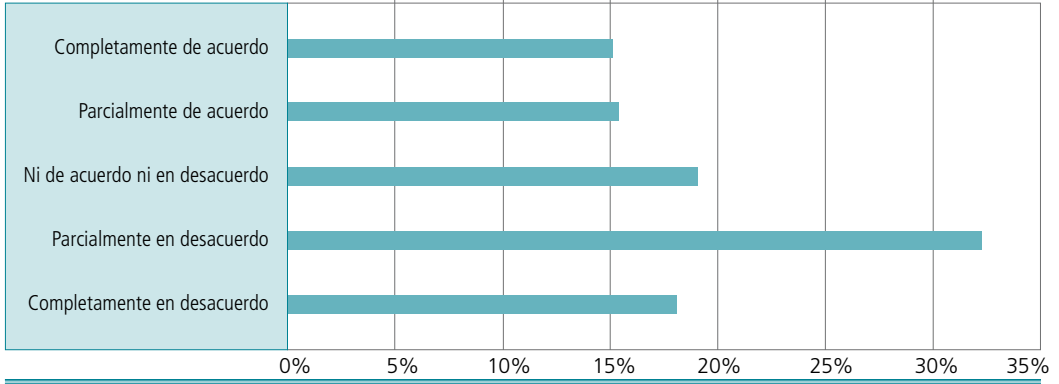


Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.

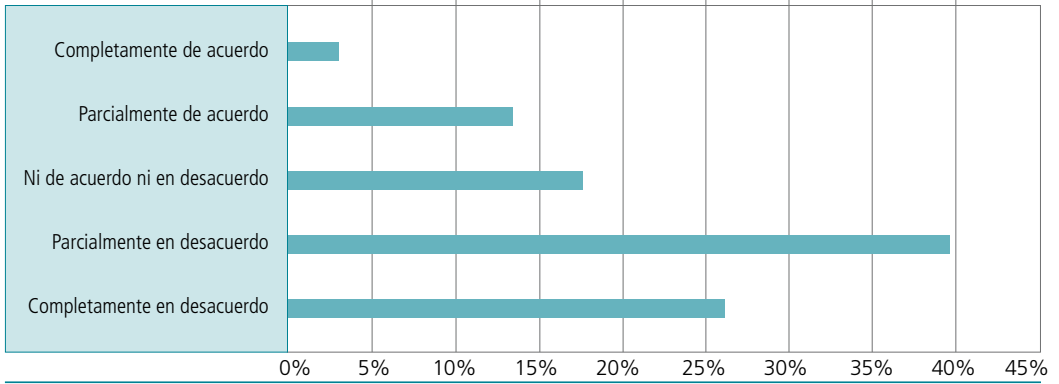


TRANSFERENCIA DE I+D

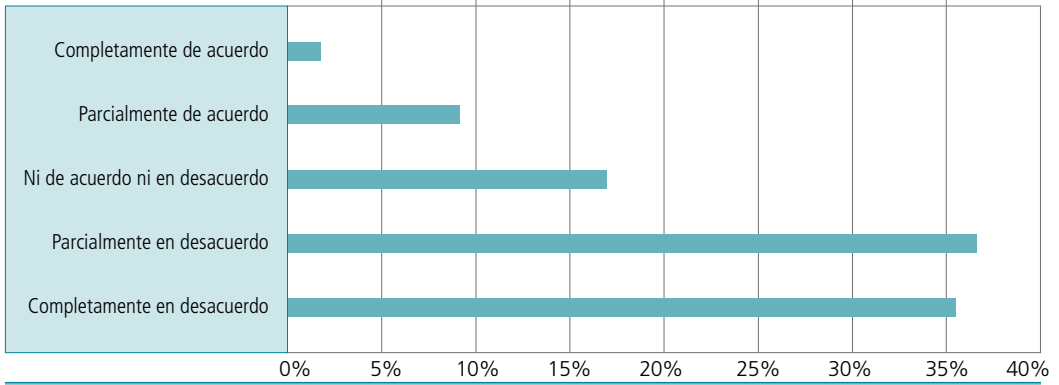
Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos son eficazmente transferidos desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.



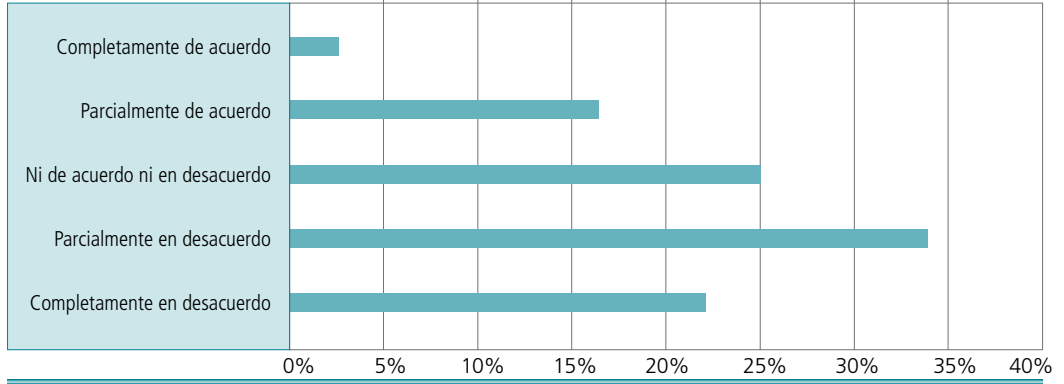
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.



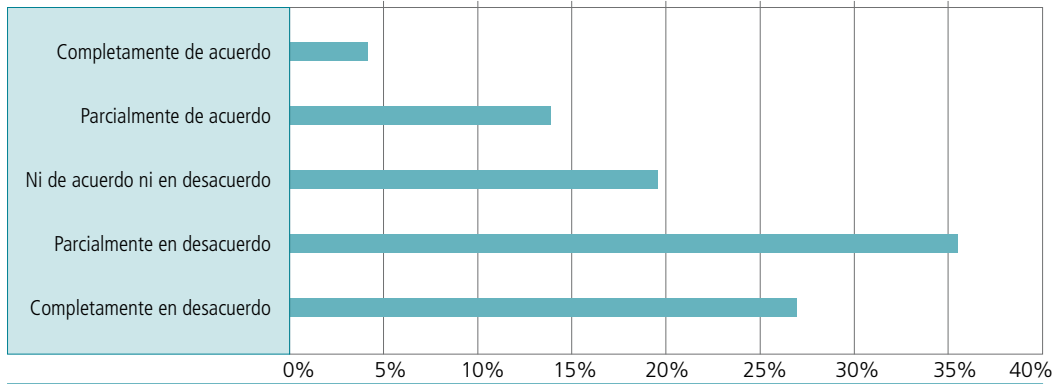
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden financiar la adquisición de las últimas tecnologías disponibles.



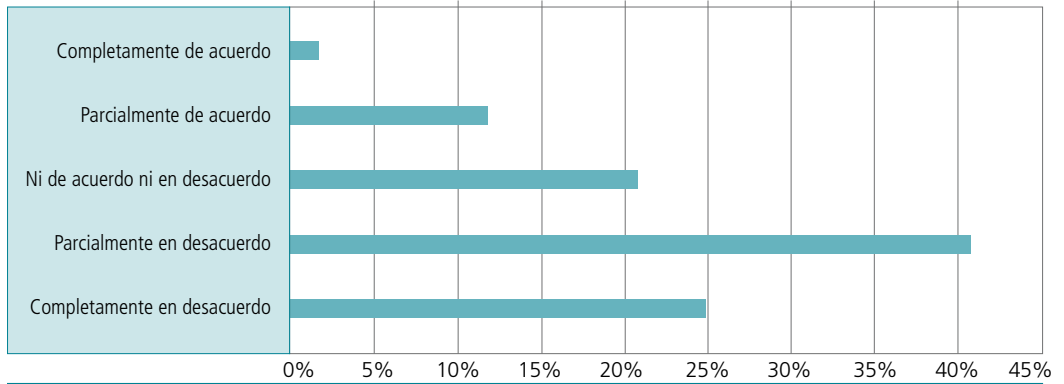
Existen suficientes y adecuadas subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías.



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

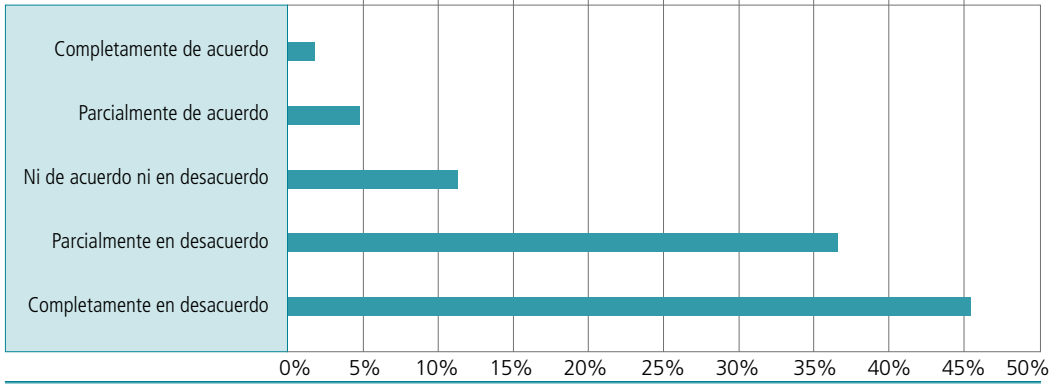


Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.

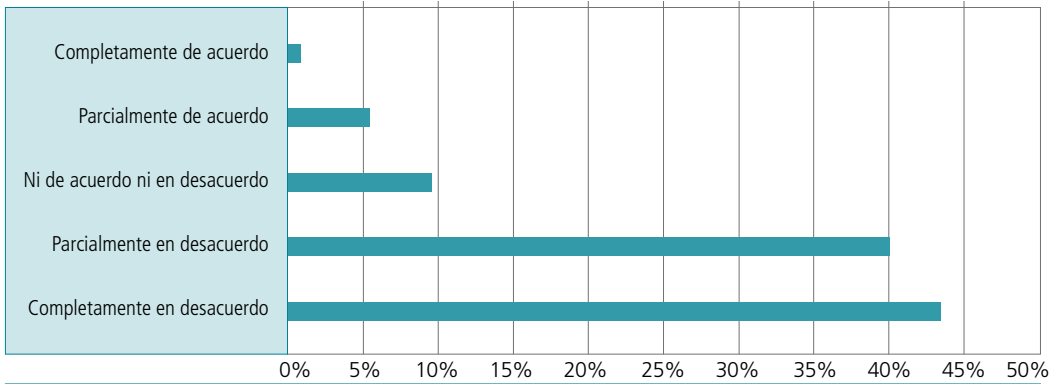


EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN

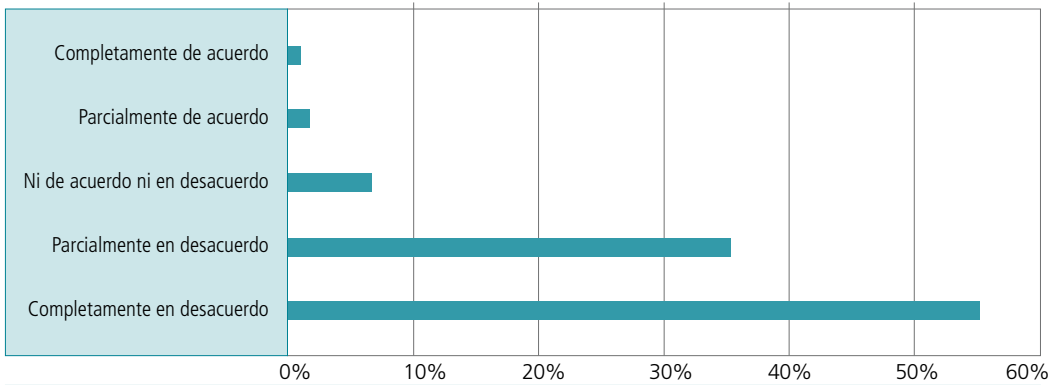
La enseñanza primaria y secundaria estimulan la creatividad, autosuficiencia e iniciativa personal.



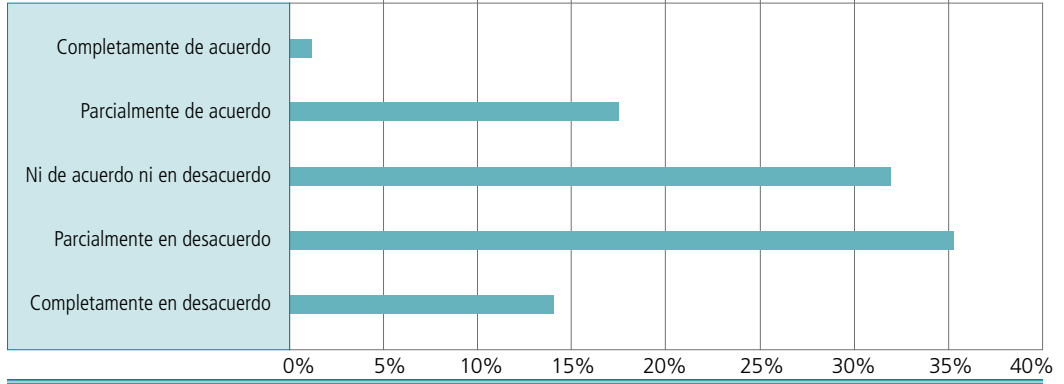
La enseñanza primaria y secundaria aportan conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.



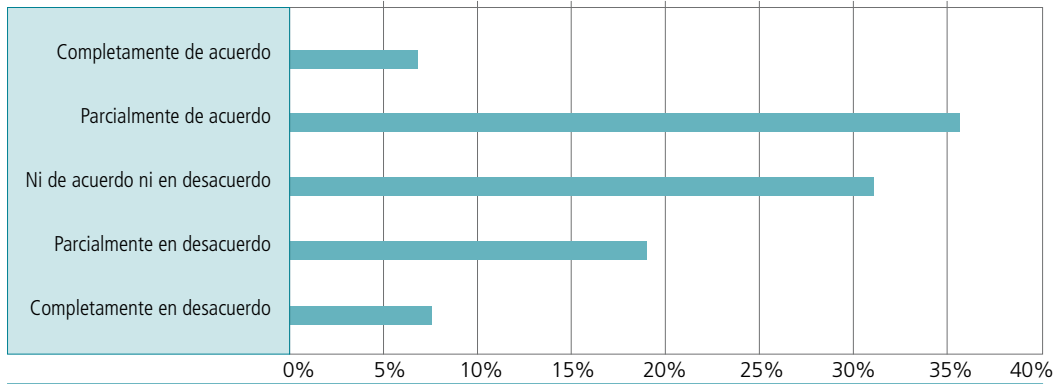
La enseñanza primaria y secundaria dedican suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.



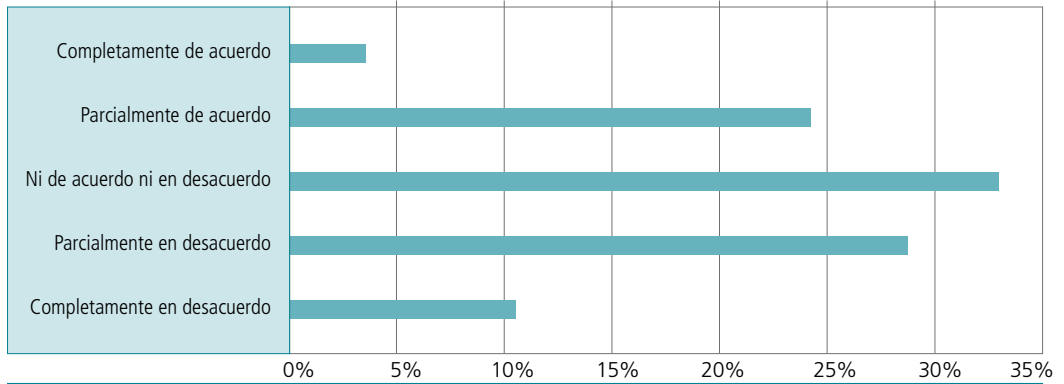
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad que fomente la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.



La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las existentes.

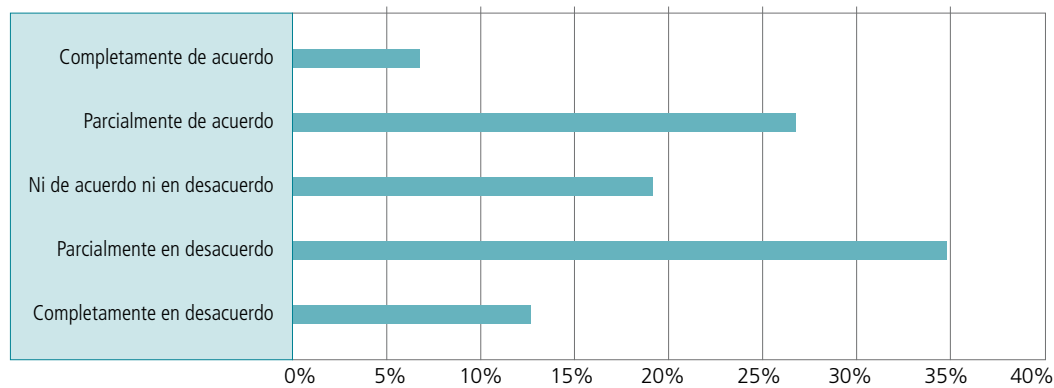


En mi país, la educación técnica y profesional, la capacitación y los programas de formación continua dan una buena y adecuada preparación para iniciar y hacer crecer las nuevas empresas.

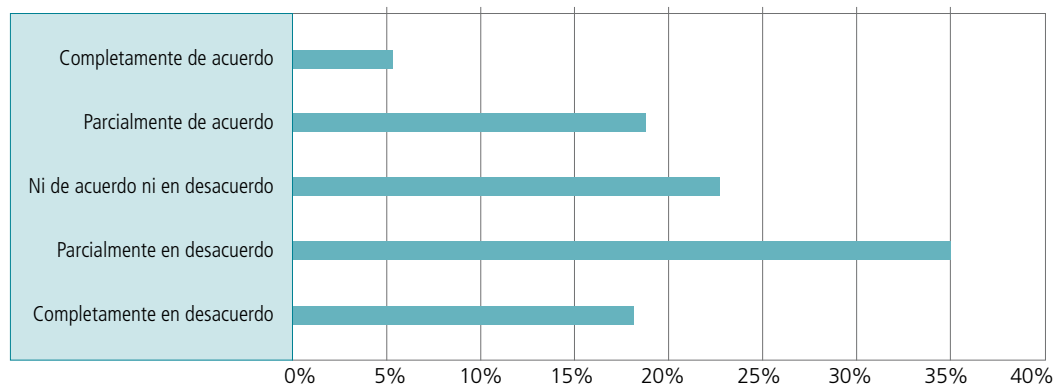


APOYO FINANCIERO

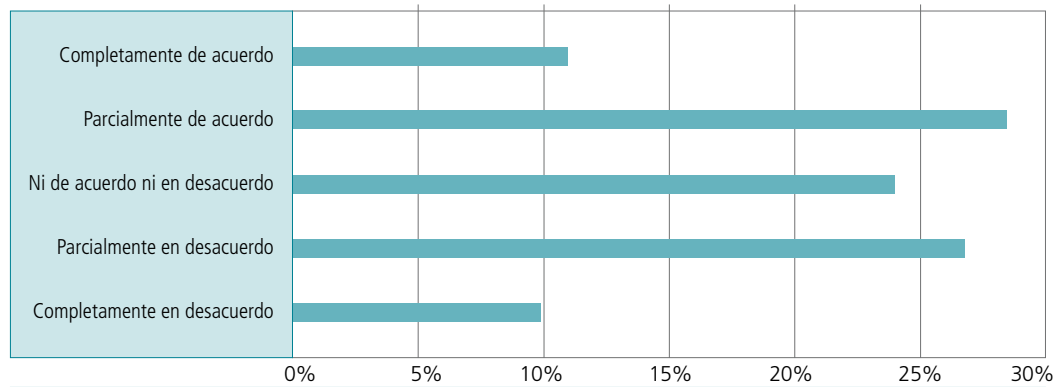
Hay suficientes fuentes de capital para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.



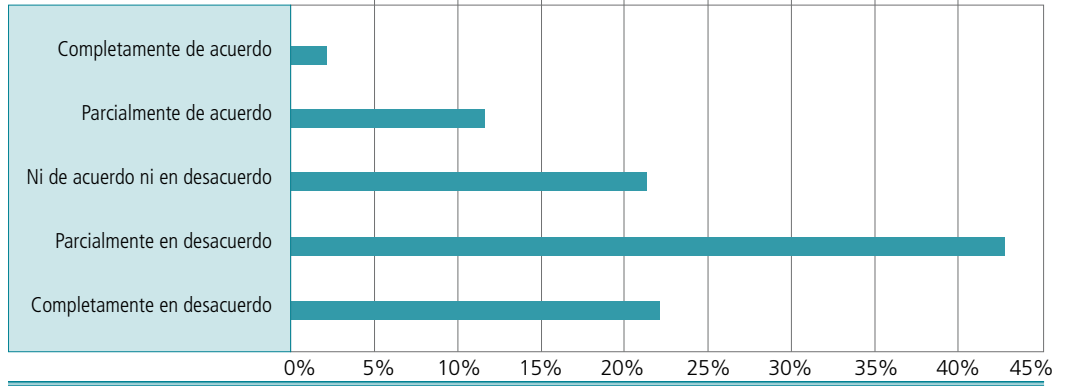
Hay suficientes fuentes de financiación externa para las empresas nuevas y en crecimiento.



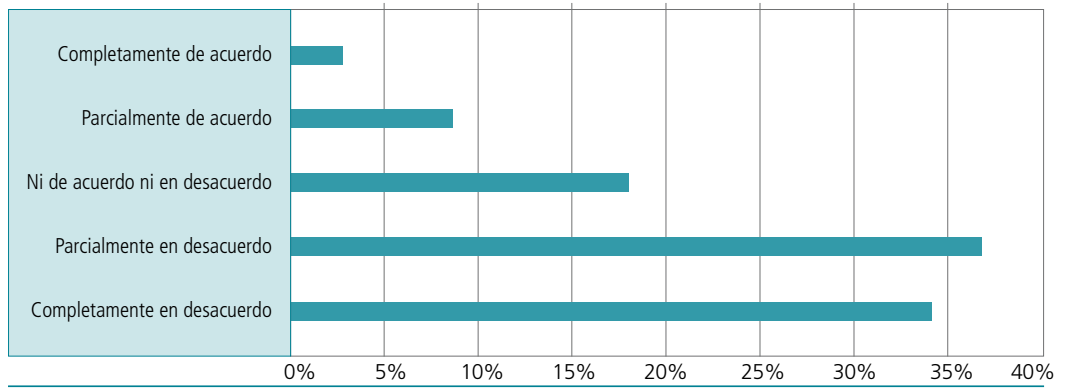
Hay suficientes subsidios gubernamentales para las empresas nuevas y en crecimiento.



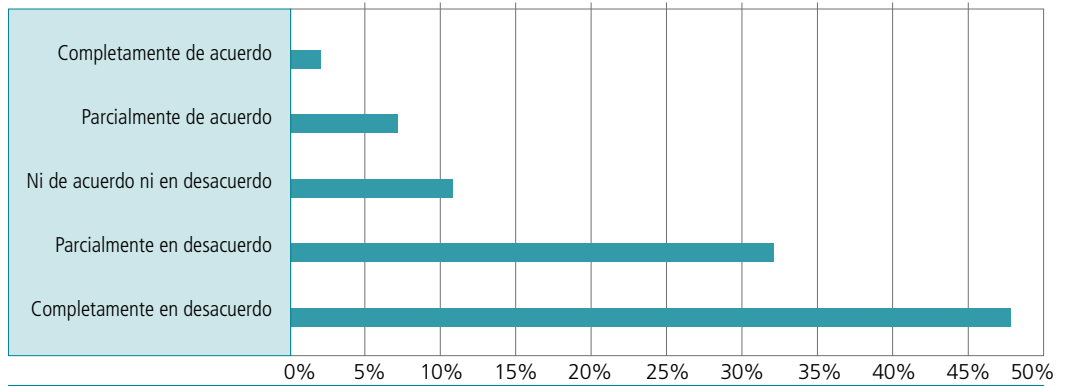
Hay suficiente financiamiento procedente de inversionistas privados (distintos de los fundadores) para las empresas nuevas y en crecimiento.



Hay suficientes fondos de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.

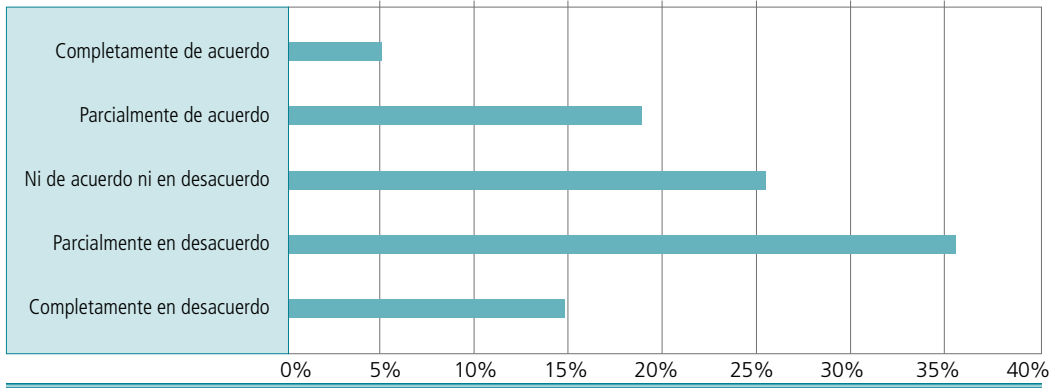


Hay suficiente financiamiento a través de la apertura bursátil de las empresas nuevas y en crecimiento.

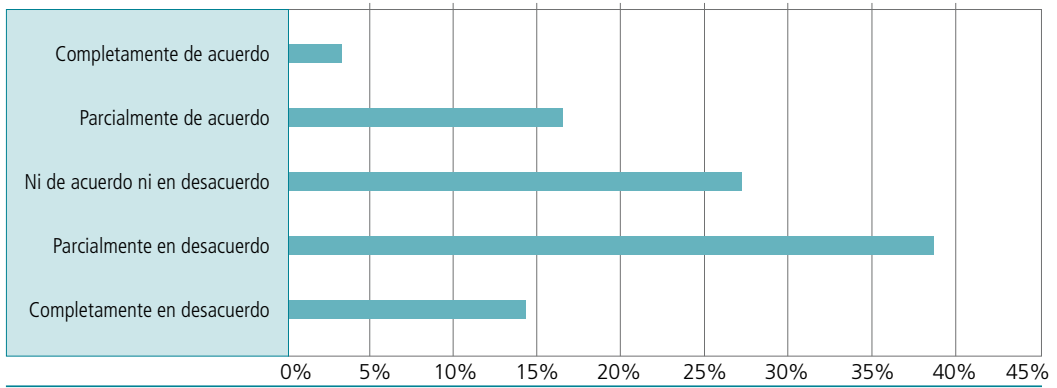


APERTURA AL MERCADO INTERIOR

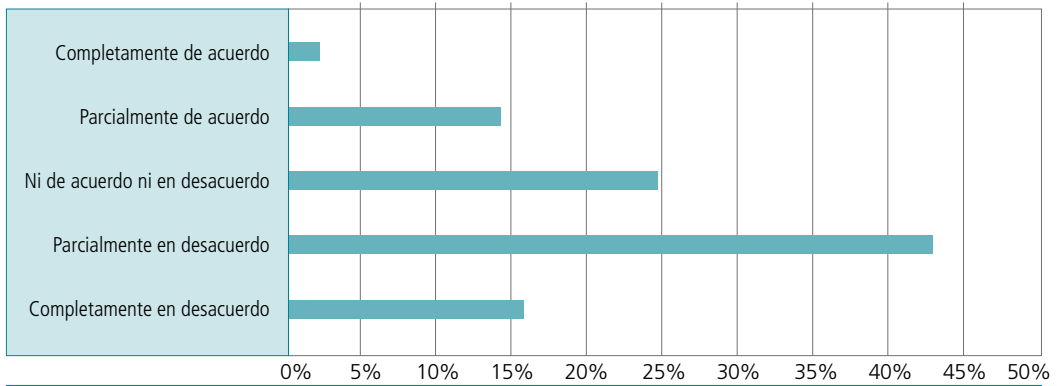
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro.



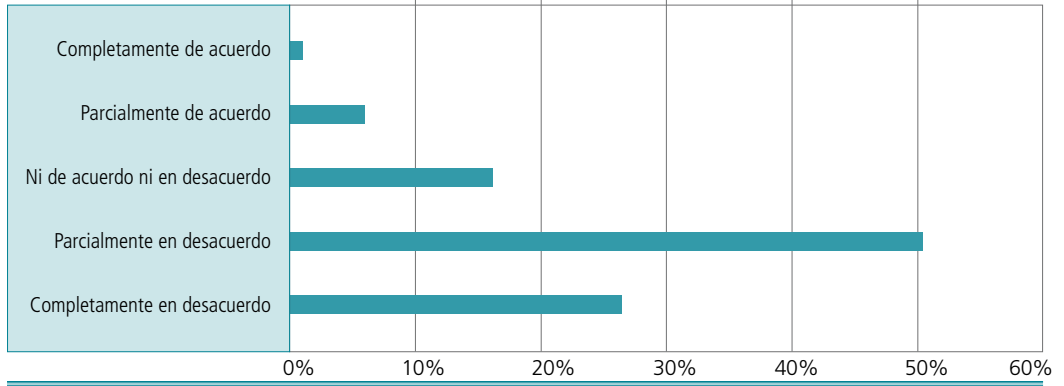
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un año a otro.



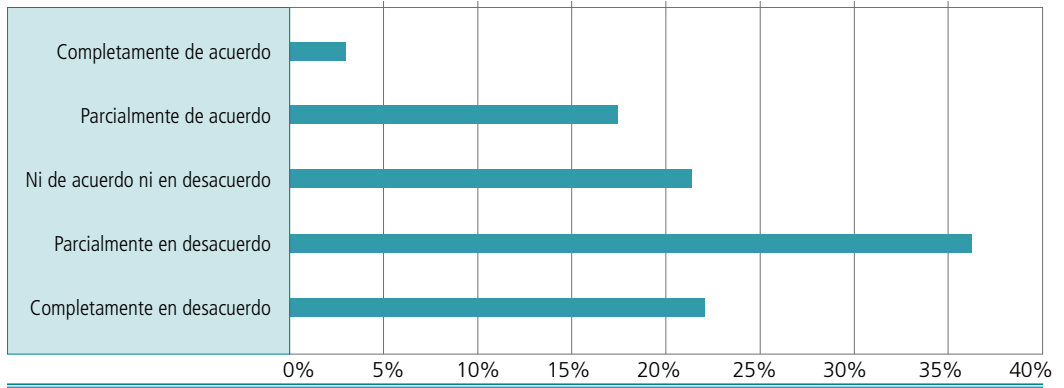
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente entrar en nuevos mercados.



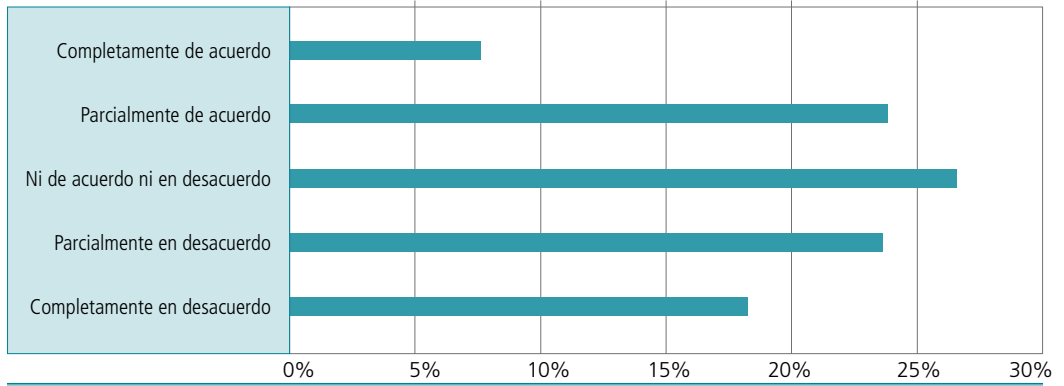
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden absorber fácilmente los costos de entrada al mercado.



Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser indebidamente obstaculizadas por las empresas establecidas.

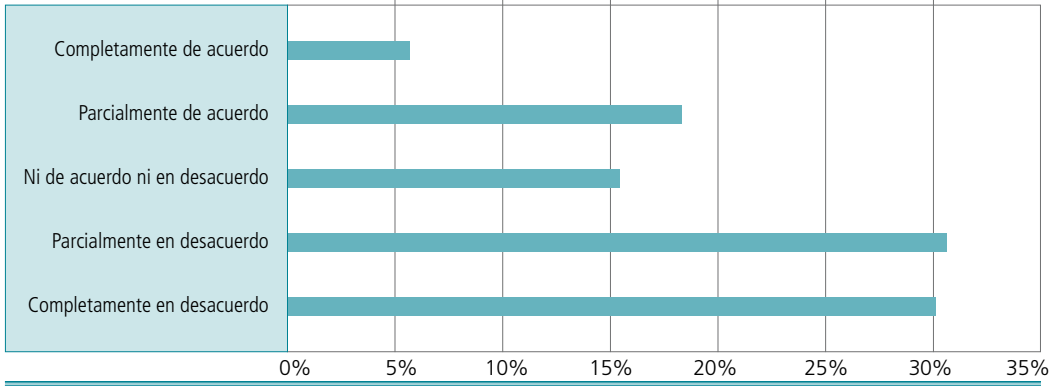


La legislación antimonopolio es efectiva y bien aplicada.

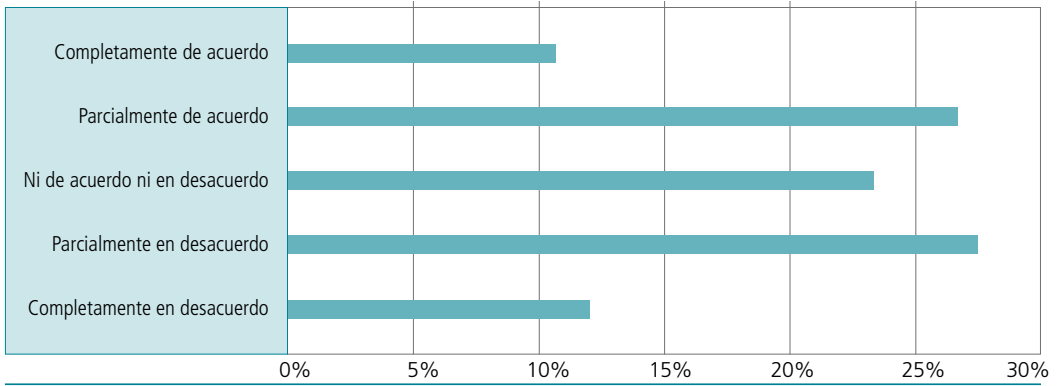


PROGRAMAS DE GOBIERNO

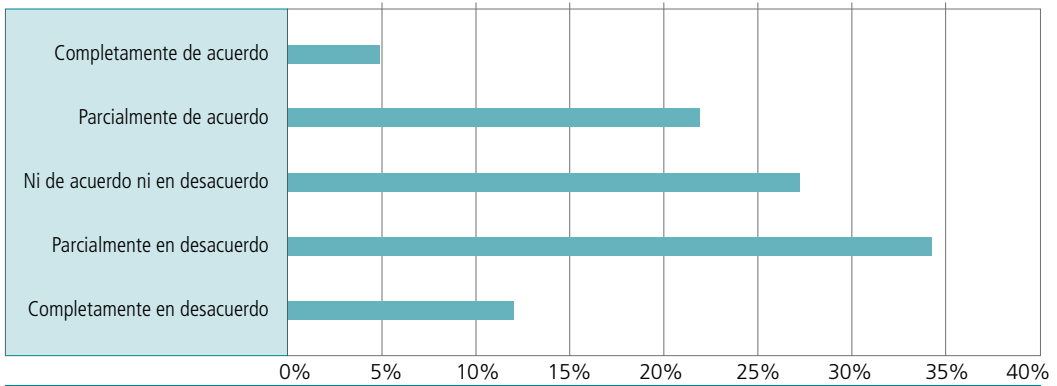
Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales relativas a la creación y crecimiento de nuevas empresas contactando solo un organismo público (ventanilla única).



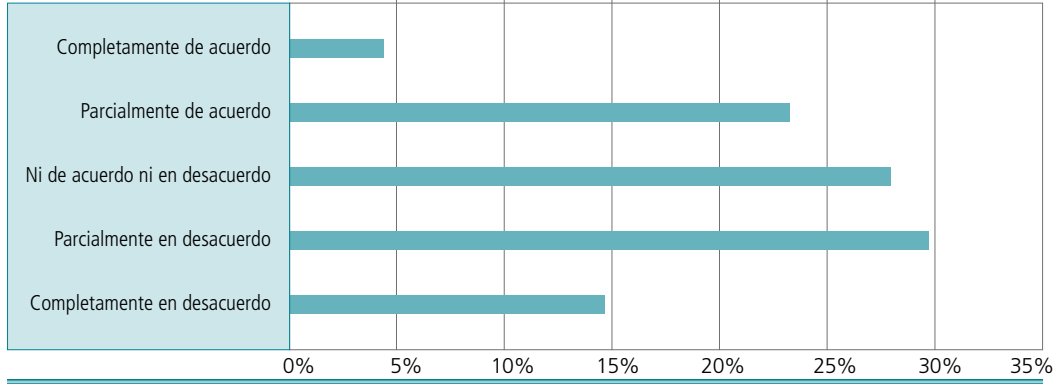
Los parques tecnológicos e incubadoras de negocios aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y en crecimiento.



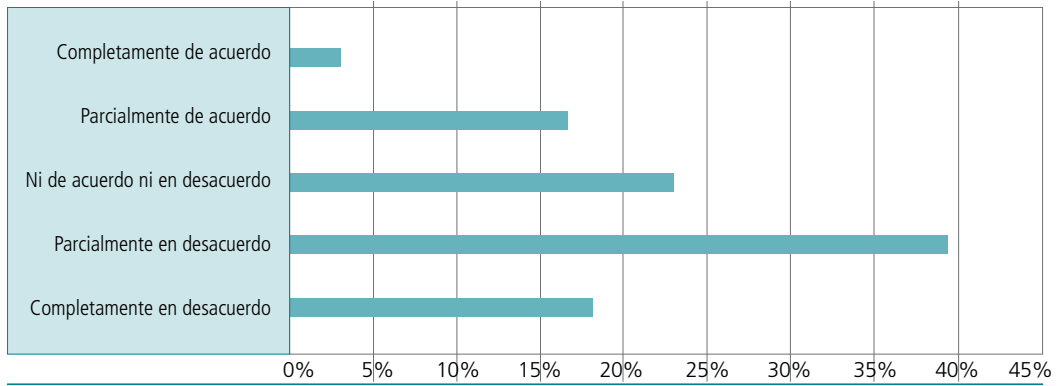
Existe un número suficiente de programas que fomentan la creación de empresas nuevas y el crecimiento de las existentes.



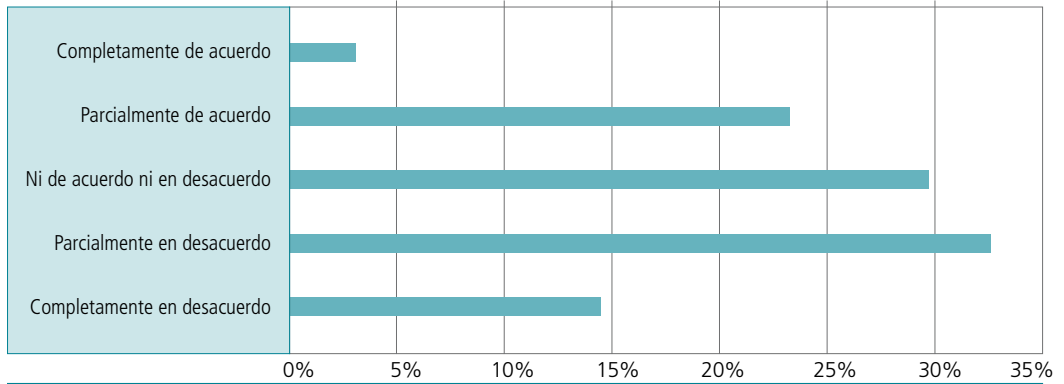
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales relacionadas a la creación y crecimiento de empresas son competentes y eficaces.



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

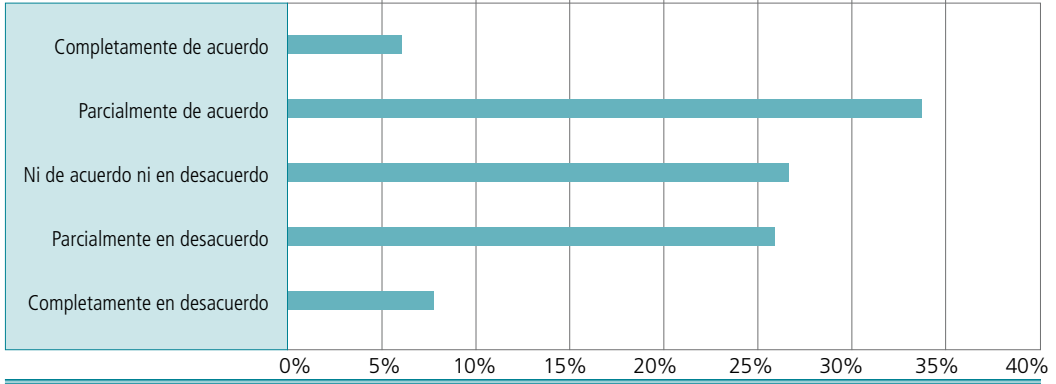


Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.

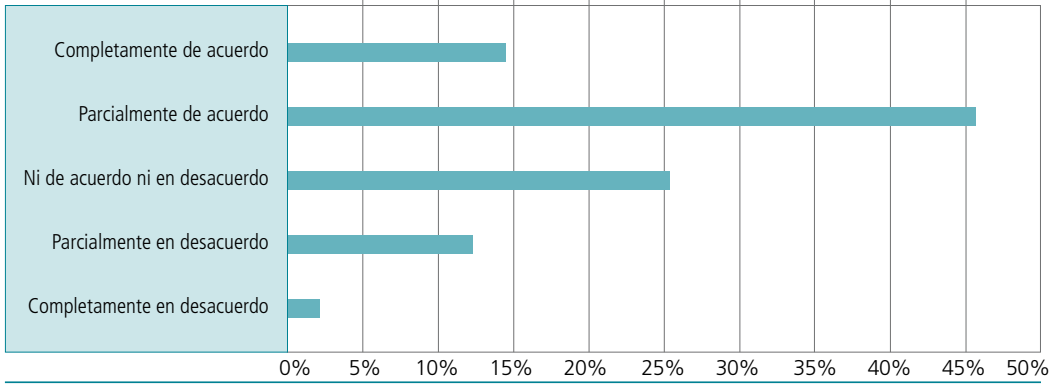


VALORACIÓN DE LA INNOVACIÓN

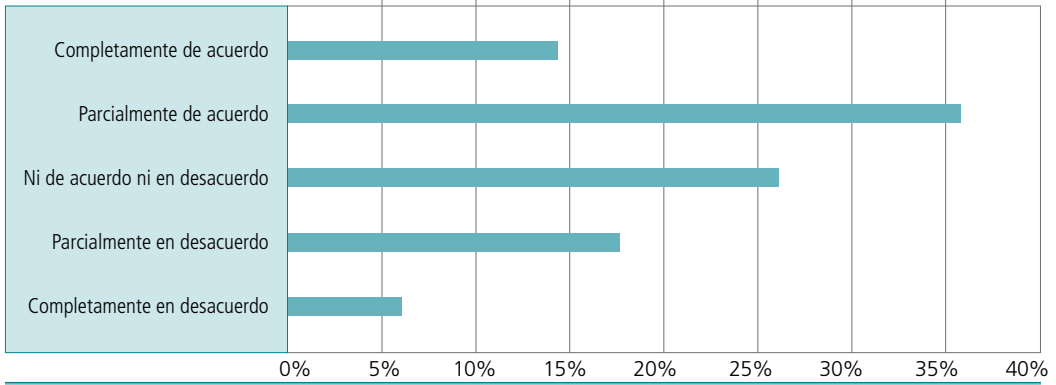
Se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas por parte de las empresas.



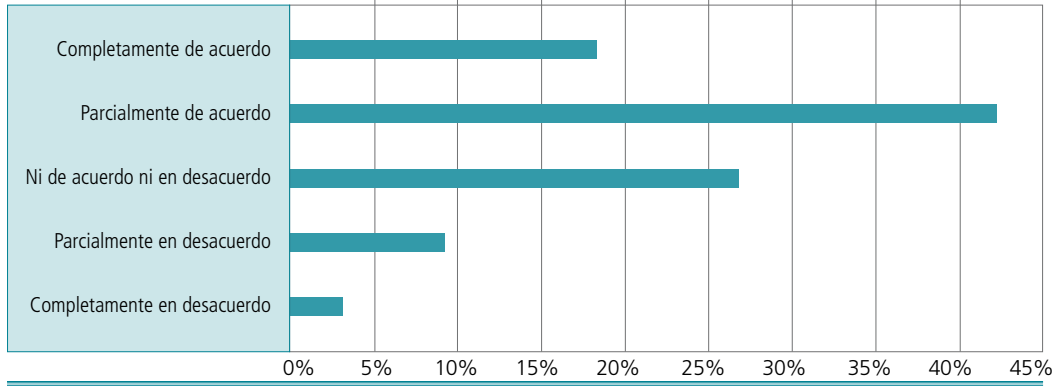
A los consumidores les gusta probar nuevos productos y servicios.



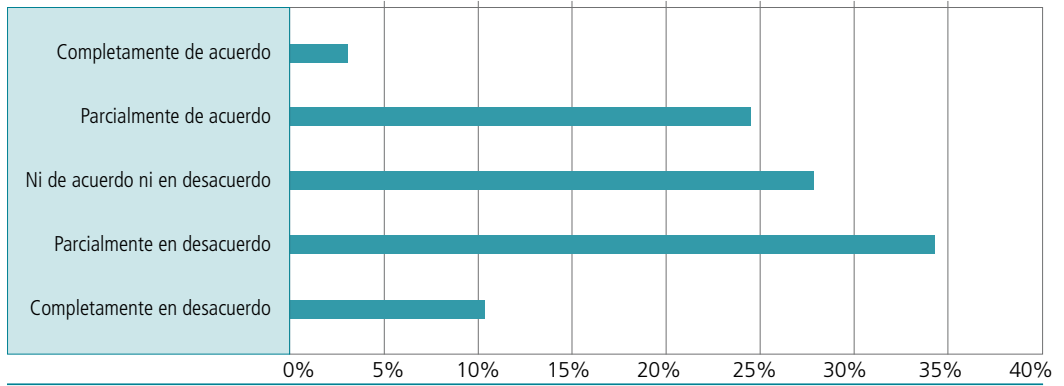
La innovación es altamente valorada por las empresas.



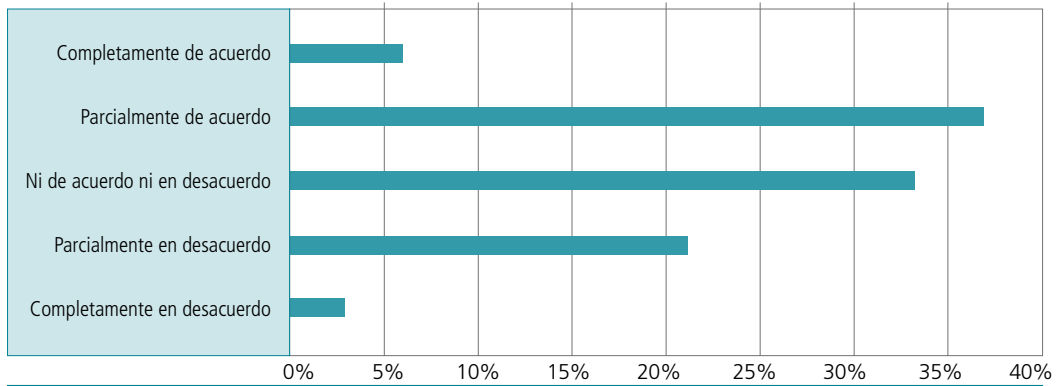
La innovación es altamente valorada por los consumidores.



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

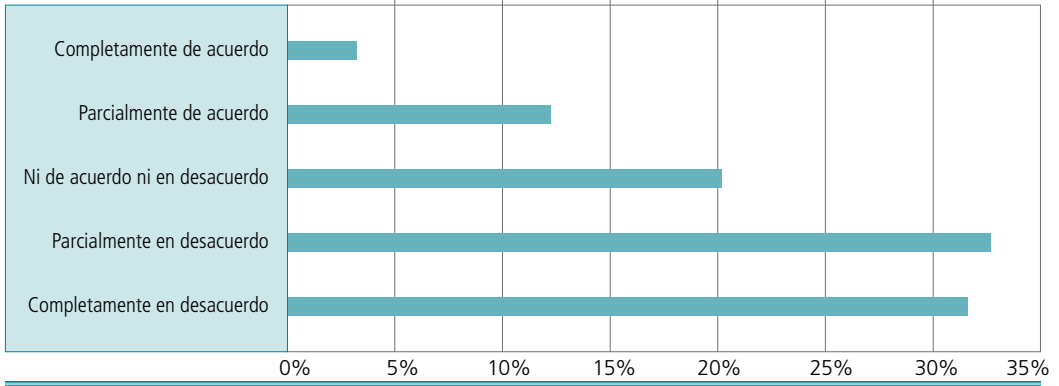


Los consumidores están abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación.

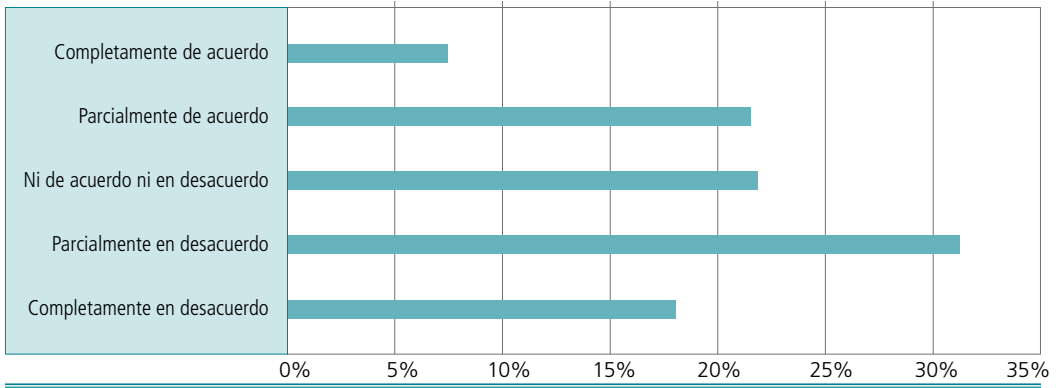


POLÍTICAS DE GOBIERNO

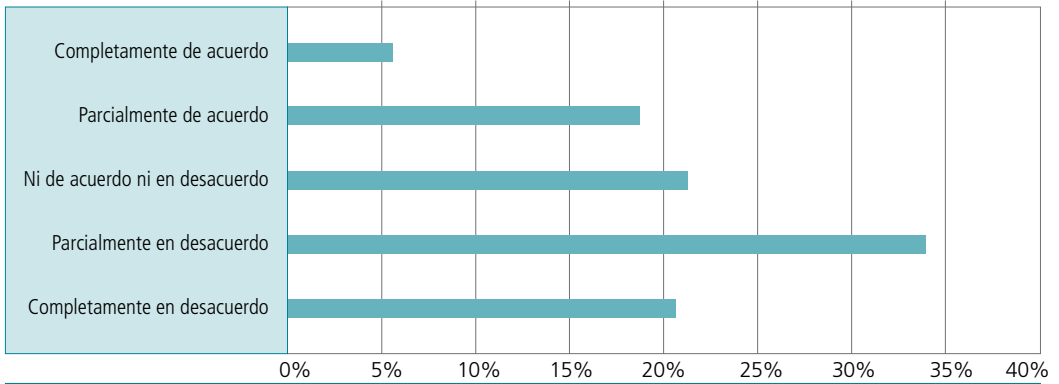
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas nuevas y en crecimiento (por ejemplo, las licitaciones o compras públicas).



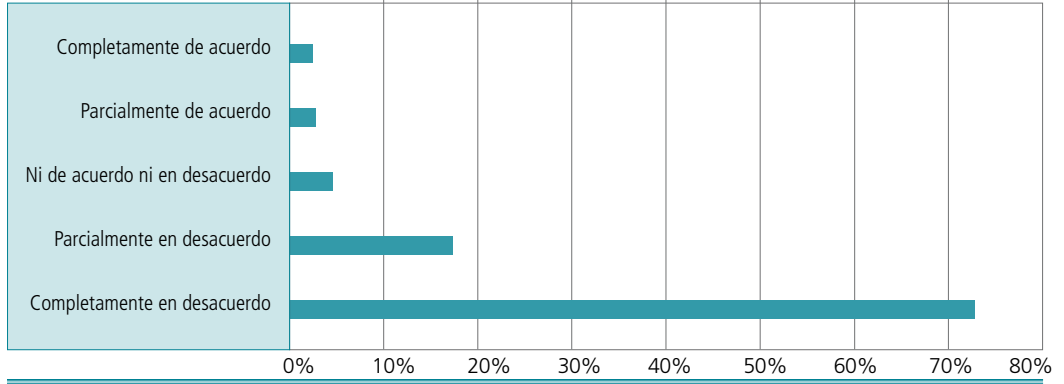
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno.



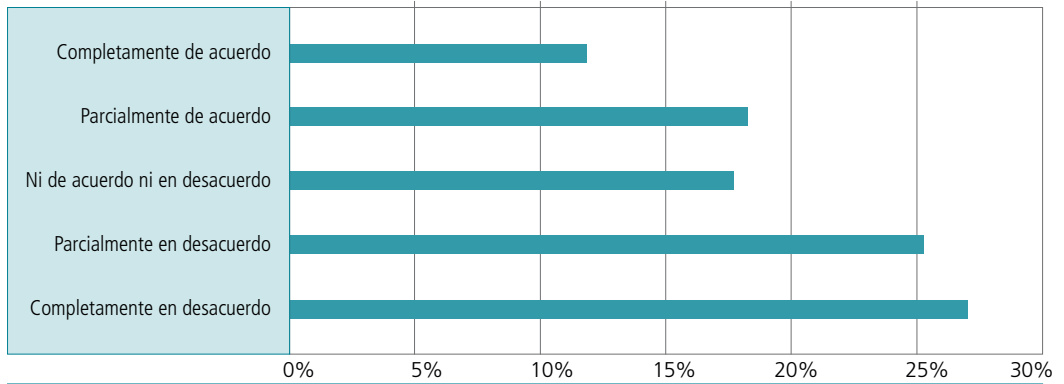
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno local.



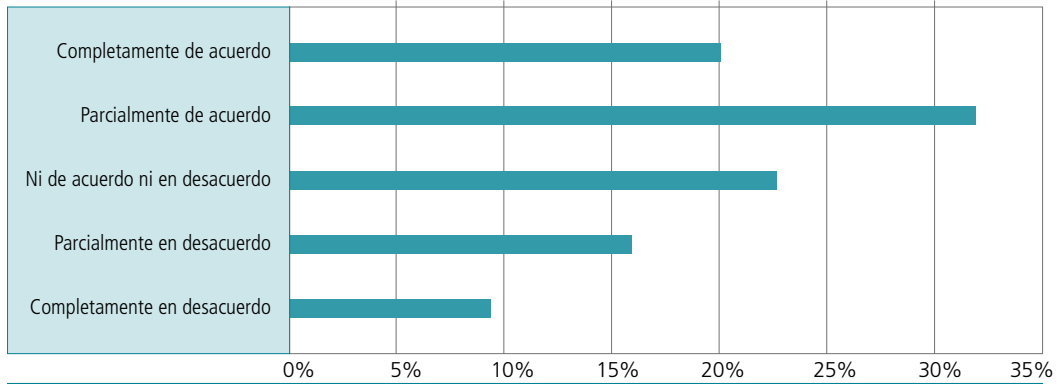
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales relacionados con la puesta en marcha y operación en aproximadamente una semana.



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



Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales que afectan la creación de empresas y el crecimiento de las ya existentes son aplicados de una manera predecible y consistente.



Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias legales para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad.

