



**ESE** *Escuela de Negocios*  
Universidad de los Andes



# Global Entrepreneurship Monitor Chile

2002/3

*Alfredo Enrione  
Alvaro Pezoa  
Jon Martínez  
Gerardo Martí  
Nicolás Besa*





**ESE** *Escuela de Negocios*  
Universidad de los Andes

#### SOBRE LA PORTADA

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



# desafiando paradigmas del subdesarrollo

Que la imagen que tenemos de nosotros mismos, particularmente nuestra autoestima, es un condicionante de nuestras ambiciones y logros, es un fenómeno ampliamente conocido en los campos de la psicología y de la educación.

De la misma forma, a nivel de país, nuestras creencias y supuestos sobre cómo funciona el mundo también condiciona nuestro desarrollo.

Son muchos los lastres mentales a los que estamos amarrados en Chile. Esta vez nos concentramos en una creencia particularmente difundida y relevante para nuestro modelo de desarrollo. Se refiere a que los chilenos somos aversos al riesgo, incapaces y poco motivados para emprender nuevos negocios. Preferiríamos ser empleados que empresarios.

Esta creencia no sólo ha sido difundida por nuestros historiadores como Francisco Encina, sino que ha sido enseñada por muchas generaciones en los colegios y en las propias familias. Si preguntamos a cualquier persona en la calle, sea éste un profesor básico o un ministro de Estado sobre cuán emprendedores somos los chilenos la respuesta sería la misma: no lo somos.

En la práctica esta creencia tiene amplias connotaciones para el diseño de políticas públicas: por ejemplo (1) el crecimiento de la economía y la generación de empleo vendría entonces, ya no de las nuevas empresas, sino de las grandes y establecidas y de la atracción de capital foráneo; (2) La educación debe orientarse a formar buenos empleados; (3) La solución de los problemas de la gente no está en sus manos, sino en un ente superior que entrega aspectos básicos como educación y salud; entre muchos otros.

Ahora bien, este último paradigma ha demostrado estar profundamente equivocado. En el estudio *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR* (GEM) realizado por el ESE, la Escuela de Negocios de la Universidad de los Andes, junto a la *London Business School* y *Babson College*, Chile sería

uno de los países más emprendedores del mundo. Este estudio realizado en 37 países, y que significó encuestar a más de 113.000 personas (Adimark encuestó en Chile a más de 2.000) y entrevistar a más de 1.500 expertos, mostró que uno de cada seis chilenos está actualmente involucrado en la creación de un nuevo negocio.

Alrededor del 60% de estos emprendedores estaban persiguiendo, voluntariamente, oportunidades en el mercado y 40% lo estaba haciendo forzosamente porque el mercado no les abría un espacio adecuado. De éstos últimos, hay un porcentaje muy alto de jóvenes y mujeres a los que la inflexibilidad del mercado laboral no les permite encontrar un trabajo acorde a su disponibilidad de tiempo o conocimientos.

Algunos piensan que tener muchos emprendedores de necesidad es socialmente indeseable. Discrepamos profundamente. En primer lugar, no todos los emprendimientos de necesidad son modestos negocios. La multibillonaria agencia *Bloomberg* fue creada por su dueño cuando perdió su empleo. En nuestra propia encuesta algunas personas con estudios de doctorado estaban emprendiendo por necesidad. En segundo lugar, existe una muy fuerte asociación estadística entre crecimiento económico y actividad emprendedora de necesidad. Miles y miles de personas emprendiendo tienen un gran impacto económico a nivel agregado. En tercer lugar, un desempleado en países como Francia o España es una carga neta para la sociedad. En Chile estas personas no sólo no restan sino que suman con su actividad emprendedora. Por último, países con muy poca actividad emprendedora de necesidad también tienen muy pocos emprendedores de oportunidad. Es quizás un signo de cómo la gente resuelve sus problemas y alcanza sus ambiciones. En algunos países la gente cree que depende del sistema y en otros que la responsabilidad recae en los individuos.

En un principio, estos sorprendentes resultados, nos hicieron sentir orgullosos: "Chile, medalla de

bronze en algún *ranking* mundial". Sin embargo, nuestra segunda reacción fue de honda preocupación. En Chile tenemos una fuente de energía inmensa. Una fuerza intelectual capaz de hacer crecer nuestra economía y generar cientos de miles de nuevos empleos (si sólo el 10% de los emprendedores del estudio tuviese éxito, se originarían dos millones de empleos). ¿Y qué hacemos con esa energía? En el mejor de los casos la ignoramos, negando que exista y en el peor la ahogamos con regulaciones en el mercado laboral, leyes tributarias y burocracia.

Un adulto debe conocerse bien a sí mismo. Conocer profundamente sus miserias y también sus fortalezas. Sólo entonces podrá crecer. Para un país ocurre lo mismo. Conocemos bien nuestras miserias pero menos de nuestras fortalezas y estudios internacionales y rigurosos como el GEM, nos permiten tener una imagen más objetiva.

Ahora que sabemos de nuestra capacidad emprendedora. Que tenemos una energía creadora inigualable ¿cómo

vamos a aprovecharla? ¿Qué hará el Estado para fertilizar estas iniciativas y no ahogarlas en regulaciones? ¿Cómo adaptaremos el sistema educacional completo para tener más y mejores emprendedores?

En países como Nueva Zelanda, Alemania o Inglaterra, las conclusiones del GEM son usadas constantemente para el diseño de políticas públicas en diferentes ámbitos: desde la educación hasta la regulación tributaria. Incluso descubrieron que los problemas de las minorías étnicas no se resolvían con subsidios ni regalos, sino contribuyendo a apoyar sus actividades emprendedoras.

¿Qué pasará en Chile con los resultados? ¿Veremos nuestro lugar en el *ranking* con incredulidad, con autocomplacencia o realmente cambiará la imagen que tenemos de nosotros mismos?

En el ESE – la Escuela de Negocios de la Universidad de los Andes- creemos que el GEM es un paso clave para empezar a creer en nosotros mismos.

Alfredo Enrione, Ph.D.  
Coordinador Proyecto GEM  
Director Académico  
ESE – Escuela de Negocios  
Universidad de los Andes

# I. índice

I.	índice	3
II.	resumen ejecutivo	4
III.	cartas de los patrocinadores	8
IV.	introducción al GEM Chile 2002 /03	13
V.	modelo Conceptual	14
VI.	metodología de la investigación	17
VII.	resultados de la encuesta a la población adulta	19
	1. demografía	20
	2. características de las empresas	23
	3. percepción de la población y su efecto en el nivel de emprendimiento	27
	4. una breve nota sobre el TEA	31
VIII.	factores del país que afectan la creación de nuevos negocios	32
	i. entrevista a los expertos	32
	1. apoyo financiero	36
	2. políticas de gobierno	38
	3. programas de gobierno	41
	4. educación y Capacitación	41
	5. transferencia de investigación y desarrollo	43
	6. infraestructura comercial y profesional	45
	7. apertura de mercado / barreras de entrada	45
	8. acceso a infraestructura física	47
	9. normas sociales y culturales	48
	ii. capital de riesgo en Chile	51
	1. inversiones formales en capital de riesgo	51
	2. inversiones informales en capital de riesgo	53
IX.	conclusiones y recomendaciones	59
	1. reflexión general: ¿dónde está el problema?	59
	2. recomendaciones para las políticas públicas	61

# II. resumen ejecutivo

## Principales hallazgos

- Chile es uno de los países más emprendedores del mundo.
- Algunas personas emprenden porque buscan oportunidades y otras por necesidad.
- Hay diferencias marcadas entre hombres y mujeres.
- Al contrario de lo que la mayoría piensa, en Chile se invierte una cantidad muy significativa de capital de riesgo.
- Las políticas de gobierno serían la principal fortaleza y, a la vez, la principal debilidad de nuestro país en relación a la actividad emprendedora.

## Breve resumen de los resultados de la investigación

El GEM es una investigación internacional sin precedentes en el mundo, orientada a medir la actividad emprendedora de los países. Se inició en 1997 con las inquietudes de un grupo de investigadores en EE.UU. y en Inglaterra. Actualmente el consorcio de investigadores, liderado por la London Business School y Babson College, integra a más de 200 académicos de las más prestigiosas instituciones del mundo empeñados en entender mejor el fenómeno de la creación de nuevos negocios, las diferencias entre países y el papel de estas iniciativas en el crecimiento económico y en la creación de empleo.

Los alcances de este trabajo son realmente únicos. Reúne a 37 países que comprenden el 92% del PIB de la economía del planeta y a más del 60% de su población total.

Durante el año 2002 se encuestaron a más de 110.000 personas y se recogieron las opiniones y experiencias de más de 1.500 expertos de reconocido prestigio.

## El GEM busca responder cuatro preguntas básicas:

- ¿Hay diferencias en la actividad emprendedora entre países?
- ¿Cómo impactan estas diferencias al crecimiento económico de los países?
- ¿Qué condiciones de los países promueven o restringen la actividad emprendedora?
- ¿Qué puede hacerse para incrementar la actividad emprendedora?

Para cumplir con su propósito el GEM utiliza tres fuentes de información: primeramente, recurre a fuentes públicas de información económica, laboral, sobre educación, competitividad, etc. La segunda fuente, corresponde a entrevistas estructuradas realizadas a, al menos, 36 expertos por país, quienes representan nueve áreas de valoración diferentes, asociadas al fenómeno de los emprendimientos. La tercera, y la más importante, es una encuesta estandarizada que se efectúa a, por lo menos, 2.000 personas entre 18 y 64 años de edad que representan estadísticamente la distribución de la población en términos geográficos, de ingresos, educación etc.

El GEM es un estudio único por su metodología, porque todos los equipos académicos trabajan con igual método y sobre las mismas medidas. Esto hace que los datos sean comparables entre países y que se pueda seguir su evolución en el tiempo.

Dependiendo de a quién se pregunte, ser emprendedor (o empresario) puede dar lugar a diferentes definiciones. Particularmente, si consideramos que de acuerdo a la cultura de cada país el término puede despertar connotaciones positivas o negativas. Por esta razón, a nadie se le preguntó si era o no empresario y, del mismo modo, tampoco se le interrogó sobre si su actividad era formal o informal.

Por el contrario, entonces, todos los equipos en el mundo adoptaron la misma definición:

a) Empresas Nacientes: “alguien que en los últimos 12 meses ha estado movilizando recursos para la creación de un nuevo negocio, en el cual participa en la propiedad y que aún no completa tres meses pagando sueldos”.

b) Empresas Nuevas: “alguien que administra y participa de una empresa operativa que tiene menos de 42 meses de vida”.

El 5% de los encuestados se halla en ambas categorías, pero para efectos de este estudio se contabilizan sólo una vez.

¿Cuán emprendedores somos los chilenos?

Según los resultados de la encuesta, Chile sería uno de los países de mayor actividad emprendedora en el mundo, con 15.7% de su población adulta involucrada en la creación de un nuevo negocio.

Esto significa que, en promedio, uno de cada seis chilenos de cualquier condición social, sexo o educación, está en el proceso de crear una nueva empresa. Hablamos de un grupo cercano a 1.5 millones de personas.

Para situar mejor las cifras de emprendimiento mostradas por Chile, cabe señalar que el índice TEA (porcentaje de entrevistados en el estudio que cumplen con uno o con los dos criterios mencionados anteriormente) fluctúa entre poco menos de 20% en el caso de Tailandia y 2% en la situación de Japón. Estas diferencias tienen consecuencias evidentes en la vida diaria de los países. En el primer caso es probable encontrar a un emprendedor en cada grupo familiar. En el segundo, es posible que un ciudadano japonés transcurra toda su vida sin conocer nunca a un emprendedor.

¿Qué significado práctico implica esto?

Que uno de cada 6 chilenos, entre 18 y 64 años, está participando en actividades emprendedoras. Es decir, hay un número de emprendedores equivalente al 15,7% de un potencial de 9.338.000 de personas.

En suma, significa que, a modo de ejemplo, en Chile tenemos en cifras absolutas más emprendedores que países tales como Japón, Francia o España, por mencionar sólo algunos.

Y ¿quiénes son estos emprendedores?

En general son gente joven. En Chile, al igual que en el resto del mundo, la mayor tasa de emprendedores se da en el segmento de edad entre 25 y 34 años de edad.

Es interesante observar también que si bien aparecemos significativamente más emprendedores que el promedio mundial, la diferencia más marcada se da en el segmento de edad 45 a 54 años, donde la relación es casi de dos a uno a favor de nuestro país.

Por otra parte, en Chile, como acontece en el resto del mundo, la mayoría de los emprendedores son hombres. De hecho, si efectuamos una distinción por sexo, los hombres chilenos serían el grupo más emprendedor del mundo, con un TEA del 21,9%.

En nuestra nación la relación entre hombres y mujeres emprendedores es cercana a dos a uno y se encuentra dentro del promedio mundial. Esto es, no se aprecian diferencias significativas respecto a países culturalmente tan disímiles, como son, por ejemplo, el Reino Unido o Corea.

Otro de los hallazgos interesantes de este estudio es que no todas las personas emprenden nuevos negocios por las mismas razones. En términos de sus motivaciones existirían dos grandes categorías de emprendedores:

Por un lado, los “emprendedores de oportunidad”, que son aquellos que libre y espontáneamente inician un negocio para aprovechar las oportunidades que proporciona el mercado. Estos emprendedores podrían denominarse “voluntarios”.

Cuando analizamos exclusivamente los indicadores para la categoría emprendedores de oportunidad, Chile cae varios lugares en el ranking y apreciamos cómo EE.UU. supera a nuestro país. Probablemente este resultado coincide con el que nuestras intuiciones nos indicaban desde el principio. Aún así, Chile supera ampliamente al promedio de los países de la muestra con 9 de cada 100 personas emprendiendo para “capturar” una oportunidad.

El segundo tipo son los “emprendedores de necesidad”, quienes ven la creación de un negocio como la mejor alternativa posible entre las actualmente disponibles. Pueden ser personas que han quedado sin trabajo o también que no encuentran empleos

acordes a sus necesidades, por ejemplo por razones de remuneración, horarios, flexibilidad u otros. Corresponden, si se quiere, a una tipología de emprendedores “reclutados a la fuerza”. En este concepto Chile también presenta un grado de actividad mayor al promedio, detrás de otros países en desarrollo como son China y Brasil.

¿De qué depende la motivación por emprender?

Es interesante comprobar que las motivaciones para emprender dependen estrechamente del nivel educacional de las personas.

Por lo general las personas que emprenden por necesidad son aquellas con un menor nivel educacional. De éstos menos del 40% ha tenido alguna formación superior y sólo el 14% ha completado estudios universitarios. Por el contrario, entre los emprendedores de oportunidad más del 50% ha tenido acceso a la educación superior.

De todas formas, no obstante la tendencia predominante, resulta notable que entre los emprendedores de necesidad se hayan encontrado individuos con estudios de doctorado y entre los de oportunidad personas que ni siquiera completaron su educación primaria.

Esto último revela que el concepto de necesidad no sólo está asociado a una falta de oportunidades o de acceso a puestos de trabajo sino que, asimismo, puede responder a parámetros enormemente subjetivos.

Cuando estudiamos las diferencias entre hombres y mujeres nos encontramos con que, proporcionalmente, existen más mujeres emprendiendo por necesidad.

Es destacable comprobar que de todas las mujeres que emprenden la mayoría lo hace por necesidad. Realidad que podría responder a dos posibles razones. Por un lado, es factible que las mujeres tengan un menor nivel educacional y un menor umbral de ingresos que les obliga a buscar complementos al ingreso familiar a través de negocios propios. Otra línea de argumentación puede ser que en Chile no existe la flexibilidad laboral requerida para que una mujer pueda atender adecuadamente su trabajo y hacer ello compatible con sus responsabilidades respecto a sus hijos. De este modo, tener una actividad de autoempleo le permitiría la flexibilidad que un trabajo regular no le concedería.

Lo señalado resalta la idea expuesta más arriba, en el sentido de que el concepto de necesidad puede responder a percepciones muy subjetivas.

¿Qué impacto tiene la actividad emprendedora en el crecimiento económico y en la generación de empleo del país?

Uno de los objetivos centrales del proyecto GEM es determinar si la actividad emprendedora está asociada al crecimiento económico y la creación de empleo. Sin embargo los factores que afectan el crecimiento económico son sumamente complejos y multidimensionales. Se requiere de gran cantidad de información y series históricas de datos para muchos años. Desgraciadamente esta investigación es muy reciente y sólo se dispone de información de 20 países para el año 2000, 28 en relación al 2001 y 37 para el 2002.

Tomando todos los datos anteriores para tener una muestra más significativa encontramos correlaciones positivas significativas entre crecimiento y el TEA para los dos años siguientes a la fecha en que se realizan los emprendimientos. Esto es, un alto nivel de emprendimiento actual estaría estadísticamente relacionado con un mayor crecimiento económico uno o dos años después.

Este análisis no sugiere necesariamente que la actividad emprendedora sea en sí la fuente de crecimiento económico. Sin embargo, sí indica que los cambios que se produzcan en la estructura del mercado y en la economía en general se acelerarán si existe un alto nivel de actividad emprendedora. Intentar obtener conclusiones que vayan más allá de las antes mencionadas requiere de una mejor serie de información, esto es, de más datos para un mayor número de años.

En todo caso las magnitudes reveladas en este estudio son destacables y, al menos intuitivamente, deberían tener un impacto en nuestra economía. Hablamos de un millón y medio de personas creando nuevos negocios. Y que cada uno de ellos invierte en promedio \$6 millones de pesos, lo cual corresponde a muchos años de ahorro para una “persona promedio”.

A nivel agregado esta cifra asciende a US\$ 12.000 millones. Esto es, aproximadamente el 15% del PIB de Chile. Vale decir, que grosso modo cada 1% de la población emprendiendo invierte más o menos el equivalente a 1% del PIB del país. Ahora bien, considerado desde el punto de vista del empleo la importancia de las magnitudes antes mencionadas es aún más evidente.

Cuando se les preguntó a los encuestados acerca de sus expectativas respecto a cuántos puestos de trabajo generaría la empresa en cinco años, la amplia mayoría indicó que menos de cinco (a nivel mundial el “prototipo” de la microempresa es de dos empleados), pero muchos otros también señalaron más de cinco y hasta más de 20.

Si sólo el 10% de estos encuestados acertara en sus predicciones estaríamos hablando de la creación de 2 millones de nuevos puestos de trabajo durante los próximos cinco años.

Revisando la muestra de todos los países del GEM, se observa que Chile es el país con mayor proporción de emprendimientos que proyectan generar más de 20 puestos de trabajo en cinco años. Sobre el particular, cabe preguntarse si los chilenos sólo somos más optimistas que el resto en nuestras predicciones o efectivamente las empresas que estamos formando tienen mayor uso de mano de obra que aquellas que se generan en otras partes del orbe.

# III. cartas de los patrocinadores



ROBERTO MENDEZ T.  
Adimark

Santiago, noviembre de 2003

Estimados amigos:

Para Adimark constituye un privilegio haber participado en el proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) en conjunto con el ESE, la Escuela de Negocios de la Universidad de los Andes, el London Business School y Babson College. El GEM es un proyecto único en el mundo que mide la capacidad emprendedora en 37 países, y en el cual participan más de 200 académicos de los más lejanos confines.

Los resultados son extraordinariamente interesantes y reveladores, pues por primera vez es posible comparar nuestras capacidades e iniciativa emprendedoras con la de otros países, con lo que se derriban mitos y creencias profundamente arraigados. Los datos son concluyentes: Chile es uno de los países más emprendedores del mundo.

El término “emprendedores” se ha usado en este estudio en vez del más común “empresarios”, justamente para describir mejor la realidad de lo que se mide: Se trata de empresarios sin duda, pero es la actividad de miles de personas que deciden buscar su destino económico por el camino del riesgo y la iniciativa independiente, asumiendo los desafíos que ello implica. En muchos casos se trata de actividades mínimas, emprendimientos familiares, y muchas veces de tipo informal.

Más de un 15% de los chilenos adultos se encuentra en proceso de creación de un nuevo negocio. Por cierto, muchos de ellos lo hacen por necesidad al no poder incorporarse en un trabajo dependiente, y sin duda muchos fracasarán en el intento. No importa; la energía creadora que este número implica es enorme y muy superior a la mayoría de los países europeos.

El estudio también intenta revelar los factores que facilitan y los que dificultan en cada país los emprendimientos. De aquí surgen resultados muy interesantes para políticas públicas que intenten promover esta actividad tan determinante para nuestras posibilidades de desarrollo.

Espero que estos resultados sean útiles y les permitan descubrir un nuevo aspecto de nuestra realidad, hasta ahora ignorado. Quedamos a su disposición para cualquier comentario y atentos a sus sugerencias sobre este proyecto.

Afectuosamente,

Roberto Mendez  
Presidente Adimark



ADOLFO GARCIA-HUIDOBRO O.  
Banco de Crédito e Inversiones

Santiago, Noviembre de 2003

Estimado Lector:

Es para BCI un gran orgullo poder hacer llegar a usted el informe final del capítulo chileno del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Este documento forma parte de una iniciativa mundial sin precedentes destinada a conocer y medir la actividad emprendedora de nuestro país y compararla con otros 36 países donde se realiza este mismo estudio.

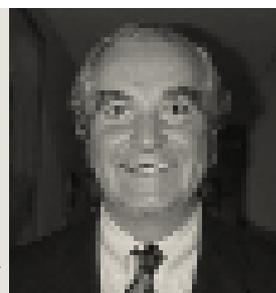
Mediante los resultados que entrega esta versión del GEM-Chile es posible dar una mirada profunda y detallada de nuestra actividad emprendedora como país, contrastarla con otros países y extraer conclusiones para orientar la gestión pública y privada. Sólo es posible desarrollar el emprendimiento contando con un diagnóstico claro y acertado de cómo nuestra sociedad enfrenta el tema de la creación de empresas y cómo las mejores prácticas de otros contextos generan el impulso necesario.

BCI es un banco comprometido con la creación empresarial desde sus mismos orígenes, hace ya 66 años. Por esto no se dudó un instante en la necesidad de cooperar para hacer posible este estudio.

Estamos confiados que esta información le será útil para conocer Chile en su afán emprendedor y también para reconocerse como chilenos con ideas creativas e innovadoras que aporten a la empresa y al crecimiento de nuestro país.

Le saluda atentamente,

ADOLFO GARCIA-HUIDOBRO OCHAGAVIA  
Gerente Marketing  
BCI



SERGIO BAEZA V.  
ING

Santiago, noviembre de 2003

Estimados Amigos:

ING ha patrocinado con entusiasmo la investigación del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) sobre las condiciones de los emprendedores realizada en Chile por el ESE, la Escuela de Negocios de la Universidad de Los Andes.

Creemos que el crecimiento de los países necesita de la actividad creadora de sus habitantes, la que se expresa en la formación de nuevas empresas o negocios que generan empleo y producción. Por ello nos parece de la mayor importancia esta investigación, que al insertarse en un estudio comparativo de diversos países, nos permite saber que condiciones se dan en Chile, y cuales no se dan, para que florezca y dé fruto la fuerza emprendedora de sus empresarios con el consiguiente aporte al progreso del país.

Sergio Baeza V.  
Presidente  
ING Chile





ANTHONY F. DAWES  
PricewaterhouseCoopers

Santiago, noviembre de 2003

Estimados amigos:

La actividad emprendedora ha sido desde siempre una de las fuerzas más importantes en el desarrollo económico y social de la humanidad.

Desde los viajes de Marco Polo y Cristóbal Colón hasta la conquista de la luna, pasando por los innumerables inventos y desarrollos científicos del siglo pasado, todos han tenido como denominador común la esencia del emprendedor: el sentido de la aventura.

Millones de personas en el mundo entero han asumido el riesgo de embarcarse en lo desconocido mientras que para otros tantos ese resultado final incierto les inhibe concretar su sueño de ser emprendedor.

En el ámbito de los negocios, una de las principales dificultades para concretar sus ideas que enfrentan los potenciales emprendedores o empresarios es la falta de información sobre oportunidades, necesidades de los consumidores, financiamiento, regulaciones y exigencias gubernamentales entre otros.

La información sobre la realidad emprendedora chilena y el posterior análisis que permita diseñar estrategias de fomento tanto del sector público como del privado, son fundamentales para potenciar este verdadero motor de desarrollo de nuestro país que no sólo contribuye a generar empleo y crear riqueza, sino también trae asociado el desarrollo de talentos y el ejercicio de virtudes humanas tales como la responsabilidad, la perseverancia, la creatividad, la audacia y muchas otras. Debemos cuidarlo y apoyarlo.

Es por esto que PricewaterhouseCoopers se ha sumado a este proyecto internacional que se inició en 1997 con un grupo de investigadores de Estados Unidos e Inglaterra y que hoy integran más de 200 académicos de las más prestigias instituciones del mundo, lideradas por la *London Business School* y *Babson College*.

Esperamos sinceramente que los resultados obtenidos en esta primera versión chilena del GEM contribuyan a los objetivos ya mencionados y agradecemos al ESE, la Escuela de Negocios de la Universidad de Los Andes por la oportunidad de colaborar.

Anthony J.F. Dawes  
Socio Principal  
PricewaterhouseCoopers



# IV. introducción al GEM Chile 2002

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un proyecto internacional que busca medir en forma anual la actividad emprendedora de los países. El GEM examina los factores que contribuyen a generar un clima emprendedor y la relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico. Reúne a investigadores de distintas disciplinas interesados en el emprendimiento para estudiar las complejas relaciones entre capital semilla, crecimiento económico, cultura, políticas de gobierno y prosperidad. El objetivo central del GEM es reunir a los principales investigadores de este tema para contestar las siguientes preguntas:

¿Varía el nivel de actividad emprendedora entre los países?

¿La actividad emprendedora se relaciona con el crecimiento económico nacional?

¿Por qué hay algunos países más emprendedores que otros?

¿Qué se puede hacer para aumentar la actividad emprendedora?

Un equipo de investigadores de cada país conduce de forma independiente su propio estudio acerca del emprendimiento local. Por cierto, cada equipo utiliza el mismo método de investigación. Esto permite la construcción de una base de datos única. En cada año en que el GEM se ha llevado a cabo, los investigadores pueden comparar el emprendimiento entre economías. Además, como el GEM mantiene su metodología consistente a través de los años, se ha creado un set de datos longitudinales en el tiempo.

Investigadores de Babson College y de la London Business School, auspiciados por la fundación Ewing Marion Kauffman, desarrollaron y lanzaron el GEM en 1999 con la participación de 10 países. Investigadores de otros países se han unido al GEM en años posteriores reconociendo los beneficios de realizar este estudio a una escala mundial. En la versión del año 2002 han participado 37 países, incluyendo por primera vez a Chile.

El equipo de Chile está compuesto por investigadores del ESE

(Estudios Superiores de la Empresa), la Escuela de Negocios de la Universidad de los Andes.

El GEM entrega la comparación país a país más comprensible acerca del emprendimiento. Además, aborda el estudio de la actividad emprendedora, importante, al menos, por las siguientes razones:

La actividad emprendedora crea nuevos trabajos y contribuye al crecimiento económico del país; las nuevas y pequeñas empresas son una parte integral de la innovación y del cambio; el emprendimiento es el origen de todas las empresas de alto crecimiento; el conocimiento en Chile acerca del emprendimiento es escaso.

La investigación anual del GEM en el mundo se encuentra resumida en el Global Entrepreneurship Monitor: Executive Report. Este año, el Executive Report fue publicado el 13 de Noviembre del 2002 y se encuentra disponible en el sitio web del GEM [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org). Cada uno de los equipos nacionales también entrega un informe escrito destacando las características particulares de su economía y las implicaciones locales de la investigación.

El equipo de Chile comenzó su investigación en Marzo del 2002. El 13 de Noviembre se presentaron los resultados en un foro público en la Universidad de los Andes. El presente documento corresponde a la presentación formal de la investigación.

Este reporte está ordenado de la siguiente forma:

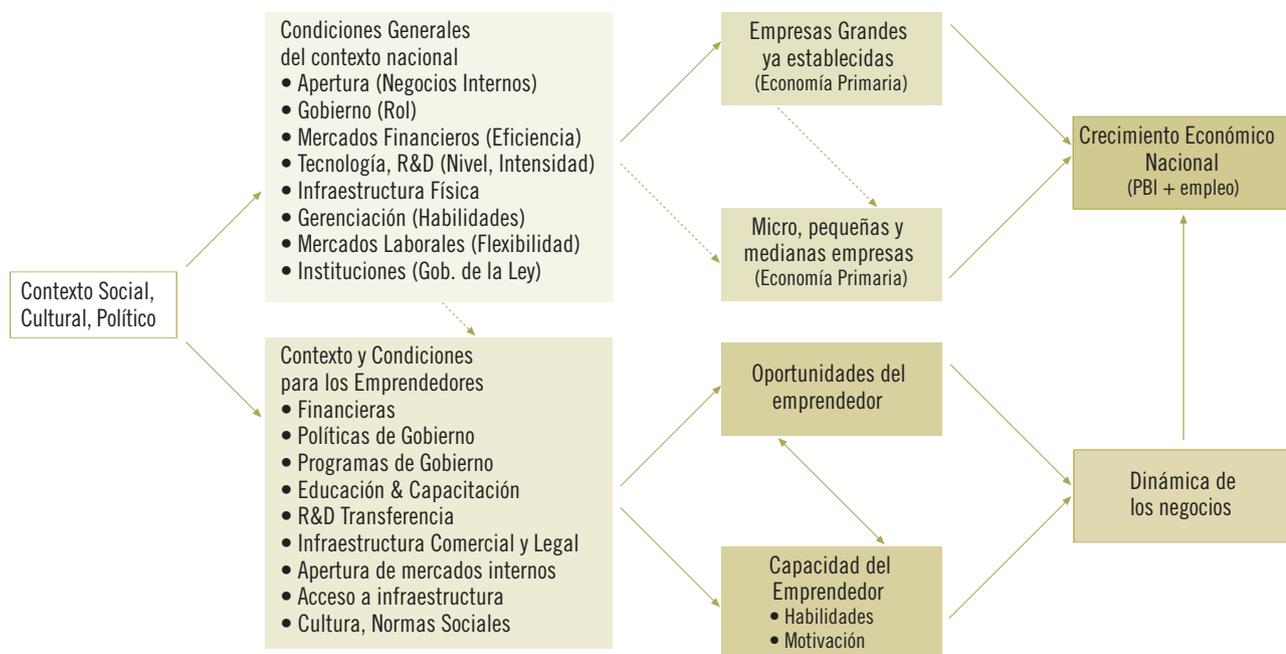
- Descripción del modelo conceptual y de la metodología de la investigación del GEM
- Resultados cuantitativos y cualitativos de la investigación
- Discusión de los resultados y material de apoyo que ayude a poner los resultados y la investigación en un contexto
- Recomendaciones que, pensamos, podrían ser puestas por obra para mejorar la actividad emprendedora en Chile.

# V.modelo conceptual

El GEM se basa en un modelo conceptual que destaca cuáles son las mayores causas que afectan el crecimiento económico. Este modelo tiene tres características principales. Primero, se enfoca en explicar por qué algunas economías están creciendo más rápido que otras. Seguidamente, asume que todo el proceso económico tiene lugar en un contexto político, social e histórico relativamente estable. Finalmente, y quizás lo que hace único al GEM, es que considera dos mecanismos distintos pero complementarios que son fuentes del progreso económico de una nación.

Figura N°1 - Modelo Conceptual

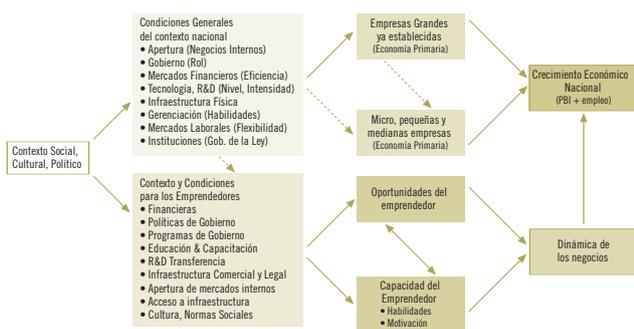
Modelo Conceptual



El principal mecanismo, como se observa en la parte superior de la figura N°1, refleja el rol de las grandes empresas que dan al país una representación en el comercio internacional. En esta parte del modelo se asume que si las condiciones generales de la nación son desarrolladas en forma apropiada, la posición competitiva internacional de las grandes empresas se va a ver favorecida. Luego, a medida que estas empresas maduren y se expandan, van a crear una demanda significativa para los bienes y servicios de la economía interna del país. El aumento en la demanda producirá oportunidades de mercado para muchas micro, pequeñas y medianas empresas.

Un segundo mecanismo que ayuda al crecimiento económico como se muestra en la parte inferior de la figura N°1, enfatiza el rol del emprendimiento en la creación y crecimiento de nuevas firmas. De acuerdo a este modelo, un nuevo conjunto de factores, llamados Entrepreneurial Framework Conditions (EFC) intervienen entre el contexto socio-cultural y la aparición y expansión de nuevas firmas. Las EFC aparecen enumeradas en la figura N°2.

Figura N° 2 – EFC



**Contexto y condiciones para los emprendedores**

- Financieras
- Políticas generales de Gobierno
- Programas específicos de Gobierno
- Educación y Capacitación
- Transferencia de Tecnología
- Infraestructura Comercial y Legal
- Apertura de mercados internos
- Infraestructura
- Cultura y Normas Sociales

Además, dos aspectos críticos del proceso del emprendimiento son especificados: 1) el surgimiento o presencia de oportunidades de mercado y 2) la capacidad (por ejemplo, motivación y habilidades) de las personas para iniciar nuevas empresas que aprovechen esas oportunidades. El proceso emprendedor es particularmente sano en un mercado dinámico donde el éxito es determinado por altos niveles de creatividad, innovación y rapidez para satisfacer las demandas del mercado.

El gran aporte del modelo del GEM es que se enfoca en la complementariedad de estos mecanismos, donde ambos se han relacionado empíricamente con el crecimiento. De hecho, grandes empresas establecidas, a través de cambios tecnológicos y del aumento de la demanda por bienes y servicios, a menudo presentan oportunidades para desarrollar nuevas iniciativas de negocios. Por otro lado, las empresas emprendedoras proveen de una ventaja competitiva a las firmas establecidas (que son sus principales clientes) por medio de disminuir costos y acelerar el desarrollo de la tecnología. Aunque los resultados han apoyado esta perspectiva complementaria, queda claro que el proceso estudiado es tremendamente complejo. Por tal motivo, el modelo del GEM seguirá siendo ajustado para reflejar los resultados obtenidos de la investigación de manera de entender mejor el impacto de estos mecanismos en el crecimiento económico.

# VI. metodología de la investigación

El GEM utiliza principalmente tres fuentes de datos:

- Encuesta a la población adulta.
- Entrevista a expertos.
- Datos económicos estandarizados de fuentes externas.

Describiremos cada una de estas fuentes de datos.

## Encuesta a la población adulta

En cada país de los 37 que participan del GEM se deben seleccionar (dentro del mismo) de forma aleatoria a un mínimo de 2.000 personas entre 18 y 64 años de edad para responder, cada uno, un cuestionario de hasta 40 preguntas. Estas respuestas se utilizan para medir el comportamiento y las actitudes emprendedoras de la población. En el año 2002, GEM encuestó una muestra de 113.282 adultos a través del mundo. En Chile esta responsabilidad fue asumida por la prestigiosa empresa de investigación de mercados Adimark, quien junto con actuar como sponsor del proyecto, realizó las encuestas por teléfono o personalmente a 2.000 adultos, entre los meses de Abril y Mayo de 2002. La encuesta genera una medida de la actividad emprendedora llamada Total Entrepreneurial Activity (TEA) index. El hecho de que el índice TEA se calcule de forma idéntica para los 37 países del GEM permite tener datos objetivos para comparaciones internacionales. En el estudio se usaron tres tipos de TEA: basado en la oportunidad, basado en la necesidad y el total. El TEA basado en la oportunidad refleja la naturaleza de una participación voluntaria (optar por una oportunidad de negocio debido a un interés personal). El TEA basado en la necesidad refleja una participación involuntaria (optar por un nuevo negocio porque no hay otra alternativa de trabajo).

El TEA total es la suma del TEA basado en la oportunidad con el TEA basado en la necesidad.

Un emprendedor para los propósitos de calcular el índice TEA es aquella persona que está participando en:

- El inicio de un negocio (start-up) donde se ha realizado el trabajo para comenzar el negocio, pero los sueldos han sido pagados por menos de tres meses o,
- Una nueva empresa que tiene menos de 42 meses de existencia al momento de realizar la encuesta.

El entrevistado puede participar en el start-up de un negocio

o de una nueva firma en forma privada o como parte de su trabajo para un tercero, en ambos casos el aporte es equivalente.

El TEA es el porcentaje de entrevistados en el estudio que cumplen con uno o con los dos criterios mencionados anteriormente.

Además de encontrar quiénes son los emprendedores, cuáles son sus características y calcular el índice TEA, la encuesta a la población adulta muestra quiénes son los llamados "business angels" y cuál es su papel en las inversiones informales de nuevas empresas.

## Entrevista a expertos

Un segundo tipo de información es la que se recolecta a través de las entrevistas personales a expertos. Dentro de los 37 países que conforman al GEM se entrevistaron a más de 1.000 expertos. En Chile el número de entrevistas, conducidas por académicos del ESE, fue a 38 expertos que representaban a las 9 EFC.

La selección de los expertos es una actividad crítica para el estudio. Se aplicó un procedimiento estandarizado de selección. El GEM define a un experto como a aquella persona que está directamente involucrada en un aspecto principal de la economía, resumido en las EFC (ver figura N°2 en el apartado anterior). Los expertos pueden ser políticos, profesores universitarios, emprendedores, oficiales de gobierno u otros profesionales relacionados con el campo del emprendimiento. Ellos tienen un conocimiento acabado del fenómeno del emprendimiento y pueden contribuir a un debate de políticas a seguir.

El equipo de Chile identificó al menos 4 expertos que representarían cada uno de las 9 EFC. Cuando se seleccionó a los mismos se aseguró que ellos fueran personajes destacados del ámbito nacional y especialistas en cada una de las EFC.

Muchos de los expertos tenían experiencia e intereses en más de una EFC. Dado esto, es que se les pidió que no acotarán sus respuestas sólo a la EFC por el cual había sido nombrado especialista sino que presentaran sus puntos de vista sobre los aspectos que consideraban críticos en todas las EFC.

Cada experto consultado completó:

- Una entrevista en profundidad de alrededor de una hora de duración. Haciendo referencia a las EFC, el experto debía identificar tres fortalezas y tres debilidades de la economía en cuanto al emprendimiento. Debían dar al menos tres recomendaciones de cómo se podían estimular las EFC para fomentar el emprendimiento en el país.
- Un cuestionario estructurado que refleja el estado del marco de condiciones para el emprendimiento en la economía del país.

Cada entrevistador escribe un resumen de la entrevista. Estos resúmenes se envían a GEM Global, donde se realiza un análisis del contenido para ver las tendencias del emprendimiento a nivel mundial.

El contenido del cuestionario es consolidado para facilitar la comparación cruzada de datos entre los 37 países participantes.

Datos económicos estandarizados de fuentes externas

Datos económicos nacionales fueron recolectados de distintas fuentes que incluyen el Banco Mundial, la ONU, el índice de Competitividad Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Estas fuentes proveen datos sobre crecimiento económico, estructura de la población, nivel educacional e infraestructura técnica.

# VII. resultados de la encuesta a la población adulta

empredimiento a través del índice TEA, Chile se encuentra entre los tres primeros países con mayor actividad emprendedora. El índice TEA para Chile es de 15,7% de la población adulta (Figura N°3). Sólo Tailandia e India superan a Chile en el índice del TEA de los 37 países estudiados en el GEM.

Con 95% de margen de confianza estadística, los colores de la figura N°4 hacen la distinción entre aquellos emprendedores basados en las oportunidades de mercado y aquellos emprendedores que no tienen mejores oportunidades de trabajo (emprendedores por necesidad). En los EE.UU. los emprendedores por oportunidad superaron a los por necesidad casi por ocho veces (9,1% versus 1,1%). En Chile, los emprendedores por oportunidad superan a aquellos por necesidad (8,5% versus 6,7%) pero, en menor proporción que en los EE.UU. Sin embargo, en otros países de la región como Argentina y Brasil, los emprendedores por necesidad superan a los emprendedores por oportunidad.

Figura N° 3 - Índice TEA

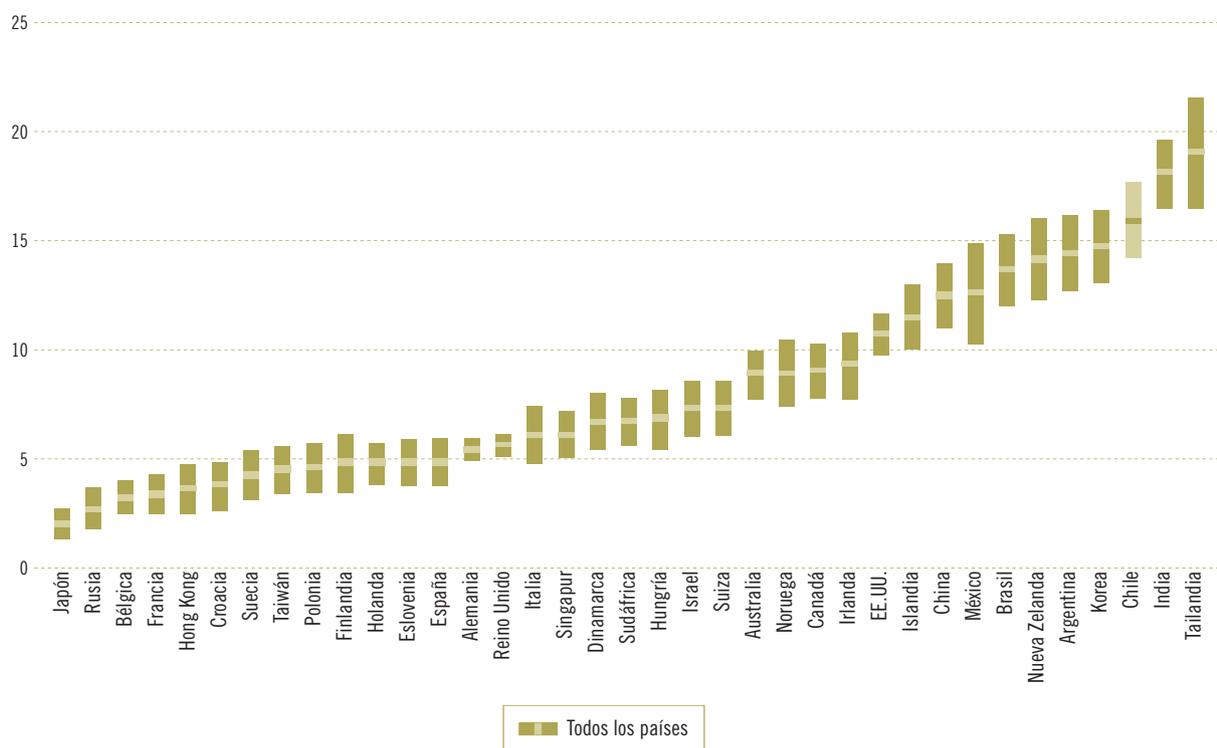
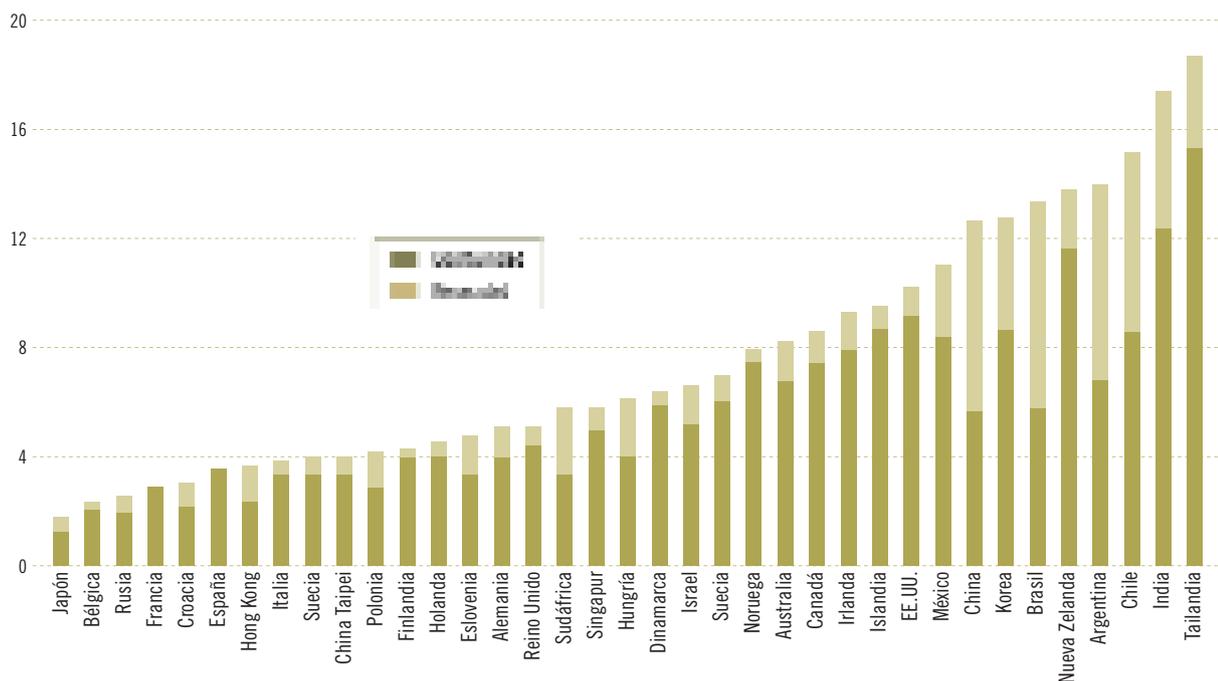


Figura N° 4 – Índice TEA:  
Emprendedores de Necesidad y de Oportunidad



1. Emprendimiento y Demografía

Dentro de la investigación se trató de describir quienes eran estos emprendedores en Chile. Para tener un perfil de los emprendedores nacionales el equipo del GEM Chile calculó el índice de emprendimiento en cuanto a: sexo, edad y educación.

FIGURA N° 5 - Actividad Emprendedora por Sexo

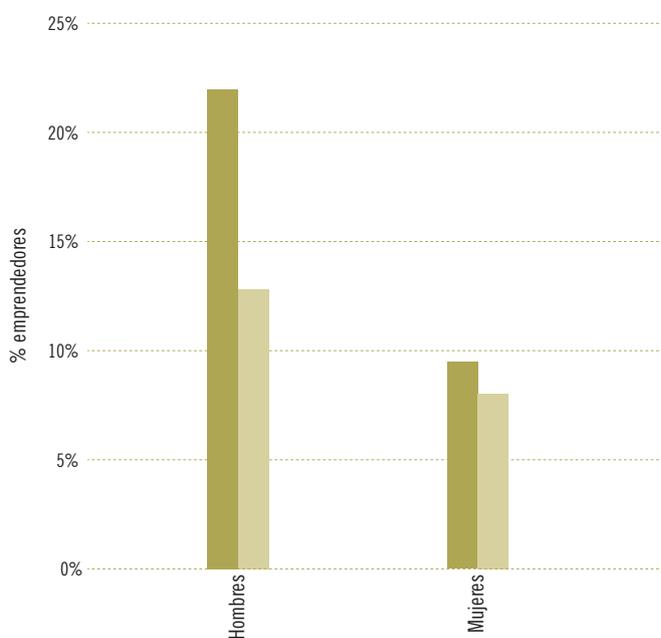
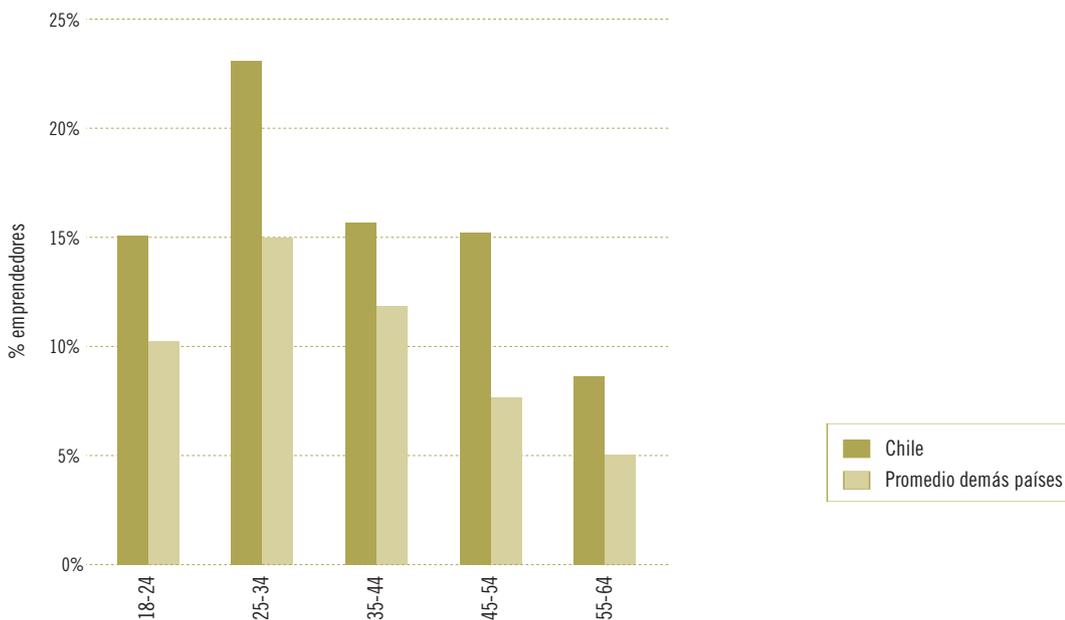


FIGURA N° 6 - Actividad Emprendedora por Edades

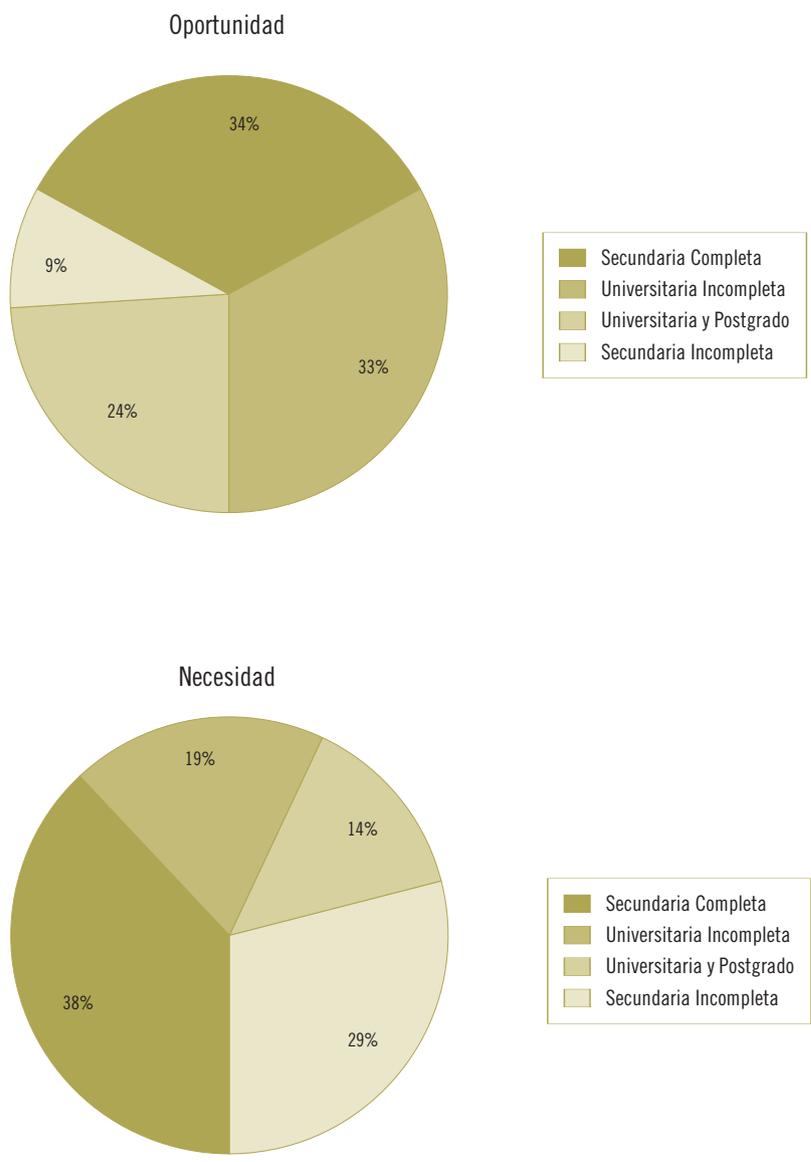


La figura N° 5 muestra que los hombres tienen una mayor participación en el emprendimiento del país que las mujeres. Sin embargo, las participaciones de ambos sexos son más altas que en el resto de los países. De hecho, los hombres chilenos aparecen como los más emprendedores del mundo. También, se observa una diferencia en la motivación que genera el emprendimiento entre los sexos. En Chile los hombres emprenden más por un motivo de oportunidad, en cambio las mujeres lo hacen más por un motivo de necesidad.

Considerando a toda la población, el grupo de edad entre los 25 a 34 años son los que más emprenden, siendo el grupo de personas de mayor edad, 55 a 64 años, los de menor iniciativa; al respecto (ver figura N° 6). Los hombres jóvenes son más emprendedores que las mujeres jóvenes; esta tendencia no sólo se da en Chile sino que se mantiene en promedio en todos los países participantes en el GEM.

En cuanto al nivel educacional (ver figura N° 7) podemos observar que la motivación va a depender de este factor. Es así como, por lo general, los empresarios que están motivados por necesidad tienen un menor nivel educacional. En cambio los empresarios con mayor educación tienden a ser impulsados por aprovechar oportunidades.

Figura N° 7 - Actividad Emprendedora  
Según Nivel Educativo y Motivación



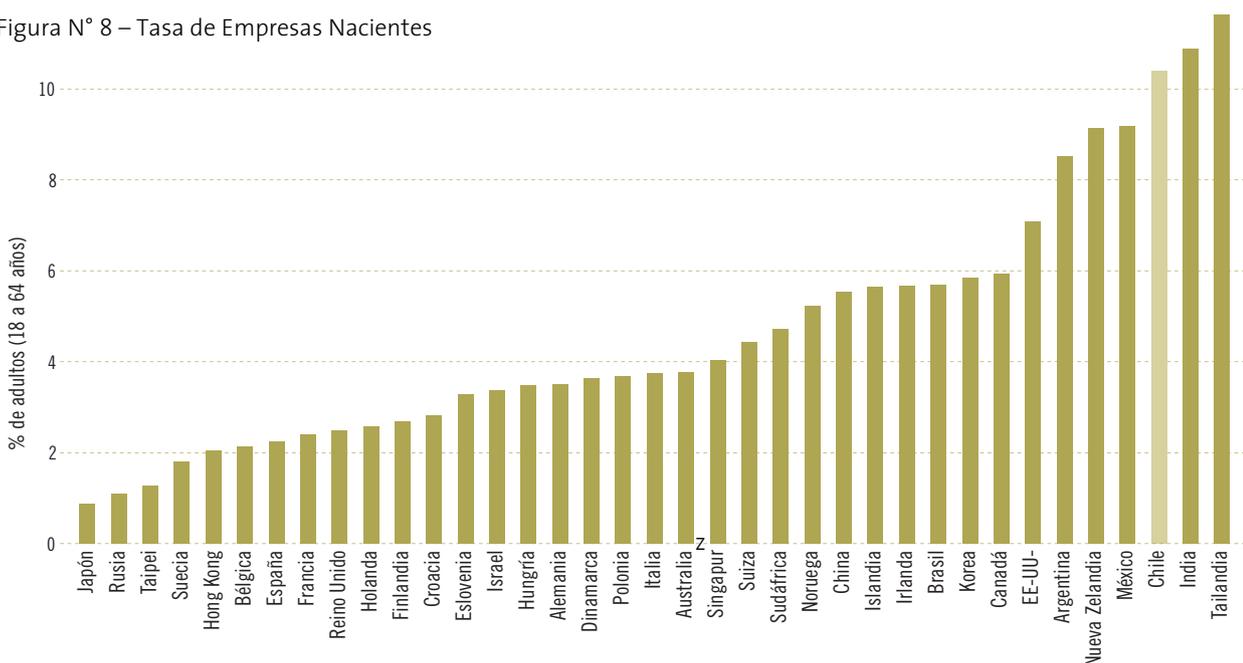
## 2. Características de las Empresas

Las empresas para el cálculo del TEA pueden ser nacientes o nuevas. Las empresas nacientes son aquellas en donde se ha realizado el trabajo para iniciar el negocio pero los sueldos han sido pagados por menos de tres meses. Las empresas nuevas son aquellas que tienen menos de 42 meses de existencia.

De los resultados de la encuesta se desprende (ver figura N° 8) que 10,4% de los adultos entre 18 y 64 años en Chile están involucrados en las firmas nacientes. Este porcentaje sólo es superado por India y Tailandia. Esto quiere decir que la tasa de nacimiento de nuevas empresas en Chile es muy elevado.

La figura N° 9 nos muestra la tasa de empresas nuevas, donde Chile tiene un 5,49% siendo superado por ocho países entre los cuales se encuentran Argentina y Brasil. De estos datos podemos concluir que hay muchas empresas que nacen, pero que mueren antes de convertirse en nuevas empresas, lo que denota un problema estructural donde las empresas nacientes no pueden perdurar a través del tiempo, dentro de los cuales el más importante es la falta de acceso al financiamiento para la pymes.

Figura N° 8 – Tasa de Empresas Nacientes



La mayoría de las empresas nacientes se establecen en el sector de consumo, seguido del área de transformación, 48% y 29% respectivamente. Esta misma relación se mantiene en las nuevas empresas, donde 53% de las empresas se establecen en el sector de consumo y 26% en el de transformación (ver figuras N°s 10 y 11).

Figura N° 9 – Tasa de Empresas Nuevas

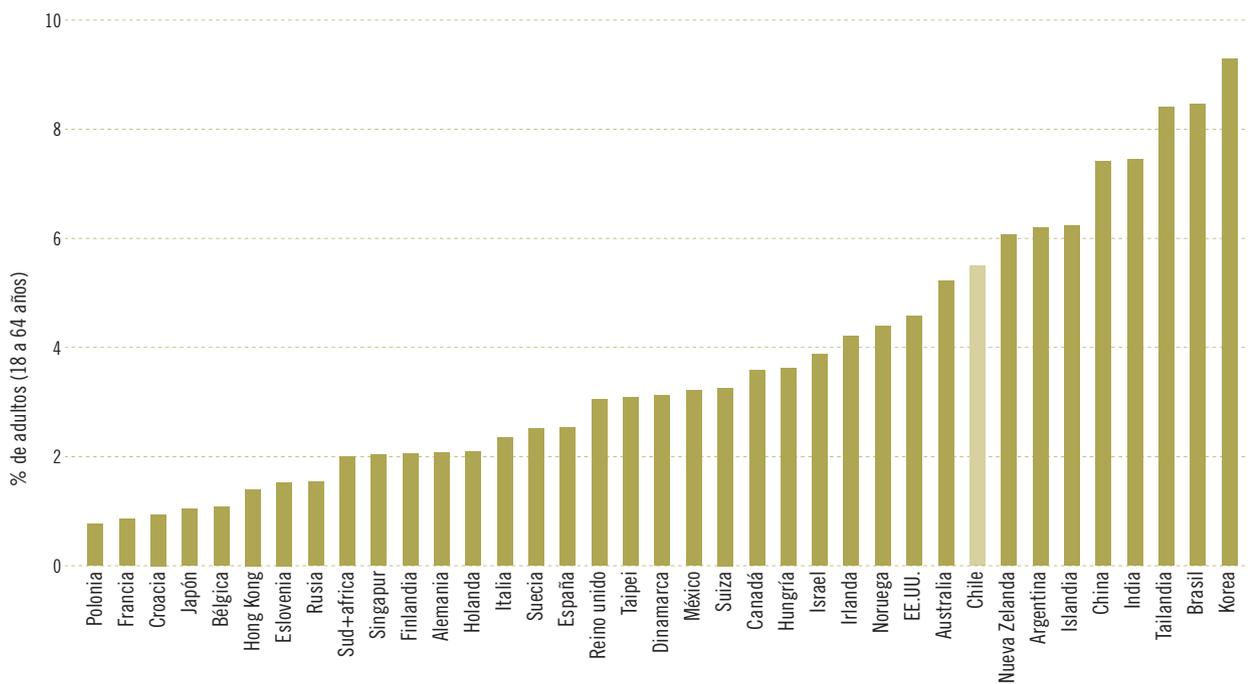
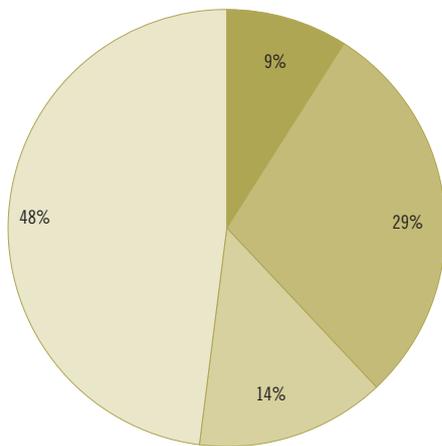


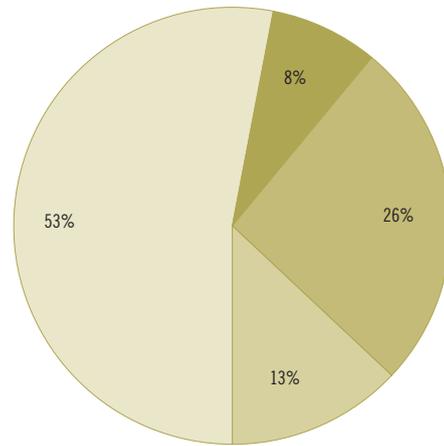
Figura N° 10 – Empresas Nacientes por Sector Económico

Figura N° 11 – Empresas Nuevas por Sector Económico

Sector en los que se realizan  
Empresas Nacientes en Chile

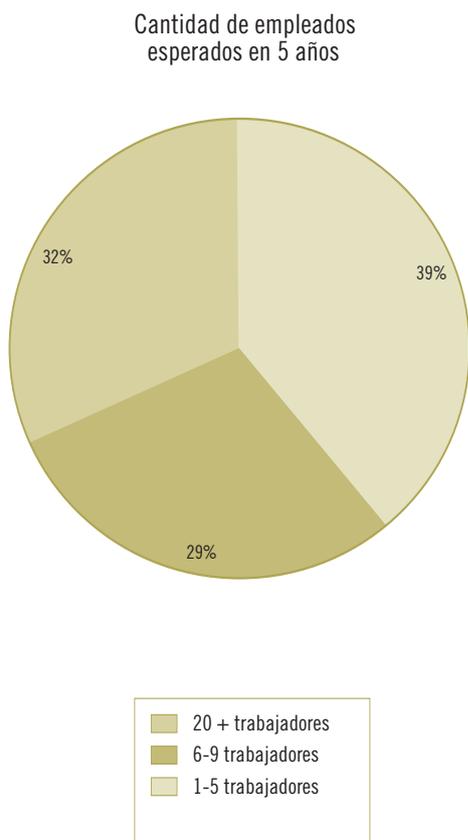


Sector donde se establecen las  
Nuevas Empresas en Chile



Si se mantienen en el tiempo, estas empresas nacientes tendrán un impacto muy alto en el empleo del país. Es así como el 39% de los emprendedores piensa que su empresa generará al cabo de 5 años entre uno y cinco empleos (ver figura N° 12). Si sólo el 10% de estas personas tiene éxito en sus predicciones estamos hablando de más de 2 millones de nuevos empleos.

Figura N° 12 – Empleos Esperados en 5 años según Emprendedores



### 3. Percepción de la Población y su efecto en el nivel de emprendimiento.

Resulta particularmente interesante ver cómo las percepciones de la población pueden relacionarse con el nivel de emprendimiento. En especial, porque dichas percepciones no son necesariamente estructurales y pueden ser afectadas a corto plazo.

El 30% de la población declara que no emprendería un nuevo negocio por temor al fracaso. En la práctica se comprueba que estas personas emprenden menos de la mitad que aquellos que no temen a fallar (ver Figura N° 13).

Figura N° 13 – Temor al Fracaso y Emprendimiento

¿Dejaría Ud. de emprender por temor al fracaso?

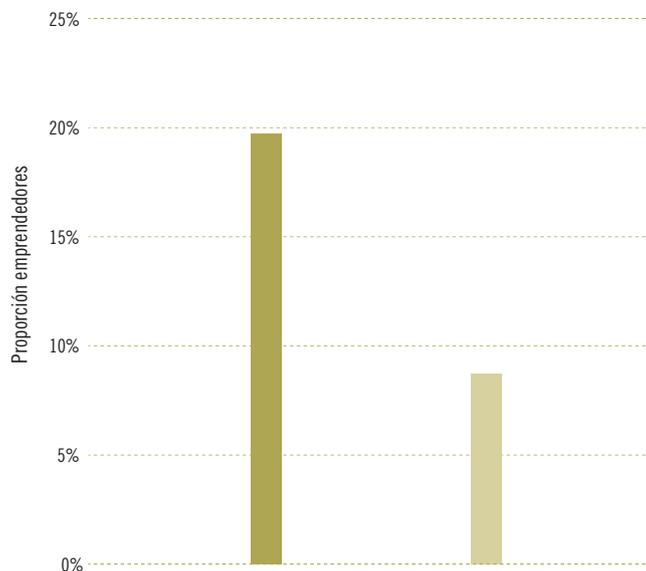
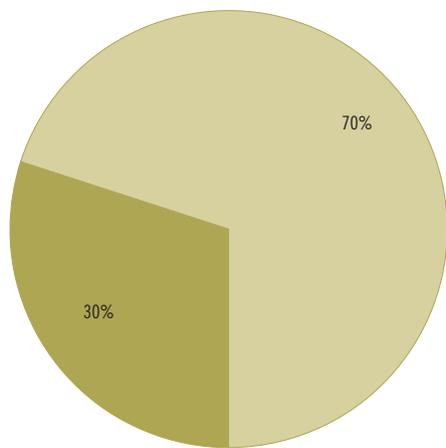
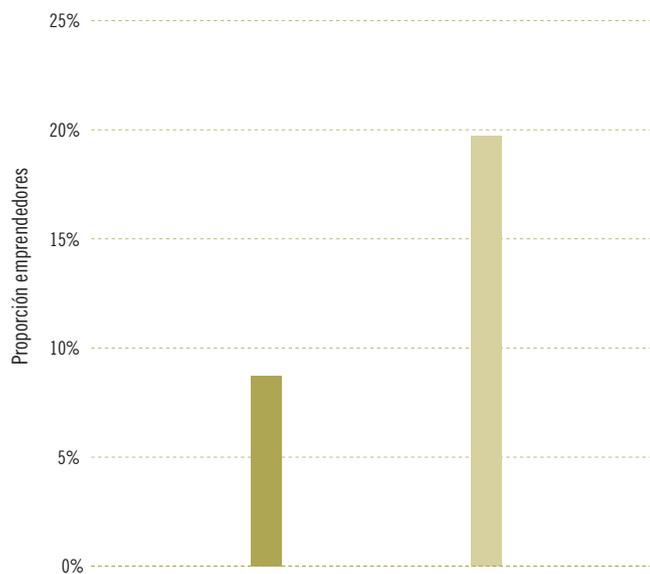
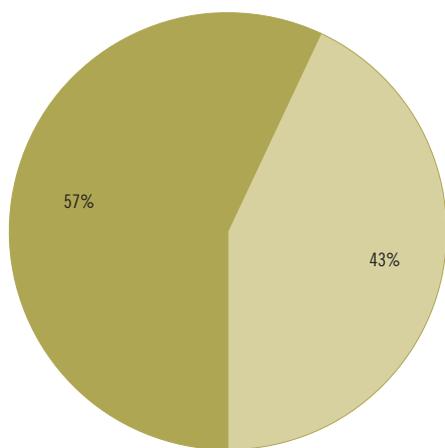


Figura N°14 – Conocimientos de Administración y Emprendimiento

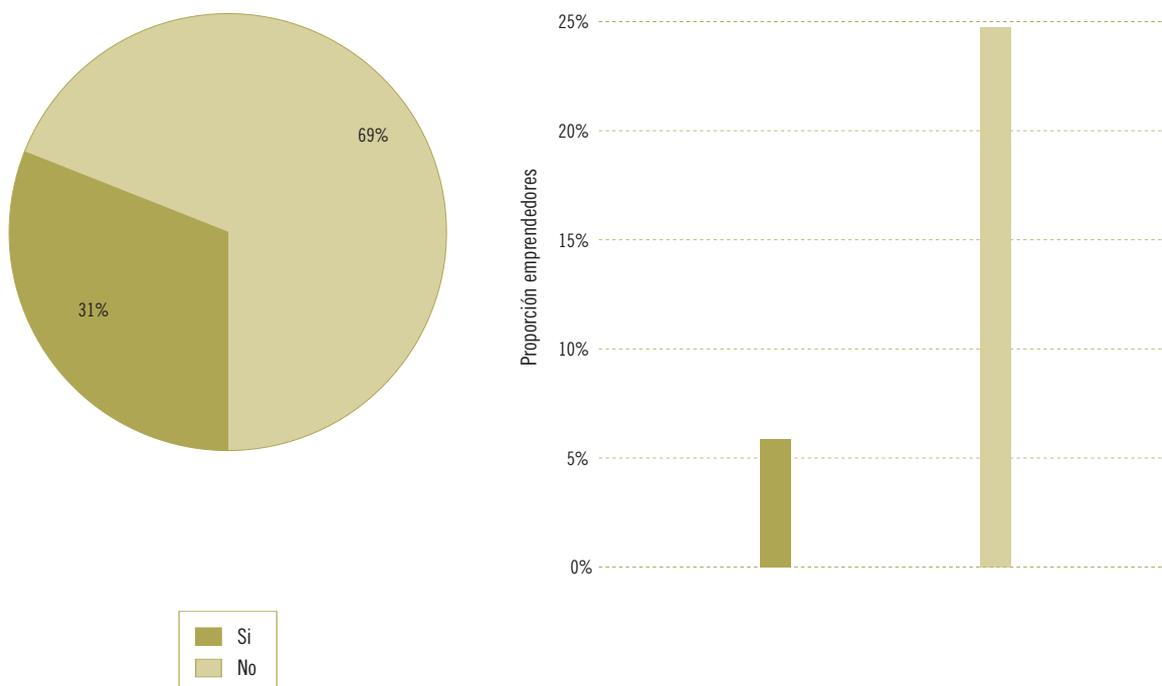
¿Tiene Ud. suficientes conocimientos para manejar un pequeño negocio?



Del mismo modo, según muestra la Figura N° 14, el contar con los conocimientos para administrar un pequeño negocio puede ser también un obstáculo al emprendimiento. Es notable comprobar que el 43% de la población considera de sí misma que no posee los conocimientos necesarios. En la práctica consideramos que ésta también es una cuestión de percepción. Particularmente, porque encontramos que la respuesta depende poco del nivel educacional objetivo. En la muestra apreciamos varios casos de personas con educación universitaria e incluso con postgrados que se declararon sin los conocimientos requeridos para administrar un negocio. Si comparamos ambos grupos, quienes se sienten poseedores de los conocimientos necesarios y quienes no, la relación en el grado de emprendimiento entre ambos también resulta ser dos a uno.

Figura N° 15 – Percepción de Oportunidades y Emprendimiento

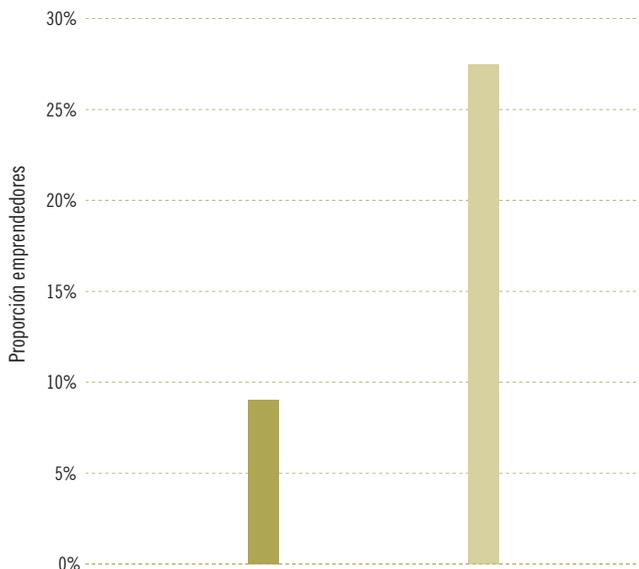
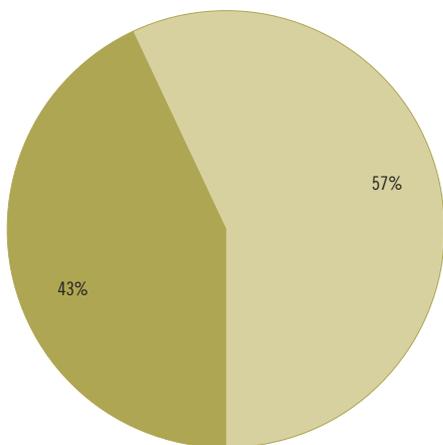
¿Percibe Ud. que habrá buenas oportunidades para emprender negocios en los próximos 6 meses?



Es interesante, asimismo, comprobar cómo percibe la población si se darán o no oportunidades para emprender (remitirse a Figura N° 15). Sólo el 31% del total cree que se presentarán oportunidades. Será muy revelador contrastar este indicador en las próximas mediciones del GEM en Chile, porque este bajo índice puede deberse a dos razones básicas: que no hayan oportunidades o que no se perciban. Lo segundo puede deberse, a su vez, a una falta de habilidades o a razones circunstanciales.

Figura N° 16 – Conocimiento de un emprendedor y emprendimiento

¿Has conocido personalmente a un emprendedor en los últimos 2 años?



Más de la mitad de los chilenos no ha conocido personalmente a un emprendedor en los últimos dos años (Figura N° 16). Entre ellos, sólo el 8.5% ha emprendido nuevos negocios. Este hecho contrasta fuertemente con que hay más del 26% de emprendedores entre quienes sí han tenido contacto con otros emprendedores.

Emprender es una actividad riesgosa y es común que la población asocie la figura del emprendedor a estereotipos que no siempre son cercanos a la generalidad de la población. Por ejemplo, que son personas ricas, que poseen habilidades innatas para los negocios, que se requieren conocimientos muy sofisticados y una educación de alto nivel. A juzgar por estos resultados, conocer a personas comunes, o similares a uno, que han iniciado con éxito un negocio contribuye a reducir los mitos asociados a esta actividad.

#### 4. Una breve nota sobre el TEA

Aunque el TEA (Total Entrepreneurship Activity) es la única medida aceptada e implementada internacionalmente para medir el emprendimiento esta es una medida limitada. Por un lado, emprender es una actitud que predispone a una persona a realizar una acción. Una persona con una actitud emprendedora busca el potencial para crear valor. Una vez que ha encontrado este potencial, el emprendedor organiza su empresa para crear valor, y en el proceso, obtiene beneficios monetarios para él. De otro, el TEA es el porcentaje de la población que ha estado participando en el desarrollo de un nuevo negocio en los últimos 42 meses. Este período en el cual se considera un nuevo negocio es importante ya que no incluye el número de empresas que dejan de operar una vez finalizado este período. Además, la medición incluye el período comprendido desde Noviembre de 1998 a Abril del 2002, durante el cual la economía a nivel global fue afectada por una gran crisis. Esta última afectó la confianza de los emprendedores para realizar nuevos negocios, sobretodo aquellos motivados por oportunidad; e impulsó la motivación basada en la necesidad, la que puede ser relacionada con la pobreza, la disparidad en los ingresos, la falta de competitividad y la ausencia de protección para el capital intelectual. Los países con un alto TEA generalmente muestran reestructuraciones económicas, como es el caso de Argentina y Brasil. En estas naciones hemos observado quiebras de grandes corporaciones y de muchas empresas lo que ha fomentado el emprendimiento basado en la oportunidad y principalmente en la necesidad. En el caso de Chile estimamos (ya que contamos sólo con una observación) que el TEA también se ha visto impactado por la crisis económica, particularmente si nos referimos al emprendimiento basado en necesidad.

Por último, a nivel nacional, en este estudio no se realiza la investigación acerca de la relación entre el TEA y el crecimiento económico. Ésta ha sido estudiada por los otros miembros del GEM desde 1999 hasta el 2002. A pesar de que nosotros pensamos que el emprendimiento estimula el crecimiento económico, la naturaleza de la relación entre el TEA y el crecimiento económico permanece sujeta a debate.

# VIII. factores del país que afectan la creación de nuevos negocios

## i. entrevista a los expertos

A los expertos se les pidió que identificaran cuáles eran, a su juicio, las tres debilidades más importantes que restringen el desarrollo emprendedor en Chile y cuáles pensaban que eran las tres fortalezas más relevantes que ayudaban a fomentar el desarrollo emprendedor en el país. También se les solicitó realizar, al menos, tres sugerencias respecto a qué harían ellos para mejorar la situación emprendedora en la nación.

Se entrevistaron a 38 expertos (ver listado en figura N° 17). Cada uno de ellos asignado a un EFC.

Después de analizar las entrevistas se determinó que las EFC donde Chile tiene más fortalezas eran apertura a los mercados, políticas de gobierno, y normas sociales y culturales. A su vez, las mayores debilidades del país se presentan en políticas de gobierno, apoyo financiero y normas sociales y culturales (ver figuras N°s 18 y 19).

En una primera impresión podría parecer una inconsistencia que las políticas de gobierno aparezcan como una fortaleza y, a la vez, como una debilidad. Al respecto, cabe puntualizar que las políticas de gobierno de orden macro son vistas en forma positiva debido a aspectos relacionados con la apertura comercial. En cambio, las políticas de gobierno de nivel micro son apreciadas como debilidades, fundamentalmente por razones asociadas a las nuevas leyes tributarias y a los cambios introducidos en el código del trabajo.

Figura N° 17 – Expertos entrevistados en Chile según EFC\*

Apoyo Financiero	Políticas Generales de Gobierno	Programas de Gobierno	Educación y Capacitación	
CARLOS MASSAD Presidente del Banco Central de Chile	ALEJANDRO FOXLEY Senador de la República Ex Ministro de Hacienda	ALFONSO DULANTO Ministro de Minería	JOSE JOAQUÍN BRUNNER Profesor Universidad Adolfo Ibañez Experto en Educación	
FERNANDO LARRAÍN C. Gerente General Larraín Vial	CARLOS CÁCERES Pdte. Instituto Libertad y Desarrollo Ex Ministro de Hacienda	CRISTIÁN LARROULET Director ejecutivo Instituto Libertad y Desarrollo	DANIEL FARCAS Director SENCE	
MARCOS CASTRO Gerente de la Banca de Empresarios BCI	FELIPE LARRAÍN Profesor Economía P.U.C. Ch.	PABLO BOSCH Empresario, Presidente ASIMET	MARCELO VON CHRISMAR Rector DUOC	
ALVARO ALLIENDE Gerente General Fondo de Cap. de Riesgo Ventana	JORGE RODRÍGUEZ GROSSI Ministro de Economía	GONZALO RIVAS Vicepresidente Ejecutivo de Corfo	ÓSCAR CRISTI Rector Universidad de los Andes	
		GABRIELA RIUTORT Directora de ProChile		
Transferencia de Investigación y Desarrollo	Infraestructura Profesional y Comercial	Apertura del Mercado Local	Acceso a Infraestructura Física	Normas Sociales y Culturales
ERIC GOLES Presidente CONICYT	JORGE CAREY Socio Carey y Cía.	JOSÉ DE GREGORIO Consejero Banco Central Ex Ministro de Economía	JORGE ROSENBLUT Presidente CHILECTRA	LUIS HERNÁN CUBILLOS Socio Egon Zehnder International
FERNANDO SUÁREZ Profesor ESE y <i>London Business School</i>	MARCOS LIMA Profesor Universidad Católica de Chile	ÁLVARO ORTÚZAR Socio Cruzat, Ortúzar & Mackenna, Baker, McKenzie	EDUARDO FERNÁNDEZ LEON Empresario Presidente FFV	PABLO HUNEUUS Sociólogo, escritor y empresario
EDUARDO BITRÁN Director Fundación Chile	LISANDRO SERRANO <i>Managing Partner</i> Price WaterhouseCooper	PEDRO MATTAR Fiscal Nacional Económico	EUGENIO VELASCO Empresario Ex Presidente C. Ch. C.	EUGENIO CÁCERES Profesor U. de los Andes Ex Gerente fundación Andes
MARIO WAISSBLUTH Director INVERTEC	ALEJANDRO FERNÁNDEZ Presidente GÉMINES	TOMÁS FLORES Instituto Libertad y Desarrollo	CHRISTIAN NICOLAI Sobsecretario Telecomunicaciones	GONZALO IBÁÑEZ SM. Diputado de la República Ex Rector Universidad Adolfo Ibañez
		GABRIEL BERCELY Profesor ESE Empresario y Director de Empresas		

\*cargos en el momento de ser efectuadas las entrevistas

Figura N° 18 - Fortalezas de Chile para generar emprendimientos

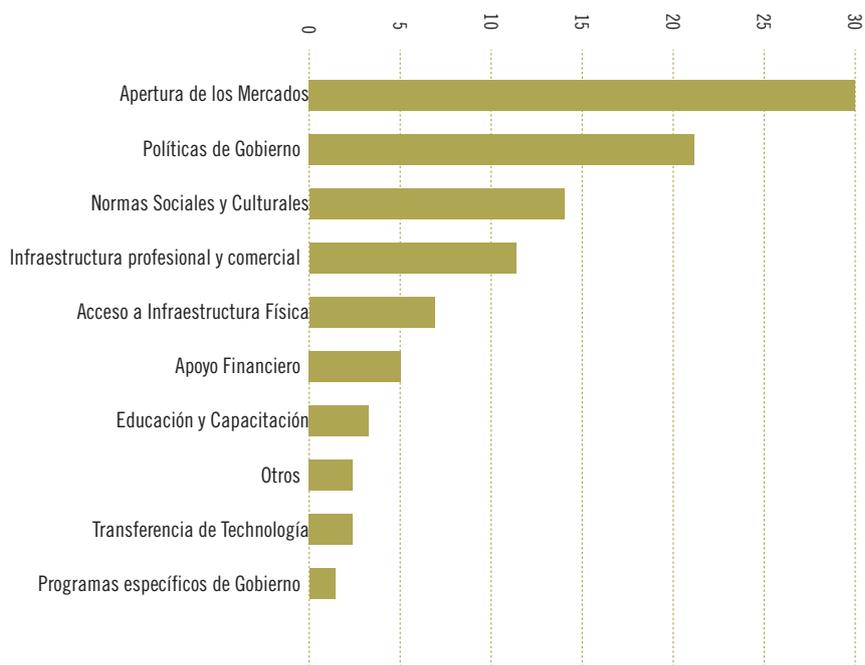


Figura N° 19 - Debilidades de Chile para generar emprendimientos

Se observa también que, ahora en comparación con el resto de los países incorporados en este estudio, los expertos chilenos han identificado que poseemos mayores fortalezas en apertura a los mercados, políticas de gobierno e infraestructura profesional y comercial. Y que, por contraste, evidenciamos mayores debilidades en políticas generales de gobierno, apoyo financiero y transferencia tecnológica. Estos hallazgos los podemos observar a partir de las figuras N°s 20 y 21.

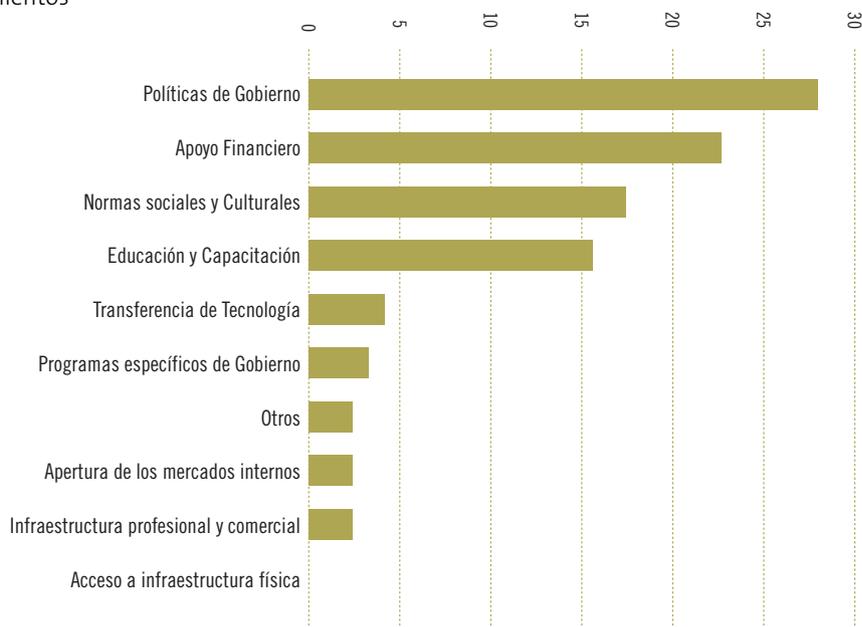


Figura N° 20 -  
Fortalezas de Chile con respecto al resto del mundo  
¿En qué nos sentimos más fuertes?

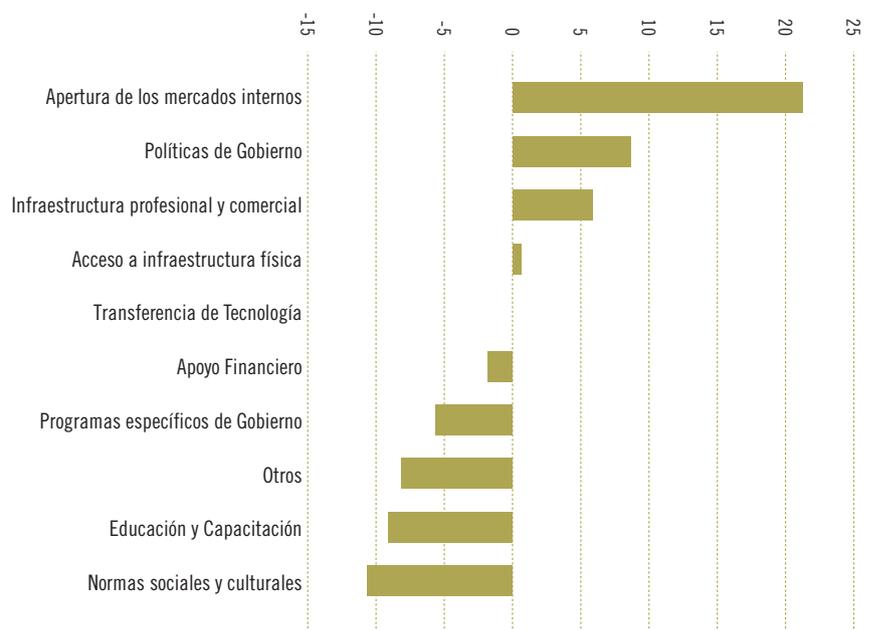
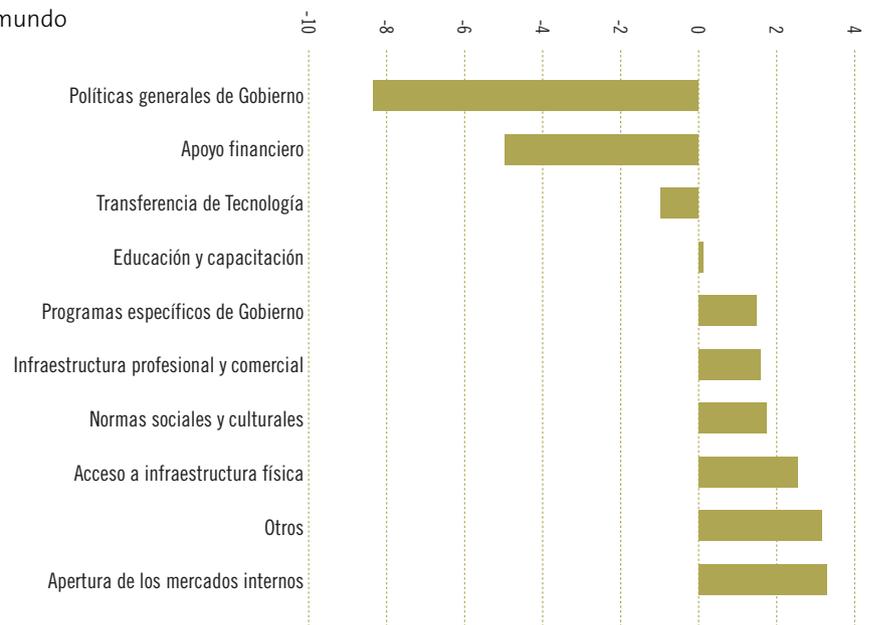


Figura N° 21 -  
Debilidades de Chile con respecto al resto del mundo  
¿En qué nos sentimos más débiles?



## ÁREAS O EFC

### 1. Apoyo Financiero

En las figuras N° 19 y N° 21 se puede observar que los expertos distinguieron el apoyo financiero como una de las principales debilidades que posee el país, tanto a nivel interno como en comparación con los otros países. Concretamente, las debilidades más importantes que destacaron en esta materia fueron que:

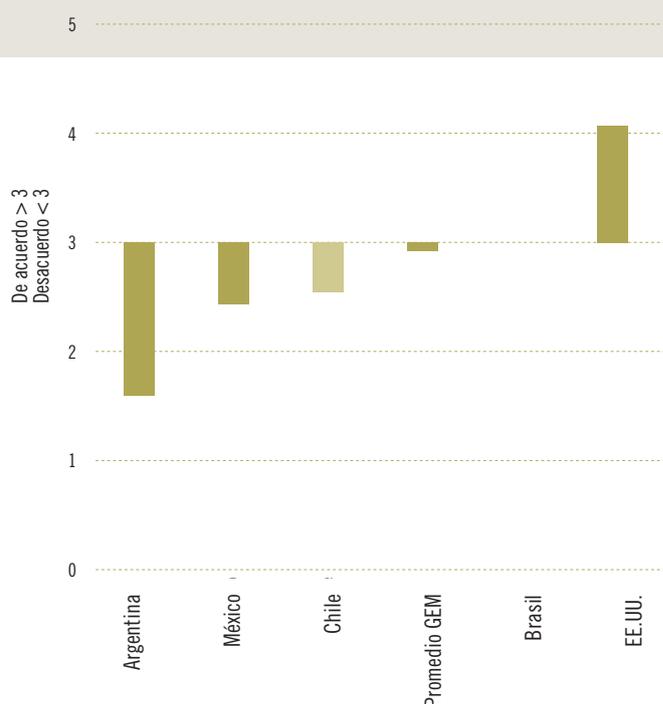
- Es muy difícil para las pymes encontrar apoyo financiero. Falta una industria de capital de riesgo y existe dificultad para encontrar financiamiento, sobre todo en las primeras etapas de la creación de una empresa.
- Es difícil hallar financiamiento para un mercado tan pequeño en que las oportunidades de crecimiento están acotadas.
- La legislación es imperfecta respecto a proteger a accionistas minoritarios y el sistema tributario es complicado, hechos que disminuyen la inversión.
- Los inversionistas extranjeros e institucionales han reducido sus inversiones dado lo poco atractiva que resulta la región.
- El sistema financiero es conservador. Los créditos son caros y los bancos no corren riesgos, se preocupan prioritariamente de las garantías y no del potencial del negocio.

A pesar de las debilidades reseñadas, los expertos también destacaron algunas fortalezas, tales como:

- El Banco Central es independiente y el sistema bancario es creíble.
- El sistema financiero es muy eficiente y competitivo.

La figura N° 22 compara las respuestas de nuestros expertos en Chile respecto de las del resto de América en relación a la disponibilidad de financiamiento a través de capital. En tal figura se muestra que éstos, provenientes tanto de Argentina, de Chile como de México, observan que el financiamiento de nuevas empresas a través de capital es escaso. De hecho, los tres países mencionados se encuentran, en este rubro, por bajo del promedio de la opinión de todos los expertos entrevistados en el mundo por el GEM; quienes, sea dicho de paso, están divididos en su juicio acerca de si hay o no suficientes fuentes de financiamiento vía capital en la economía global para fundar nuevas empresas.

Figura N° 22 – Financiamiento de Capital para Nuevas Empresas



La figura N° 23 compara a Chile en relación con otros países de América en cuanto a la disponibilidad de deuda para fundar nuevas empresas. A este respecto, los expertos de Chile, al igual que en el caso del capital, concuerdan en que faltan fuentes de financiamiento a través de deuda. Este ítem fue una de las principales debilidades identificadas en nuestro país por los eruditos entrevistados. La opinión de éstos es similar a la que esgrimen los expertos de los otros países de América, salvo aquellos del grupo de Estados Unidos de Norteamérica. Los expertos del GEM en el orbe también se hallan divididos en cuanto a si la disponibilidad de fuentes de deuda es o no suficiente para iniciar nuevos negocios.

Figura N° 23 - Financiamiento de Deuda para Nuevas Empresas



## 2. Políticas de Gobierno

Las figuras N°s 18 y 19 nos muestran que las políticas de gobierno fueron identificadas por el panel de expertos como una importante fortaleza y, a la vez, como una amenaza significativa. Lo expuesto, principalmente porque ellos consideraron que las políticas de gobierno macro apoyaron a la creación de nuevas empresas, mientras que las políticas de gobierno analizadas en un contexto micro actuaron en contra de la creación de las mismas.

Las principales debilidades que destacaron los expertos con relación a las políticas de gobierno fueron que:

- Las nuevas reformas laboral y tributaria no favorecen la actividad empresarial. La contratación de trabajadores se ha vuelto más rígida lo que unido al incremento de impuestos desincentiva la creación de nuevas empresas.
- La gran cantidad de reglas, leyes y la burocracia de los municipios y del Estado no favorecen la creación de nuevos emprendimientos ya que la etapa de inicio resulta trabada y costosa.
- Hay poca convicción en las autoridades acerca de las capacidades de los hombres de negocio.
- Existe una gran cantidad de instituciones involucradas (SII, CONAMA, Ministerio de Salud, etc.) en la iniciación de un negocio, lo que también contribuye a hacer trabado y costoso el proceso de partida.
- Las reglas se cambian constantemente y son poco claras. Además, se aplican de distinta forma dependiendo del tipo de empresa, con lo cual se afecta la estabilidad del entorno para los negocios y se genera un mayor riesgo.
- El Estado no protege suficientemente la propiedad privada ni la propiedad intelectual, con el agravante de que la justicia es muy permisiva y blanda.
- El modelo económico sólo se ha enfocado en el desarrollo del sector primario sin fomentar la creación de empresas más tecnológicas.

A pesar de estas debilidades, los expertos también han encontrado fortalezas relacionadas a las políticas de gobierno, tales como:

- Que hay relativamente poca corrupción en el Estado; las instituciones y organismos son estables y transparentes.
- Los fundamentos macroeconómicos del país son muy estables, tornándolo atractivo para invertir.
- La estabilidad política y social del país permite la creación de nuevas empresas, ya que éstas se pueden proyectar a largo plazo.
- Los tratados de libre comercio con Europa y Estados Unidos de Norteamérica pueden ayudar a la inversión y a la transferencia tecnológica, fomentando así la creación de nuevas empresas.
- La estructura legal está bien definida y actúa correctamente.

Con el propósito de analizar más a fondo las políticas de gobierno nos centraremos en cuatro preguntas:

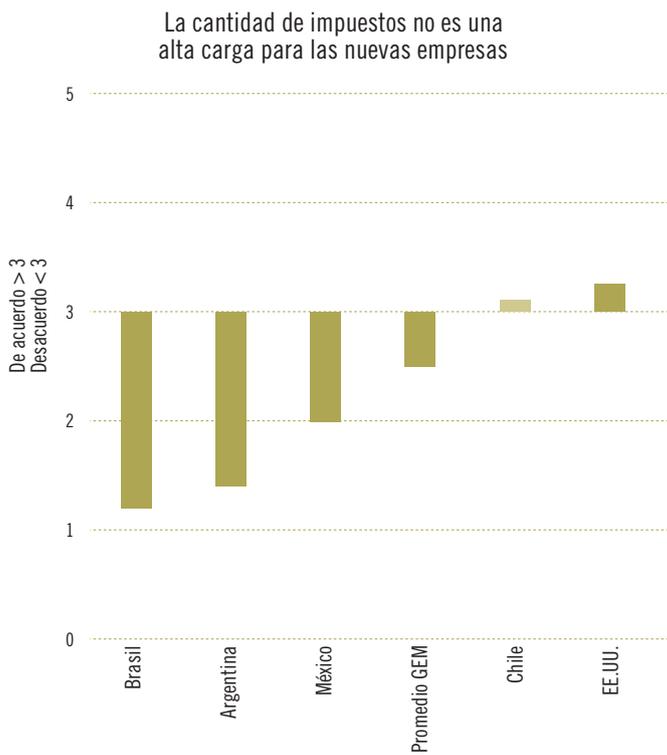
¿Es la cantidad de impuestos una alta carga para las empresas nuevas?

¿Los impuestos y otras regulaciones del Estado son aplicadas de forma clara y consistente a las nuevas empresas?

¿Favorecen las políticas de gobierno consistentemente a las nuevas empresas?

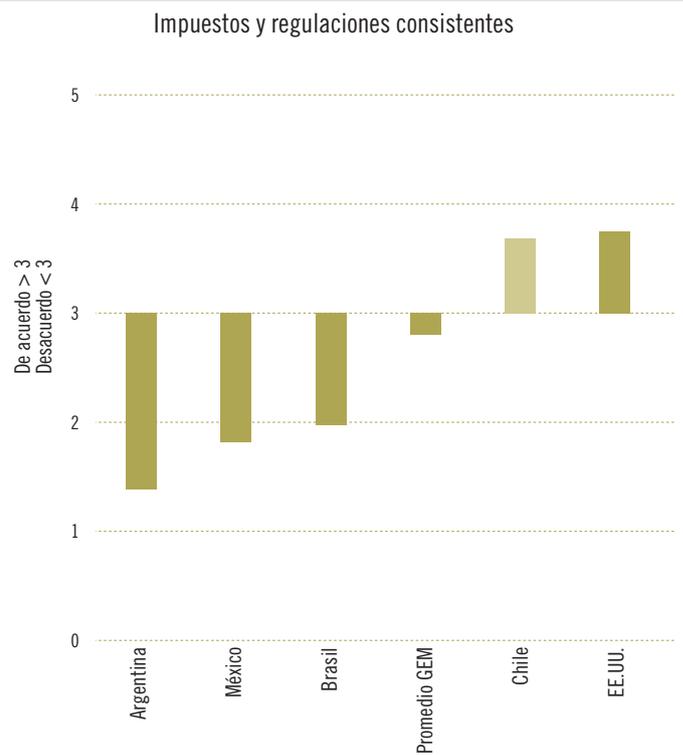
¿El apoyo a las nuevas empresas es una de las altas prioridades de las políticas del Estado?

Figura N° 24  
Carga Impositiva y Nuevas Empresas



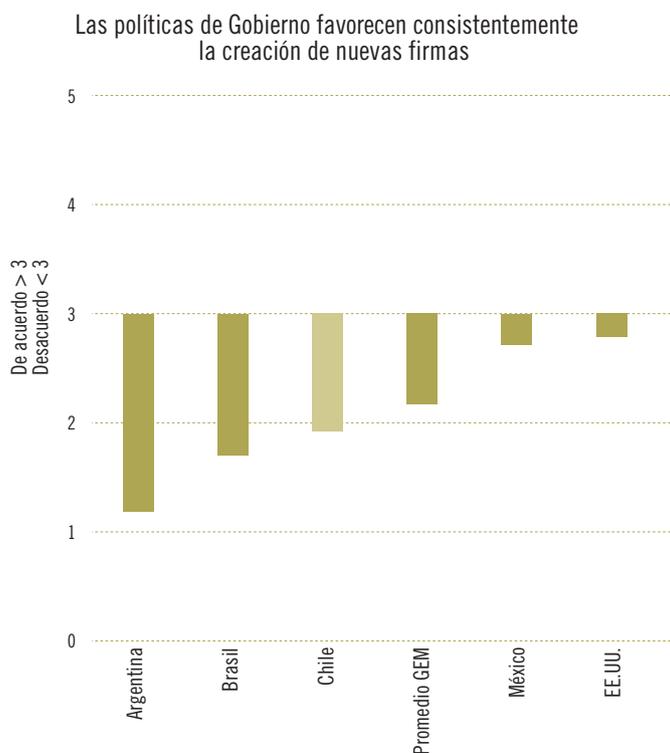
La figura N° 24 nos muestra que los expertos chilenos difieren sobre si los impuestos son o no una restricción para el emprendimiento. En cambio, en promedio, los demás países participantes sí piensan que la carga impositiva es una gran traba para iniciar una nueva empresa. Dentro de este grupo se encuentran las restantes naciones sudamericanas.

Figura N° 25  
Consistencia en la aplicación de Impuestos y Regulaciones



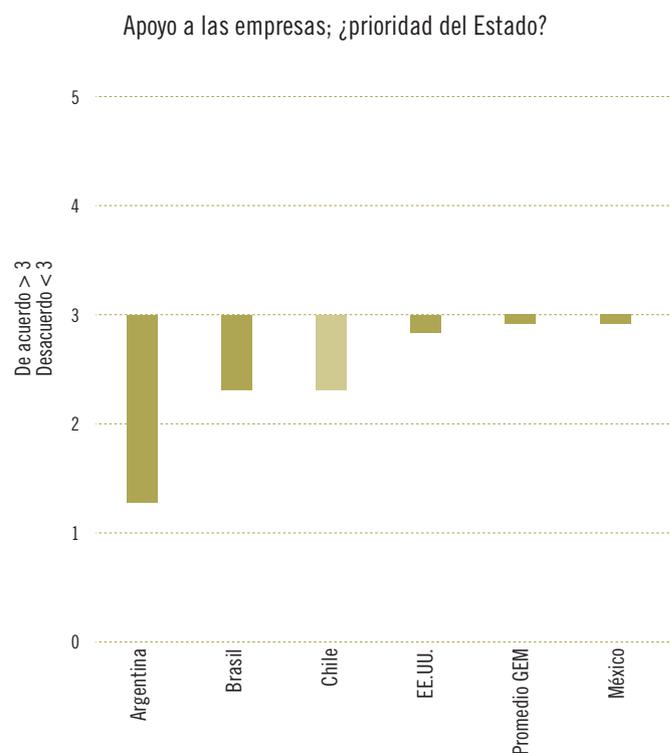
La figura N° 25 nos ilustra sobre si los expertos consideran que las regulaciones e impuestos son aplicados de una forma clara y consistente o no lo son. En este sentido están de acuerdo con que sí son aplicados de este modo; y se muestran muy por sobre el promedio de la opinión de expertos del GEM en el mundo y, sobretudo, por arriba del parecer de los expertos de los países sudamericanos. Lo anterior demuestra que, en esta materia, el Estado chileno ha sido consistente y claro, a pesar de que los nuevos cambios y leyes introducidos sean considerados como una debilidad.

Figura N° 26  
Políticas de Gobierno y Nuevas Firmas



La tercera pregunta hace relación a si los expertos creen que el Estado favorece de forma consistente a las nuevas empresas (ver figura N° 26). Por lo general, los eruditos del GEM, incluidos los de Chile, consideran que el Estado no favorece de tal forma a las nuevas empresas. Esta percepción se ve acentuada en las naciones sudamericanas, que aparecen por debajo del promedio del conjunto de los países participantes en el GEM.

Figura N° 27  
Estado y Apoyo a Nuevas Empresas



Con respecto a la percepción que tienen los expertos acerca de si el Estado tiene como una alta prioridad el apoyo a las nuevas firmas, observamos que en Chile la mayoría de ellos opinan que el respaldo a las nuevas empresas no está dentro de las más altas prioridades del Estado. Esta misma apreciación se observa en todos los países de América y también es la del promedio de todos los expertos del GEM (ver figura N° 27).

### 3. Programas ESPECÍFICOS de Gobierno

Como muestran las figuras N°s 18 y 19, los programas de gobierno no son considerados por los expertos ni como una gran fortaleza ni tampoco como una gran debilidad del país frente a la acción emprendedora. Sin embargo, estos programas deberían de jugar un papel fundamental en apoyar y facilitar la creación de nuevos negocios, ya que pueden incidir en el emprendimiento en forma directa y, además, en el corto plazo.

Dentro de las respuestas dadas por los expertos, los programas de gobierno fueron mencionados sólo en siete ocasiones (tanto como fortalezas y debilidades), cifra que indica que no se trata de un punto esencialmente crítico para el emprendimiento chileno.

Al respecto, las principales fortalezas que citaron los expertos fueron:

- Los programas públicos han favorecido a los empresarios incentivándolos a generar micro negocios.
- El gobierno se ha dado cuenta de la importancia del conocimiento y de la innovación, motivo por el que ha desarrollado varios programas como el Fondecyt, Fondef y Fondap.

Las debilidades que más fueron destacadas con respecto a este tema son:

- Falta de coordinación entre los distintos organismos para el desarrollo de nuevos programas. No hay una entidad que las una y proponga directrices.
- Falta de información y comunicación de los programas disponibles hacia los usuarios.
- Muchos recursos asignados a diferentes organismos, gran parte de los cuales no producen efectos concretos.
- El gobierno no tiene claros las políticas y los programas necesarios para desarrollar nuevas empresas. Además, hay excesiva burocracia y las reglas son poco transparentes.

### 4. Educación y Capacitación

La educación y capacitación fue evaluada por los expertos como la cuarta gran debilidad que presenta el país (ver figura N° 19). En sus comentarios la mayoría de ellos concuerda en que la educación, tanto primaria como secundaria, tiende a reforzar la memoria como competencia (o capacidad) principal dejando de lado la creatividad y la innovación, elementos propios del emprendimiento.

Las fortalezas más comunes que se enfatizaron en este ítem fueron:

- El país posee un alto índice de cobertura educacional en enseñanza básica.
- La educación profesional y técnica del país es de un muy alto nivel.

Por su parte, las mayores debilidades que se consignaron fueron:

- La educación está orientada a obtener títulos profesionales.
- Los contenidos de la educación no fomentan la innovación ni la creatividad, son rutinarios y repetitivos.
- La educación no está relacionada con los emprendedores; se forman muy buenos profesionales pero pocos hombres de negocios.
- La educación en los colegios y en la familia no enseña a asumir riesgos.
- Se necesitan mayores inversiones en capacitación y educación para desarrollar nuevos negocios.
- La educación en Chile es muy pasiva, no genera acciones de creatividad. Los profesores enseñan a sus alumnos cómo recibir instrucciones, no cómo enfrentar y resolver los problemas.
- Hay pocos programas para científicos y técnicos en educación, esto esencialmente porque el mercado no los demanda.
- El Estado no asume un rol completo en la educación. Realiza los programas tanto primarios como secundarios pero no se preocupa de las posibilidades de desempeño laboral que hay después de los estudios.

Las figuras N°s 28, 29 y 30 nos enseñan cómo la educación impacta en la actividad emprendedora. Se observa que con una educación secundaria completa la actividad emprendedora es mayor y que después –a niveles superiores- crece a tasas decrecientes.

Figura N° 28  
Educación y Actividad Emprendedora (TEA Total)

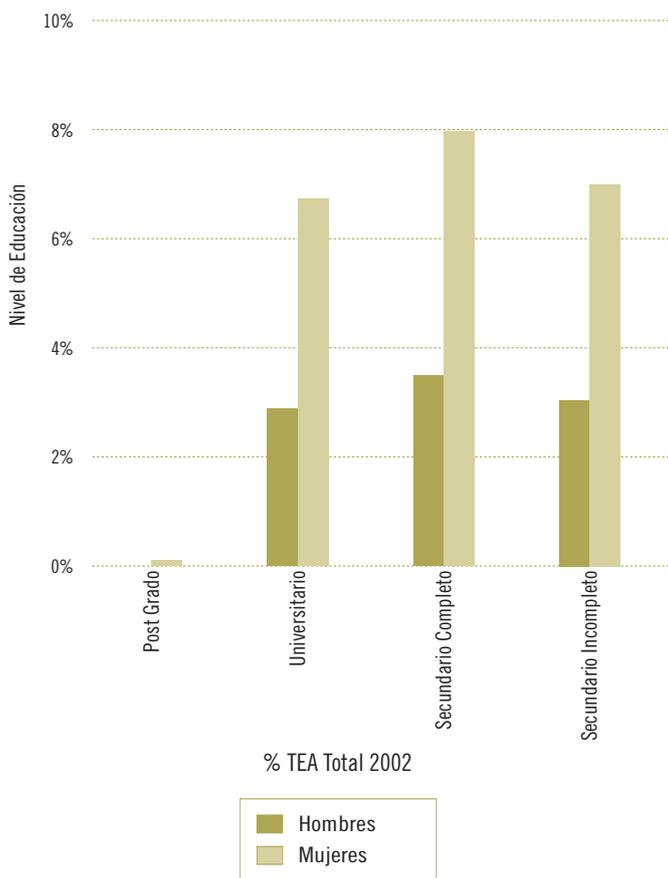
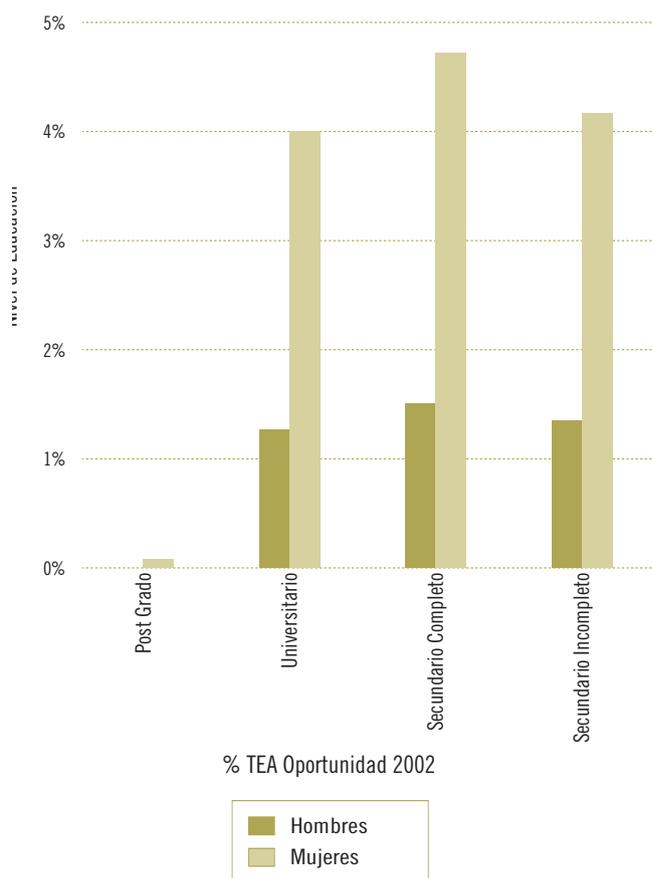
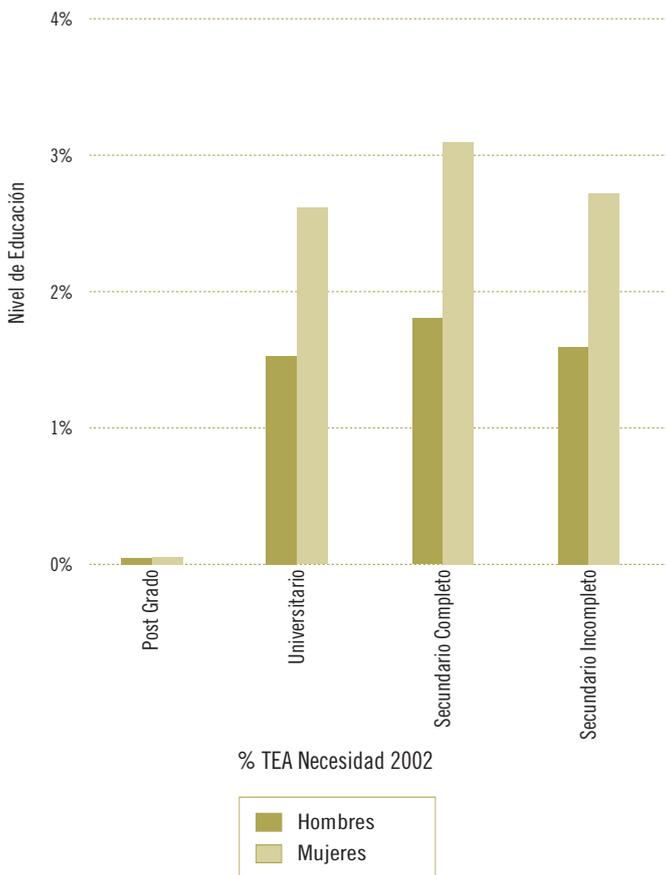


Figura N° 29  
Educación y Actividad Emprendedora (TEA Oportunidad)



Las figuras N°s 29 y 30 indican que el emprendimiento basado en la oportunidad va más de la mano de una buena educación que el originado en la necesidad, relación que parece lógica dado que la educación entrega las herramientas necesarias para la búsqueda de nuevas oportunidades y su debida explotación.

Figura N° 30  
Educación y Actividad Emprendedora (TEA Necesidad)



### 5. Transferencia de Investigación y Desarrollo

De acuerdo a los expertos, la transferencia de investigación y desarrollo es más bien una debilidad aunque no se destaque como una de las tres más importantes (ver figuras N°s 18 y 19).

Las fortalezas que acentuaron los eruditos en este aspecto fueron:

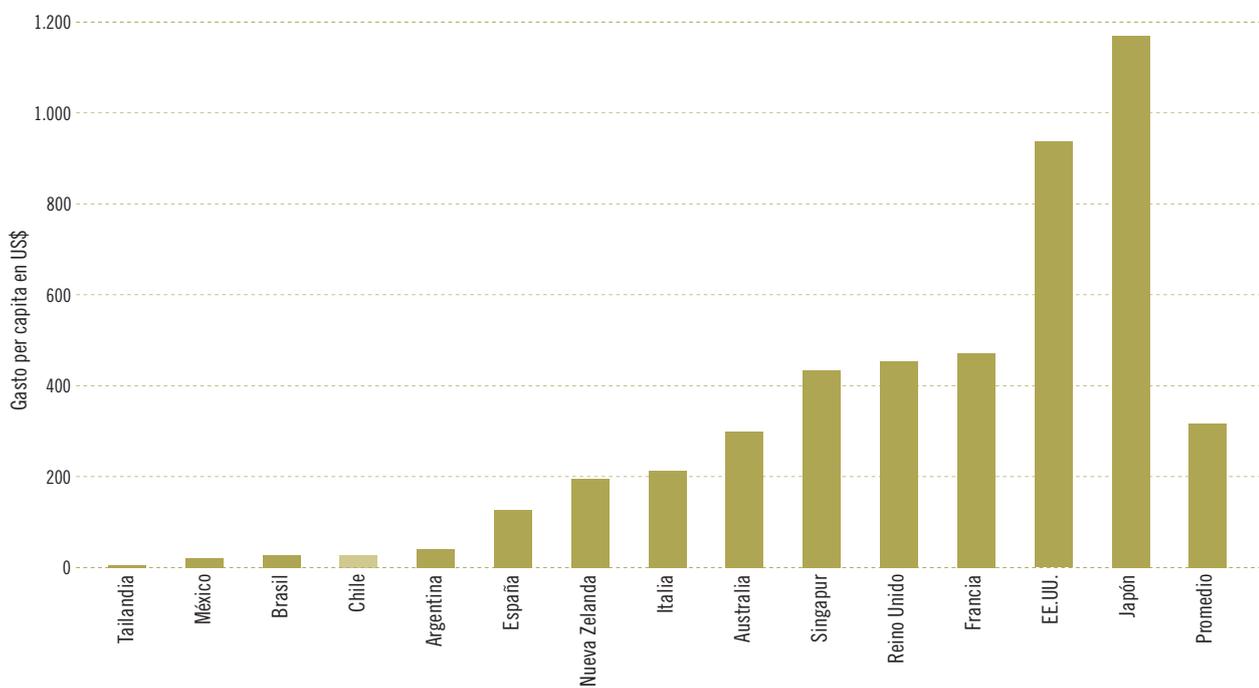
- Existe una gran facilidad para traer tecnologías e ideas nuevas de afuera y adaptarlas al ambiente local.
- Los particulares han comenzado a reconocer la importancia de la inversión en investigación y desarrollo por lo que han destinado más recursos a esta área.
- Últimamente se han conformado organismos orientados a apoyar y a desarrollar investigaciones.

Por otro lado, las debilidades resaltadas en este rubro fueron:

- Sólo el 0,7% del PIB se invierte en investigación y desarrollo, mientras dicho índice debería de estar situado sobre el 1% del PIB.
- La tecnología, la investigación y el desarrollo es únicamente costeadada por las grandes empresas, las nuevas no tienen acceso a éstas.
- No hay un acercamiento suficiente entre las empresas, universidades y centros de investigación.
- Las compañías chilenas invierten muy poco en I&D. De hecho, son escasas las empresas que tienen un departamento formal en este área.

Figura N° 31  
Gasto Per Cápita en Investigación y Desarrollo en el año 2000

Si observamos la figura N° 31 podemos apreciar que en Chile el gasto per cápita en I&D alcanza a US\$ 28, cifra muy baja comparada con el gasto per cápita en los Estados Unidos de Norteamérica y en Japón. Y escasa también con respecto al promedio de los países incluidos en el estudio, que alcanza a los US\$ 316 per cápita. En esta línea resulta evidente que en Chile el desarrollo tecnológico y la investigación son aún muy exiguos.



## 6. Infraestructura Comercial y Profesional

Las figuras N°s 18 y 19 ilustran que la infraestructura comercial y profesional es una de las mayores fortalezas según los expertos (obtuvo el 4° lugar). Estos concuerdan en que es fácil para las empresas nuevas obtener tal tipo de servicios, ya que hay un gran número de proveedores de asesoría legal, apoyos en marketing y servicios de contabilidad. Los eruditos también destacan la calidad de los profesionales en Chile y que los costos de acceder a sus servicios no son muy elevados.

Coincidentemente, las fortalezas que los expertos subrayaron en esta materia fueron que:

- La calidad del capital humano es muy alta.
- Hay una gran cantidad de trabajadores capacitados y competentes, quienes buscan oportunidades de mercado, aumentar la eficiencia y disminuir los costos.
- Las empresas nuevas pueden acceder a todo tipo de servicios (contables, legales, etc.) a través de outsourcing, lo que les permite abaratar costos.
- Existe confianza en la calidad de los empresarios y en la calidad de los profesionales, lo que fomenta la seguridad en un sistema organizado. Esto se aprecia en la buena percepción que los otros países tienen con respecto a Chile, hecho que ha ayudado a atraer nuevos capitales.
- El crecimiento del mercado a llevado una mayor especialización de los profesionales y de los servicios que estos entregan. Así, los emprendedores han disminuido su dependencia respecto a las grandes empresas y el Estado.

En cuanto a las debilidades que fueron remarcadas, las fundamentales son:

- La carencia de recursos humanos para introducir nuevas tecnologías. No hay profesionales muy innovadores.
- No es fácil reclutar ni seleccionar a personas con las habilidades necesarias para el trabajo. Falta desarrollar procesos de selección basados en el talento y en las competencias.

## 7. Apertura de Mercado/ Barreras de Entrada

De acuerdo a los expertos la apertura a los mercados y las bajas barreras de entrada constituyen la principal fortaleza que presenta Chile. Aquí se destacan principalmente los tratados de libre comercio y las políticas macroeconómicas que sigue el país.

Esta apertura de los mercados queda reflejada a través de la formulación de dos preguntas:

1. ¿Pueden las empresas nuevas pagar el costo de entrar a un mercado?

2. ¿Pueden las empresas nuevas entrar al mercado sin ser bloqueadas por las ya establecidas?

Según los expertos chilenos las empresas nuevas sí pueden pagar el costo de ingresar al mercado y las probabilidades de que sean bloqueadas por empresas ya existentes parecen bajas (ver figuras N°s 32 y 33).

Figura N° 32 – Costos de Entrada y Nuevas Empresas

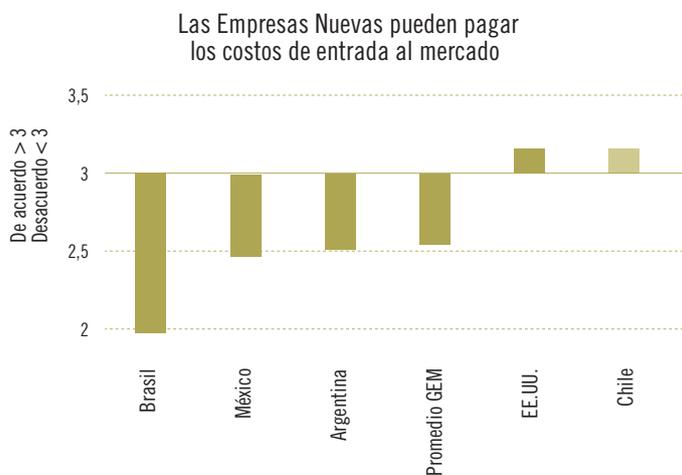
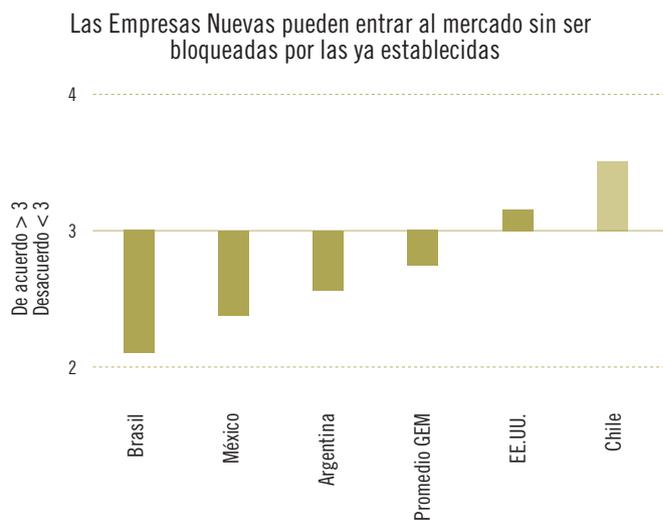


Figura N° 33 – Bloqueo a la Entrada de Nuevas Empresas



Las principales fortalezas puntualizadas por los eruditos consultados fueron:

- La estabilidad macroeconómica y política que ha ayudado a fomentar la entrada de inversiones al país. Esta estabilidad se basa en la reducida inflación y en el bajo déficit fiscal, además de contar con un Banco Central independiente.
- Las bajas barreras de entrada han fomentado la competitividad de las empresas locales favoreciendo la innovación y la creatividad.
- Los recientes tratados de libre comercio con Europa y Estados Unidos de Norteamérica han potenciado el flujo de información y de recursos hacia el país.
- Chile posee una cultura exportadora, la que se ve beneficiada por una apertura comercial, sobretodo para el caso de las exportaciones no tradicionales.
- En un mundo global, el porte y el grado de apertura del país puede ser una ventaja ya que los costos de coordinación para

empezar nuevos proyectos resultan menores. Además del aprendizaje desarrollado en el tiempo respecto a cómo satisfacer a un consumidor global.

Las debilidades descritas por los expertos fueron:

- El tamaño del mercado chileno es muy pequeño, haciendo que las oportunidades provengan principalmente del exterior.
- La ley antimonopolio no es respetada plenamente; algunos grupos se cohesionan, realidad que dificulta la entrada de nuevas firmas.

#### 8. Acceso a Infraestructura Física

El acceso a infraestructura física ha sido mencionado como la quinta mayor fortaleza y la menor debilidad que posee el país en cuanto a la actividad emprendedora (ver figuras N°s 18 y 19). Es más, la percepción de los expertos de Chile en cuanto a este punto se halla muy por sobre el promedio del GEM (ver figura N° 34).

Este aspecto se apreció con claridad cuando se evaluaron las respuestas a las siguientes preguntas:

¿La infraestructura física  
provee de un buen apoyo a las nuevas empresas?

¿No es caro en Chile tener buen acceso a las comunicaciones?

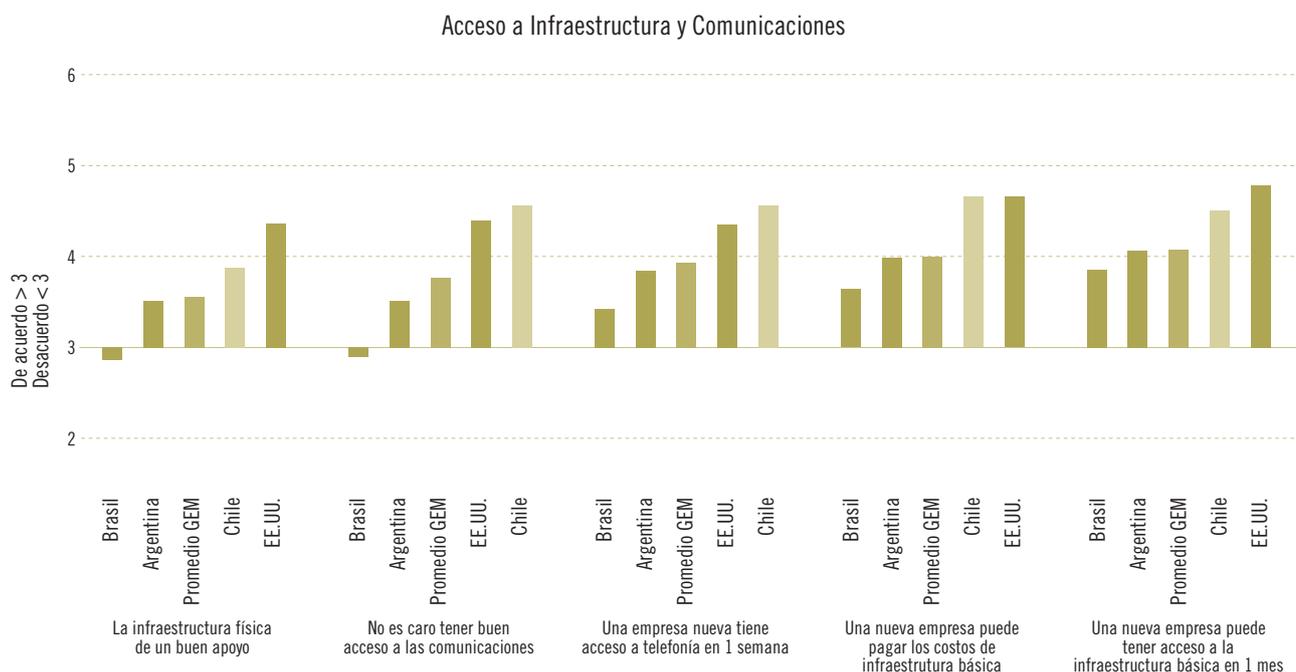
¿Pueden las nuevas empresas  
tener acceso a telefonía en una semana?

¿Pueden las nuevas empresas  
pagar los costos de infraestructura básica?

¿Pueden las nuevas empresas acceder a  
la infraestructura básica en menos de un mes?

Frente a estas interrogantes los expertos estuvieron de acuerdo en todo, dando a entender que para las nuevas empresas en Chile el acceso a la infraestructura y a las comunicaciones es fácil, rápido y de bajo costo.

Figura N° 34  
Acceso a Infraestructura y Comunicaciones



Las principales fortalezas señaladas aquí fueron:

- La infraestructura chilena, principalmente en las áreas de telecomunicaciones, portuaria y autopistas está muy desarrollada.
- La infraestructura en términos generales, y principalmente la de telecomunicaciones, está al alcance de todas las empresas a un costo muy competitivo.
- La infraestructura y la tecnología, fundamentalmente en el área de las telecomunicaciones es muy alta.
- Para una nueva empresa el acceso a la infraestructura básica es rápido y a un costo abordable.

Con respecto a las debilidades, los 38 expertos que participaron no mencionaron ninguna flaqueza del país ante la consulta por el acceso a la infraestructura física.

### 9. Normas Sociales y Culturales

Siguiendo un fenómeno que se da en los otros 36 países que participaron del GEM, las figuras N°s 18 y 19 muestran que los expertos chilenos situaron, de manera muy equilibrada, las normas sociales y culturales al mismo tiempo entre las fortalezas y las debilidades. Esta ambigüedad se presenta también en nuestra nación, siendo este aspecto catalogado como su tercera mayor fortaleza y, a la vez, como su tercera mayor debilidad.

Específicamente, los eruditos coinciden en que la percepción pública hacia los empresarios ha ido cambiando con el tiempo, siendo ésta cada vez más positiva. Sin embargo, el sistema y los programas de educación no ayudarían a fomentar una cultura más emprendedora.

Por otra parte tenemos que, a pesar de que el chileno es un individuo averso al riesgo, participa de muchos negocios.

No obstante, estos son principalmente familiares ya que se siente más protegido a través de una red de contactos conocidos.

En este ámbito, las fortalezas primordiales establecidas por los expertos fueron:

- La familia es el centro de creación de nuevas empresas, en ella el empresario obtiene recursos a un menor costo y se siente más protegido.
- La movilidad social en Chile es bastante alta (sobre todo desde los estratos más bajos hacia los medios); es decir, una persona puede progresar aún siendo pobre en un principio.
- Existen empresarios exitosos que son admirados y conocidos por la población. Estos a su vez han demostrado una gran capacidad para hacer negocios y esta experiencia se ha ido traspasando a otros empresarios generándose una mayor confianza en sus habilidades y posibilidades de éxito. Además, la población cree que ellos son claves para el desarrollo económico del país.
- La clase media es emergente y está preocupada de su educación y cultura, lo que favorece el desarrollo de habilidades para la creación de nuevos negocios.
- La gente joven es más emprendedora y su percepción sobre los empresarios es mucho más favorable que la que tenían sus padres. Actualmente ser empresarios es una alternativa valorada y atractiva para ellos.
- Chile es un país disciplinado, con buenos niveles de educación y profesionales capacitados.
- Es también un país de empresarios y en los últimos 15 años se han visto grandes innovaciones en los negocios como es el caso de las empresas salmoneras.
- El modelo económico del país ha sido entendido por la población. Ésta sabe que ya no hay absoluta dependencia del Estado y que requieren de los empresarios para generar más empleos, aumentar la productividad y la calidad de vida del país.

Las debilidades más relevantes que se destacaron en relación a las normas sociales y culturales fueron:

- El chileno tiende a estar preocupado de lo que pensarán los demás respecto a las conductas o actividades que realiza. Por tal motivo no se esmera mayormente por diferenciarse de los demás y, en cambio, propende a trabajar en grupos siguiendo la posición predominante dentro de los mismos. Es en el contexto de este rasgo cultural que el fracaso en los negocios no es fácilmente tolerado; por el contrario, suele ser castigado por la sociedad, la que por norma general no otorga nuevas oportunidades al emprendedor “caído en desgracia”.
- Aún cuando la percepción sobre ser empresario ha cambiado, ésta no es la primera opción de actividad deseada por las personas. Ser empleado es más altamente valorado que ser un hombre de negocios.
- Los empresarios chilenos tienen problemas para crear equipos de trabajo, por lo general no trabajan con otras personas y tampoco les gusta compartir la propiedad de sus negocios.
- Desde 1930 existe una cultura en contra del hombre de negocios. El hombre de negocio era aquel que no había realizado estudios, razón por la que no podía desarrollar ningún trabajo profesional, siendo mal visto por la sociedad.
- Además, había mucha dependencia de la autoridad y muy poca autonomía en el país, fenómenos que no incentivaban la actividad empresarial. Estas dos realidades se han ido revertiendo lentamente en los últimos tiempos.
- Al chileno no le gusta asumir riesgos al empezar nuevos negocios, es averso al riesgo. Por esto es que no innova. Las personas prefieren la estabilidad antes de tomar riesgos con nuevas oportunidades, priorizan recibir rentas seguras más pequeñas que arriesgarse a la consecución de rentas mayores pero más inciertas. Esta situación se encuentra apoyada por los programas de educación, ya que estos ayudan a las personas a llegar a ser buenos empleados pero no trabajadores independientes.
- La quiebra es mal vista por la sociedad, lleva asociada consigo un castigo social, fenómeno que inhibe la actividad emprendedora y aumenta el temor de los individuos a desarrollar nuevos negocios. Por ejemplo, a la hora de pedir un crédito los bancos castigan excesivamente a los emprendedores que han fracasado en algún negocio anterior.

Resulta ilustrativo también observar la opinión de la población en general al momento de la realización del estudio, puesto que la situación económica coyuntural afecta su percepción como, asimismo, la de los expertos al momento de hacer su análisis.

De acuerdo a la figura N° 35 vemos que la percepción de buenas oportunidades en los próximos 6 meses es baja, a pesar de que la población estima que tiene los conocimientos necesarios para emprender nuevos negocios. Con todo, cabe consignar que esta medición coincide con el promedio de los 36 países que participan en el GEM (figura N° 36). En una perspectiva de largo plazo las expectativas mejoran.

El temor al fracaso es otro punto enfatizado por los expertos. Es posible observar que el 30% de la muestra tiene temor al fracaso. Ahora bien, lo relevante es que aquellas personas que no temen al fracaso emprenden más de dos veces que aquellas personas que si temen al fracaso. Desde un punto de vista social, esta consideración lleva a pensar que éste es un aspecto que debe ser mejorado.

Figura N° 35 - Percepción Coyuntural de Fracaso y Emprendimiento

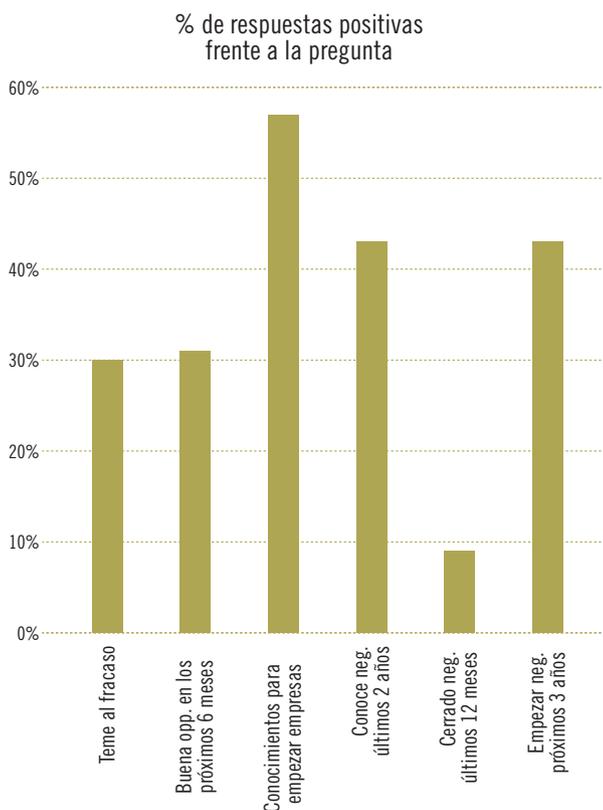
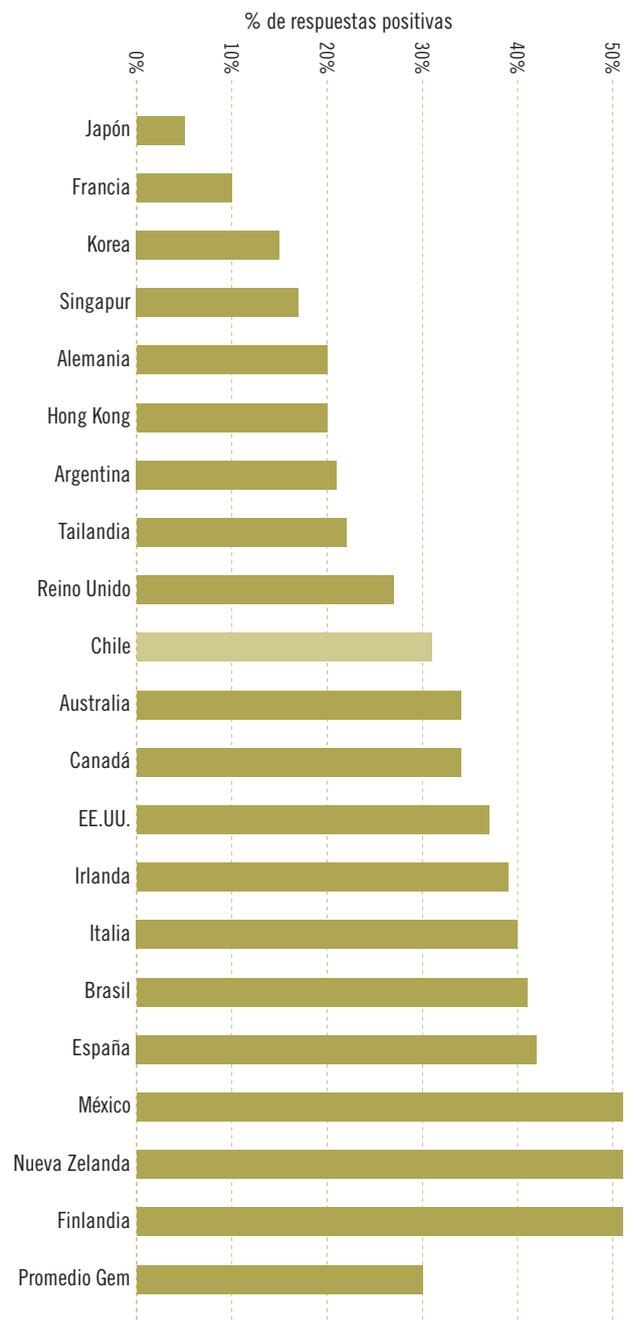


Figura N° 36 - Percepción Coyuntural de Oportunidades y Emprendimiento



## ii. el capital de riesgo en Chile

Los emprendedores requieren recursos financieros para llevar a cabo sus iniciativas. En el mundo, la mayor parte de estos recursos provienen esencialmente de fuentes informales. La familia, los amigos y compañeros del mundo laboral son, por lo general, los orígenes más habituales.

Por el contrario, sólo una proporción muy pequeña de las empresas (quizás 1 en 10.000) recibe recursos provenientes de vehículos formales de capital de riesgo.

En este estudio se determinó la magnitud de los flujos informales preguntando a los dos mil encuestados de la población adulta si habían realizado una inversión personal (se descartaron todas las inversiones financieras en acciones transadas en bolsa y fondos mutuos) en una nueva empresa (que no fuera ya de su propiedad) en los últimos tres años. En caso de que la respuesta fuera afirmativa se les preguntó entonces la magnitud de esa inversión, el tipo de negocio en que estaban invirtiendo y la naturaleza de la relación con la persona que recibía los recursos. Toda esta información fue entonces usada en cada uno de los países del estudio para determinar el total de fondos aportados a la creación de nuevos negocios.

Por otro lado, las fuentes formales de capital de riesgo se obtuvieron de diferentes organismos oficiales. Por ejemplo, para todos los países europeos la información provino de la Asociación Europea de capital de Riesgo. En Chile, se consideraron todos los fondos de inversión registrados en la Superintendencia de Valores y Seguros al 31 de diciembre del año 2001.

### 1. Inversiones Formales en Capital de Riesgo

En Chile se crea formalmente la industria de los fondos de inversión en capital de riesgo a partir de la promulgación de la ley 18.815 en 1989. Para efectos de este estudio consideramos como fondos de capital de riesgo sólo a aquellos en la categoría "Fondos de Inversión en Desarrollo de Empresas", también conocidos como FIDE. De esta forma, existirían en Chile sólo 9 fondos de capital de riesgo administrados por apenas 7 empresas diferentes.

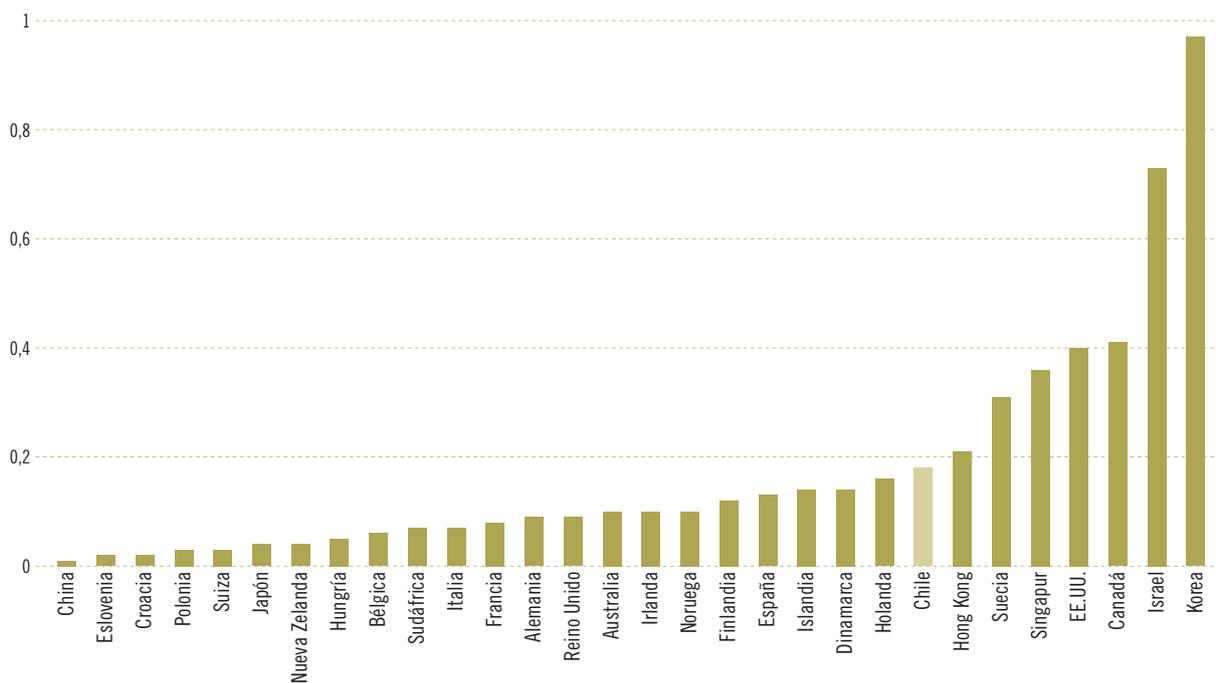
A junio de 2002 estos fondos administraban un patrimonio de, aproximadamente, 6,5 millones de unidades de fomento (ver figura N° 37).

Figura N° 37 – Inversiones Formales en Capital de Riesgo (en UF)

Sociedad Administradora	Fondos Administrados	Monto Administrado	% Mercado
CMB-Prime	FIDE CMB-Prime+FIDE Orion+FIDE Llaima	2,254,971	34.71%
Las Américas	FIDE EMERGENTE	1,543,194	23.76%
Proa	FIDE Proa	1,302,609	20.05%
Sabco	FIDE Sabco	589,189	9.07%
Ventana Chile	FIDE Chiletech	427,696	6.58%
F.C.M.I.	FIDE Toronto	335,608	5.17%
Estrella Americana	FIDE Columba	42,512	0.65%
<b>Total</b>		<b>6,495,779</b>	<b>100%</b>

Si bien estos montos parecen claramente insuficientes para financiar las iniciativas de los emprendedores a nivel nacional, si comparamos con la situación de los demás países de la muestra no parece tan desigual (ver figura N° 38). Chile con casi 0,2% de su producto interno bruto invertido en capital de riesgo estaría en el promedio de la muestra y ocuparía un octavo lugar en el ranking del estudio por delante de países como Holanda, España o Reino Unido.

Figura N° 38 – % PIB Invertido como Capital de Riesgo



Sin embargo es preciso analizar estos porcentajes con cuidado. Si bien Chile aparece con una proporción algo menor a la mitad de los Estados Unidos de Norteamérica, en la práctica esta proporción representa diferencias abismales. Si consideramos el tamaño de la economía norteamericana, su disponibilidad de capital de riesgo formal es equivalente a dos tercios del producto interno bruto chileno. Esto significa que alcanza una escala de operación donde hay mercados relativamente eficientes funcionando, con actores especializados y con espacios diversos para muchos tipos y tamaños de emprendimientos.

Esto nos podría explicar parcialmente las dificultades que ha tenido esta industria para desarrollarse en nuestro país. En promedio, y con honrosas excepciones, la rentabilidad histórica de estos fondos para sus aportantes ha sido claramente inferior a otras alternativas de inversión. Incluso respecto de alternativas más líquidas como los fondos mutuos o los depósitos en renta fija. Si por ejemplo en Estados Unidos de Norteamérica la inversión promedio por empresa fue de US\$ 10 millones en el año 2001, en Chile esta cifra ni siquiera alcanzaba el medio millón de dólares americanos.

Esta falta de escala hace difícil compatibilizar los mecanismos de evaluación y control de un fondo de inversión, las necesidades de recursos de las empresas nuevas y la potencialidad de esos fondos de vender sus posiciones con ganancias de capital significativas. De hecho, en el mercado chileno existen muy pocos casos de empresas que hayan sido vendidas (menos aún con éxito) a terceros por fondos de inversión en capital de riesgo.

Al margen de los fondos de capital de riesgo existiría, al menos, otra fuente formal de financiamiento de capital. Nos referimos a las aperturas en Bolsa. Al menos en Chile, en la actualidad este mecanismo es sólo un sueño para las empresas nacientes. El mercado no sólo es poco pequeño y poco profundo sino que las barreras de entrada que imponen las regulaciones a los grandes inversionistas institucionales hace que sea mucho más difícil para una empresa pequeña (o mediana) cotizar en bolsa en Chile que en mercados más grandes y desarrollados.

## 2. Inversiones Informales en Capital de Riesgo

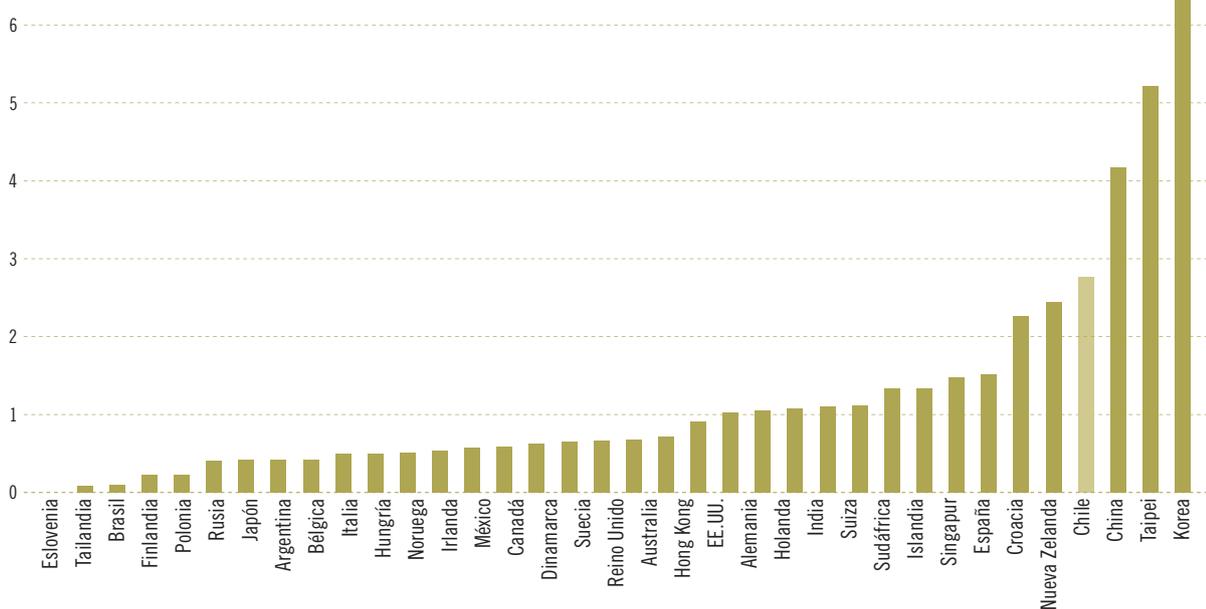
Como se mencionaba más arriba, para una empresa naciente en Chile las posibilidades reales de acceso a financiamiento bancario, a capital de riesgo o a aperturas en Bolsa son virtualmente imposibles. Esta realidad no es muy diferente en el resto del mundo.

En la práctica, la mayoría de las nuevas empresas parten con los ahorros del emprendedor. Una vez agotados se acude a fuentes cercanas. La mayoría de las veces se trata de la familia, amigos y conocidos del lugar de trabajo.

Para los 37 países de la muestra del GEM, las inversiones informales de personas en nuevas empresas representaron US\$ 298.000 millones, frente a los US\$ 59.000 millones de capital de riesgo formal. Para el total de la muestra, el capital informal representó casi el 1% del producto interno bruto combinado de estos países.

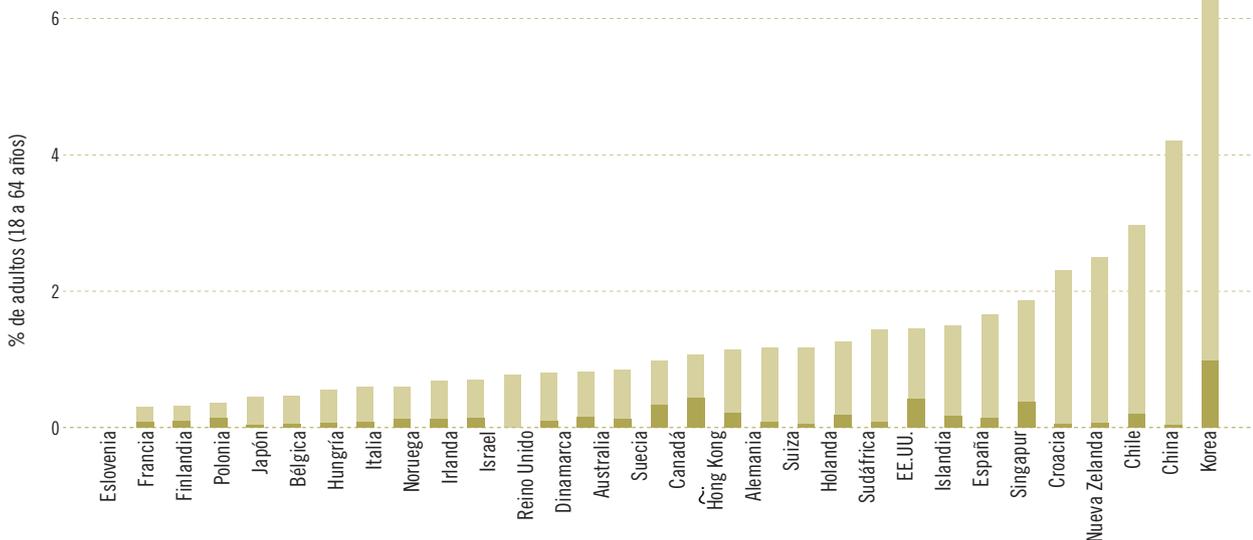
En el caso chileno la realidad es sorprendente. En nuestro país la población invierte el 2,75% del PIB en nuevas empresas de terceras personas. Esto sitúa a nuestro país en el cuarto lugar detrás de Korea, Taiwán y China (ver figura N° 39).

Figura N° 39 - % PIB Invertido en Nuevas Empresas de Terceros



Esta cifra no sólo nos sugiere que hay una cantidad muy significativa de los ahorros de la población siendo invertidos en la creación de nuevas iniciativas. También sorprende la gigantesca desproporción entre las fuentes formales y las informales. Para Chile hablamos de una relación de 15 a 1 respecto del capital formal de riesgo. En el resto del mundo la proporción es 5 a 1, con extremos muy curiosos como China, donde la práctica totalidad del capital es informal o Israel donde es justo al revés (ver figura N° 40). Al sumar ambas fuentes de capital de riesgo, Chile quedaría en tercer lugar en la muestra de 37 países del GEM.

Figura N° 40 - Capital de Riesgo Formal e Informal



Es importante destacar que las inversiones informales en capital de riesgo son fundamentales en el proceso creativo de nuevos negocios en todas partes del mundo. A modo de ejemplo, en un análisis realizado por Inc. 500, llamado “las empresas de mayor crecimiento en EE.UU.” durante el año 2000, 16% de ellas se iniciaron con un capital semilla de menos de US\$ 1.000, el 42% con menos de US\$ 10.000 y el 58% con menos de US\$ 20.000. Menos del 5% se creó con capital de riesgo formal. De esta manera, las inversiones informales de familiares y amigos no sólo son el punto de partida de microempresas, sino también potencialmente las de las “superestrellas” del mundo empresarial.

¿Quiénes son los inversionistas informales en Chile?

En Chile una de cada veintisiete personas es un inversionista en capital de riesgo. Esto significa que más de 300.000 adultos entre 18 y 64 años participa como capitalista en un nuevo negocio (ver figura N° 41). Este porcentaje está levemente sobre el promedio mundial. Entre los 37 países de la muestra el rango fluctuó entre 1 y 7% de la población.

Es interesante comprobar que la proporción de inversionistas informales de la población no está correlacionado con el nivel de ingreso per cápita de la misma. Es así como en el extremo inferior tenemos a países como Japón y Brasil y en el superior a Islandia y México. Esta heterogénea distribución de ingresos también se repite en el caso chileno (ver figuras N° 42 a, b y c).

Figura N° 41  
Inversionistas “Business Angels”

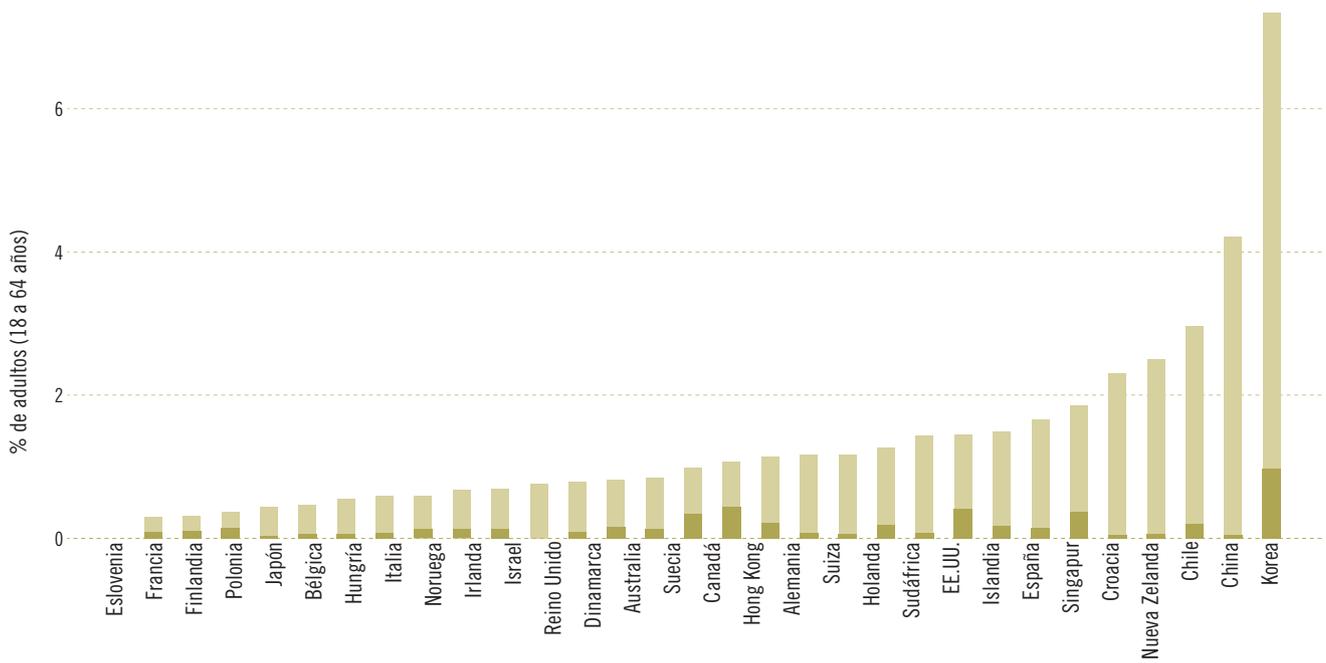


Figura N° 42 a  
Inversionistas Informales en Chile según Sexo

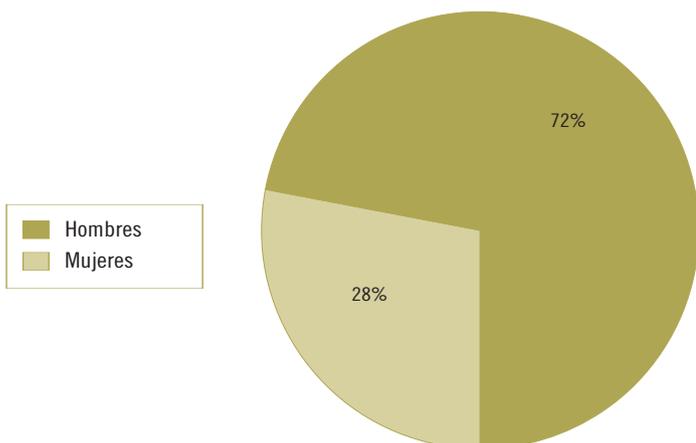


Figura N° 42 b  
Inversionistas Informales en Chile según Edad

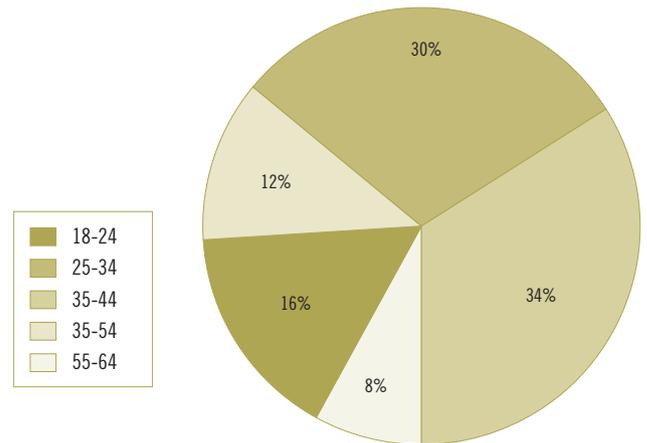
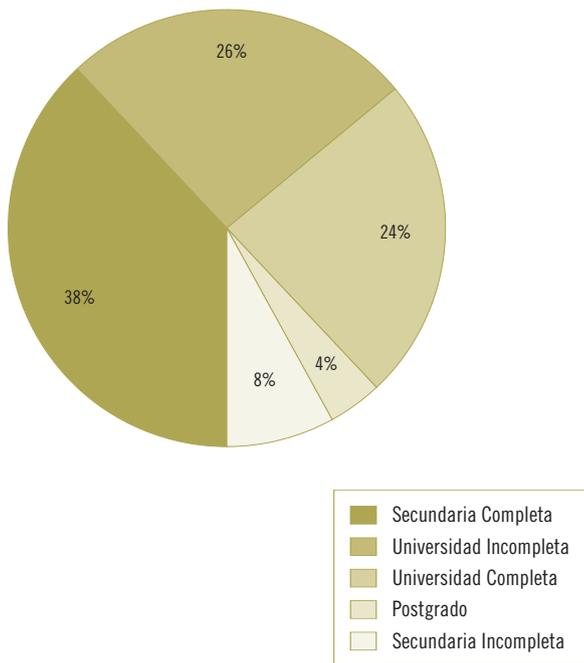
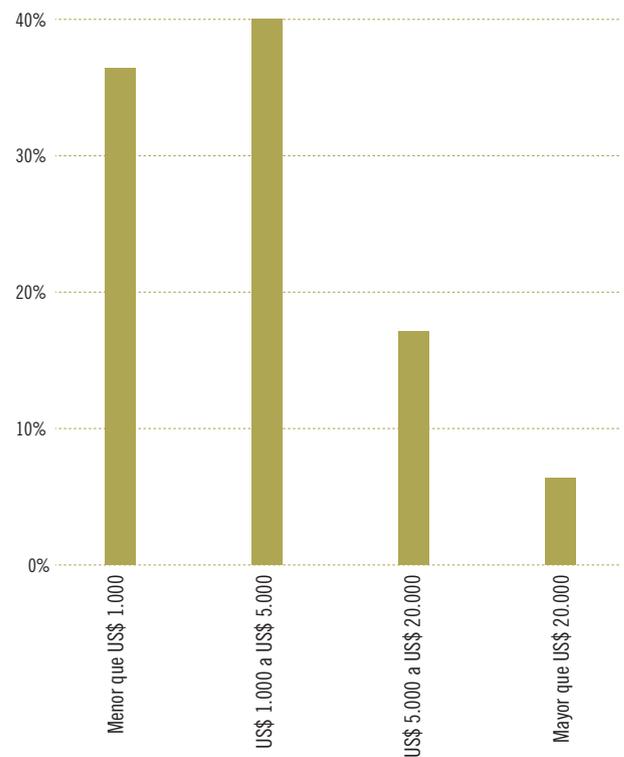


Figura N° 42 c  
Inversionistas Informales en Chile según Nivel Educativo



Como se puede apreciar en las figuras N°42 a, b y c, los inversionistas informales son por lo general hombres, de menos de 44 años y con educación secundaria y superior. De acuerdo a la encuesta, la amplia mayoría de éstos invierte porque considera que hay una oportunidad de obtener un buen retorno en el negocio.

Figura N° 43  
Monto de Inversión en Capital Informal según Rangos



En promedio las personas invierten alrededor de un millón de pesos (ver figura N° 43), lo que representa probablemente un porcentaje significativo de sus respectivos patrimonios. Como dato anecdótico en la muestra chilena el rango de inversión fluctuó entre 20.000 pesos y 900 millones de pesos.

Otro dato interesante de esta muestra es en quién depositan la confianza de su inversión (ver figura N° 45). Prácticamente la mitad de las inversiones van a parar a otro miembro de la familia cercana y en segundo lugar están los amigos, con casi una cuarta parte. Llama poderosamente la atención que 5%, cifra no despreciable, es invertida en iniciativas de personas desconocidas.

Figura N° 44  
Nivel de Ingresos Mensuales de Inversionistas Informales según Rango

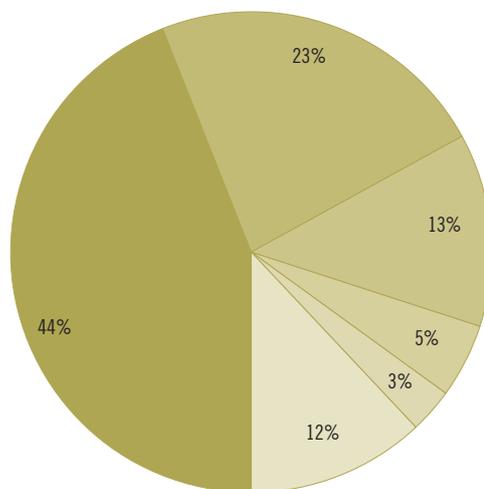
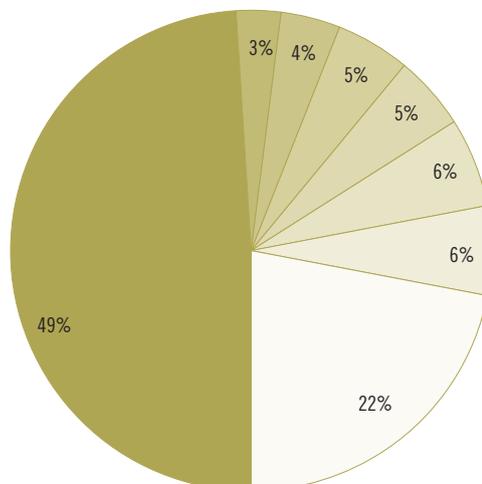
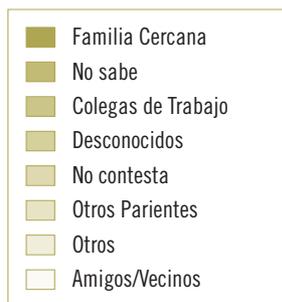


Figura N° 45  
Inversionistas Informales según Relación con el Receptor del Capital



# IX. conclusiones y recomendaciones

## 1. Reflexión General: ¿dónde está el problema?

Por una parte es posible apreciar que:

- Chile es uno de los países con mayor actividad emprendedora del mundo, con 1,5 millones de personas involucradas en este tipo de acciones.
- Las motivaciones para emprender son tanto de “oportunidad” como de “necesidad”.
- Hay amplias diferencias respecto al emprendimiento entre distintos grupos sociales, según se distinga a estos por: sexo, edad, educación, etc.
- Las políticas de gobierno aparecerían como un importante condicionador del fenómeno del emprendimiento, tanto como factor de apoyo como de entramamiento del mismo.

Tenida a la vista esta sucinta mirada a los principales resultados de la presente investigación, parece oportuno concentrarse en una pregunta relevante: ¿dónde estarían los problemas respecto al buen desarrollo y a los frutos esperables de la intensa actividad emprendedora chilena?

Para estos efectos, ayuda efectuar el siguiente análisis: Sabemos que en Chile tenemos un muy alto grado de actividad emprendedora si lo comparamos con otros países del mundo.

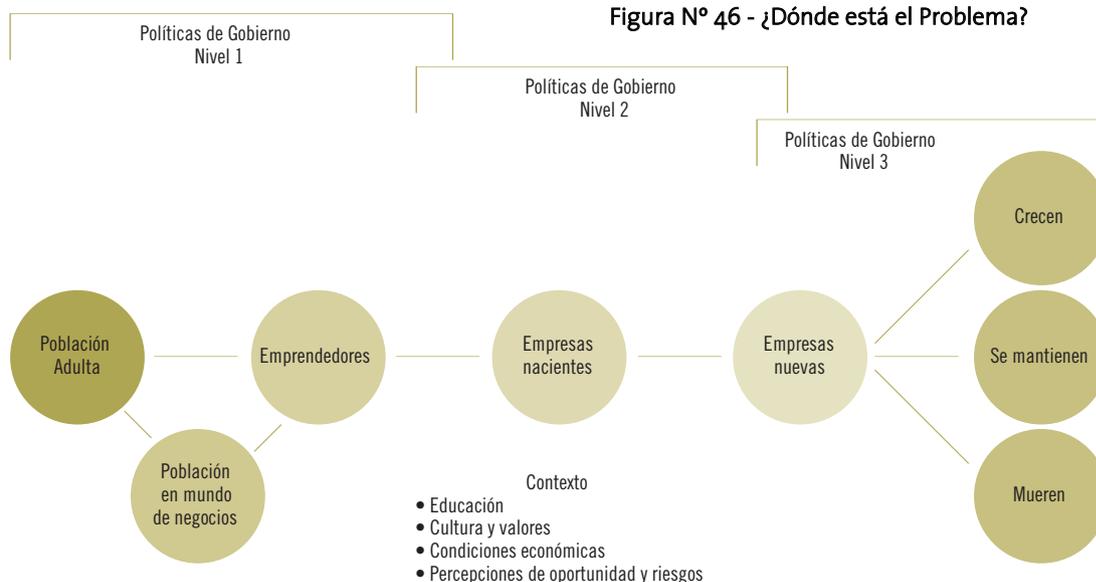
Luego, si la actividad emprendedora es importante para la creación de empleo y el crecimiento de los países ¿dónde está el problema en Chile para que su impacto no se note? y ¿qué políticas podrían fomentarla?

Para responder estas preguntas es necesario reconocer que existen tres niveles de análisis:

El primero es el de la población: ¿qué parte de la población se incorpora al mundo de los negocios a través del inicio de sus propias empresas? En este nivel analítico existen una serie de políticas que pueden afectar la dinámica de los emprendedores. Por ejemplo, la capacitación específica en cada uno de los niveles del sistema educativo, la difusión de la actividad emprendedora como un medio socialmente deseable de surgir en la vida, etc.

El segundo nivel se vincula a ¿cómo estos emprendedores que intentan crear nuevos negocios transforman estas iniciativas en empresas establecidas integradas plenamente al mundo económico formal? En este sentido tenemos también una serie de políticas de Estado que pueden afectar el fenómeno, tales como la relativa facilidad o dificultad que significa la legalización formal de un negocio, los costos directos e indirectos que significa la legalización, etc.

Por último está el nivel en que los negocios establecidos crecen y se extienden en el tiempo. En esta etapa son requeridas políticas relativas a la existencia de capital de riesgo y créditos para crecer, a la disponibilidad de ejecutivos capacitados para administrar empresas más grandes, etc.



Es, entonces, en el tercer estadio donde hay mayores problemas y, por ende, oportunidades para el desarrollo de políticas y programas de fomento.

En opinión de los expertos nuestras principales debilidades como país en el ámbito del emprendimiento estarían en la poca profundidad de los mercados financieros, lo cual repercute en la escasez de capital de riesgo y de créditos para el crecimiento; en la existencia de políticas micro económicas poco eficientes, como ocurre con las laborales; y, en la falta de personas capacitadas para administrar empresas que dejan su condición inicial de ser emprendimientos para constituirse en corporaciones de negocios más grandes y sofisticadas.

## 2. Recomendaciones para las políticas públicas

Como ha sido dicho, este informe presenta los resultados del estudio de mayor escala realizado nunca en Chile sobre el fenómeno del emprendimiento y la creación de negocios. A su vez, es parte del Global Entrepreneurship Monitor, el más grande estudio a nivel mundial sobre el fenómeno, que involucra más de 100.000 encuestas a la población y 1.500 entrevistas en profundidad a expertos de cada país participante. Las conclusiones de ambos informes nos permiten extraer algunas recomendaciones, aplicables al caso chileno, para el diseño de políticas públicas que impactan en el emprendimiento.

- Enfatizar que la adaptación económica de una sociedad es una responsabilidad colectiva. Los gobiernos deben promover esta visión en todos los niveles de la sociedad. Mientras mayor es la proporción de la actividad económica efectuada en el sector privado, mayor es el potencial de actividad emprendedora.
- Reducir las barreras burocráticas para el inicio de nuevos emprendimientos. Es preciso avanzar en la desburocratización de los requerimientos y trámites para el inicio de nuevos negocios. Parece absurdo que en países desarrollados con altos niveles de ingreso se pueda hacer todos los trámites en una ventanilla única, obtener toda la documentación para iniciar actividades formales en dos días y con un costo nominalmente mucho más bajo que el chileno. Para superar esta desventaja nacional es preciso atacar al menos tres frentes concretos: reducir el número de trámites, agilizar y disminuir el tiempo necesario para su cumplimiento y, consiguientemente aminorar los costos directos e indirectos involucrados.
- Simplificar los procedimientos de interacción entre el Estado y los nuevos emprendedores. La idea de la “caja única fiscal” sigue siendo una aspiración pendiente. Del mismo modo, sería conveniente que existiera una ventanilla única de trámites y una única fuente de información sobre beneficios y programas específicos de gobierno tendientes a apoyar a los nuevos emprendimientos
- Mejorar la comunicación sobre los programas gubernamentales de fomento. La mayor crítica de los programas de fomento y promoción del emprendimiento es el desconocimiento generalizado de la población al respecto. Son muy pocos los que los conocen y, por ende, los que los aprovechan. Hay amplio espacio para mejorar en este sentido.
- Reducir las regulaciones a las empresas pequeñas y nuevas. A nivel mundial se identificó claramente que el conjunto de regulaciones impuestas por los gobiernos son cargas y desincentivos para la actividad emprendedora. Los gobiernos deben asegurarse de que todos los aspectos del sistema económico apoyen la actividad emprendedora y la creación de nuevos negocios. Esto, por lo general, incluye la reducción y simplificación de las regulaciones, rebajar los impuestos y minimizar todos los costos laborales que no sean salarios.
- Promover la estabilidad en las reglas del juego. De la información recogida en este estudio existe una sensación de inestabilidad en las reglas del juego producto de iniciativas reguladoras en el plano laboral, tributario y ambiental, entre otros. Los emprendedores están preparados y dispuestos a asumir riesgos. Riesgo del negocio, de la demanda, de los competidores, etc. No así respecto de los riesgos regulatorios. Generar inestabilidad aumenta las percepciones del riesgo y por ende las barreras económicas y psicológicas a iniciar nuevos negocios.
- Buscar un balance entre la seguridad económica de la población y la autosuficiencia. Los datos del GEM a nivel mundial encontraron una muy alta asociación entre los niveles de emprendimiento de oportunidad y de necesidad. La políticas públicas deben buscar un balance entre la necesidad de proteger a la población desempleada y la necesidad de promover altos niveles de autosuficiencia individual.
- Dar más espacios de participación a las mujeres. La proporción de mujeres que participan en la creación de nuevos negocios es alrededor de la mitad de la de los hombres. Desde esta perspectiva, acelerar la tasa de incorporación de la mujer a la actividad emprendedora debería ser una prioridad de cualquier gobierno.

- Mejorar la educación a nivel general. En todos los países del estudio se identificó la necesidad de mejorar la educación general. No sólo vemos que los individuos con menor educación tienden a emprender menos, sino que tienden a ajustar sus aspiraciones de negocios a su nivel de habilidades y conocimientos. Como consecuencia, sus iniciativas son también menos ambiciosas.
- Incorporar currícula específica sobre el proceso de emprender. Uno de los aspectos más llamativos de los resultados chilenos es la enorme proporción de personas, de todos los niveles educacionales, que declara no tener las competencias mínimas para administrar un pequeño negocio. Es imperativo que el sistema educacional, desde los niveles primarios hasta los universitarios incorpore herramientas que apoyen a las personas a transformar sus ideas en una actividad económica constructiva en la sociedad.
- Revalorar el rol de los empresarios en el sistema educativo. Llama poderosamente la atención en este estudio como el término emprendedor o empresario despiertan a veces connotaciones negativas. Es notable comprobar también la significativa proporción de la población que no conoce personalmente a un emprendedor. En este sentido, es llamativo que la proporción de emprendedores se triplica entre los que sí conocen personalmente a un emprendedor. El sistema educacional debe contribuir a acercar estas figuras a la sociedad y desmitificarlas. Los emprendedores están presente en todos los ámbitos del quehacer y aún así aparecen como invisibles para una parte importante de la población. El sistema educacional, desde sus niveles primarios, debe contribuir a acercar estas figuras a la sociedad atrayendo emprendedores como modelos de inspiración y ejemplos dignos de imitación.
- Revalorar la iniciativa individual como un valor deseable en la sociedad. Los emprendedores rara vez siguen la corriente. Son en este sentido excéntricos. Es preciso entonces que el sistema educacional destaque el rol de la iniciativa individual, la creatividad, la diversidad y la innovación como un valor aspiracional en la sociedad.
- Promover lazos entre el mundo empresarial y los centros de investigación, particularmente las universidades. Existe un importante margen de mejora en ayudar a generar lazos estables y productivos entre los centros de innovación y el mundo empresarial. Esto, no sólo para orientar los esfuerzos de investigación y desarrollo, sino para contribuir a que las innovaciones tecnológicas se transformen en productos y servicios dentro de un plazo razonable. Es evidente que Chile posee campos privilegiados en la industria minera, forestal, pesquera, agroindustria y servicios donde avances, incluso marginales, a partir de investigación y desarrollo, pueden tener un impacto económico nacional.
- Reducir costos de acceso a las tecnologías de información e internet a la población. Esto no sólo se refiere al costo directo de uso, sino a la necesidad de capacitar a las personas en la utilización de las mismas. Actualmente es más barato y fácil que nunca antes recoger información para analizar oportunidades de negocio, acceder a nuevos clientes y mercados o encontrar proveedores de insumos a nivel global. Que la mayor cantidad posible de personas sean usuarios competentes de estas herramientas ha de ser una prioridad en las políticas públicas del país.

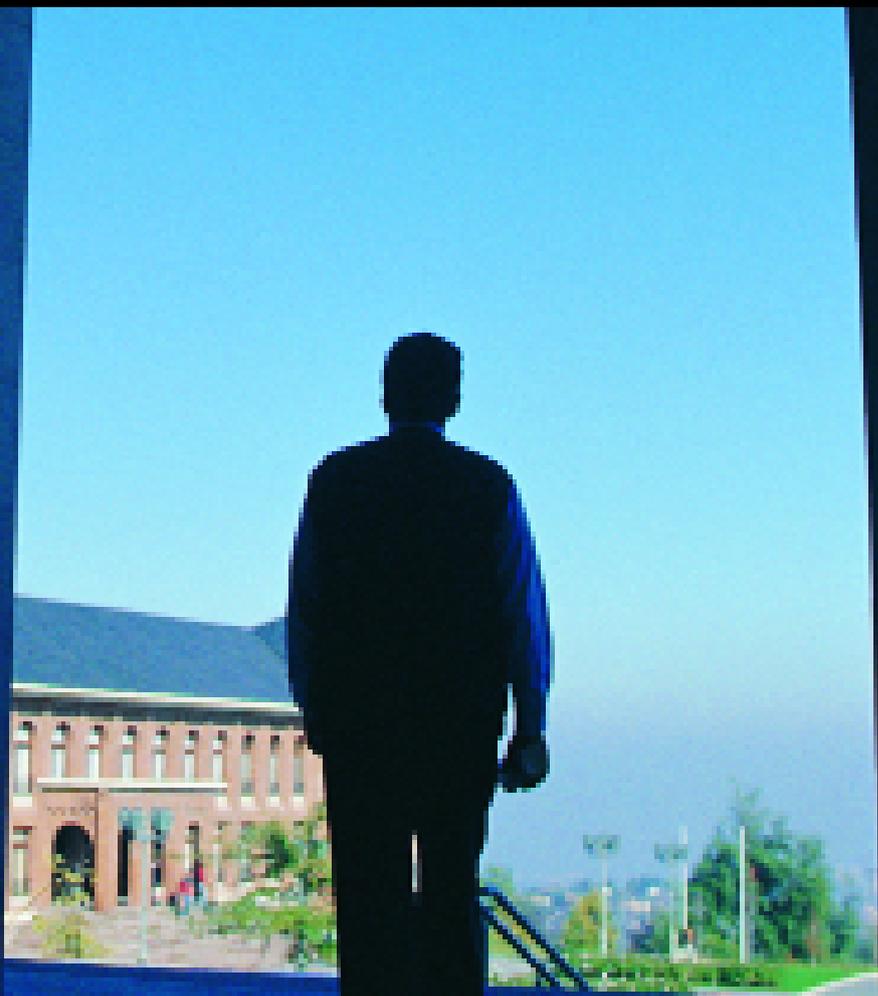






**ESE** *Escuela de Negocios*  
Universidad de los Andes

# Una escuela de alta dirección



**PADE:** dirigido a principales accionistas, directores y gerentes generales.

**PDE:** orientado a gerentes de área que se preparan para asumir cargos de dirección general.

**PGC:** programa de Gobierno Corporativo exclusivamente para directores.

**EXECUTIVE MBA:** programa ejecutivo de 15 meses para profesionales con un alto potencial de dirección general.

**LIFE:** Liderando Familias Empresarias.

**LEAD:** para gerentes generales que, junto a sus colaboradores directos, buscan aumentar la eficacia del equipo.

**Otros Programas:** Ética y Responsabilidad Empresarial, Negocios Internacionales, Foro ESE de Dirección de Personas, etc.



Av. San Carlos de Apoquindo 2200  
Tel 412 9510 • Fax 412 9486  
ese@uandes.cl  
[www.ese.cl](http://www.ese.cl)



ESE  
Universidad de los Andes



Global  
Entrepreneurship Monitor  
Chile  
2002/3

