



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

REPORTE
NACIONAL DE
CHILE
2019



Universidad del Desarrollo

MARIBEL GUERRERO Y TOMÁS SEREY



Caleta Tortel, Región de Aysén

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Reporte Nacional de Chile 2019

Primera edición
Registro de Propiedad Intelectual
N° Inscripción: 2020-A-4079
Santiago – Chile
ISBN: 978-956-374-041-7

Los datos utilizados en este estudio provienen del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Los resúmenes globales, nacionales y los micrositios de cada equipo nacional pueden ser encontrados en www.gemconsortium.org. Toda la información sobre el proyecto en Chile está disponible en <http://negocios.udd.cl/gemchile>. Ambos sitios contienen una lista actualizada de publicaciones académicas basadas en datos del GEM.

El análisis e interpretación son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Diseño y diagramación:
Melissa Boltei González

Fotografías de Chile:
Banco Fotográfico de Sernatur

Autores:
Maribel Guerrero
Profesora Titular y Directora Académica GEM Chile, Instituto de Emprendimiento, Facultad de Economía y Negocios, Universidad del Desarrollo, Chile.

Northumbria Centre for Innovation Regional Transformation and Entrepreneurship (INCITE). Newcastle Business School, Northumbria University, United Kingdom.

Tomás Serey
Coordinador del Instituto de Emprendimiento y GEM Chile, Instituto de Emprendimiento, Facultad de Economía y Negocios, Universidad del Desarrollo, Chile.



El Instituto del Emprendimiento de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo presenta el Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2019.

Este reporte tiene un sello especial, puesto que el trabajo de campo fue realizado entre mayo y junio del año 2019. Este reporte nos entrega una fotografía de la actividad emprendedora y el contexto para emprender, cuando aún en nuestro país no se anticipaba lo que pasaría a partir del 18 de octubre y, mucho menos, los efectos que tendría a nivel local la pandemia del Covid 19 que hoy azota al mundo entero. Dos shocks que afectan directamente a los emprendedores chilenos, cambiando el contexto en el que desarrollan sus actividades, un entorno desafiante y a veces desesperanzador.

En el reporte se observa que un porcentaje importante de la población adulta en Chile declara que estaba realizando actividad emprendedora en etapas iniciales. Un año donde el Total de Actividad Emprendedora en Etapa Inicial (TEA) llegó a un 37% (promedio en torno al 25% en los últimos años), empujado principalmente por el aumento significativo de los emprendedores nacientes. Los emprendedores nacientes son aquellos que declaran haber iniciado la puesta en marcha de un nuevo negocio y también quienes afirman haber pagado salarios a sus empleados y/o a ellos mismo, por un periodo no mayor a 3 meses. El porcentaje de emprendedores nacientes llegó a una cifra histórica de un 27%, estos emprendedores son los más vulnerables a los shocks que posteriormente afectan a la economía chilena. Al estar en etapas muy iniciales esta información es clave para el diseño de programas de recuperación y apoyo, complementando las estadísticas oficiales. A diferencia de otras cifras sobre creación de empresas, el GEM captura el fenómeno del emprendimiento desde el momento que las personas inician la puesta en marcha del negocio, entregando información clave sobre los nuevos actores de la economía.

Esta versión del GEM incluye también nuevas métricas que enriquecen el análisis del emprendimiento, específicamente respecto a los atributos individuales para emprender, como creatividad o proactividad. Además de transitar en el análisis de las motivaciones para emprender generadas por oportunidad o necesidad a una medición más completa que abre el abanico de posibles motivaciones para emprender (un propósito social, incrementar sus ingresos, mantener una tradición familiar o debido a la escasez de opciones laborales).

Quiero agradecer el trabajo que realizaron Maribel y Tomás, autores de este completo reporte. También, y muy especialmente, a las universidades e instituciones que colaboran en el levantamiento e interpretación de la información a nivel regional: Universidad Arturo Prat en Tarapacá; Universidad Católica del Norte en las sedes Antofagasta y Coquimbo; Universidad Técnica Federico Santa María en Valparaíso; Universidad Tecnológica de Chile – Inacap en las sedes Maule, Los Ríos, Los Lagos y Aysén; Universidad Católica de la Santísima Concepción en Biobío y la Universidad de la Frontera en Araucanía. Su trabajo y compromiso permite hacer un reporte con representatividad regional, relevante para la toma de decisiones descentralizadas e informadas.

Vesna Mandakovic
Directora Instituto de Emprendimiento
Facultad de Economía y Negocios
Universidad del Desarrollo

RESUMEN EJECUTIVO

“ *Aumenta la intención emprendedora y la percepción favorable de los atributos para emprender.* ”

En la edición **GEM Chile 2019**, un 58% de la población chilena no emprendedora ha manifestado su intención de iniciar una iniciativa emprendedora en los próximos tres años. Este indicador presenta un aumento de 9 puntos porcentuales respecto a la edición anterior (49%). Esta tendencia ha ido en aumento en los últimos diez años y podría estar explicada debido a la percepción favorable en los atributos para emprender tales como la creatividad (80%), las habilidades y conocimientos necesarios para emprender (76%), y el tener modelos de referencia de personas que han emprendido recientemente (71%). A pesar de estas tendencias favorables, la materialización de esas intenciones emprendedoras está determinada a múltiples condiciones. Primero, la percepción de oportunidades de negocio (48%), la proactividad al momento de materializar esa oportunidad (39%) y la identificación de oportunidades en áreas en las que se posea un conocimiento o experiencia previa (38%). Segundo, las condiciones que faciliten la explotación de esas oportunidades a partir de los recursos que disponga el emprendedor o equipo emprendedor. Tercero, las condiciones del entorno que se vinculan con la puesta en marcha del negocio y de las características del mercado al que se va a entrar.

“ *Aumenta el emprendimiento naciente, pero continúan las dificultades en la transición a etapas más avanzadas.* ”

En la edición **GEM Chile 2019** destaca una mayor presencia de población emprendedora en etapa inicial en el país (37%), ya que una de cada tres personas se encuentra desarrollando una iniciativa emprendedora de menos de 42 meses. Sin embargo, el 73% de dicho indicador corresponde a emprendedores nacientes que aún están desarrollando una iniciativa emprendedora y que no han pagado sueldos por más de 3 meses. En los últimos años, de manera constante, el indicador Total de Actividad Emprendedora en Etapa Inicial (TEA) ha mostrado una alta presencia de emprendedores nacientes. En concreto, en la edición 2019, esta tendencia se acentuó al observarse un aumento del 11% en el porcentaje de emprendedores nacientes respecto a la edición 2018. Asimismo, el porcentaje de emprendedores nuevos se ha mantenido con variaciones constantes e inferiores al 1%. Por lo anterior, el aumento observado en la actividad emprendedora en etapa inicial corresponde al aumento de emprendedores nacientes.

Este aumento refleja la capacidad y espíritu emprendedor de la población chilena. Sin embargo, hay que destacar la dificultad que este colectivo emprendedor tiene al momento de transitar

a las siguientes etapas del proceso emprendedor. En particular, la dificultad que tiene de convertirse en nuevos emprendedores. Intuitivamente, el aumento de emprendedores nacientes puede estar asociado a diversos factores tales como: la complejidad en el acceso al mercado laboral posiblemente vinculado a la situación de las pensiones, a los movimientos migratorios de los últimos años, y a las bajas tasas de interés. Así como, a los esfuerzos de la administración pública orientados al fortalecimiento del ecosistema emprendedor nacional y en las diversas regiones. Estos indicadores reflejan una radiografía del emprendimiento chileno previo al movimiento social del 18 de octubre del 2019. Por ello, es difícil dimensionar los efectos de dicho evento en la actividad emprendedora. Teniendo como referencia los efectos no conclusivos de eventos similares (ej., la más reciente crisis/recesión financiera en 2008) en contextos internacionales se puede esperar un efecto positivo, neutral o adverso. Es decir, en épocas de incertidumbre hay colectivos de individuos que visualizarán oportunidades de negocios, que concebirán el emprendimiento como una opción para acceder a una alternativa laboral, que verán difícil su crecimiento o supervivencia, y otros colectivos que se solidarizarán con la situación y ayudarán a amortiguar los efectos antes mencionados, a través de iniciativas sociales.

Además de lo antes mencionado, la transición de una etapa de emprendimiento inicial a una establecida continúa siendo un reto para las nuevas empresas en Chile. Esto podría estar explicado por la naturaleza del tejido emprendedor chileno. Primera, un nacimiento de un gran número de emprendimientos motivados por la escasez de oportunidades en el mercado laboral. Segunda, una alta concentración en la industria de comercio (minorista y mayorista). Tercero, una orientación de mercado más local y nacional que una perspectiva al mercado internacional. Cuarta, una orientación innovadora va disminuyendo a medida que las empresas tienen mayor antigüedad.

“ *El entorno demanda un ecosistema emprendedor más consolidado y colaborativo.* ”

En la edición 2019, según los expertos chilenos, existe un consenso transversal en el papel favorable del ecosistema chileno en su actividad emprendedora (4,61). En América Latina y el Caribe se percibe que las condiciones son menos favorables (3,99), en tanto en los países de la OECD se evidencia un ecosistema ligeramente más desarrollado que el chileno (4,87). Además de dichas valoraciones, los expertos chilenos entrevistados emitieron su opinión sobre las condiciones que han representado un obstáculo, un impulso y a partir de ahí emiten su recomendación.

Respecto a los obstáculos, un 58.7% de los expertos chilenos coincidieron en que la principal barrera para emprender fue el difícil acceso a la banca, la limitada oferta para acceder a capital de trabajo/riesgo, la falta de financiamiento en etapas más avanzadas y la poca orientación de fondos a empresas tradicionales. En lo relativo a las fortalezas, un 37.8% de expertos chilenos destacaron el papel de los programas de gobierno

implementados, la formación de los Centros de Negocios de Sercotec, la simplificación de Corfo y Sercotec, y la creación de la plataforma “El viaje del Emprendedor” de Corfo. En línea con lo anterior, la principal recomendación de los expertos chilenos para fortalecer el ecosistema emprendedor está relacionada con el acceso al financiamiento, así como, la educación y capacitación. Así pues, se reitera la importancia de implementar enseñanza de educación financiera y desarrollar la creatividad en etapa escolar, fortalecer transversalmente la educación en emprendimiento a nivel universitario, mejorar la educación técnica y abrir

masivamente metodologías y cursos de emprendimiento.

El año 2020 presenta una serie de desafíos en los que el emprendimiento desempeña un rol importante, esto requiere estrategias puntuales para fortalecer cada etapa del proceso emprendedor. Hoy más que nunca, los emprendedores en etapa inicial requieren contar con un ecosistema que apoye el paso de una idea a un proyecto, y fundamentalmente convertir esos proyectos en empresas sostenibles.



Chulluncane, Región de Tarapacá

INDICADORES CLAVES 2019

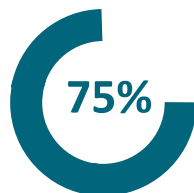
VALORACIÓN SOCIAL

Opción de Carrera



considera que el emprendimiento es una opción de carrera.

Estatus Social



creo que los emprendedores exitosos son respetados y gozan de buen prestigio.

Medios de Comunicación



piensa que hay una alta cobertura mediática asociada al emprendimiento.

ATRIBUTOS INDIVIDUALES



considera que habrá buenas oportunidades de negocio en los próximos 6 meses.



declara tener intención de emprender en los próximos 3 años.



percibe que el miedo al fracaso es un obstáculo para poner en marcha una nueva iniciativa emprendedora.



conoce a otras personas que han emprendido en los últimos 12 meses.



Afirma que tiene capacidades para emprender.

* Del porcentaje de la población adulta que actualmente no está involucrada en actividades emprendedoras.
Porcentaje de la población adulta (18-64 años)

CARACTERÍSTICAS DEL TEJIDO EMPRENDEDOR CHILENO

Proceso emprendedor	Perfil sociodemográfico				
	Género (hombre)	Edad (años)	Educación universitaria	Ingresos > a -\$1.200.000	Migrante
Naciente	54%	38	41%	32%	10%
Nuevo	58%	40	34%	43%	5%
Establecido	55%	49	28%	33%	2%

Proceso emprendedor	Perfil empresarial (promedio)				
	Motivación (escasez laboral)	Industria (mayorista)	Ha creado al menos un empleo	Innovación producto	Orientación Internacional
Naciente	69%	41%	0%*	34%	5%
Nuevo	69%	38%	74%	29%	4%
Establecido	76%	49%	66%	25%	4%

(*) Emprendedores nacientes no han pagado salarios por más de 3 meses, por lo tanto no se consideran en la pregunta sobre empleo actual.

CONDICIONES DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR CHILENO*

Valoración de los expertos chilenos 2019*		Opinión de los expertos chilenos 2019		
Evaluación Positiva	Evaluación Negativa	Obstáculos	Apoyos	Recomendaciones
Infraestructura física	Educación en Emprendimiento	Apoyo financiero	Programas gubernamentales	Apoyo financiero
Programas de Gobierno	Apoyo Financiero	Políticas gubernamentales	Transferencia de I+D	Educación y formación
		Educación y formación	Normas sociales y culturales	Políticas y programas gubernamentales

(*) Porcentaje de expertos que está de acuerdo que la condición contribuye positivamente al ecosistema para el emprendimiento.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN.....	5
RESUMEN EJECUTIVO.....	6
INDICADORES CLAVES.....	8
FIGURAS Y TABLAS.....	12

1

INTRODUCCIÓN.....	14
1.1 Acerca del GEM.....	15
1.2 Objetivos del GEM.....	17
1.3 El proceso emprendedor.....	17
1.4 El marco teórico del GEM.....	18
1.5 Metodología del GEM.....	19

2

VALORES SOCIALES HACIA EL EMPRENDIMIENTO Y ATRIBUTOS INDIVIDUALES.....	22
2.1 Valoración social hacia el emprendimiento.....	23
2.2 Atributos individuales para emprender.....	24

5

CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA EMPRENDER	52
5.1 Metodología de la encuesta a expertos.....	53
5.2 Análisis general de las condiciones para emprender.....	54
5.3 Análisis específico de las condiciones del contexto para emprender en Chile.....	57
5.4 Opinión de los expertos para fortalecer el ecosistema emprendedor chileno.....	69

6

REFERENCIAS.....	72
-------------------------	-----------

3

ESTRUCTURA EMPRESARIAL28

- 3.1 Composición de la estructura empresarial.....29
- 3.2 Caracterización de los emprendedores.....35

4

CREACIÓN DE VALOR Y COMPETITIVIDAD.....42

- 4.1 Tamaño de los negocios y expectativas de crecimiento..43
- 4.2 Competitividad.....45

7

FICHA METODOLÓGICA.....74

- 7.1 Encuesta a la población adulta.....75
- 7.2 Encuesta nacional de expertos.....75
- 7.3 Distribución porcentual de expertos según especialidad.....76
- 7.4 Expertos consultados.....76

8

MÁS INFORMACIÓN DEL GEM CHILE.....78

- 8.1 Contacto.....79
- 8.2 Equipos GEM Chile.....80
- 8.3 Organizadores.....81

FIGURAS Y TABLAS

Figura 1.1. El proceso emprendedor según el marco conceptual del GEM

Figura 1.2. Marco teórico GEM revisado

Figura 1.3. Proceso GEM en Chile

Tabla 1.1. Países participantes del GEM 2019 – por región geográfica y nivel de ingreso

Figura 2.1. Valoración social hacia el emprendimiento – comparativa internacional

Figura 2.2. Valoración de los atributos individuales para emprender – comparativa internacional

Figura 2.3. Evolución de intención de emprender (2010-2019) – Chile

Figura 2.4. Intención de emprender - Comparativa internacional

Figura 3.1. Evolución estructura empresarial (2010-2019) – Chile

Figura 3.2. Actividad emprendedora – comparativa internacional

Figura 3.3. Descontinuación del negocio – comparativa a nivel internacional

Figura 3.4. Motivación al momento de iniciar un negocio – Chile

Figura 3.5. Distribución de la actividad emprendedora según edad – Chile

Figura 3.6. Distribución de la actividad emprendedora según género - Chile

Figura 3.7. Distribución de la actividad emprendedora según nivel de estudios - Chile

Figura 3.8. Distribución de la actividad emprendedora según nivel de ingresos – Chile

Figura 3.9. Distribución de la actividad emprendedora según ocupación – Chile

Figura 3.10. Distribución de la actividad emprendedora según su nacionalidad – Chile

Tabla 3.1. Proceso emprendedor – Regiones en Chile

Figura. 4.1. Distribución de la actividad emprendedora según el tamaño actual de la empresa - Chile

Figura 4.2. Distribución de la actividad emprendedora según tamaño esperado de la empresa – Chile

Figura 4.3. Distribución de las expectativas de crecimiento - Chile

Figura. 4.4. Distribución de la actividad emprendedora según industria – Chile

Figura. 4.5. Distribución de la actividad emprendedora según alcance – Chile

Figura. 4.6. Distribución de la actividad emprendedora según su orientación innovadora– Chile

Figura 4.7. Innovación en emprendimientos en etapa inicial – comparativa internacional

Figura 4.8. Distribución de la actividad emprendedora según orientación internacional - Chile

Figura 4.9. Orientación internacional en emprendedores en etapa inicial – comparativa internacional

Figura 5.1. Evaluación de expertos sobre ecosistema de emprendimiento – comparativa internacional

Figura 5.2. Indicador NECI – comparativa internacional

Figura 5.3. Evolución de las condiciones del entorno emprendedor (2015-2019) – Chile

Figura 5.4. Apoyo financiero - Chile

Figura 5.5. Políticas públicas - Chile

Figura 5.6. Programas de gobierno - Chile

Figura 5.7. Educación para el emprendimiento - Chile

Figura 5.8. Transferencia de I+D - Chile

Figura 5.9. Infraestructura profesional - Chile

Figura 5.10. Acceso al mercado interno - Chile

Figura 5.11. Infraestructura física - Chile

Figura 5.12. Normas sociales y culturales - Chile

Tabla 5.1. Condiciones del contexto para emprender


Tabla 5.2. Obstáculos, apoyos y recomendaciones de los expertos – Chile



Antofagasta, Región de Antofagasta



1. INTRODUCCIÓN



Desde 1997, el proyecto GEM se ha posicionado como el proyecto de investigación académico más reconocido que mide la actividad y la dinámica emprendedora a nivel mundial. Con el fin de supervisar el trabajo de los equipos nacionales, en 2004 se conformó el *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA) . GERA es una asociación sin fines de lucro dirigida por representantes de los equipos nacionales y de las dos instituciones fundadoras (*Babson College y London Business School*), así como por miembros de las instituciones patrocinadoras del proyecto, entre las que se encontraba la Universidad del Desarrollo (UDD) hasta enero de 2019.

1.1 ACERCA DEL GEM

Desde 1997, el proyecto GEM se ha posicionado como el proyecto de investigación académico más reconocido que mide la actividad y la dinámica emprendedora a nivel mundial. Con el fin de supervisar el trabajo de los equipos nacionales, en 2004 se conformó el *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA)¹. GERA es una asociación sin fines de lucro dirigida por representantes de los equipos nacionales y de las dos instituciones fundadoras (*Babson College* y *London Business School*), así como por miembros de las instituciones patrocinadoras del proyecto, entre las que se encontraba la Universidad del Desarrollo (UDD) hasta enero de 2019.

Con más de dos décadas de trayectoria, el proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (en adelante GEM, por su sigla en inglés) ha evolucionado para facilitar el análisis de los distintos indicadores del proceso emprendedor que componen el estudio, permitiendo hacer análisis de comparativo con economías de referencia. A través de los años y con el apoyo de múltiples investigadores, el GEM se ha esforzado en lograr una

comprensión más profunda de las actitudes emprendedoras, las nuevas iniciativas emprendedoras y las características de los negocios establecidos de la población económicamente activa.

Actualmente, GEM es el estudio más representativo y comparable sobre la actividad emprendedora a nivel mundial. Además de ser un referente internacional importante en el ámbito académico, es también fuente de información para los encargados de diseñar políticas públicas y programas vinculados con el fortalecimiento de la actividad emprendedora y sus respectivos ecosistemas. Concretamente, en el año 2019 participaron 54 países que se agruparon por nivel de ingresos² y región geográfica (ver **Tabla 1.1**). En su conjunto, estas economías reúnen al 68% de la población mundial y representan alrededor del 86% del Producto Interno Bruto (PIB) a nivel mundial. En el caso de Chile, los indicadores obtenidos en este reporte se pueden extrapolar a la población adulta (18-64 años) económicamente activa (11 millones de personas).

¹ GERA corresponde al *Global Entrepreneurship Research Association*.

² Desde la edición 2018-2019, GEM adopta una re-clasificación del WEF que se basa en el nivel de ingresos (bajo, medio y alto); así como la metodología de las Naciones Unidas para segmentar los países por zonas geográficas. Esto explica que Chile se compare con el grupo de países de ingreso alto.

Tabla 1.1. Países participantes del GEM 2019 – por región geográfica y nivel de ingreso.

	Ingreso bajo	Ingreso medio	Ingreso alto
África	Egipto Marruecos República de Madagascar	Sudáfrica	
Asia y Oceanía	Indonesia India Pakistán	Tailandia Irán Armenia Taiwán	Australia Japón Corea del Sur China Jordania Arabia Saudita Omán Emiratos Árabes Unidos Israel Catar
América Latina y el Caribe		México Brasil Guatemala Ecuador Paraguay	Chile Colombia Panamá Puerto Rico
Europa		Federación de Rusia Bulgaria Bielorrusia Macedonia del Norte	Grecia Países Bajos España Italia Suiza Reino Unido Suecia Noruega Polonia Alemania Portugal Luxemburgo Irlanda Chipre Letonia Croacia Eslovenia Eslovaquia
América del Norte			Estados Unidos Canadá

Fuente: GEM Global Report, 2019-2020

1.2 OBJETIVOS DEL GEM

Desde sus inicios, el proyecto GEM se ha fijado los siguientes objetivos:

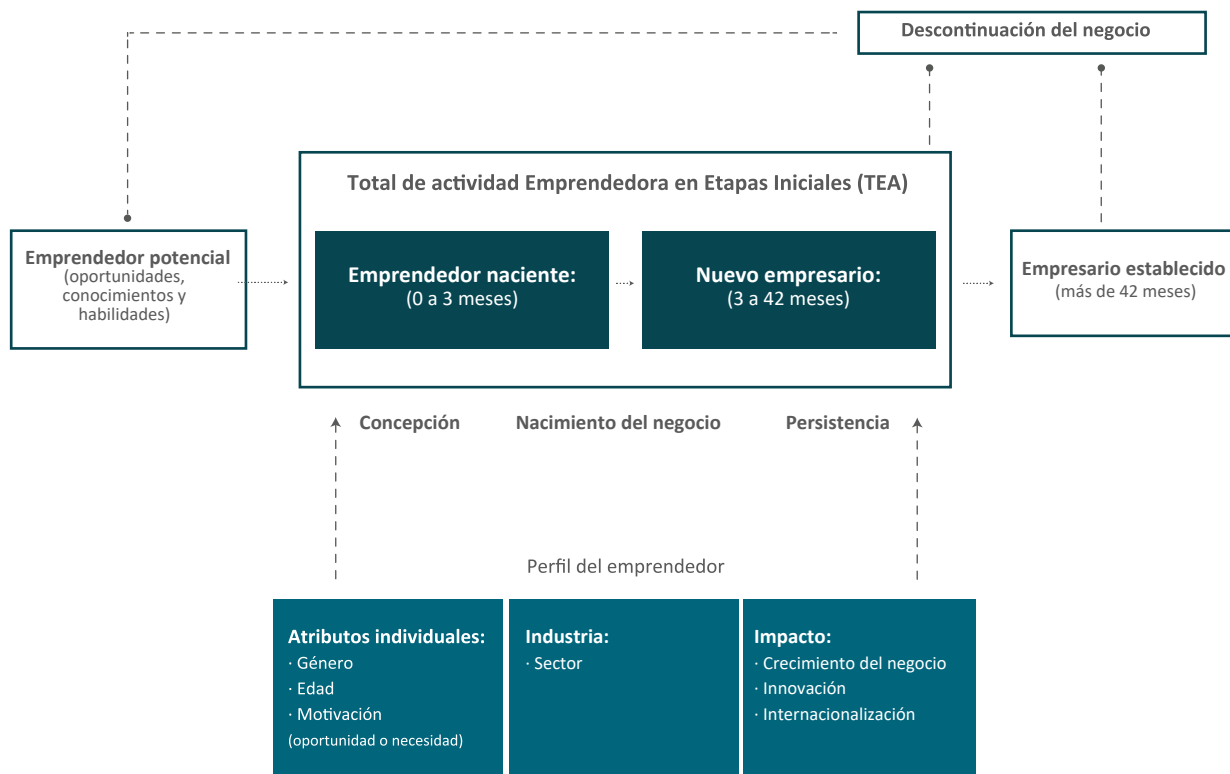
- Medir las diversas etapas del proceso emprendedor a través de metodologías e indicadores robustos que faciliten su comparabilidad a nivel internacional.
- Identificar los factores asociados a los valores del individuo y al entorno que determinan la actividad emprendedora en cada uno de los países participantes.
- Identificar implicancias que puedan mejorar los niveles, la calidad y el impacto de la actividad emprendedora.

Por lo anterior, una de las características distintivas del GEM ha sido definir como objeto de estudio a las personas adultas de 18-64 años que desarrollan actividades emprendedoras y no a la empresa en sí misma. Esto permite analizar el proceso emprendedor que se explica en la siguiente sección.

1.3 EL PROCESO EMPRENDEDOR

Como se puede observar en la **Figura 1.1**, un individuo se puede clasificar dependiendo de la etapa en la que se encuentra su negocio.

Figura 1.1. El proceso emprendedor según el marco conceptual del GEM



Fuente: GEM Global Report, 2019-2020.

La primera etapa se denomina **emprendedor potencial**, categoría que incluye a las personas que afirman estar pensando en poner en marcha un nuevo negocio pero que aún no han iniciado acciones concretas. Es relevante destacar que a este grupo solo se le mide su valoración hacia el emprendimiento y percepción de atributos individuales.

La segunda etapa se denomina **emprendedor naciente**, aquí se agrupa a las personas que declaran haber iniciado la puesta en marcha de un nuevo negocio y también quienes afirman haber pagado salarios a sus empleados y/o a él mismo, por un periodo no mayor a 3 meses. Esta etapa cubre desde el inicio, con la concepción de la empresa, hasta el momento de su nacimiento. Para el GEM, el pago de cualquier tipo de retribución por más de 3 meses a cualquier persona, incluido los dueños, es considerado el “momento del nacimiento” de un negocio. Así, la distinción entre emprendimientos nacientes y propietarios de nuevos negocios depende de la antigüedad de la empresa.

La tercera etapa se denomina **nuevo empresario**, que agrupa a aquellas personas que han puesto en marcha un nuevo negocio

pagando salarios durante un periodo de tiempo que va desde los 3 a los 42 meses. El punto de corte de 42 meses ha sido definido por medio de una combinación de fundamentos teóricos y operativos. El conjunto de emprendedores nacientes y nuevos empresarios con menos de 42 meses de operación, es lo que el GEM denomina Total de Actividad Emprendedora en Etapa Inicial (en adelante TEA por su sigla en inglés que significa *Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*)³.

La cuarta etapa se denomina **empresario establecido**, clasificación que reúne a aquellas personas que han estado al frente de la operación de su empresa pagando salarios durante más de 42 meses. Ésta se conoce como etapa de persistencia y busca la consolidación de la empresa.

Finalmente, el GEM analiza a los emprendedores descontinuados, que reúne al porcentaje de población adulta (18-64 años) que en los últimos 12 meses ha suspendido las operaciones o su relación con un negocio.

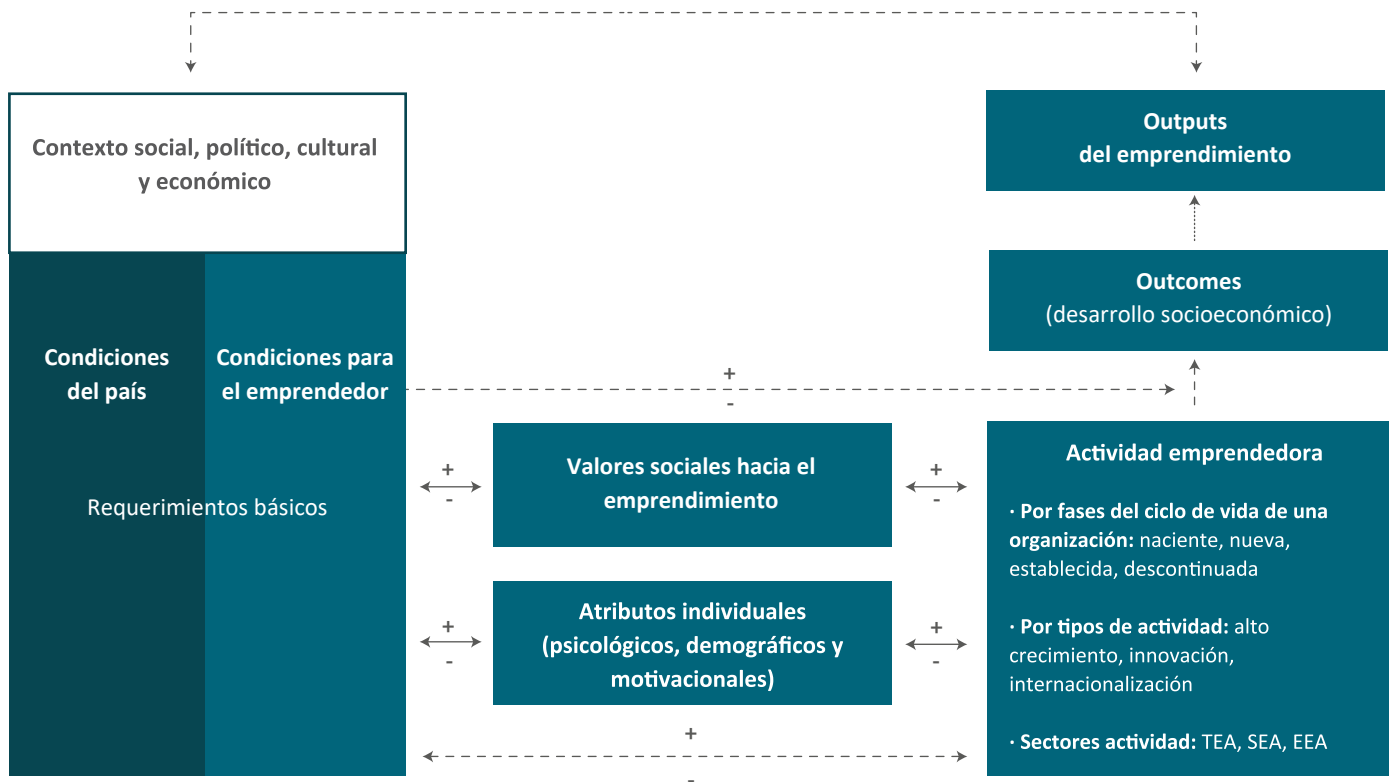
1.4 EL MARCO TEÓRICO DEL GEM

En la edición 2015, el marco conceptual GEM fue revisado y se establecieron relaciones (bidireccionales en su mayor parte) entre los bloques de variables del modelo que representan las condiciones para emprender, la propia actividad emprendedora y los resultados que se derivan de ella (véase la **Figura 1.2**). El modelo representa el proceso emprendedor en un círculo endógeno de desarrollo económico y social. Para familiarizarnos

con el funcionamiento de este círculo, resulta necesario conocer por lo menos (1) la opinión pública en general de una sociedad hacia el emprendimiento, (2) la información que nos pueda aportar el propio colectivo emprendedor y (3) las observaciones que puedan dirigirnos distintos agentes económicos y sociales implicados activamente en el impulso del emprendimiento.

³ Es necesario añadir que el Total de Actividad Emprendedora en Etapa Inicial (TEA), no necesariamente es equivalente a la sumatoria directa entre emprendedores nacientes y nuevos empresarios, pues el TEA se calcula como porcentaje de la población. Es decir, una persona que lidera al mismo tiempo un emprendimiento naciente y una nueva empresa, para efectos del cálculo del TEA representa a una persona. Por tanto, es esperable que haya una mínima diferencia entre el porcentaje de emprendedores en etapa inicial y la suma directa de emprendedores nacientes y nuevos empresarios.

Figura 1.2. Marco teórico GEM revisado



Fuente: GEM Global Report (Kelley et al. 2016, pág. 12).

1.5 METODOLOGÍA DEL GEM

En la aplicación de los diferentes instrumentos de recolección de datos del GEM hay una colaboración entre cada equipo nacional y el equipo central de datos del GERA para asegurar la calidad y confiabilidad de estos. El equipo de datos del GERA coordina con los equipos nacionales el proceso de recolección de datos, con el fin de obtener muestras representativas a nivel nacional y regional que permitan comparar todos los países participantes. Para capturar las interacciones entre los individuos y el entorno en el que actúan, GEM utiliza dos cuestionarios para recolectar datos primarios:

- La Encuesta a la Población Adulta (en adelante APS, por su sigla en inglés que corresponde a Adult Population Survey) se aplica a un mínimo de 2.000 adultos, entre 18 y 64 años, en cada país participante en el proyecto. Con ella se analiza

profundamente la relación de los valores sociales hacia el emprendimiento, los atributos individuales y las actividades emprendedoras de las personas a nivel nacional. En el ciclo 2018, participó un total de 8.954 personas a nivel nacional, logrando obtener representatividad en las 15 regiones del país.⁴

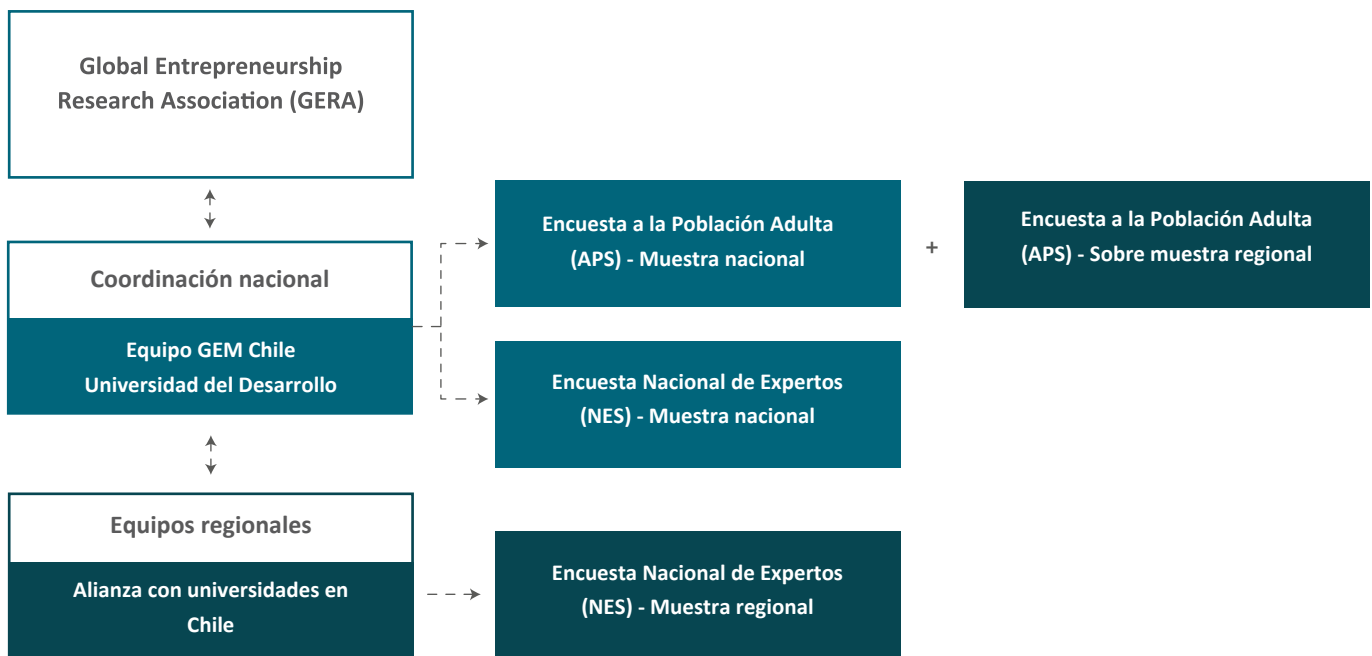
- La Encuesta Nacional de Expertos (en adelante NES, por su sigla en inglés que corresponde a National Expert Survey) es una encuesta de percepción que es aplicada a un mínimo de 36 expertos a nivel nacional, que recoge información de las condiciones del entorno empresarial en cada país. En el ciclo 2018, participó un total de 477 expertos a nivel nacional, logrando obtener información detallada de 10 regiones del país.

⁴ Hasta agosto de 2018, las regiones de Chile eran 15, lo que aumentó a 16 a partir de septiembre de 2018.

En la **Figura 1.3** se presenta el proceso de levantamiento de datos en Chile. El GERA proporciona los instrumentos estandarizados y supervisa el trabajo de campo que realizan los equipos nacionales, con el fin de asegurar la calidad de la información. A su vez, en alianza con prestigiosas universidades del país, se ha logrado patrocinar el levantamiento de información adicional que amplía la representatividad a nivel regional para la encuesta a la población adulta y a expertos. Entre los años 2016-2019, los datos de la APS tienen representatividad regional en todas

las regiones de país. La Encuesta a la Población Adulta es implementada de manera centralizada por el equipo GEM Chile, tanto para la muestra nacional como las muestras adicionales en regiones. La Encuesta Nacional de Expertos combina una muestra nacional y regional, incorporando el trabajo realizado por el equipo nacional y los equipos regionales. De esta manera, el GEM Chile ha permitido contar con información representativa a nivel nacional y regional sobre los emprendedores, sus negocios y las condiciones del ecosistema para el emprendimiento.


Figura 1.3. Proceso GEM en Chile



Fuente: Elaboración propia, en base a GEM Global Report 2019-2020.



Salar de Surire, Región de Arica y Parinacota



2.

VALORES SOCIALES HACIA EL EMPRENDIMIENTO Y ATRIBUTOS INDIVIDUALES

La metodología GEM incluye una serie de indicadores que capturan las percepciones de la población adulta entre 18 a 64 años respecto a los valores de la sociedad hacia el emprendimiento, así como, a la percepción de los atributos individuales que son necesarios para emprender. Por un lado, la valoración social mide las percepciones de la población adulta respecto a si el emprendimiento es reconocido como un impulsor positivo en la sociedad. Por otro lado, los atributos individuales miden la percepción de la población adulta respecto a las habilidades para aprovechar una oportunidad de negocio en determinado contexto (GEM Global Report, 2019-2020).

2.1 VALORACIÓN SOCIAL HACIA EL EMPRENDIMIENTO

La creación y el crecimiento de las empresas contribuyen al bienestar económico y social de los países. Por ello, el reconocimiento de la población al rol de los emprendedores en la sociedad es fundamental para el fortalecimiento de una sociedad más emprendedora e innovadora. A medida que la sociedad valore positivamente el emprendimiento, la legitimización social reforzará la motivación de que un individuo decida emprender. Por lo tanto, una percepción social favorable hacia el emprendimiento incide en el número de emprendedores en una sociedad. La metodología GEM mide la valoración social hacia el emprendimiento con tres indicadores:

- **Opción de carrera** mide la percepción de la población adulta (18-64 años) sobre si consideran que el emprendimiento es una opción de carrera deseable. Es decir, este indicador captura la percepción si el emprendimiento es considerado como una alternativa profesional, legítima y atractiva en la sociedad.
- **Estatus social** mide la percepción de la población adulta (18-64 años) al considerar que los emprendedores exitosos poseen un grado de respeto y estatus elevado en la sociedad. Es decir, este indicador captura la percepción del emprendimiento como un referente social.
- **Atención en los medios** mide la percepción de la población adulta (18-64 años) sobre si los medios de comunicación difunden noticias sobre emprendedores que han tenido éxito. Es decir, este indicador captura la exposición positiva y mediática que se le da al emprendimiento (Kwon & Arenius, 2010).

La **Figura 2.1** se presenta una comparativa internacional entre las cifras de Chile y la población entrevistada en países de referencia. Los países de referencia se agrupan en América Latina y el Caribe⁵ (en adelante LAC, por sus siglas en inglés), de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico⁶ (en adelante OECD, por sus siglas en inglés), de ingreso alto⁷, y los que componen el Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico⁸ (en adelante APEC, por sus siglas en inglés).

En el contexto chileno, de forma consistente en el tiempo, un alto porcentaje de la población chilena afirma que el emprendimiento es una opción de carrera atractiva (74%) y que los emprendedores chilenos exitosos gozan de un estatus social elevado (75%). Del mismo modo, existe una percepción favorable en la sociedad chilena respecto a que los medios de comunicación muestran con frecuencia casos de emprendedores chilenos que han tenido exitoso en la puesta en marcha de sus negocios (60%).

En el contexto internacional, si bien existe una valoración social positiva, hay algunos resultados interesantes a destacar. Primero, al igual que en años anteriores, el indicador de opción de carrera en Chile es al menos doce puntos porcentuales mayor que en los países de referencia. Además, este indicador ha recibido la más baja valoración en los países de referencia. Segundo, los países miembros de la APEC poseen una valoración social más alta que el resto de los países de referencia, exceptuando los resultados similares a Chile. Tercero, la percepción respecto a la atención de los medios es de al menos siete puntos porcentuales mayor en los países miembros de APEC que en el resto de los países de referencia. En Chile, este indicador ha recibido la más baja valoración. Esto a pesar de diversas iniciativas por parte de los medios de comunicación tales como Nada te Detiene, programa de Televisión Nacional de Chile (TVN) que estuvo al aire durante el periodo 2019, entre otros.

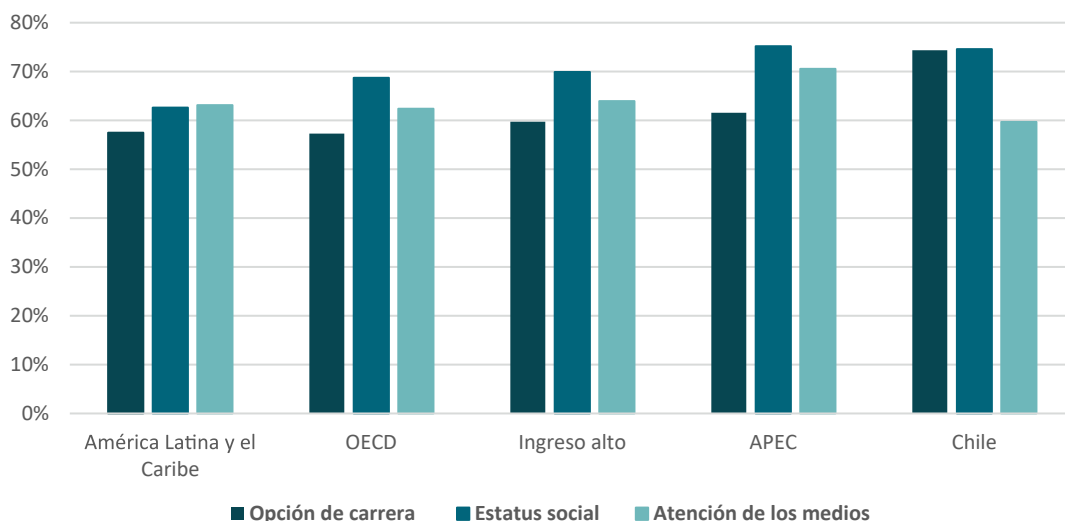
5 LAC agrupa a Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Paraguay, Puerto Rico.

6 OECD agrupa Alemania, Australia, Canadá, Chile, Corea del Sur, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Grecia, Irlanda, Italia, Japón, Letonia, Luxemburgo, México, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza.

7 Ingreso alto agrupa Alemania, Arabia Saudita, Australia, Canadá, Catar, Chile, China, Chipre, Colombia, Corea del Sur, Croacia, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Grecia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Jordania, Letonia, Luxemburgo, Noruega, Omán, Países Bajos, Panamá, Polonia, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, Suecia, Suiza.

8 APEC agrupa Australia, Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Federación de Rusia, Indonesia, Japón, México, Tailandia, Taiwán.

Figura 2.1. Valoración social hacia el emprendimiento – comparativa internacional



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).
Fuente: GEM, APS 2019.

2.2 ATRIBUTOS INDIVIDUALES PARA EMPRENDER

En esta sección se presentan los indicadores que reflejan la percepción de los individuos respecto a sus atributos para iniciar un negocio. El elemento detonador de un emprendimiento suele ser la identificación de una oportunidad de negocio (Venkataraman, 1997; Kirzner, 1979). Aunque este elemento puede llegar a ser subjetivo, la percepción de oportunidades viables y rentables aumenta la probabilidad de que un individuo decida emprender. Este aspecto se ve potenciado cuando las personas que identifican oportunidades poseen confianza en sí mismas, conocimientos previos, proactividad y conocen personalmente a otras personas que han emprendido. Al respecto, la metodología GEM captura, a través de la percepción de la población adulta, los siguientes indicadores relativos a los atributos individuales para emprender.

- **Intención de emprender** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que ha manifestado tener la intención de llevar a cabo una iniciativa emprendedora en los próximos tres años, ya sea solo o con otras personas como socios.
- **Percepción de oportunidades** mide el porcentaje de la población económicamente activa (18-64 años) que percibe oportunidades cerca del área donde vive para empezar un negocio en los próximos 6 meses.
- **Percepción de capacidades** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que declara poseer los conocimientos, las habilidades, y las experiencias requeridas para iniciar una iniciativa emprendedora.
- **Modelos de referencia**⁹ mide el porcentaje de población adulta (18-64 años) que declara conocer personalmente a otras personas que han emprendido en los últimos 12 meses.

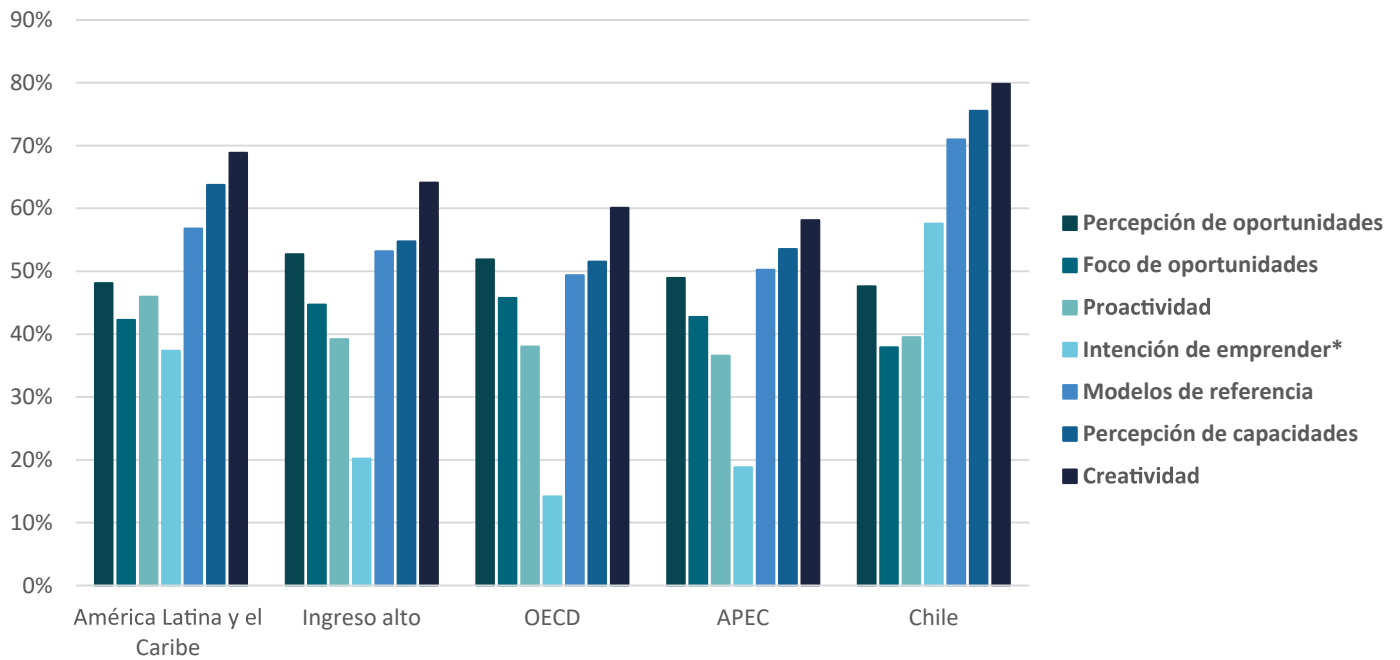
⁹ Nota metodológica: En la edición 2019, este indicador captura el número de emprendedores que la persona conoce personalmente. Esta información se transforma a binaria donde un “no” es representado por el porcentaje de personas que manifestó que no conoce ningún emprendedor y un “sí” es representado por el porcentaje de personas que manifestó que conoce uno o más emprendedores.

En la edición 2019, el proyecto GEM también incluyó los siguientes indicadores para capturar algunos atributos más específicos de la población adulta.

- **Creatividad** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que declara ser percibido como innovador por otras personas.
- **Proactividad** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que declara haber tomado la iniciativa al momento de identificar una oportunidad de negocio rentable.
- **Foco de oportunidades** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que declara ver oportunidades de negocio en áreas en las que posee conocimientos previos.

La **Figura 2.2** muestra el análisis comparativo de los atributos individuales para emprender de la población adulta chilena y la población adulta de los países de referencia.

Figura 2.2. Valoración de los atributos individuales para emprender – comparativa internacional



Del porcentaje de la población adulta que actualmente no está involucrada en actividades emprendedoras.
 Porcentaje de la población adulta (18-64 años).
 Fuente: GEM, APS 2019.

En la edición GEM Chile 2019, un 58% de la población chilena no emprendedora ha manifestado su intención de iniciar un negocio en los próximos tres años. Este porcentaje es mayor al manifestado por la población de los países que integran la OECD (14%), la APEC (19%), América Latina y el Caribe (37%) y las economías de altos ingresos (20%). Explicaciones vinculadas a este porcentaje podría estar relacionadas con las siguientes tres tendencias.

Primera, respecto a las características individuales, la mayoría de la población chilena ha declarado ser personas creativas (80%) y poseer las capacidades necesarias para emprender (76%). Una tendencia similar se presenta en la población de los países que integran la OECD (60% creativas y 52% capaces), la APEC (58% creativas y 54% capaces), América Latina y el Caribe (69% creativas y 64% capaces) y las economías de altos ingresos (64% creativas y 55% capaces). Ambos atributos personales son clave en las diversas etapas del proceso emprendedor. De hecho, los expertos GEM¹⁰ han manifestado que ambos atributos debiesen reforzarse a través de los sistemas educativos debido a que ha sido una materia pendiente en la mayoría de los países participantes.

Segunda, respecto a la percepción de oportunidades emprendedoras, un 48% de la población chilena reconoce la existencia de buenas oportunidades para iniciar un negocio en los próximos 6 meses en la zona en la que reside. Aunque tan sólo un 39% de la población chilena ha declarado ser proactiva al momento de identificar una oportunidad de negocio rentable. Esto podría deberse a que tan sólo un 38% de la población chilena ha identificado oportunidades de negocio relacionadas a áreas

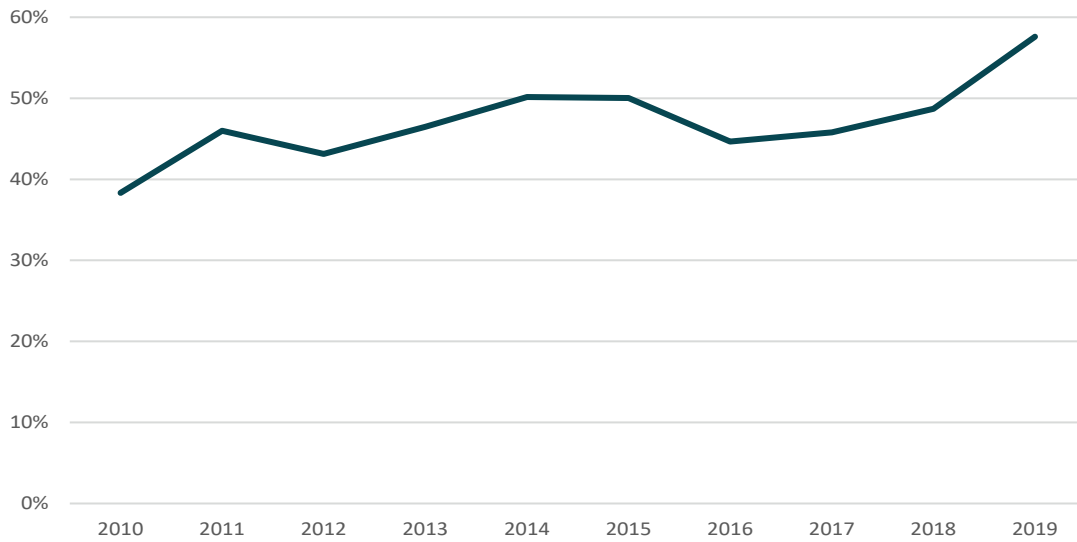
en la que tiene alguna experiencia previa. A nivel internacional, la diferencia porcentual entre la percepción de oportunidades y la proactividad de emprender es menor. Por ejemplo, un 48% de la población de los países de América Latina y el Caribe perciben oportunidades de negocio a desarrollar en los próximos meses. Asimismo, un 46% de dicha población ha sido proactiva al momento de identificar oportunidades y además un 42% reconoce que han estado relacionadas con experiencias previas.

Tercera, respecto sus modelos de referencia, un 71% de las personas chilenas han mencionado que conocen personalmente a alguien que ha emprendido recientemente. Este porcentaje también es mayor al manifestado por la población de los países que integran la OECD (49%), la APEC (50%), América Latina y el Caribe (57%) y las economías de altos ingresos (53%).

La **Figura 2.3** muestra la evolución de la intención de emprender en los últimos diez años. Respecto a ediciones anteriores, la intención de emprender ha aumentado notablemente en 2019. Asimismo, en ediciones anteriores hemos destacado la influencia de la percepción de capacidades y los modelos de referencia en las diversas etapas del proceso emprendedor (Guerrero y Serey, 2019). En la edición GEM 2019, un 57% de las personas con intención de emprender conocen a más de dos emprendedores y un 67% de nuevos emprendedores conocen a una cantidad similar de emprendedores. Asimismo, un 55% de las personas no emprendedoras que no conoce a otro emprendedor declara tener los conocimientos, habilidades y experiencia necesaria para iniciar un nuevo negocio, mientras que un 95% de los emprendedores que conoce más de cinco emprendedores afirma tener las capacidades para emprender.

¹⁰ Para mayor detalle, revisar el capítulo 5 donde se presentan los resultados de la Encuesta Nacional de Expertos (NES).

Figura 2.3. Evolución de intención de emprender (2010-2019) - Chile

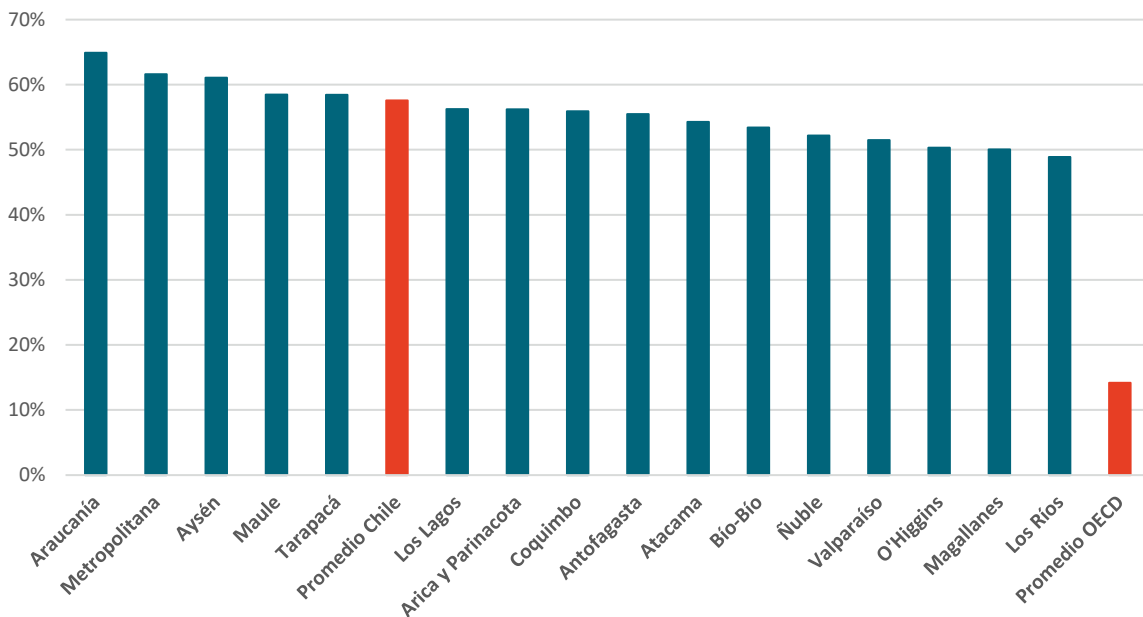


* Del porcentaje de la población adulta que actualmente no está involucrada en actividades emprendedoras.
 Porcentaje de la población adulta (18-64 años).
 Fuente: GEM, APS 2019.

A nivel regional, la **Figura 2.4** muestra que intención emprendedora en las regiones chilenas se posiciona por encima del promedio de los países que integran la OECD (14%). Por un lado, las regiones de Araucanía (65%), Metropolitana (62%), Aysén (61%), y Tarapacá (58%) se posicionan por encima del promedio de intenciones emprendedoras en Chile (58%). Por

otro lado, Los Ríos (49%), Magallanes (50%) y O'Higgins (50%) son las regiones que presentaron indicadores más bajos de intenciones emprendedoras. Asimismo, la mayoría de las regiones han presentado un aumento en el porcentaje de intenciones emprendedoras respecto a la edición anterior.

Figura 2.4. Intención de emprender - Regiones en Chile




* Del porcentaje de la población adulta que actualmente no está involucrada en actividades emprendedoras.
 Porcentaje de la población adulta (18-64 años).
 Fuente: GEM, APS 2019.



3.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL



El GEM permite monitorear las distintas fases del desarrollo empresarial, desde la concepción hasta el inicio y la ejecución de un nuevo negocio, hasta la fase madura como empresa totalmente establecida. En este capítulo se profundiza en la estructura empresarial y las principales características de las personas emprendedoras en etapa inicial.

3.1 COMPOSICIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL

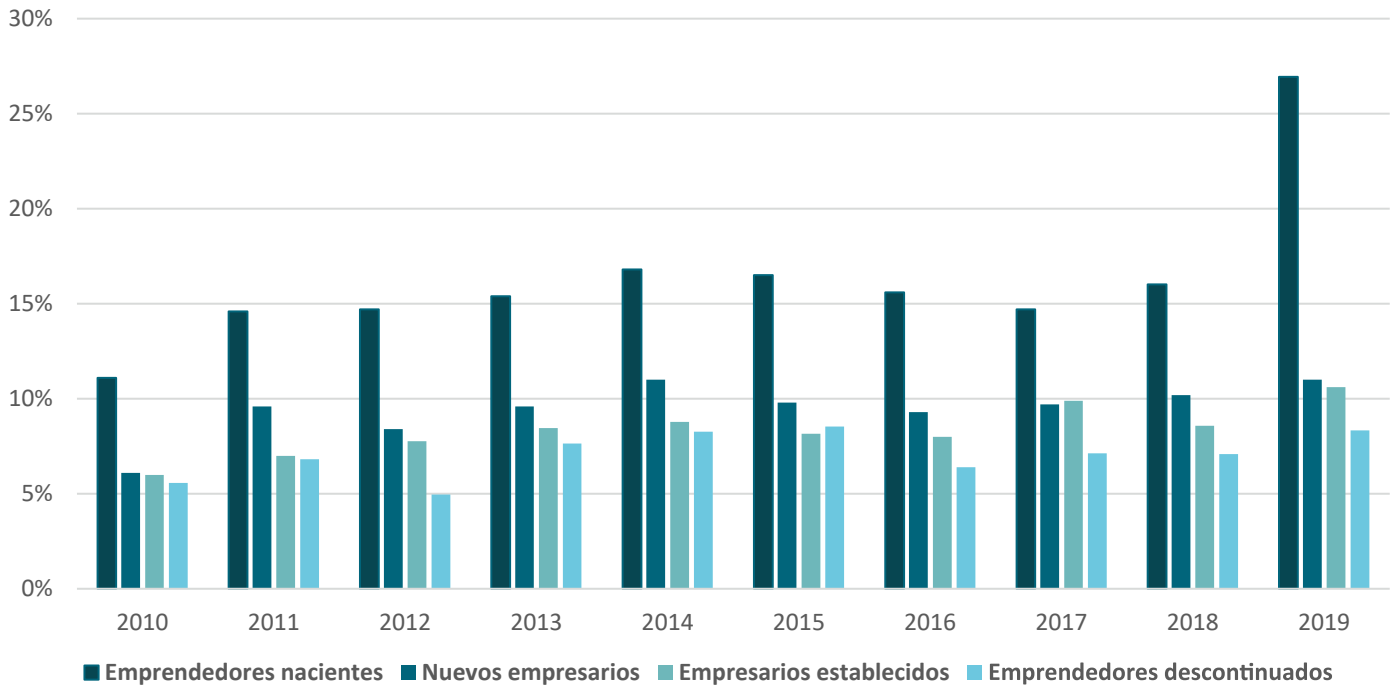
Antes de conformarse, las empresas emergen como proyectos emprendedores a través de un proceso de identificación, evaluación y explotación de oportunidades de negocio¹¹. Por lo cual, el análisis de estructura empresarial de un territorio puede analizarse a través de los indicadores que ofrece el GEM para distinguir cómo se compone la estructura empresarial dado la participación de los emprendedores en las etapas del proceso emprendedor (**Figura 1.1**).

En este capítulo se detallan los indicadores vinculados a la estructura emprendedora, a través del proceso emprendedor (nacientes, nuevos, establecidos y discontinuados), respecto al total de la población adulta. En concreto, el proceso emprendedor distingue las siguientes etapas vinculadas al ciclo de vida de un negocio:

- **Emprendedores nacientes** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que está activamente involucrada en crear un negocio y que ha pagado sueldos por un período menor de 3 meses.
- **Nuevos empresarios** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que está activamente involucrada en un negocio y que ha pagado sueldos por un período mayor de 3 meses, pero inferior a 42 meses.
- **Total de Actividad Emprendedora en Etapa Inicial (TEA)** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que tiene un negocio en etapa inicial (menos de 42 meses de antigüedad). Por lo tanto, se compone por la combinación de los emprendedores nacientes y nuevos empresarios.
- **Empresarios establecidos** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que está activamente involucrada en un negocio y que ha pagado sueldos por más de 42 meses.
- **Emprendedores discontinuados** mide el porcentaje de población adulta (18-64 años) que en los últimos 12 meses ha suspendido las operaciones o su relación con un negocio.

¹¹ Shane & Venkataraman (2000) contribuyeron con la concepción del emprendimiento como un proceso y ayudaron a entender cómo, por quién y con qué efectos las oportunidades de negocio son descubiertas, evaluadas y explotadas.

Figura 3.1. Evolución estructura empresarial (2010-2019) - Chile



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).
Fuente: GEM, APS 2019.

La **Figura 3.1** muestra la evolución de la actividad emprendedora chilena en los últimos diez años. En la edición GEM 2019, un 27% de población adulta (18-64 años) indicó estar involucrada en negocios nacientes, un 11% de la población adulta estaba activamente involucrada en un nuevo negocio de menos de 42 meses de antigüedad, un 11% de la población esta activamente estaba involucrada en un negocio establecido, y un 8% de la población adulta había suspendido las operaciones de su negocio en los últimos 12 meses. Si analizamos la evolución de la actividad emprendedora, en promedio, entre los años 2014 a 2018 el Total de Actividad Emprendedora en Etapa Inicial (TEA) se había mantenido constante en torno al 25%. En la edición 2019, esta tendencia se acentuó al observarse un aumento del 11% en el porcentaje de emprendedores nacientes respecto a la edición 2018 (16%) e incluso de los últimos diez años. Asimismo, el porcentaje de emprendedores nuevos se ha mantenido con variaciones constantes e inferiores al 1% respecto a la edición 2018 (10%). Por lo anterior, el aumento observado en la actividad

emprendedora en etapa inicial corresponde directamente al aumento de emprendedores nacientes.

Este aumento refleja la capacidad y espíritu emprendedor de la población chilena. Sin embargo, hay que destacar la dificultad que este colectivo emprendedor tiene al momento de transitar a las siguientes etapas del proceso emprendedor. En particular, la dificultad que tiene de convertirse en nuevos emprendedores. En este escenario, hay tres aspectos que nos pueden ayudar a entender el aumento del porcentaje de emprendedores nacientes. Primero, la información fue recabada utilizando la misma metodología en el periodo mayo-septiembre (antes del 18 de octubre de 2019). Por lo cual, se descarta alguna incidencia que pudiese haber afectado la recogida de información. Segundo, según las cifras del Ministerio de Economía (Minecon), se observa un aumento del 10% en la creación de empresas en el periodo de enero-agosto respecto al mismo periodo de 2018¹². Asimismo, las cifras de la Superintendencia de Pensiones (SP) muestran que el pago por la prestación del seguro de cesantía experimentó una variación de 7% respecto al año 2018

¹² Para mayor información, consultar <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2018/09/Informe-RES-agosto-2018-v2.pdf> y <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2019/09/Informe-RES-Agosto-2019.pdf>

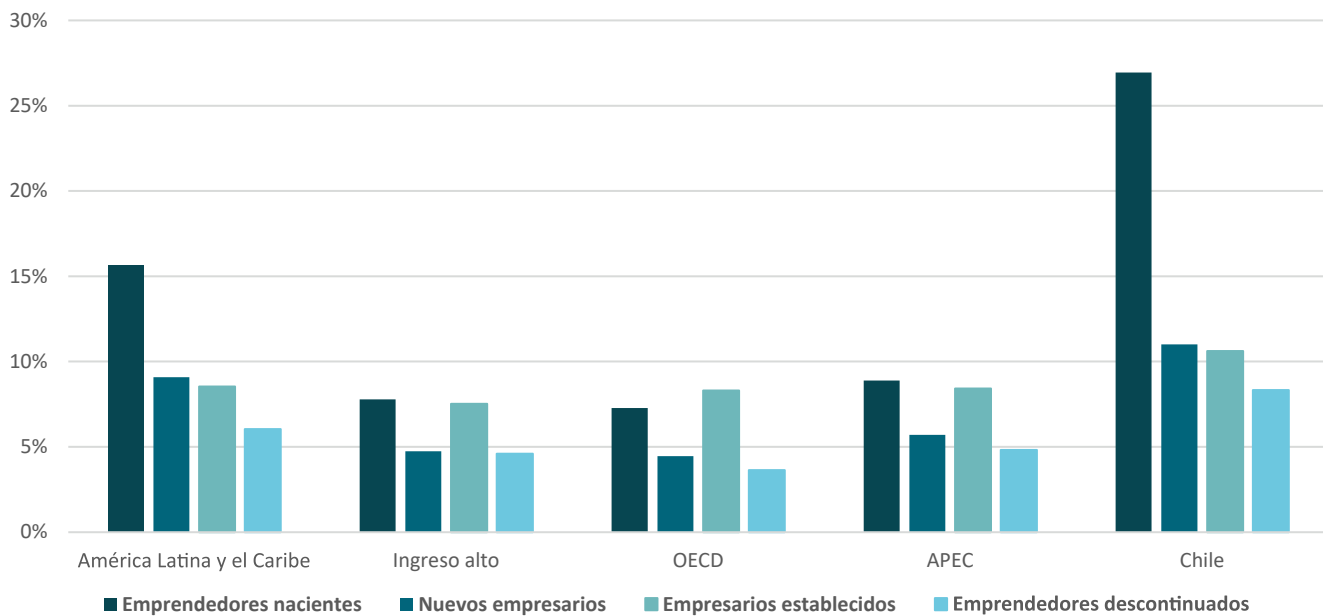
¹³ Para mayor información, consultar <https://www.spensiones.cl/apps/centroEstadisticas/paginaCuadrosCCEE.php?menu=sest&menuN1=segces&menuN2=benef>

para el periodo enero-septiembre¹³. Tercero, en 2019, el 69% de las personas chilenas adultas manifestaron que la principal motivación de haber iniciado una iniciativa emprendedora fue la necesidad derivada de la escasez y dificultad para encontrar trabajo. Además, dado que el emprendimiento es una alternativa laboral que posee una alta legitimidad en la sociedad chilena, es natural que cada día más personas tengan la intención o tomen la decisión de iniciar su propio negocio. En este sentido, es clave realizar un seguimiento de los emprendedores nacientes, con el fin de tener mayor claridad respecto a su desarrollo y debido a los recientes acontecimientos que se han experimentado a nivel país e internacional. Así, poder estimar la cantidad de personas que han abandonado su emprendimiento y aquellos que continúan.

Desde una perspectiva internacional, la **Figura 3.2** presenta las cifras de la estructura empresarial en Chile y los países de referencia. La figura agrupa las distintas etapas del proceso emprendedor (nacientes, nuevos, establecidos y

descontinuados). La composición de la estructura empresarial del país es más cercana a los países de América Latina y el Caribe, que a los países miembros de la OECD, APEC o grupo de países de ingreso alto. Aunque tal y como se ha anticipado en ediciones anteriores, los indicadores hay que matizarlos (Guerrero y Serey, 2019). El lado positivo en la composición empresarial chilena implica que cada vez hay más personas que han decidido emprender. Sin embargo, el riesgo en esta composición está vinculado a que un alto porcentaje de emprendedores (especialmente nacientes) no logrará superar los tres meses de funcionamiento. Por lo tanto, estos emprendedores tendrán dificultades en la concreción de su idea de negocio y, en consecuencia, no podrán registrarlo y mantener el pago de salarios en el tiempo. Por ello, es importante revisar la transición empresarial en etapas más consolidadas (nuevos empresarios y empresarios establecidos). Un ecosistema de emprendimiento saludable debiese ser aquel que logra captar el interés de nuevos emprendedores y ofrecer las condiciones necesarias para su transición y crecimiento.

Figura 3.2. Actividad emprendedora – comparativa internacional



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).
Fuente: GEM, APS 2019.

¹³ Para mayor información, consultar <https://www.spensiones.cl/apps/centroEstadisticas/paginaCuadrosCCEE.php?menu=sest&menuN1=segces&menuN2=benef>



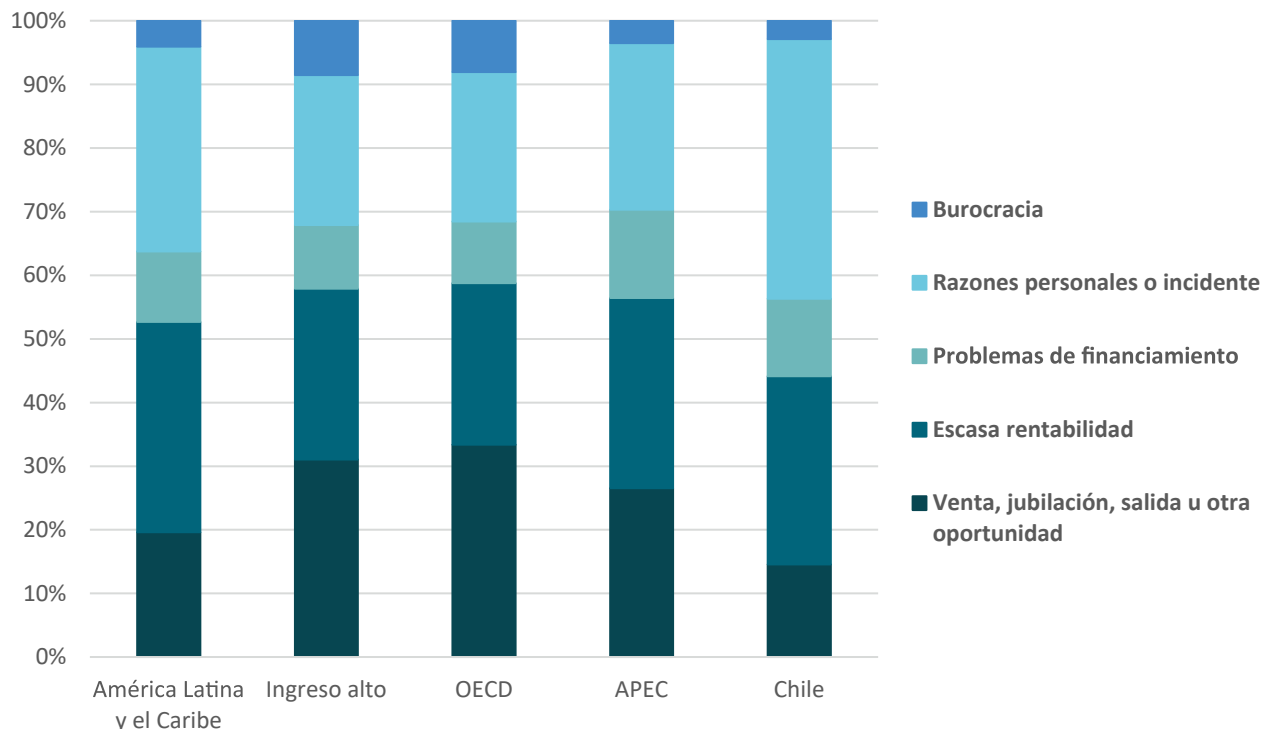
Chiloé, Región de Los Lagos

En la actualidad, el tejido empresarial tanto en Chile como en América Latina y el Caribe es muy similar a un embudo en que se observa una disminución de la actividad emprendedora a medida que avanzan en antigüedad. En Chile, en los últimos años se ha observado la participación en negocios establecidos en torno al 10% de la población adulta, esto a pesar del alto porcentaje de emprendedores nacientes que han ingresado de forma sostenida a la estructura empresarial. No existe una combinación única que asegure el bienestar socioeconómico de un país, por tanto, es necesario construir programas y políticas coherentes con cada realidad. Sin duda es esperable que las personas tengan los mecanismos de apoyo para probar nuevas ideas y puedan desistir de sus proyectos después de evaluar si tienen potencial de negocio. Contar con instancias de apoyo articuladas en función de las distintas etapas del negocio puede contribuir a una mayor continuidad de los negocios.

últimos 12 meses. Primera, un 85% de los emprendedores discontinuados en Chile se derivan de los problemas de financiamiento, escasa rentabilidad, burocracia y razones personales o incidentes. A nivel de financiamiento, rentabilidad y burocracia no existen diferencias entre Chile y los países de referencia. Segunda, En lo relativo a las razones personales o incidente existen diferencias entre los emprendedores discontinuados en Chile y América Latina y el Caribe, respecto al resto de los países de referencia. Esto se debe a personas que han experimentado situaciones más personales. Tercera, un 15% de los emprendedores manifiestan haberse desvinculado de su negocio debido a que decidieron venderlo, jubilarse o identificaron otra oportunidad de negocio. En forma similar, un 33% de los emprendedores discontinuados en los países de la OECD y un 20% de los emprendedores discontinuados en América Latina y el Caribe atribuyeron su decisión a la misma razón.

La **Figura 3.3** muestra tres razones que principalmente han motivado a los emprendedores a cerrar sus negocios en los

Figura 3.3. Descontinuación del negocio – comparativa a nivel internacional



Porcentaje de los negocios discontinuados en los últimos 12 meses.
Fuente: GEM, APS 2019.

Desde una perspectiva regional, la **Tabla 3.1** muestra la demografía empresarial de las regionales chilenas. Primero, las regiones chilenas con los porcentajes más altos de emprendedores nacientes, han sido Tarapacá (34%) y Antofagasta (30%). Es importante destacar que la mayoría de las regiones también presentaron un aumento muy similar al observado en el contexto chileno. Segundo, Aysén (15%) y

Araucanía (14%) fueron las regiones con mayores porcentajes de nuevos empresarios. Tercero, Ñuble (17%) y Magallanes (15%) se posicionan por encima de la media chilena en el porcentaje de empresarios establecidos. En contraste, Maule (12%) y Antofagasta (12%) fueron las regiones con mayor porcentaje de emprendedores descontinuados.

Tabla 3.1. Proceso emprendedor – Regiones en Chile

Región	Emprendedores nacientes	Nuevos empresarios	Empresarios establecidos	Emprendedores descontinuados
Arica y Parinacota	29%	13%	10%	8%
Tarapacá	34%	10%	10%	8%
Antofagasta	30%	9%	8%	12%
Atacama	26%	12%	13%	11%
Coquimbo	26%	12%	10%	10%
Valparaíso	27%	9%	14%	9%
Metropolitana	29%	11%	7%	7%
O'Higgins	17%	9%	13%	6%
Maule	20%	10%	14%	12%
Ñuble	23%	11%	17%	10%
Bío-Bío	24%	9%	14%	10%
Araucanía	32%	14%	13%	10%
Los Ríos	17%	10%	12%	8%
Los Lagos	29%	13%	14%	6%
Aysén	28%	15%	12%	6%
Magallanes	22%	10%	15%	6%
Promedio Chile	27%	11%	11%	8%
Promedio OECD	7%	4%	8%	4%

Porcentaje de la población adulta (18-64 años).
Fuente: GEM, APS 2019.

3.2 CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES

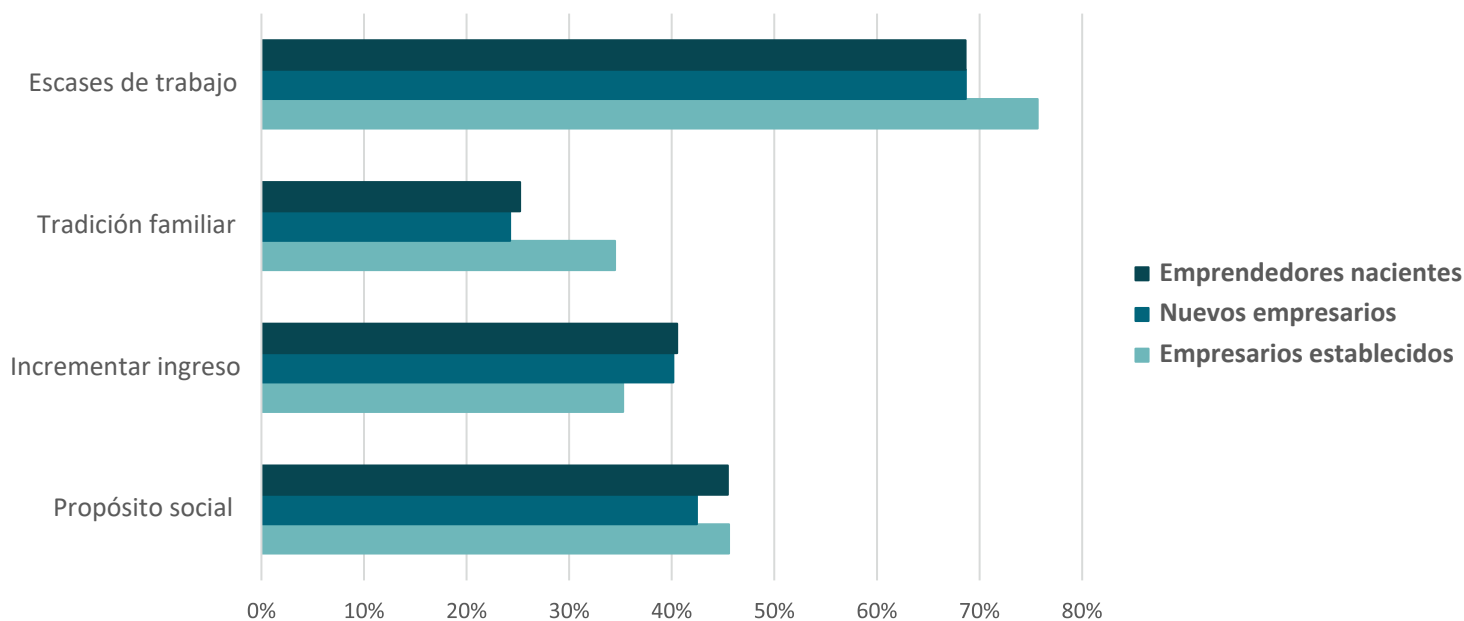
En esta sección se analizan las características personales de las personas emprendedoras en las distintas etapas del proceso emprendedor: emprendedores nacientes, nuevos emprendedores y empresarios establecidos. En concreto, la caracterización de los emprendedores se compone por dos tipos de indicadores:

- **Motivación para emprender**¹⁴ mide el propósito social, el incrementar sus ingresos, mantener una tradición familiar, o debido a la escasez de oportunidades laborales.
- **Perfil sociodemográfico** captura la edad, género, nivel de estudios, nivel de ingresos, nacionalidad, entre otros.

MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER

Respecto a las motivaciones para emprender, la **Figura 3.4** presenta las motivaciones de la población involucrada activamente en alguna etapa del proceso emprendedor.

Figura 3.4. Motivación al momento de iniciar un negocio – Chile



Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.

Fuente: GEM, APS 2019.

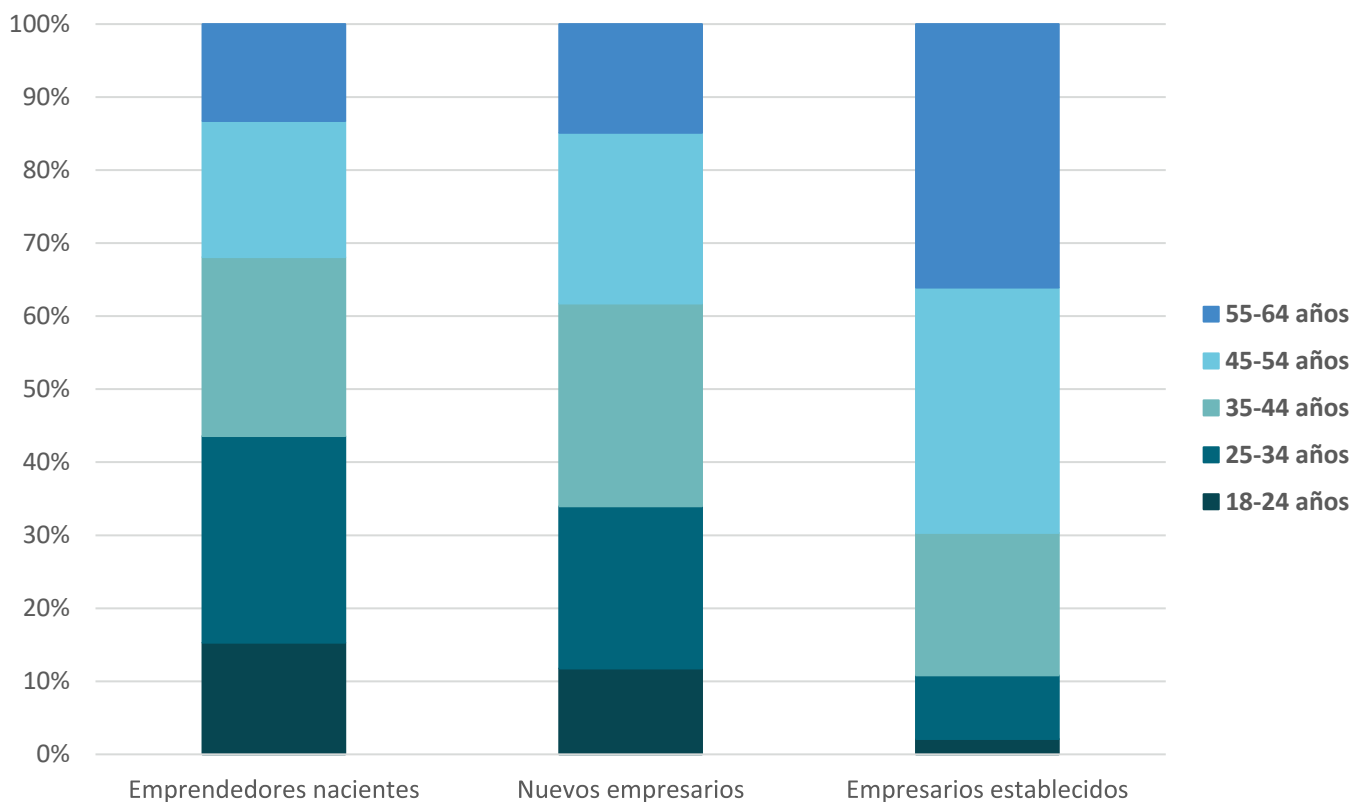
¹⁴ Nota metodológica: En ediciones anteriores, GEM capturaba la motivación para emprender vinculada a una necesidad o a una oportunidad. En esta edición, GEM captura estas motivaciones a partir de cuatro indicadores: un propósito social, incrementar sus ingresos, mantener una tradición familiar o debido a la escasez de opciones laborales.

El principal motivo que manifiestan los emprendedores nacientes, nuevos empresarios y empresarios establecidos se vincula a la escasez de alternativas laborales o las dificultades para conseguir un trabajo. Un 69% de los emprendedores nacientes y nuevos empresarios está de acuerdo con ese motivo, así mismo, un 76% de los empresarios establecidos también reconocen que emprendieron por ese mismo motivo. Esta tendencia puede estar relacionada con el poco interés del mercado laboral de contratar trabajadores que hayan estado involucrados en sus propios negocios por largos periodos de tiempo. Esto a pesar de que los emprendedores pueden traer un conjunto de conocimientos y habilidades que pueden agregar valor al negocio. En contraste, un 42%-46% de los emprendedores estuvieron motivados por el propósito de marcar una diferencia en el mundo, un 35%-41% de los emprendedores buscaban incrementar sus ingresos o alcanzar una renta muy alta, y un 24%-34% de los emprendedores estaba motivado por mantener una tradición familiar.

PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Según la edad, la **Figura 3.5** muestra la distribución de edad según la etapa del proceso emprendedor. A pesar del aumento en el porcentaje de emprendedores nacientes respecto al año anterior, la edad promedio de los emprendedores sigue siendo muy similar a las ediciones anteriores. En este sentido, la mayoría de los emprendedores nacientes (71%) y nuevos empresarios (73%) se posiciona en el rango de edad de los 25 a los 54 años. Asimismo, la mayoría de los empresarios establecidos (89%) se posiciona en el rango de edad de los 35 y 64 años. Por lo anterior, no es muy extraño observar que las personas que lideran iniciativas con más trayectoria tienen más edad.

Figura 3.5. Distribución de la actividad emprendedora según edad – Chile

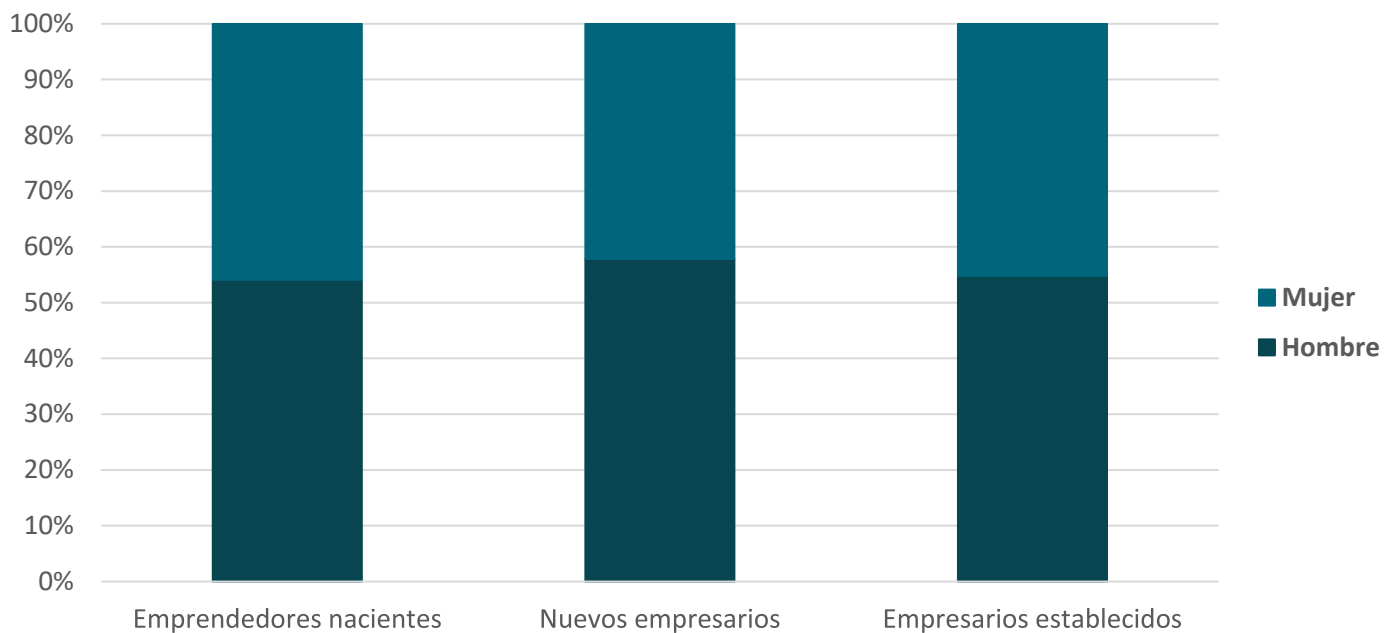


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.

Según el género, la **Figura 3.6** muestra la presencia de las mujeres en cada etapa del proceso emprendedor. En general, las mujeres continúan teniendo una participación inferior en la actividad emprendedora en etapa inicial respecto a la participación de los hombres. A pesar de esto, en etapa establecida, la brecha ha ido acortándose al punto de alcanzar 8 empresarias por cada 10 empresarios. Esta tendencia ha estado acompañada de un

aumento considerable en la cantidad de mujeres que inician un negocio. Mientras que en 2010 un 15% de las mujeres lideraba un emprendimiento en etapa inicial, hoy reúne al 32% de las mujeres. Esto confirma la importancia de políticas públicas y acciones que permitan una equidad en el número de emprendedores y emprendedoras en Chile.

Figura 3.6. Distribución de la actividad emprendedora según género - Chile

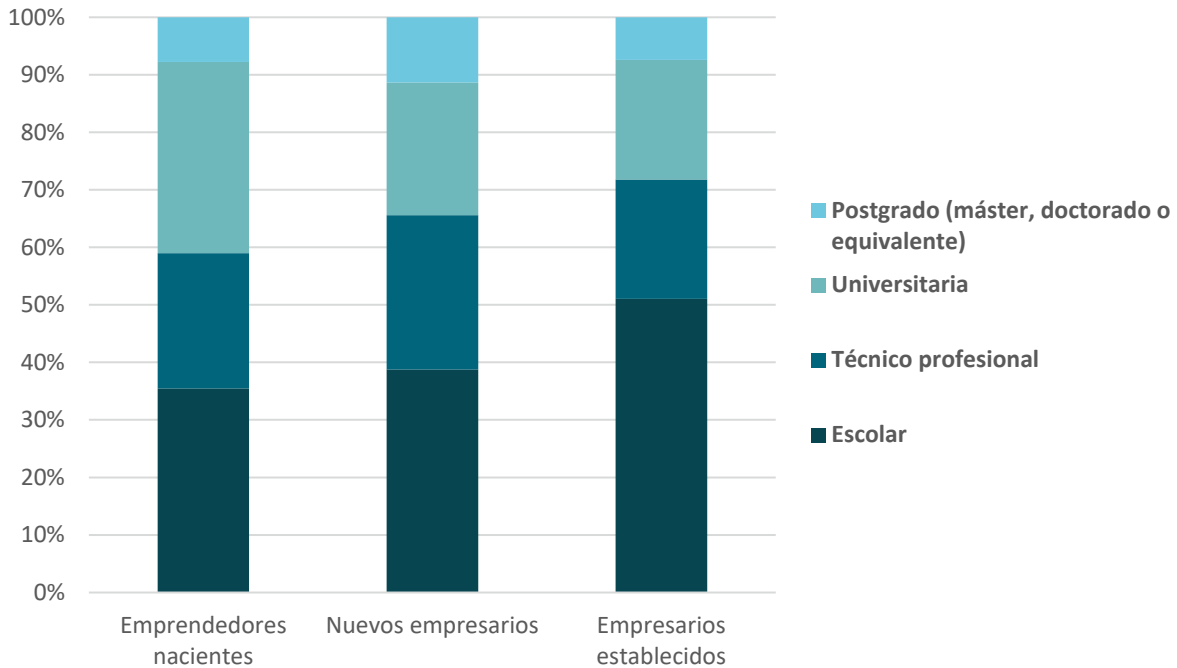


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.

Según el nivel estudios, la **Figura 3.7** muestra que la mayoría de los emprendedores se concentra en el grupo con educación escolar (entre un 35% y un 51%). El segundo grupo más representativo es el nivel de educación universitaria, que posee entre el 21% y el 33% de los emprendedores en sus distintas etapas. El tercer grupo es el nivel de educación técnico profesional, que representa entre el 21% y el 27% de los emprendedores. Por último, entre

el 7% y el 11% de los negocios son liderados por personas con un postgrado. Es necesario añadir que en los emprendedores nacientes, grupo que aumentó considerablemente en 2019, se percibe una mayor presencia de personas con educación técnico profesional, universitaria y postgrados. Actualmente el 65% de los emprendedores nacientes posee estudios post secundarios, mientras que en 2018 era un 58%.

Figura 3.7. Distribución de la actividad emprendedora según nivel de estudios - Chile

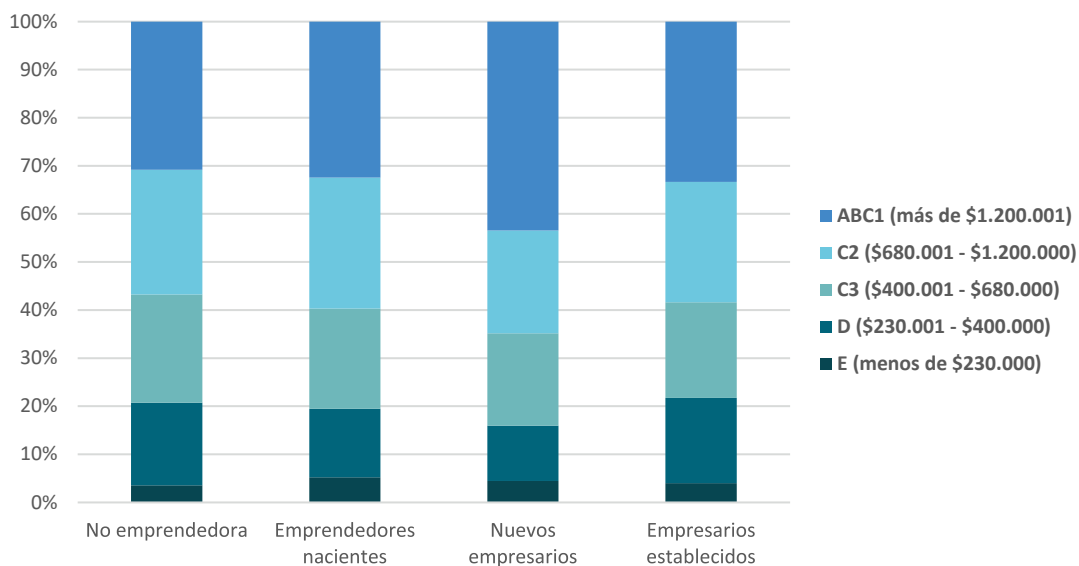


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.

Según el nivel de ingresos, la **Figura 3.8** muestra una comparativa entre la población laboralmente activa no emprendedora y la involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor. Respecto al año 2018, no se perciben diferencias significativas. En ediciones anteriores se ha argumentado que los tramos de ingresos en emprendedores eran superiores a los tramos

promedio declarados por las personas no emprendedoras (Guerrero y Serey, 2019). Aunque en esta edición se ha atenuado la diferencia, el porcentaje de emprendedores en etapa inicial con ingresos superiores a \$1.200.000 ha pasado de 16% a 35% en los últimos 10 años.

Figura 3.8. Distribución de la actividad emprendedora según nivel de ingresos – Chile



Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.

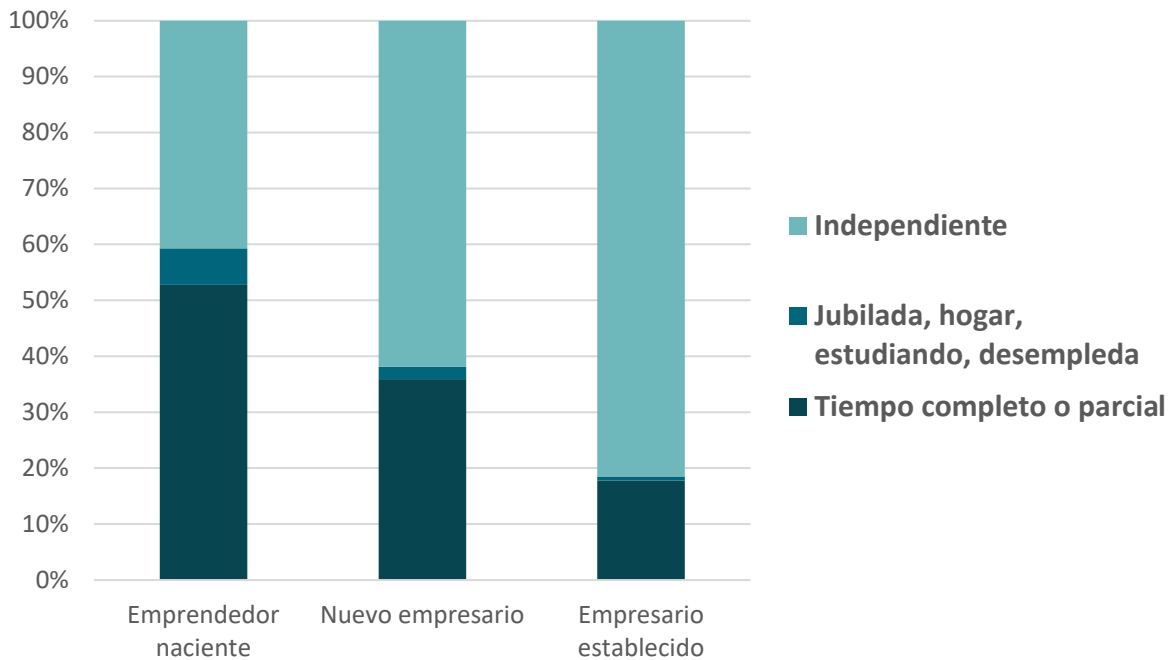


Lago Espolón y Loncolao, Región de los Lagos

Según la ocupación, la **Figura 3.9** muestra la situación laboral. Al momento del nacimiento del negocio, un 53% de los emprendedores nacies informan que trabaja a tiempo completo o parcial para un tercero. En etapas más avanzadas en el proceso emprendedor, la dedicación a un trabajo cae a 36% en el caso de nuevos empresarios y a 18% en el caso de

empresarios establecidos. Esto muestra que la mayoría de los emprendedores comienza su negocio como una actividad secundaria a un trabajo dependiente y esta va cambiando a medida que su emprendimiento requiere y permite una dedicación mayor.

Figura 3.9. Distribución de la actividad emprendedora según ocupación – Chile

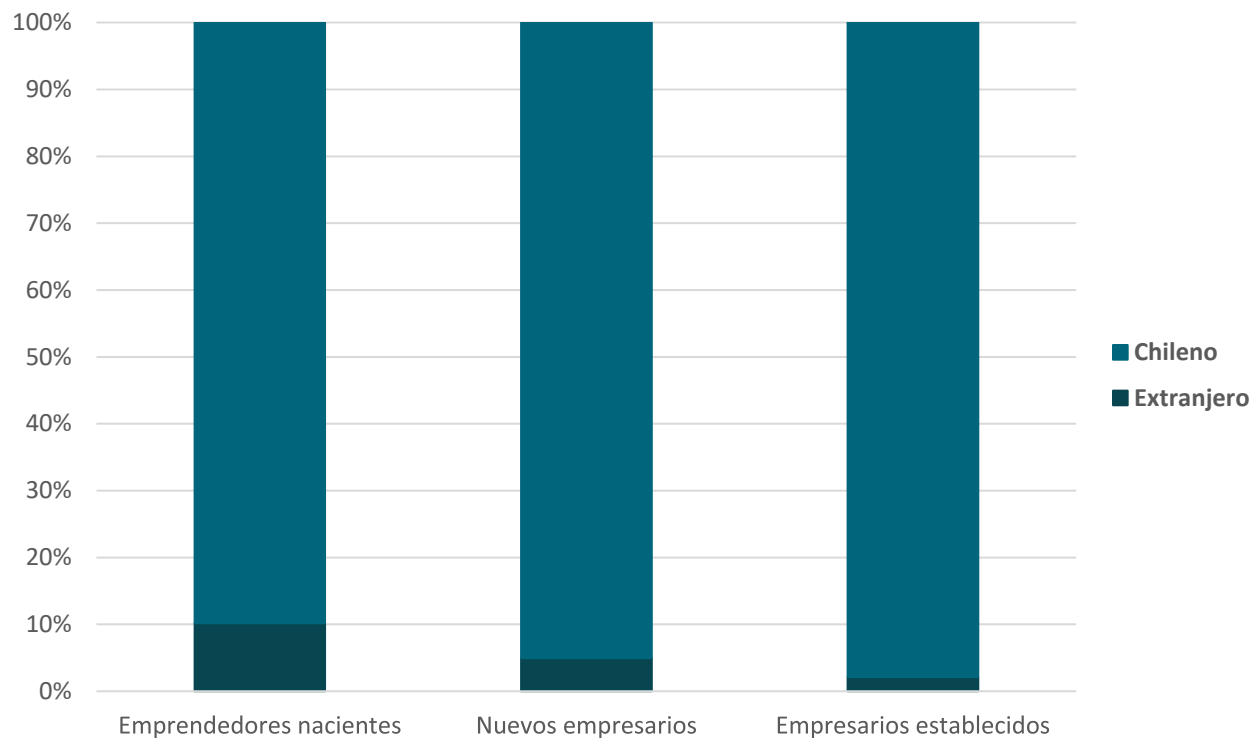


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.

Respecto a la nacionalidad, la **Figura 3.10** muestra la distribución de la actividad emprendedora según su lugar de nacimiento. Este indicador es relevante debido a la movilidad de personas que se ha presentado en los últimos años en Chile. En la edición GEM 2019, un 10% de los emprendedores nacies, un 5% de los emprendedores nuevos y un 2% de los emprendedores establecidos tienen nacionalidad extranjera. A medida que el

proceso emprendedor avanza, la presencia de emprendedores con una nacionalidad extranjera va disminuyendo. Esta tendencia podría explicar el aumento observado en los emprendedores nacies. Respecto a la edición anterior, el porcentaje de emprendedores nacies extranjeros aumentó de un 6% en 2018 a un 10% en 2019.


Figura 3.10. Distribución de la actividad emprendedora según su nacionalidad – Chile



Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.



4. CREACIÓN DE VALOR Y COMPETITIVIDAD



La metodología GEM permite capturar algunos indicios de la creación de valor y la competitividad de los negocios en sus distintas etapas. En este capítulo se presentan los indicadores más específicos vinculados a la creación de empleo, sector industrial, alcance geográfico del negocio, innovación y orientación internacional.

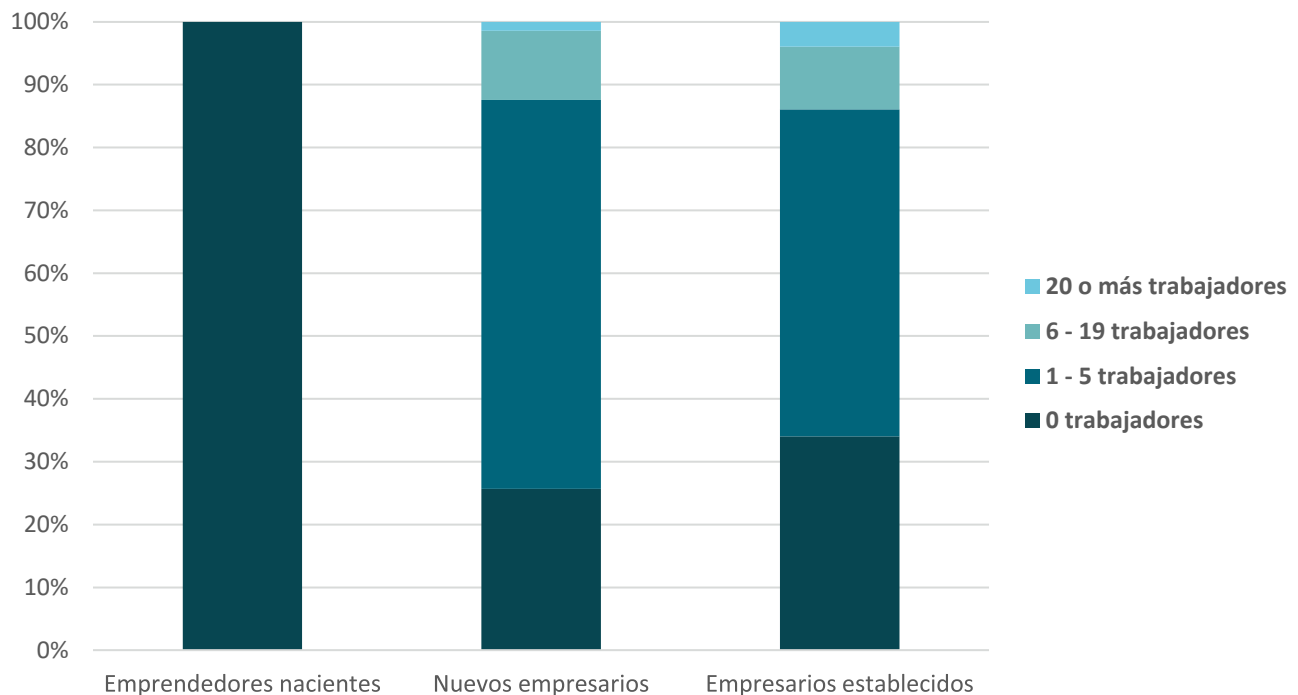
4.1 TAMAÑO DE LOS NEGOCIOS Y EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO

La creación de empleo es la medida que utiliza el GEM para categorizar las expectativas de crecimiento de los emprendedores, puesto que la creación de puestos de trabajo es un instrumento clave para lograr el crecimiento sostenible e inclusivo que se necesita para generar riqueza nacional y reducir la pobreza. Para medir las expectativas de creación de empleo, se pregunta a los emprendedores sobre la cantidad de trabajadores dependientes (aparte de los dueños):

- **Empleo generado** que mide cuántos trabajadores tienen actualmente.
- **Empleo esperado** que mide cuántos trabajadores esperan tener en los próximos 5 años.
- **Expectativas de crecimiento** que captura la diferencia entre los empleados actuales y los esperados. Indica las expectativas de crecimiento, es decir, cuántos colaboradores nuevos esperan contratar en el futuro.

En la **Figura 4.1** se muestra el empleo generado por los emprendimientos chilenos en etapa inicial y establecida en el año 2019. En el caso de los nuevos empresarios, un 26% ha expresado que no ha creado empleo, un 62% ha generado entre 1-5 empleos, un 11% ha creado entre 6-19 empleos y un 1% restante ha creado más de 20 empleos. En el caso de los negocios establecidos, la generación de empleo es muy similar al de los nuevos empresarios. Respecto al año anterior no se perciben diferencias importantes en el tamaño de las empresas por número de trabajadores, aunque sí se observa un leve aumento en el porcentaje de negocios establecidos que no tiene trabajadores.

Figura. 4.1. Distribución de la actividad emprendedora según el tamaño actual de la empresa - Chile

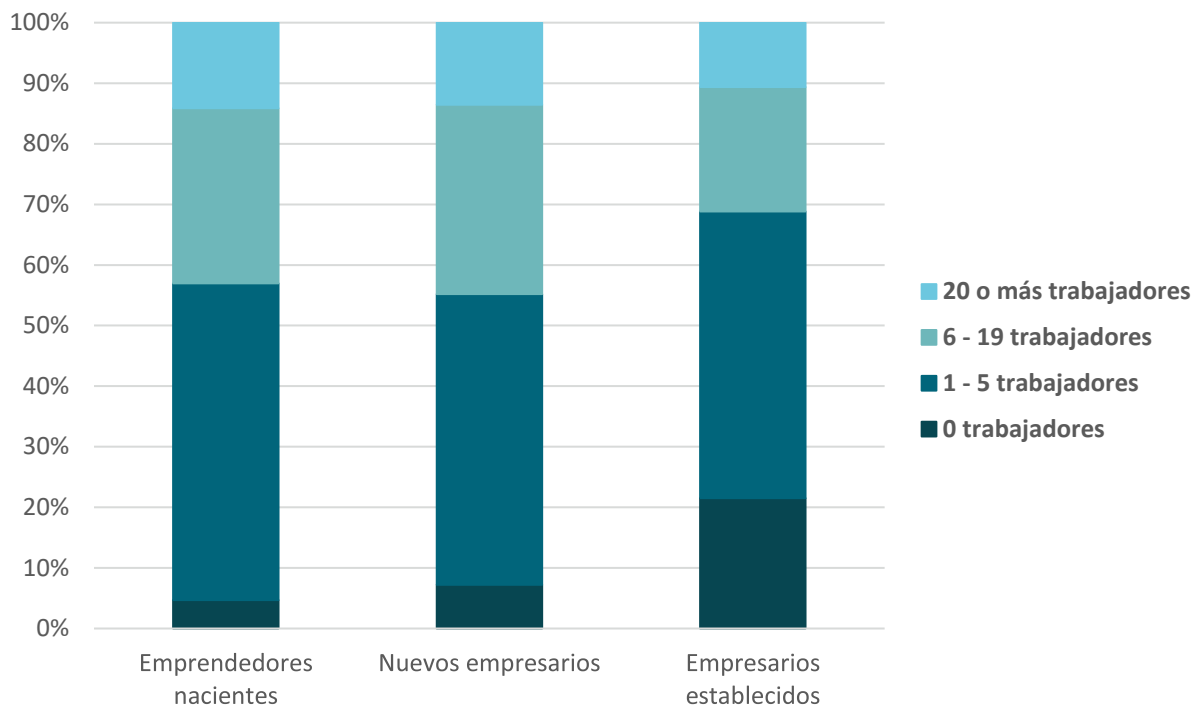


Porcentaje de emprendimientos en etapa inicial.
Fuente: GEM, APS 2019.

La **Figura 4.2** muestra el empleo total esperado en los próximos cinco años. En 2019, más del 90% de los emprendedores nacientes y los nuevos empresarios proyectan generar nuevos empleos. En contraste, los empresarios establecidos tienen una proyección menos optimista (78%). Como se ha comentado en ediciones anteriores, las personas que están iniciando un negocio tienen una percepción más optimista que los empresarios establecidos (Guerrero y Serey, 2019). Es decir, los emprendedores nacientes proyectan en 5 años tener un mayor tamaño que lo que muestran hoy los empresarios establecidos. Recordemos que los empresarios establecidos

son personas que tienen una trayectoria de al menos 3.5 años de operación, por lo tanto, los emprendedores nacientes en un plazo de aproximadamente 3 años pasarán a formar parte del grupo de empresarios establecidos. Por ejemplo, tan solo el 5% de los emprendedores nacientes anticipan que no contratará trabajadores, mientras que la realidad muestra que el 34% de los empresarios establecidos no tiene trabajadores actualmente. Además, independiente de la etapa en la que se encuentra el emprendedor, la mitad proyecta liderar un negocio con 1-5 empleados, lo que en términos agregados se traduce en un gran aporte al mercado laboral.

Figura 4.2. Distribución de la actividad emprendedora según tamaño esperado de la empresa – Chile

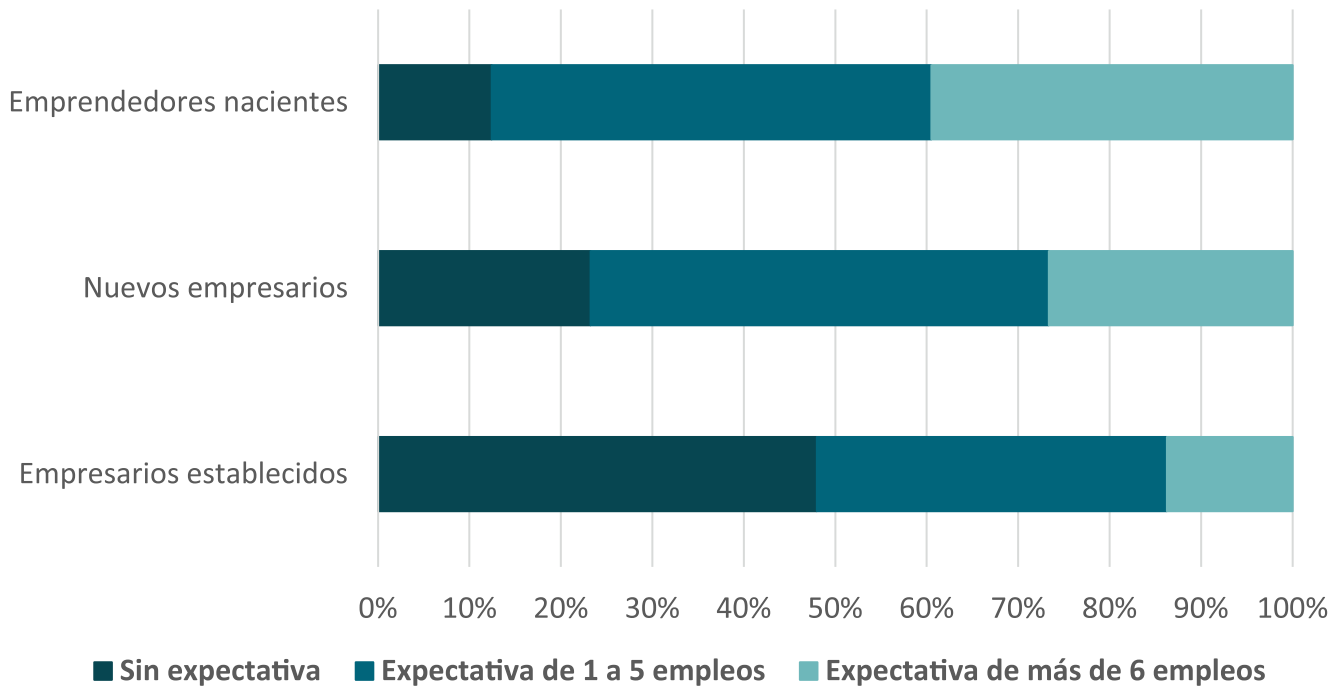


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.

Las expectativas en términos de crecimiento en puestos de trabajo son más optimistas en Chile que en los países de referencia (Guerrero y Serey, 2019). Además, la **Figura 4.3** confirma que las expectativas de los emprendedores nacientes

son más optimistas que sus pares con mayor antigüedad. El 88% de los emprendedores nacientes contemplan crear al menos 1 nuevo empleo, en contraste con nuevos empresarios (77%) y empresarios establecidos (52%).

Figura 4.3. Distribución de las expectativas de crecimiento - Chile



Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.

4.2 COMPETITIVIDAD

Uno de los principales desafíos de la actividad emprendedora es llegar a ser competitivos en el mercado nacional e internacional. Al respecto, la metodología GEM¹⁵ incluye una serie de preguntas dirigidas a los emprendedores que capturan:

- **Sector de actividad** que monitorea la distribución por ramas de actividad económica.
- **Alcance** que evalúa la distribución geográfica del mercado.
- **Orientación innovadora** que mide grado de innovación de los productos o servicios ofrecidos.
- **Orientación internacional** que observa la importancia internacional de las ventas.

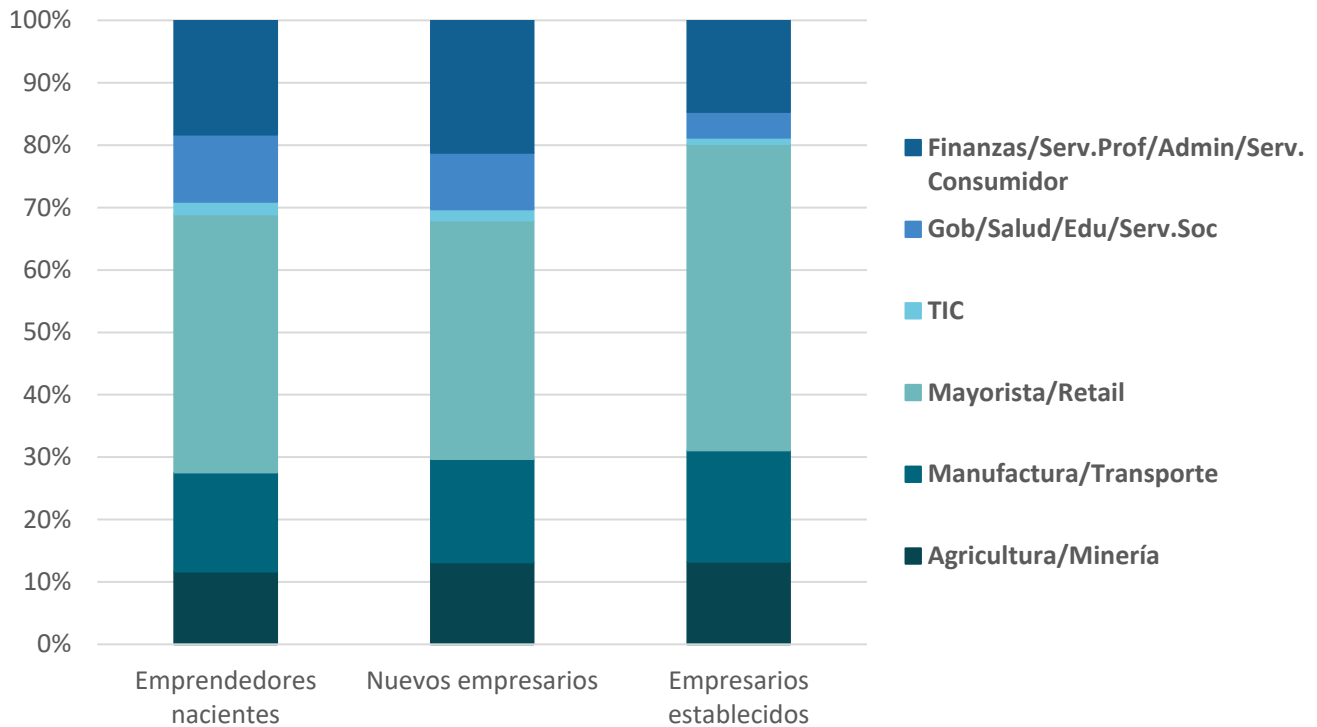
Según su industria, la **Figura 4.4** muestra la distribución sectorial según la etapa del proceso emprendedor. El primer grupo más representativo es la industria mayorista (38%-49%). El segundo sector más representativo es finanzas, servicios profesionales y administrativos (15%-21%). El tercer sector más representativo es manufactura y transporte (16%-18%). A pesar de un leve aumento, el sector TIC se mantiene como un sector poco abordado por los emprendedores (2%).

¹⁵ Nota metodológica: En la edición 2019, GEM introdujo cambios en las mediciones vinculadas a la competitividad empresarial. En concreto, en esta edición se captura el alcance, la orientación internacional y la innovación. Por lo cual, no es posible hacer comparaciones respecto a las ediciones anteriores.



Paihuano, Región de Coquimbo

Figura. 4.4. Distribución de la actividad emprendedora según industria – Chile

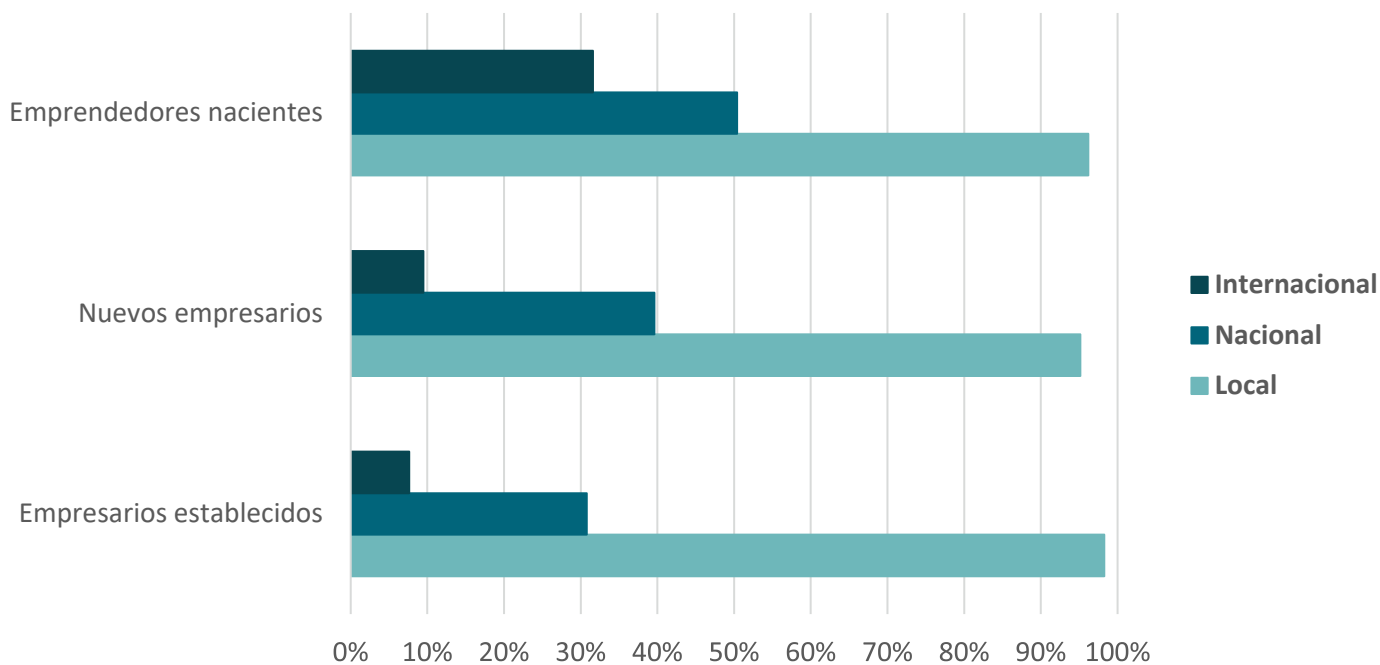


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.

Según su alcance, la **Figura 4.5** presenta la cobertura geográfica de los negocios en sus distintas etapas del proceso emprendedor. Al observar los nuevos empresarios y empresarios establecidos, se aprecia que la mayoría de los negocios (95%-98%) tiene clientes en la región donde está basado el emprendedor. Aunque en menor proporción, entre un 31%-40% de los emprendedores se ha logrado captar clientes en otras regiones del país. Finalmente, menos de un 10% de los negocios declara tener clientes fuera de Chile. Dado que los emprendedores nacientes recién han iniciado

su actividad en un periodo no mayor a tres meses. Estas variables recogen los planes y expectativas de los emprendedores, y no necesariamente ventas que hayan concretado. Al igual que los emprendedores de etapas más avanzadas, la mayoría de los emprendedores nacientes anticipan que su negocio tendrá un foco local (96%). Sin embargo, muestran mayores expectativas de comercializar sus productos en otras regiones de Chile (50%), e incluso en el extranjero (32%).

Figura. 4.5. Distribución de la actividad emprendedora según alcance – Chile

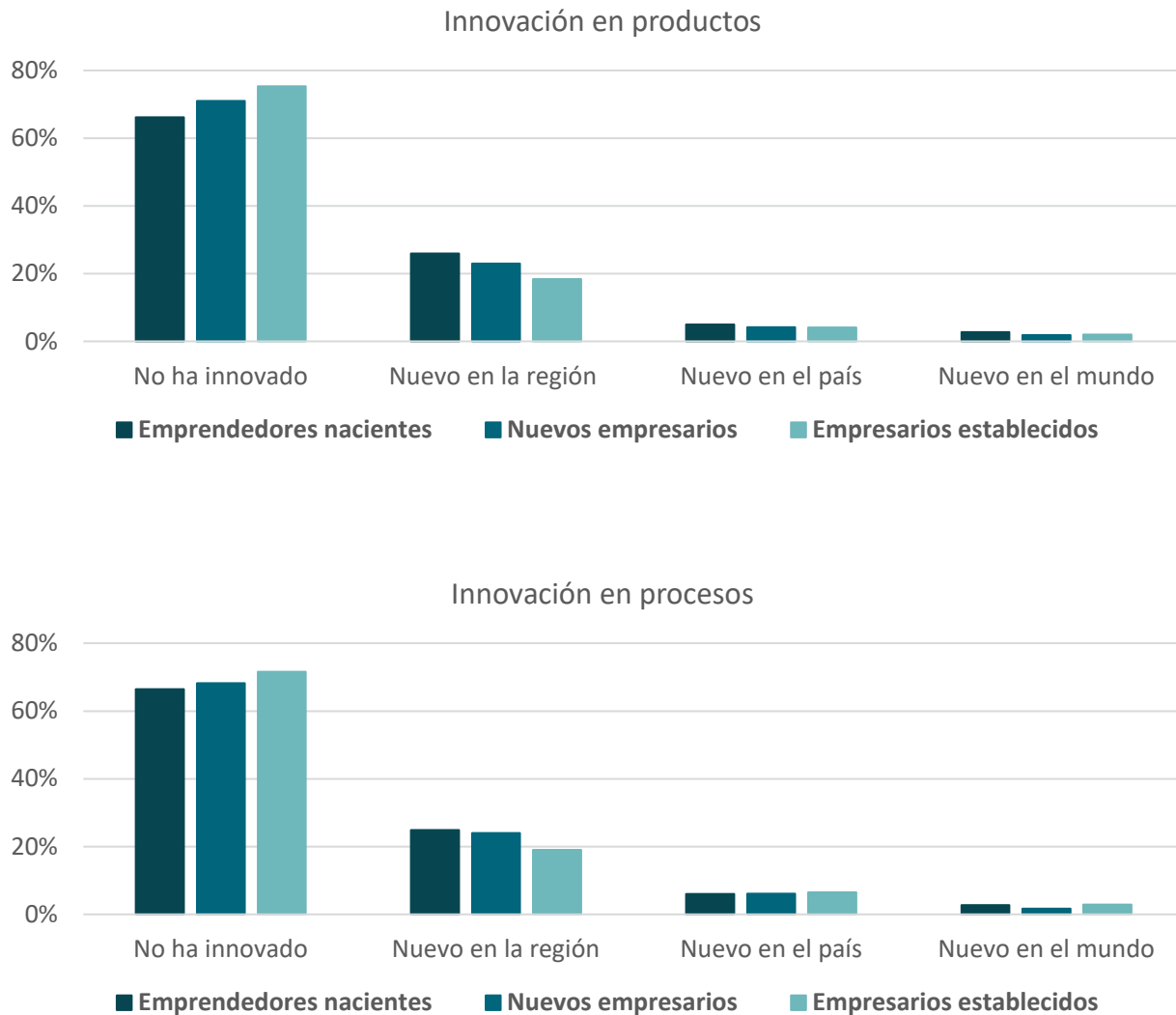


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.

La **Figura 4.6** muestra la distribución de la actividad emprendedora según su orientación innovadora en productos o en procesos. En lo relativo a innovación en productos, un 66% de los emprendedores nacientes, un 71% de los emprendedores nuevos, y un 75% de los empresarios establecidos han manifestado no haber desarrollado ningún tipo de innovación en producto o servicios. Por lo tanto, la mayoría de los emprendedores en etapa inicial y empresarios establecidos que han introducido nuevos productos o servicios lo han hecho con una orientación a los consumidores locales o nacionales.

Esta misma tendencia se observa en lo relativo a la innovación en procesos. Al respecto, un 66% de los emprendedores nacientes, un 68% de los emprendedores nuevos, y un 71% de los empresarios establecidos han manifestado no haber desarrollado ningún tipo de innovación en procesos. Por lo tanto, aquellos empresarios en etapa inicial y establecidos que han innovado en procesos lo han hecho pensando en su mercado doméstico (local y nacional) y menos del 2% lo han hecho considerando un mercado internacional.

Figura. 4.6. Distribución de la actividad emprendedora según su orientación innovadora– Chile

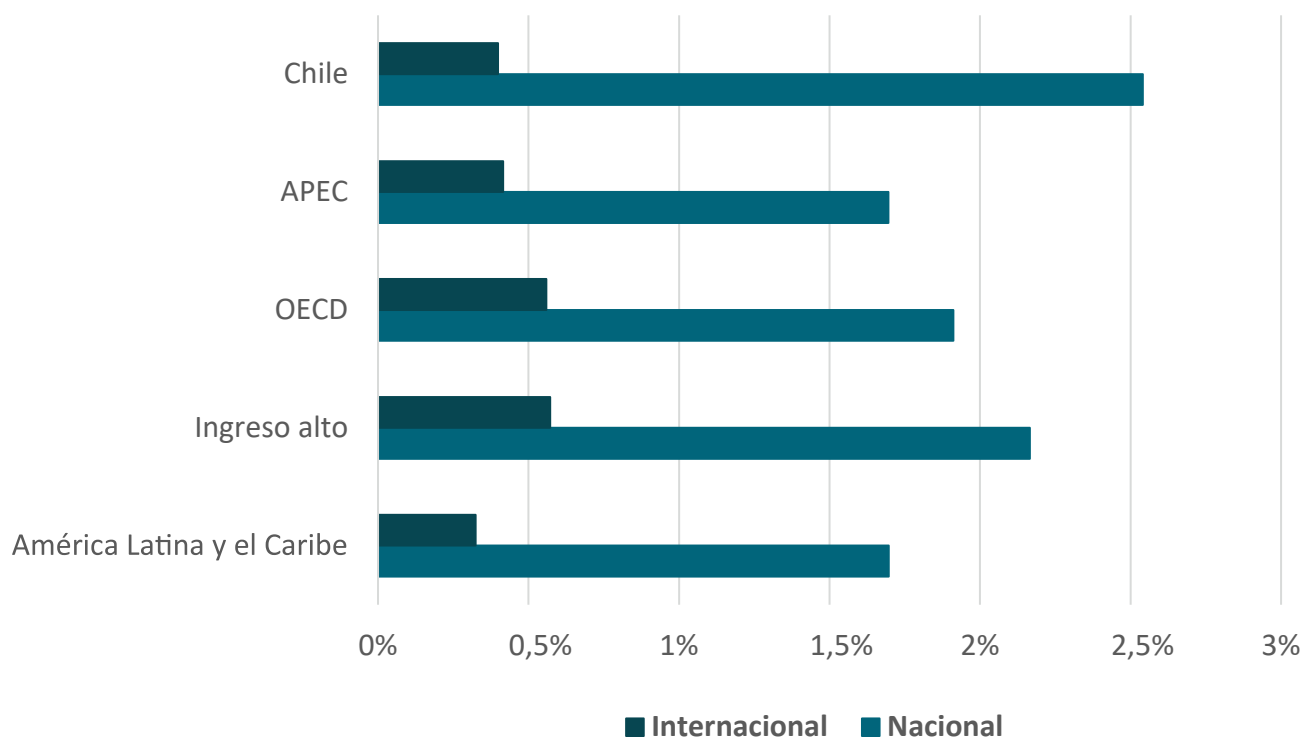


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.

Según el análisis de *benckmarking*, la **Figura 4.7** muestra al análisis de la innovación de los emprendimientos en etapa inicial, tanto en Chile como en los países de referencia. El grado de innovación se puede matizar según su alcance geográfico, ya que distingue entre innovación nacional o internacional. El indicador incorpora a emprendedores en etapa inicial que declaran tener clientes en más de una región o país, y sus procesos productivos o productos son nuevos en ese alcance. La

mayoría de los emprendedores en etapa inicial no ha incorporado innovación en su negocio, solo en los países miembros de la OECD y los países de ingreso alto se visualiza que el 1% de los proyectos generará alguna innovación internacional. En Chile la innovación internacional es similar a la de América Latina y el Caribe, sin embargo levemente más extendido en proyectos con algún componente de innovación a nivel nacional (3%).

Figura 4.7. Innovación en emprendimientos en etapa inicial – comparativa internacional

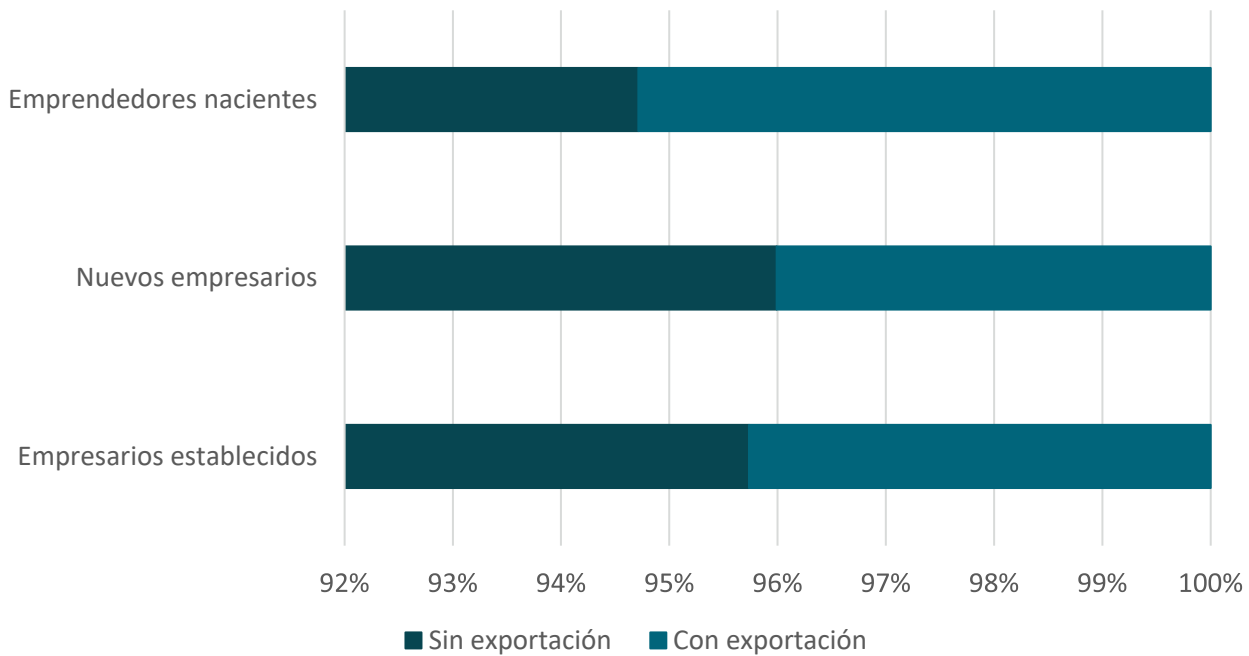


Porcentaje de emprendimientos en etapa inicial.
Fuente: GEM, APS 2019.

Según su orientación internacional, la **Figura 4.8** muestra la distribución de las ventas anuales de los emprendedores. Dado el alcance de los negocios en etapa inicial y en etapa establecida, no es muy extraño que la principal tendencia sea una alta dependencia nacional. Es decir, un 96% de los emprendedores

en etapa inicial y empresarios establecidos no tienen clientes en el extranjero. Por lo tanto, tan sólo un 4% de ellos obtienen ingresos provenientes de ventas que han realizado con clientes que localizan fuera de Chile.

Figura 4.8. Distribución de la actividad emprendedora según orientación internacional - Chile

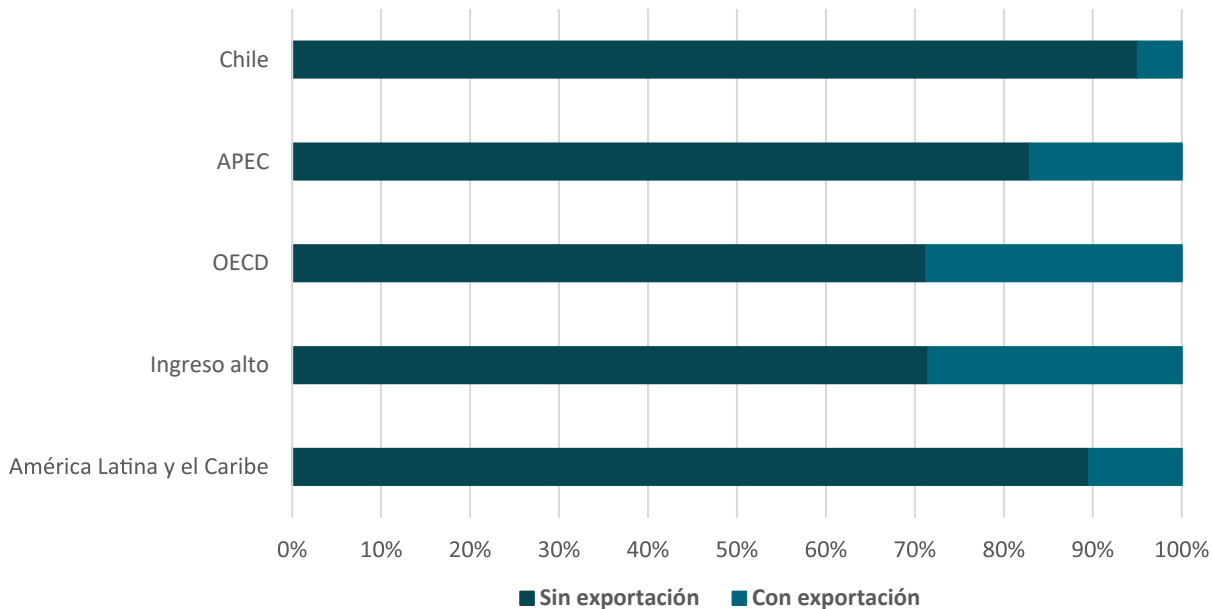


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.
Fuente: GEM, APS 2019.


La **Figura 4.9** presenta el análisis de *benchmarking* de los emprendimientos en etapa inicial de Chile y los países de referencia. Al igual que en Chile, los emprendedores que exportan son un grupo menor. En los países de la OECD es donde un mayor porcentaje de emprendedores posee ventas en el

extranjero (29%), seguido por los países de ingreso alto (29%) y la APEC (17%). Los emprendedores de América Latina y el Caribe tienen mayor presencia internacional que sus pares chilenos, ya que tienen el doble de emprendedores en etapa inicial con clientes en el extranjero.


Figura 4.9. Orientación internacional en emprendedores en etapa inicial - comparativa internacional



Porcentaje de emprendimientos en etapa inicial.
Fuente: GEM, APS 2019.



5. CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA EMPRENDER



El marco conceptual del GEM reconoce nueve condiciones del contexto que determinan la actividad emprendedora de un país. La evaluación de estas condiciones es capturada a través de la Encuesta Nacional de Expertos (NES, por su sigla en inglés). En este capítulo se presenta el análisis de cada uno de los componentes del contexto que son indispensables para entender el proceso de creación de nuevos negocios y para potenciar la dinámica de los negocios existentes en cada país.

5.1 METODOLOGÍA DE LA ENCUESTA A EXPERTOS

Adoptando el marco conceptual del GEM y la literatura sobre emprendimiento, la actividad intra-empresarial está condicionada a una serie de factores que la pueden fortalecer o retraer en el determinado contexto (Reynolds et al., 2005; Welter et al., 2011). Recientemente, estudios han asociado estas condiciones a un “ecosistema emprendedor” que es un grupo interconectado de personas emprendedoras (potenciales, nacientes y establecidas), de agentes financiadores (empresas, capital de riesgo, inversionistas ángeles, bancos) y de organizaciones promotoras (universidades, agencias del sector público) asociadas a la diversidad de iniciativas emprendedoras (social, inclusivo, alto potencial de crecimiento, serial) y con una orientación de generar valor en el territorio (Mason & Brown, 2014, p. 5). De ahí la importancia del análisis de las condiciones óptimas para emprender en ciertos entornos (Stam & Spigel, 2016) en el desarrollo de las agendas públicas de diversos gobiernos en materia de emprendimiento (Acs et al., 2015).

La encuesta NES está diseñada para conocer las condiciones del entorno. La **Tabla 5.1** muestra las nueve dimensiones que adopta la metodología GEM para medir un ecosistema emprendedor. A través de la encuesta se recoge la valoración de cada dimensión de parte de un grupo de expertos con amplia trayectoria en alguna dimensión del ecosistema del emprendimiento. Por lo anterior, los expertos integran un grupo heterogéneo de personas que proviene del sector público, privado o académico.

La metodología de la NES requiere de al menos 4 expertos o informantes claves en cada una de las nueve condiciones (es decir, un mínimo de 36 expertos por país). En el caso de Chile, además de la perspectiva nacional se busca tener una aproximación regional. Por ello, en 2019, se logró entrevistar un total de 458 expertos, que provienen de las regiones de Tarapacá, Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso, Metropolitana, Maule, Bío-Bío, Araucanía, Los Ríos, Los Lagos y Aysén.

Tabla 5.1. Condiciones del contexto para emprender

Apoyo financiero	Se refiere a la disponibilidad de recursos financieros -capital y deuda- para empresas pequeñas y medianas (incluyendo subvenciones y subsidios)
Política pública	Se refiere al grado en que las políticas del gobierno apoyan el emprendimiento. Tiene dos componentes: (i) Relevancia económica del emprendimiento. (ii) Impuestos y regulaciones son neutros o promueven nuevas empresas y aquellas en crecimiento.
Programas de gobierno	Se refiere a la existencia y calidad de los programas para ayudar directamente a las nuevas empresas y a aquellas en crecimiento a nivel nacional, regional y municipal.
Educación para el Emprendimiento	Se refiere a la medida en que el entrenamiento para crear o dirigir empresas es incorporado en el sistema educacional y de formación. Tiene dos componentes: (i) Educación para el emprendimiento en educación primaria y secundaria. (ii) Educación para el emprendimiento en educación post secundaria.
Transferencia de I+D	Se refiere a la medida en que la investigación y el desarrollo nacional conducen a generar nuevas oportunidades comerciales que estén al alcance de empresas de menor tamaño.
Infraestructura profesional	Se refiere a la disponibilidad de servicios, derechos de propiedad, comercial y contables, así como de instituciones que apoyan empresas pequeñas y medianas.
Acceso al mercado interno	Tiene dos componentes: (i) Dinamismo del mercado interno: se refiere al nivel de cambio en el mercado entre un año y otro. (ii) Apertura del mercado interno: se refiere a la facilidad con la que las firmas nuevas entran a mercados existentes.
Infraestructura física	Se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos existentes (comunicación, servicios públicos, transporte) a un precio que no discrimine entre empresas.
Normas sociales y culturales	Se refiere a la medida en que las normas culturales y sociales promueven la creación de nuevos negocios que permiten mejorar el ingreso y bienestar personal.

Fuente: Elaboración propia a partir de GEM Chile 2017.

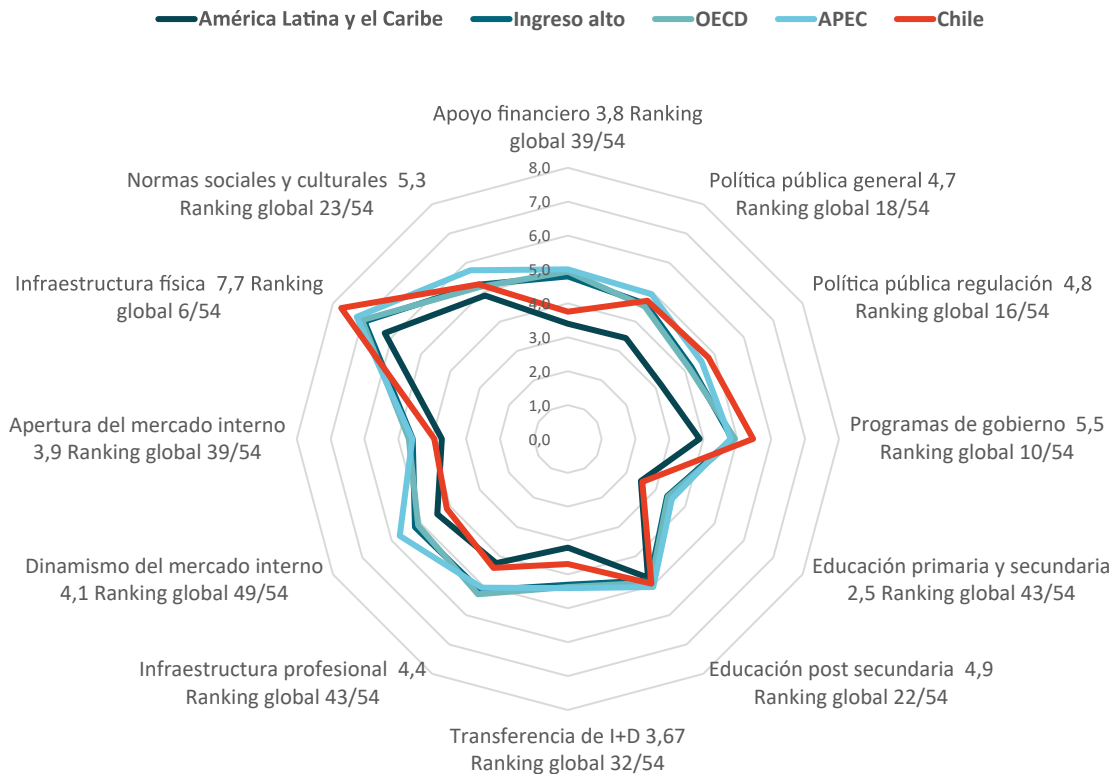
5.2 ANÁLISIS GENERAL DE LAS CONDICIONES PARA EMPRENDER

Según el análisis de benchmarking, la **Figura 5.1**¹⁶ muestra la valoración promedio de los expertos participantes en la edición GEM 2019 en Chile y los países de referencia (LAC, ingreso alto, OECD y APEC). Al igual que en ediciones anteriores, la dimensión mejor valorada por los expertos es la infraestructura física. Los expertos coinciden en que sus países poseen infraestructuras (carreteras, telecomunicaciones y servicios básicos) que

favorecen el desarrollo de las iniciativas emprendedoras. En contraste, la dimensión con la más baja valoración de los expertos continúa siendo la educación para el emprendimiento en los niveles primarios y secundarios. Este indicador evidencia la necesidad del fomento de la creatividad, iniciativa personal y espíritu empresarial en todas las etapas del sistema educativo.

¹⁶ La escala utilizada en el análisis es una escala Likert de 10 puntos, donde 1 se interpreta como una condición altamente insuficiente y 10 altamente suficiente.

Figura 5.1. Evaluación de expertos sobre ecosistema de emprendimiento – comparativa internacional



Promedio de la valoración de expertos consultados.
Fuente: GEM, NES 2019.

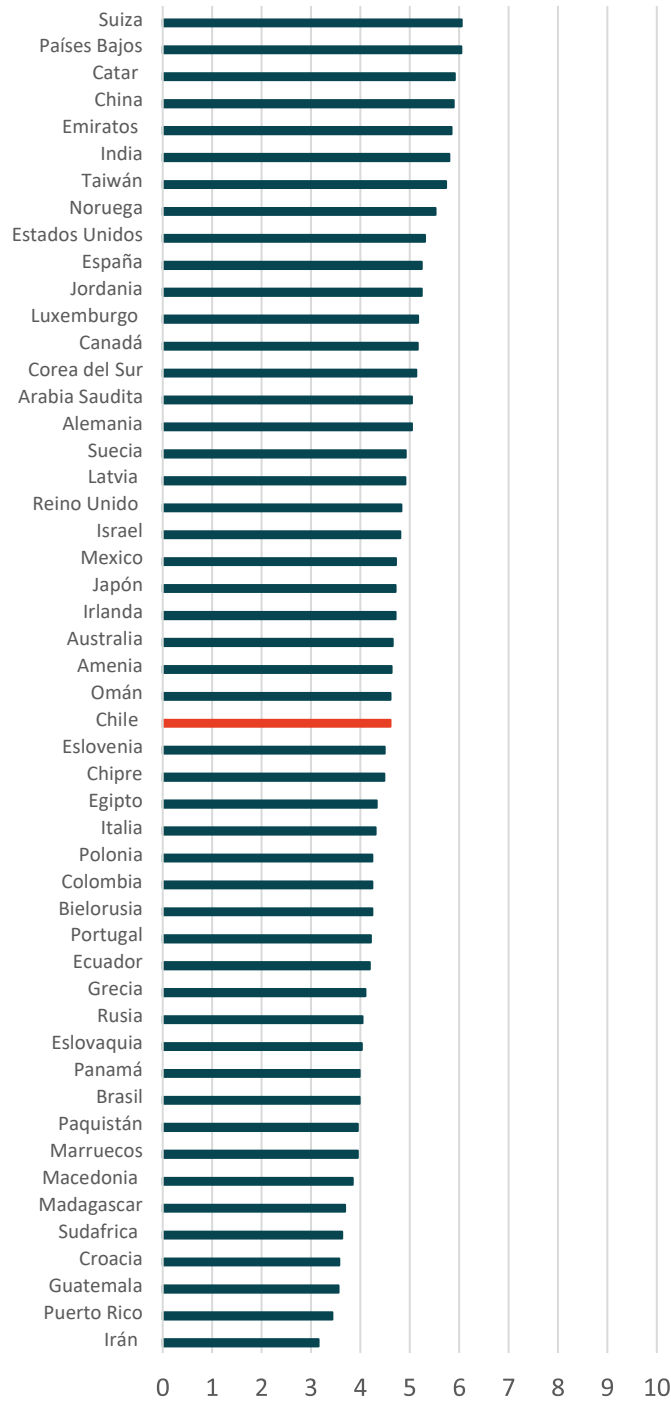
En promedio, los países APEC tienen un ecosistema más desarrollado seguido por los países de la OECD, del grupo de ingreso alto, y los de América Latina y el Caribe. El análisis de *benchmarking* evidencia que el ecosistema emprendedor chileno es muy similar al de América Latina y el Caribe; especialmente, a los ecosistemas emprendedores de México, Colombia y Ecuador. Además, según la valoración de los expertos, las principales condiciones que potencian la actividad emprendedora en Chile son la infraestructura física, los programas de gobierno, y las normas sociales y culturales. Sin embargo, las principales brechas se concentran, principalmente, en lo relativo a educación

(primaria y secundaria), apoyo financiero y transferencia de I+D.

En la edición 2019, GEM incorporó el indicador NECI¹⁷ que nos permite posicionar el ecosistema emprendedor chileno respecto a los ecosistemas de los países participantes en el proyecto. En este sentido, la **Figura 5.2** muestra que Suiza es el país que posee el ecosistema mejor posicionado (6.05) seguido por los Países Bajos (6.04) y Catar (5.91). En este contexto, Chile ocupa una posición intermedia en este indicador ya que el ecosistema emprendedor tiene una valoración promedio de 4.6.

¹⁷ Nota metodológica: Este indicador representa la media aritmética de las 12 condiciones del entorno en cada uno de los países participantes.

Figura 5.2. Indicador NECI – comparativa internacional



Promedio valoración de expertos consultados.
Fuente: GEM, NES 2019.

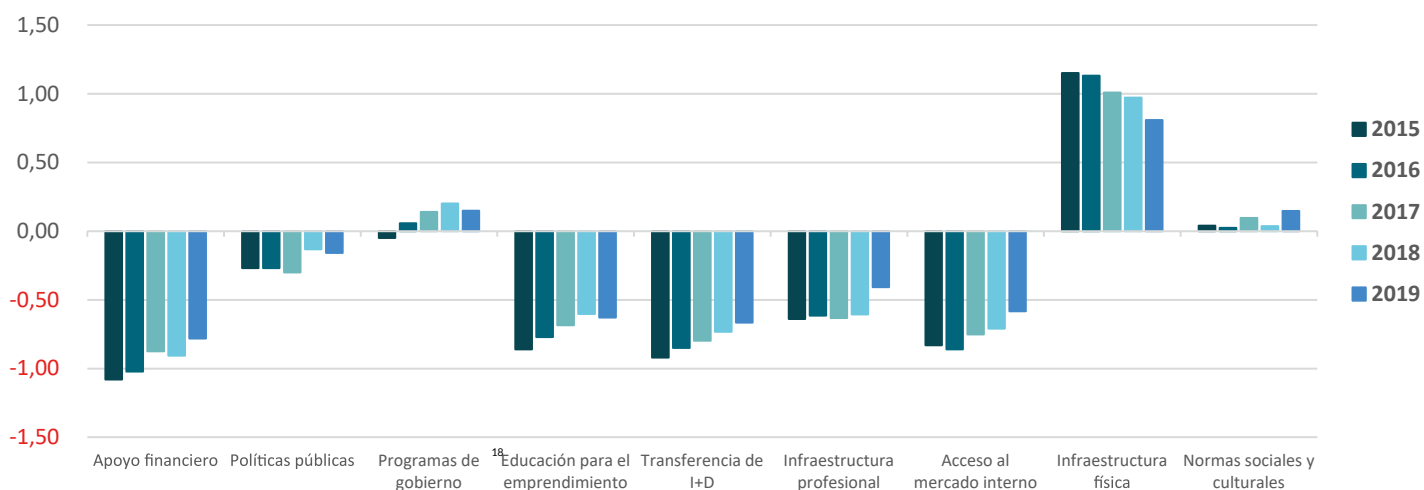
5.3 ANÁLISIS ESPECÍFICO DE LAS CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA EMPRENDER EN CHILE

A partir del año 2005, la evaluación de las condiciones del entorno para emprender en Chile adopta una conversión de la escala Likert. De este modo, las valoraciones de los expertos se traducen a una fluctuación entre -2 a +2 que permite otorgar un valor 0 a las respuestas neutras. Este ajuste consigue un aumento en la varianza y apreciar los cambios anuales en cada condición. Aplicando este ajuste, la **Figura 5.3** presenta la evolución de las condiciones del entorno para emprender en Chile. En los últimos cinco años, con excepción de la dimensión de infraestructura física, todas las condiciones han mejorado su evaluación. Aunque siguen teniendo una valoración negativa, las

dimensiones de apoyo financiero, transferencia de I+D, acceso al mercado interno e infraestructura profesional son las que han tenido la evolución más favorable en los últimos cinco años. Respecto al año anterior, las dimensiones de políticas públicas y educación para el emprendimiento tuvieron un leve retroceso, lo que empeora una evaluación ya negativa.

A continuación, se exponen los resultados detallados de cada una de las dimensiones del ecosistema emprendedor chileno. Las figuras presentan el porcentaje de expertos que declaran estar de acuerdo o en desacuerdo con las aseveraciones planteadas.

Figura 5.3. Evolución de las condiciones del entorno emprendedor (2014-2018) - Chile



Promedio ponderado valoración de expertos consultados .
Fuente: GEM NES, 2019.

¹⁸ Promedio ponderado a partir de una conversión de la escala Likert a valores que fluctúan entre -2 a +2 y permite dar un valor 0 a aquellas respuestas neutras.

APOYO FINANCIERO

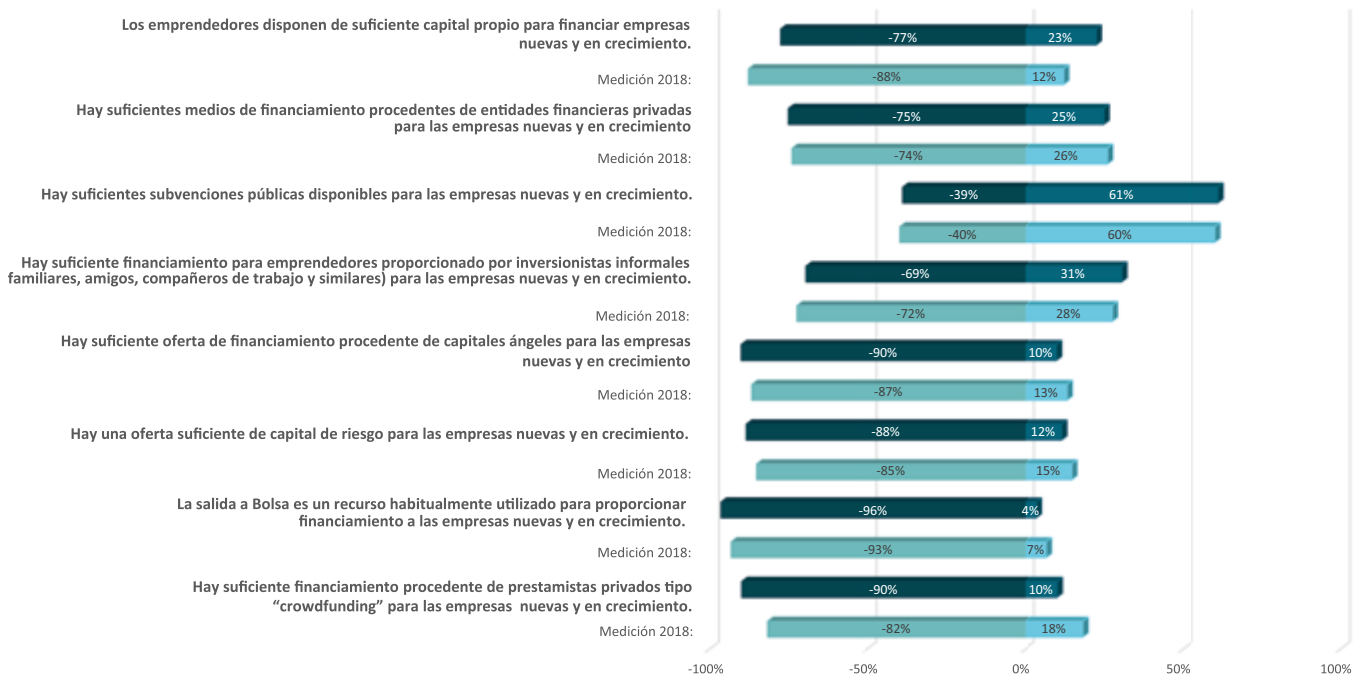
Esta dimensión continúa siendo la peor evaluada en Chile. En el ciclo 2019 presentó un leve descenso respecto al año anterior (Figura 5.4). Si bien, la valoración de los expertos es favorable respecto a la existencia de suficiente oferta de subvenciones públicas, por segundo año consecutivo sufre un deterioro. Las alternativas de financiamiento que han ido cobrando mayor relevancia entre en los últimos años, son el acceso a capital propio y proveniente de inversionistas informales. Es importante que mejore la percepción de inversionistas informales, porque significa que la alta valoración social hacia los emprendedores se está acompañando de acciones concretas para apoyarlos. Sin embargo, sería positivo ver una mejor valoración de los expertos sobre las plataformas de *crowdfunding*. Lo anterior es relevante, ya que estas tres estrategias de financiamiento pueden ser clave para llegar a etapas de validación del negocio.

En síntesis, la valoración del financiamiento disponible para los expertos sigue siendo un tema de atención. En especial, se mantiene el diagnóstico sobre la poca apertura bursátil de los negocios chilenos. Este hecho es importante para que una empresa alcance un rápido crecimiento ya que cotizar en el mercado accionario es una alternativa atractiva para levantar capital y financiar su desarrollo de largo plazo. Sin embargo, la decisión de entrar a la bolsa es tal vez uno de los momentos decisivos en la historia de una empresa ya que implica una transformación profunda y sus procesos, cultura y desempeño. Por ello, es necesario puntualizar que en Chile se han realizado 16 Ofertas Públicas Iniciales (IPO por su sigla en inglés) en el periodo 2010-2019¹⁹.

Figura 5.4. Apoyo financiero - Chile

APOYO FINANCIERO
Ranking global:

Apoyo financiero **#39**
 de **54**



Porcentaje de expertos consultados.
Fuente: GEM NES, 2019.

Promedio 2019: **21,9%**
Promedio 2018: **22,5%**

19 Estadísticas de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) - Chile.

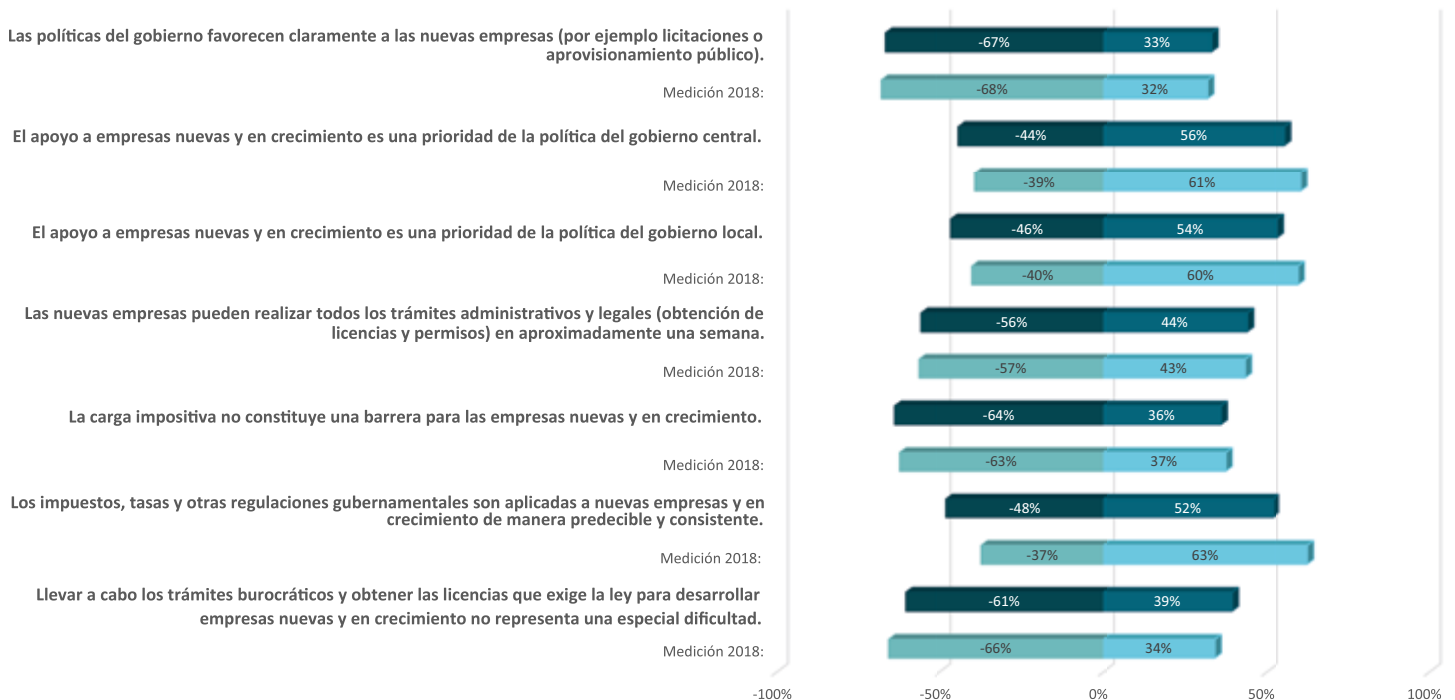
POLÍTICAS PÚBLICAS

POLÍTICAS PÚBLICAS Ranking global:	
Política pública en general	Política pública en regulación
#18 de 54	#16 de 54

Esta dimensión (**Figura 5.5**) evidencia una caída luego de un leve aumento en 2018, explicado fundamentalmente por un menor consenso en la aplicación de impuestos, tasas y otras regulaciones hacia las empresas nuevas y en crecimiento. Si bien, la gestión de parte del gobierno central y gobierno local se encuentra en plano favorable, en el último periodo, la percepción sufrió un deterioro respecto al gobierno local. Actualmente, el 60% de los expertos coincide en la importancia de este tema. Sin embargo, en 2016 tan solo una minoría de los expertos entrevistados estaba de acuerdo. Asimismo, se

reestablece un mayor consenso respecto a que los impuestos, tasas y otras regulaciones son aplicados de manera predecible, después de presentarse una baja considerable en 2017. Esta condición aún recibe una opinión desfavorable en lo relacionado a la contribución de las políticas en la creación de empresas a través de licitaciones y compras públicas (33%) y la barrera impositiva (36%). Aunque ha mejorado levemente la percepción respecto a la dificultad para cumplir con los trámites y licencias exigidas en la ley (39%) y la rapidez con la que se pueden realizar (44%).

Figura 5.5. Políticas públicas - Chile



Porcentaje de expertos consultados.
Fuente: GEM NES, 2019.

Promedio 2019: 44,9%
Promedio 2018: 47,2%

PROGRAMAS DE GOBIERNO



y su eficacia al momento de desempeñar sus actividades (64%). Además, desde el año 2015, la mayoría de los expertos señala estar de acuerdo con que los parques tecnológicos e incubadoras de negocios aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y aquellas que se encuentran en crecimiento. Actualmente, el 57% de los expertos valida esta forma de apoyo.

Desde 2016, los expertos consideran que los programas de gobierno son un catalizador de la actividad emprendedora (Figura 5.6). En general, hay una percepción positiva en cuanto al número de programas, la simplificación de los programas (ventanilla única), la variedad de programas y su efectividad. En cuanto al conocimiento y habilidades de los profesionales que trabajan en la implementación de los programas de gobierno, los expertos otorgan una valoración positiva a sus competencias

Figura 5.6. Programas de gobierno - Chile



Porcentaje de expertos consultados.
Fuente: GEM NES, 2019.

Promedio 2019: **57,5%**
Promedio 2018: **58,4%**



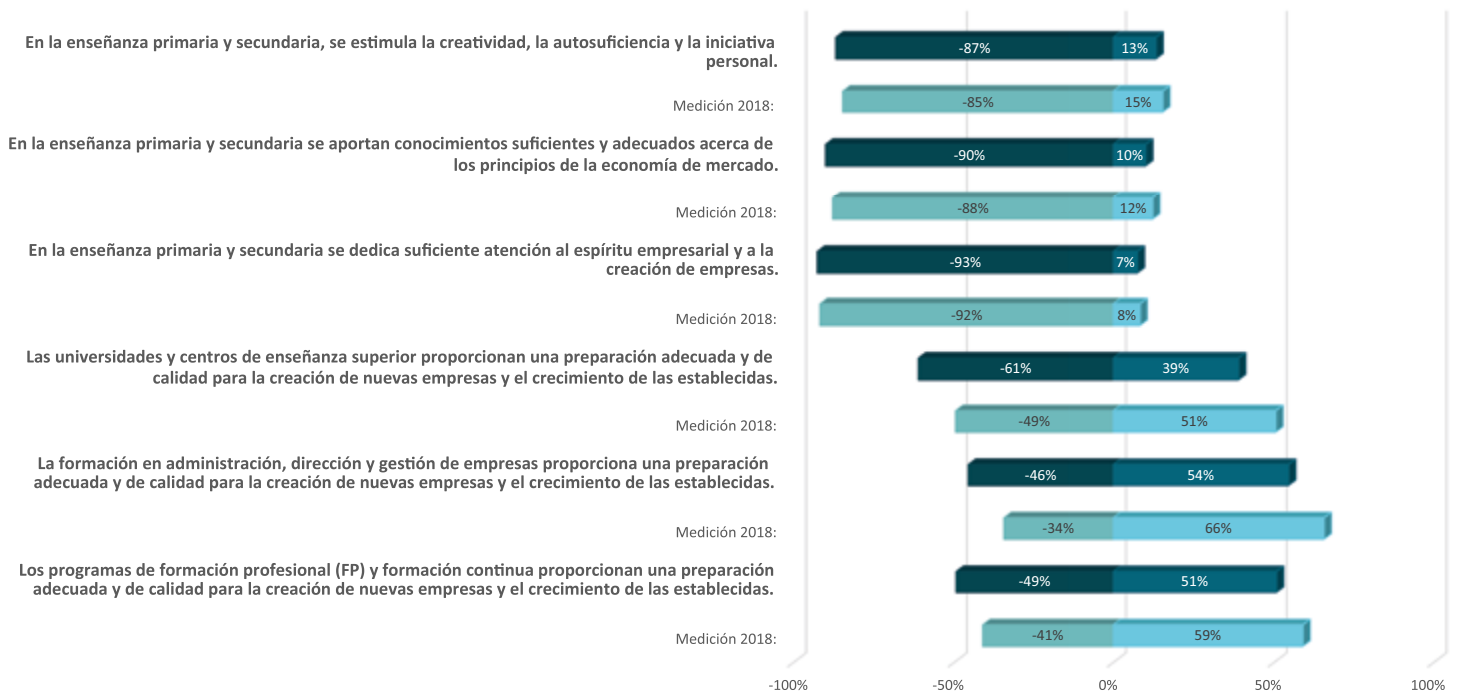
Frutillar, Región de Los Lagos

EDUCACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

La dimensión de educación en emprendimiento se divide en dos niveles: la enseñanza primaria y secundaria; y la educación superior (**Figura 5.7**). En la mayoría de los países del mundo, los primeros años de educación tienen una evaluación muy inferior comparado con la educación superior. En Chile, la educación primaria y secundaria es la dimensión peor evaluada del ecosistema, y precisamente este año la valoración de los expertos hacia la educación superior ha descendido notoriamente. Aunque aún en plano favorable, hay menos consenso respecto a la formación en administración y gestión de empresas para la creación de empresas (54%). Sin embargo, el mayor deterioro está relacionado a la preparación de universidades para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas (39%).



Figura 5.7. Educación para el emprendimiento - Chile



Porcentaje de expertos consultados.
Fuente: GEM NES, 2019.

Promedio 2019: **29,2%**
Promedio 2018: **35,2%**

TRANSFERENCIA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO



A lo largo de la evolución del proyecto, ha sido posible ver que la transferencia de I+D es una de las dimensiones peor evaluadas en Chile (**Figura 5.8**). Luego de una leve mejora en el periodo 2017-2018, la dimensión experimentó una caída en 2019. Por ejemplo, los expertos cuestionan fuertemente que las nuevas empresas puedan costear las últimas tecnologías (8%), el acceso desigual entre pequeñas y grandes empresas (22%) y el bajo apoyo a científicos e ingenieros para la explotación comercial de sus proyectos (23%). A diferencia de años anteriores, en esta

edición no existe consenso en que la ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitiva a nivel mundial (44%). En este sentido, los expertos no reconocen la contribución de I+D en la productividad y desarrollo. Si bien persiste una valoración desfavorable, se ha mantenido la opinión de los expertos respecto a los subsidios gubernamentales para la adquisición de nuevas tecnologías (30%).

Figura 5.8. Transferencia de I+D - Chile



Porcentaje de expertos consultados.
 Fuente: GEM NES, 2019.

Promedio 2019: 24,7%
Promedio 2018: 27,7%



Paihuano, Rqgión de Coquimbo

INFRAESTRUCTURA PROFESIONAL

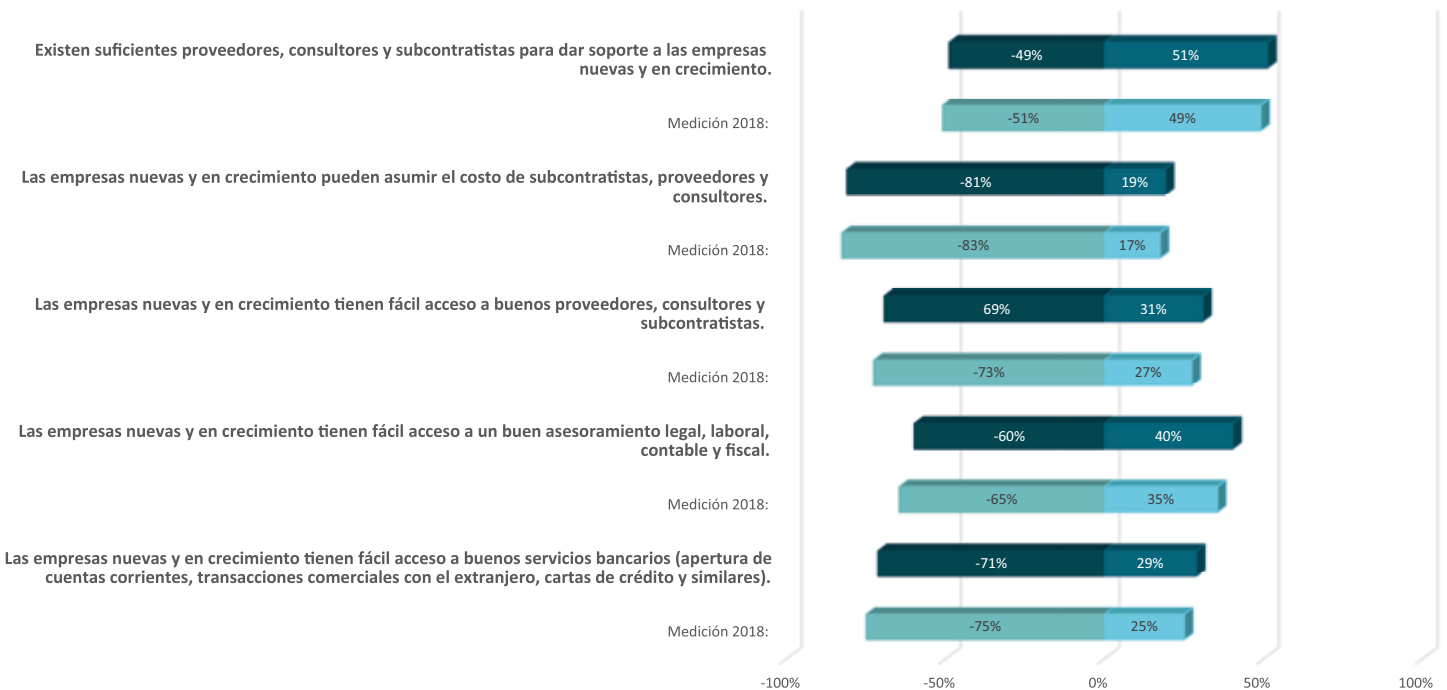
INFRAESTRUCTURA PROFESIONAL
Ranking global:

Infraestructura profesional **#43**
 de **54**

En forma consistente, los expertos entrevistados manifiestan no estar de acuerdo en que exista suficiente acceso a buenos proveedores, consultores y contratistas (**Figura 5.9**). Esta opinión se ha mantenido constante con el paso del tiempo y tan solo un tercio de los expertos considera que las nuevas empresas y su crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas. Respecto a la edición anterior, se

percibe una leve mejora en lo relativo al acceso de productos bancarios y asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.

Figura 5.9. Infraestructura profesional - Chile



Porcentaje de expertos consultados.
 Fuente: GEM NES, 2019.

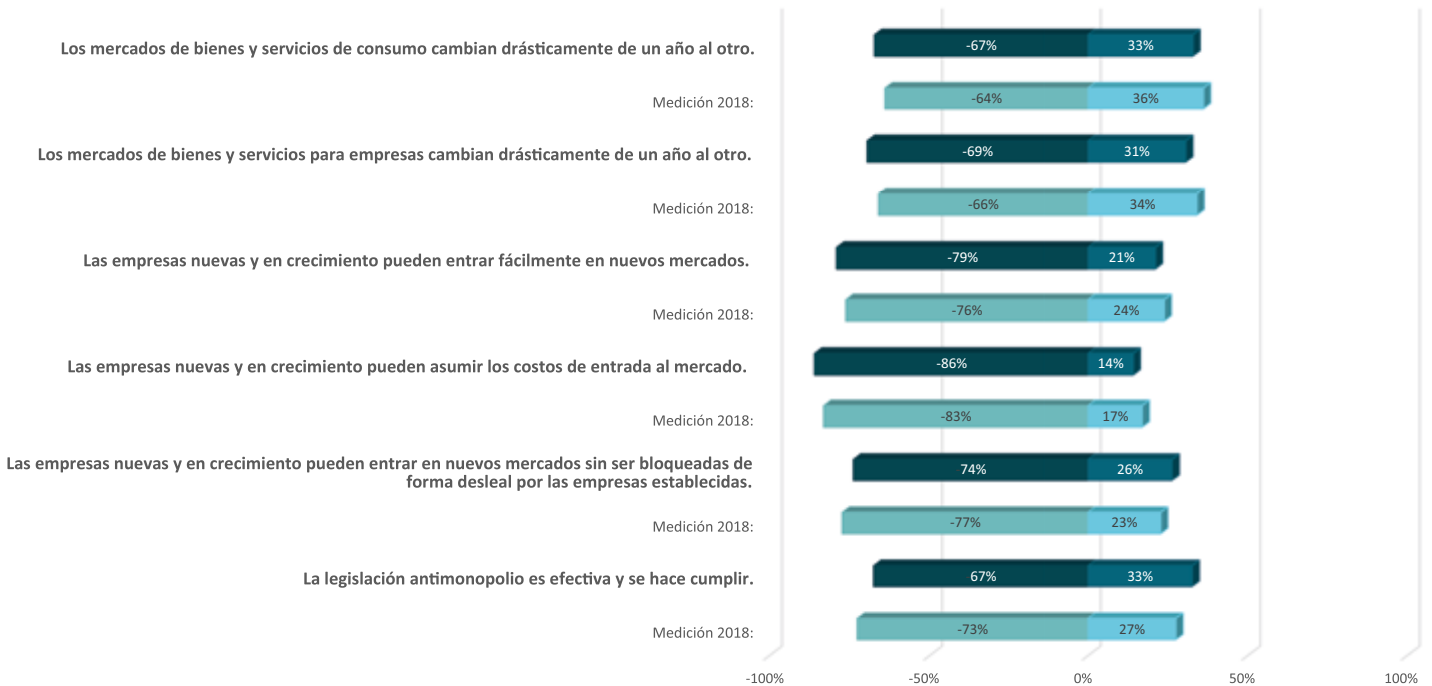
Promedio 2019: 34,0%
Promedio 2018: 30,9%

ACCESO AL MERCADO INTERNO

El acceso al mercado interno establece una diferencia entre dinamismo y apertura del mercado interno. El dinamismo se vincula a la facilidad de acceder a nuevos mercados, mientras que la apertura se refiere a las barreras de entrada que deben enfrentar las nuevas empresas para introducir su producto al mercado. Desde el año 2016, la valoración de los expertos se ha mantenido sin cambios (**Figura 5.10**). Aunque de manera puntual, algunos expertos observan de forma más positiva el control antimonopolio y que se ha privilegiado una competencia leal entre los nuevos emprendimiento y empresas establecidas. Sin embargo, la evaluación más baja se relaciona a los costos de entrada, ya que un 14% de los expertos entrevistados sostiene que las empresas nuevas y en crecimiento deben asumir los costos de entrada al mercado.



Figura 5.10. Acceso al mercado interno - Chile



Porcentaje de expertos consultados.
Fuente: GEM NES, 2019.

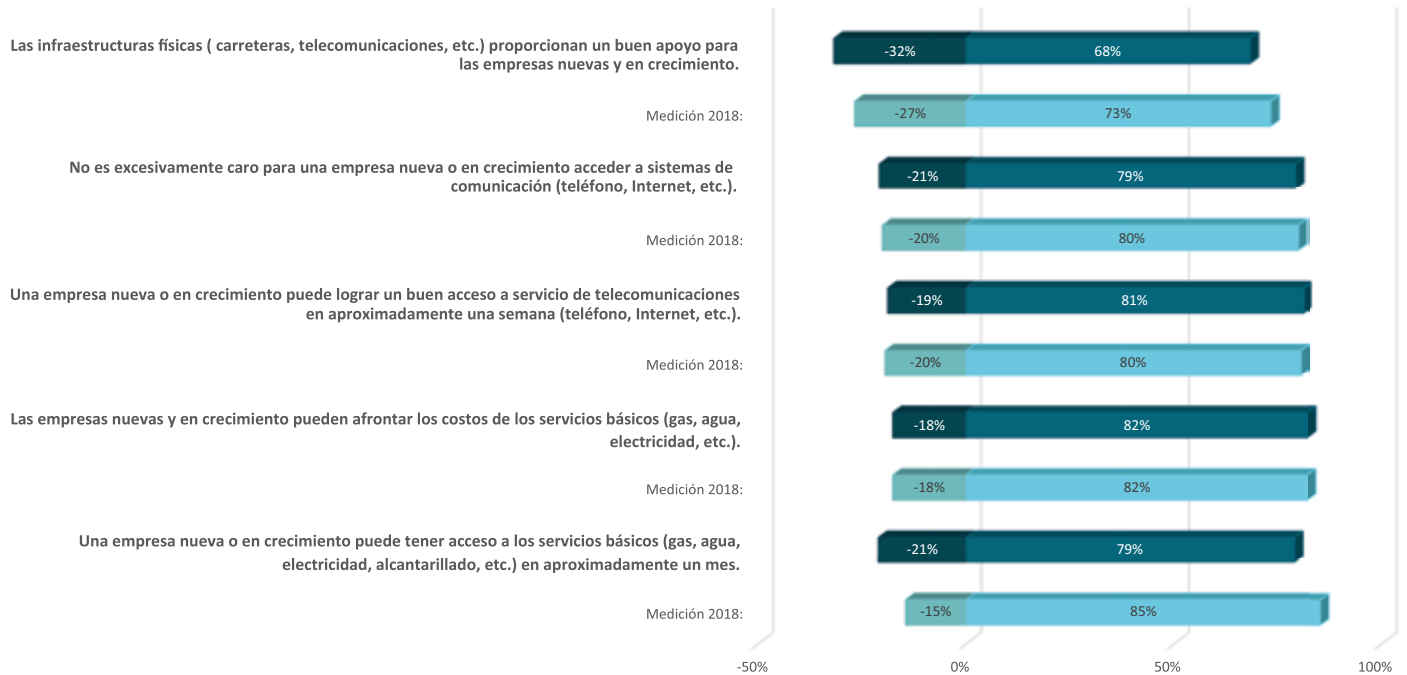
Promedio 2019: 26,3%
Promedio 2018: 26,9%

INFRAESTRUCTURA FÍSICA



Esta dimensión mide cuán fácil es para el emprendedor acceder a carreteras, comunicaciones y servicios básicos como agua, gas, teléfono e internet, entre otros. En esta dimensión Chile ocupa la posición N°6 entre los 54 países considerados en el ranking y, por cuarto año consecutivo, esta condición presenta un leve deterioro (**Figura 5.11**), en particular alcanza la valoración más baja, la opinión respecto a la infraestructura de carreteras y servicios de telecomunicaciones.

Figura 5.11. Infraestructura física - Chile



Porcentaje de expertos consultados.
Fuente: GEM NES, 2019.

Promedio 2019: **77,9%**
Promedio 2018: **80,2%**

NORMAS SOCIALES Y CULTURALES

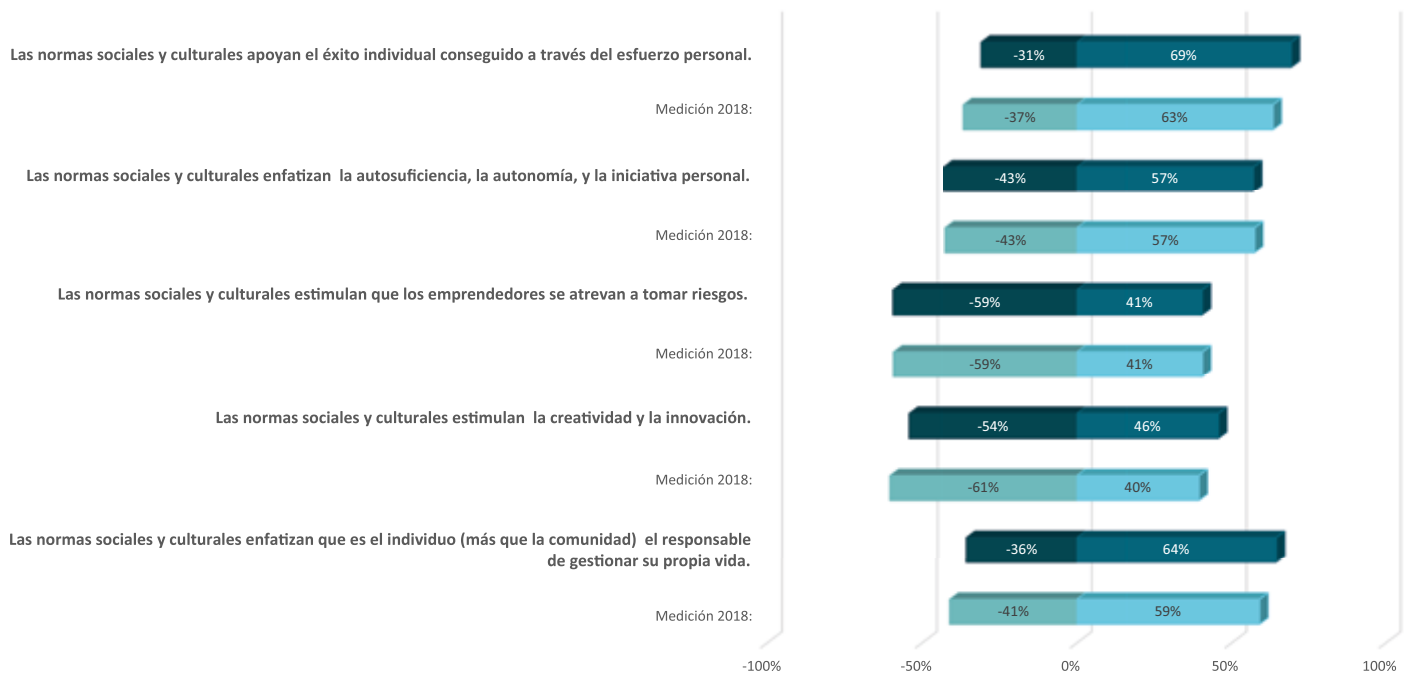
NORMAS SOCIALES Y CULTURALES
Ranking global:

Normas sociales y culturales **#23** de **54**

En línea con la opinión de la población adulta sobre la valoración social hacia el emprendimiento, los expertos también perciben que las normas sociales y culturales es una condición que impulsa la actividad emprendedora en Chile (**Figura 5.12**). Así pues, los expertos entrevistados han confirmado que las normas sociales apoyan el éxito individual (69%). Sin embargo, no existe suficiente consenso respecto a si estas influyen al individuo a

tomar riesgos para emprender (41%). Un aspecto positivo, es que un 46% de los expertos perciben que la sociedad fomenta la creatividad e innovación. Si bien, la opinión de la población es más positiva respecto a su capacidad creativa e innovadora, la percepción de los expertos se comienza a alinear en esa dirección.

Figura 5.12. Normas sociales y culturales - Chile



Porcentaje de expertos consultados.
Fuente: GEM NES, 2019.

Promedio 2019: 55,3%
Promedio 2018: 51,9%

5.4 OPINIÓN DE LOS EXPERTOS PARA FORTALECER EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR CHILENO

A continuación, se presenta la clasificación de las opiniones abiertas de los expertos sobre los aspectos que desde su punto de vista ha sido un obstáculo o apoyo en la actividad emprendedora. Asimismo, se presentan las recomendaciones para fortalecer el ecosistema emprendedor chileno. Las respuestas abiertas fueron analizadas y clasificadas en 20 dimensiones, de modo de presentar el porcentaje de expertos que perciben un obstáculo, apoyo y recomendación en cada dimensión.

Asimismo, se presentan las recomendaciones para fortalecer el ecosistema emprendedor chileno. Respecto a los obstáculos, un 58.7% de los expertos chilenos coincidieron en que el principal obstáculo ha sido la falta de apoyo financiero, un 32.2% reconoce

que el segundo obstáculo han sido las políticas gubernamentales y un 23.3% coinciden en que el tercer obstáculo ha sido la educación y formación. Respecto a los apoyos, un 37.8% de los expertos reconoce el papel de los programas gubernamentales, un 29% de los expertos coincide en el apoyo de la transferencia de I+D y un 23.3% de los expertos menciona que han sido las normas sociales y culturales. Por lo anterior, las tres principales recomendaciones que han emitido los expertos en el 2019 están dirigidas al fortalecimiento del apoyo financiero a lo largo de las diversas etapas del proceso emprendedor, de la educación y formación en emprendimiento en los diversos niveles educativos, y a continuar estableciendo políticas y programas gubernamentales en materia de emprendimiento e innovación.

Tabla 5.2. Obstáculos, apoyos y recomendaciones de los expertos – Chile

Obstáculos		Apoyos		Recomendaciones	
Apoyo financiero	58.7%	Programas gubernamentales	37.8%	Apoyo financiero	43.5%
Políticas gubernamentales	32.2%	Transferencia de I+D	29.0%	Educación, formación	38.4%
Educación, formación	23.3%	Normas sociales y culturales	23.3%	Políticas gubernamentales	28.9%
Capacidad emprendedora	19.4%	Capacidad emprendedora	22.1%	Programas gubernamentales	28.0%
Apertura de mercado	16.7%	Educación, formación	20.0%	Transferencia de I+D	26.4%
Programas gubernamentales	16.2%	Políticas gubernamentales	19.0%	Capacidad emprendedora	15.8%
Normas sociales y culturales	15.5%	Apoyo financiero	16.6%	Acceso a la información	12.9%
Transferencia de I+D	14.2%	Estado del mercado laboral	14.0%	Normas sociales y culturales	12.0%
Acceso a la información	13.0%	Apertura de mercado	12.6%	Contexto político, social e intelectual	10.1%
Clima económico	11.0%	Clima económico	11.6%	Infraestructura comercial y profesional	8.5%
Contexto político, social e intelectual	10.3%	Infraestructura comercial y profesional	11.4%	Apertura de mercado	8.0%
Acceso a Infraestructura física	9.8%	Contexto político, social e intelectual	9.7%	Acceso a Infraestructura física	7.8%
Infraestructura comercial y profesional	8.4%	Acceso a la información	7.1%	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	7.3%
Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	7.3%	Acceso a Infraestructura física	6.2%	Costes laborales, acceso y regulación	5.4%
Costes laborales, acceso y regulación	5.3%	Composición percibida de la población	5.2%	Internacionalización	3.3%
Estado del mercado laboral	3.4%	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	5.0%	Clima económico	1.6%
Composición percibida de la población	2.1%	Costes laborales, acceso y regulación	2.6%	Composición percibida de la población	1.2%
Corrupción	1.4%	Internacionalización	1.2%	Estado del mercado laboral	0.9%
Internacionalización	0.9%	Crisis económica	0.7%	Corrupción	0.0%
Crisis económica	0.5%	Corrupción	0.0%	Crisis económica	0.0%

Porcentaje de expertos consultados.
Fuente: GEM NES, 2019.



Fuente Bulnes, Región de Magallanes



6. REFERENCIAS



6. REFERENCIAS

- Acs, Z., Szerb, L. & Autio, E. (2015). Global Entrepreneurship Index 2015. Washington, D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., and Tarnawa, A. (2020). Global Entrepreneurship Monitor 2019-2020 Global Report.
- Guerrero, M., and Serey. (2019). Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2018.
- Kirzner, I. (1979): Perception, Opportunity, and Profit. Chicago: University of Chicago Press.
- Kwon, S. W. & Arenius, P. (2010). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315-330.
- Mason, C. & Brown, R. (2014). Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Paper prepared for a workshop of the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs, The Hague, Netherlands, 7th November 2013.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I. & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3).
- Shane, S., and Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Journal*, 25(1), 217–226.
- Stam, E. & Spigel, B. (2016). Entrepreneurial Ecosystems. USE Discussion Paper Series nr: 16-13. Utrecht University- School of Economics.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: an editor's perspective. In *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*, J. Katz, R. Crokhaus, eds. JAI Press, Greenwich, CT, pp. 119-138.
- Welter, F. y Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial Behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- Wennberg, K., Pathak, S. y Autio, E. (2013): How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25 (9-10), 756-780.



7. FICHA METODOLÓGICA



7.1 ENCUESTA A LA POBLACIÓN ADULTA

Tipo de estudio	Encuestas administradas 80% telefónicamente y 20% cara a cara
Universo	Población chilena entre 18 - 64 años
Muestra	Muestra aleatoria estratificada por regiones en base a los datos del CENSO 2017-INE
Total muestra	9.110 casos del año
Fecha de trabajo de campo	Mayo - septiembre 2019
Encuestador	Questio - Estudios de mercado y opinión

7.2 ENCUESTA NACIONAL DE EXPERTOS

Tipo de estudio	Encuesta autoadministrada
Total muestra	458 expertos distribuidos en 11 regiones
Fecha de trabajo de campo	Mayo-julio 2019
Encuestador	Miembros del equipo GEM Chile

7.3 DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE EXPERTOS SEGÚN ESPECIALIDAD


Porcentaje	Especialidad
10,9%	Apoyo financiero
11,1%	Políticas gubernamentales
10,7%	Programas de gobierno
11,8%	Educación para el emprendimiento
11,4%	Transferencia de I+D
11,1%	Infraestructura comercial y profesional
10,7%	Apertura del mercado interno
10,7%	Infraestructura física
11,6%	Normas sociales y culturales

7.4 EXPERTOS CONSULTADOS

Agradecemos nuevamente a los 458 expertos que provienen de las regiones de Tarapacá, Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso, Metropolitana, Maule, Bío-Bío, Araucanía, Los Ríos, Los Lagos y Aysén. Por políticas de confidencialidad, el Consorcio GEM, no expone los nombres de los expertos participantes.



Observatorio Paranal, Región de Antofagasta



**8.
MÁS
INFORMACIÓN
DEL GEM
CHILE**



8.1 CONTACTO

Actualmente, el proyecto GEM Chile es desarrollado por el Instituto de Emprendimiento de la Universidad del Desarrollo (UDD).

Correo: gem@udd.cl

Página web: negocios.udd.cl/gemchile

Ingrese sus datos para subscribirse a las noticias y novedades del GEM Chile.



8.2 EQUIPOS GEM CHILE

El proyecto es dirigido por Maribel Guerrero, Directora Académica del GEM Chile y coordinado por Tomás Serey, Coordinador del GEM Chile.

El GEM Chile materializa una perspectiva regional a través de alianzas con prestigiosas instituciones que participan como equipos regionales. A continuación, se presentan las universidades y respectivos investigadores que participaron en el ciclo 2019.

Región	Institución	Equipo
Región de Tarapacá	Universidad Arturo Prat	Evadil Ayala
Región de Antofagasta	Universidad Católica del Norte	Gianni Romaní
Región de Coquimbo	Universidad Católica del Norte	Paulina Gutiérrez
Región de Valparaíso	Universidad Técnica Federico Santa María	Cristóbal Fernández Paulina Santander Diego Yáñez
Región Metropolitana	Universidad del Desarrollo	Maribel Guerrero Tomás Serey
Región del Maule	Universidad Tecnológica de Chile - INACAP	Felipe Jara Felipe Guevara Bastían Chávez
Región del Bío-Bío	Universidad Católica del la Santísima Concepción	Hugo Baier
	Universidad del Desarrollo	Maribel Guerrero Tomás Serey
Región de la Araucanía	Universidad de la Frontera	Ieva Zebryte
Región de los Ríos Región de los lagos Región de Aysén	Universidad Tecnológica de Chile-INACAP	Felipe Jara Felipe Guevara Bastían Chávez

8.3 ORGANIZADORES

El proyecto GEM es una iniciativa de:



El proyecto GEM es una iniciativa de:

UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO
Más información en: www.udd.cl



INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO
Más información en: <https://negocios.udd.cl/ie/>



Parque Nacional Alerce Costero, Región de Los Ríos



REPORTE NACIONAL DE
CHILE 2019



Iquique, Región de Tarapacá

REPORTE NACIONAL DE CHILE 2019

El GEM permite complementar la información que proveen las instituciones de Gobierno en torno a economía y empresas, como son el Servicio de Impuestos Internos, el Instituto Nacional de Estadísticas y el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

A diferencia de otras cifras sobre creación de empresas, el GEM captura el fenómeno del emprendimiento desde el momento que las personas inician la puesta en marcha del negocio, entregando información clave sobre los nuevos actores de la economía.

Constituye un activo para distintos actores que buscan fortalecer la actividad empresarial, ya que es la única fuente de investigación global que recopila datos sobre emprendimiento directamente desde las personas. La Encuesta a la Población Adulta (APS) analiza las actitudes sociales hacia el emprendimiento y profundiza en las características, motivaciones y expectativas de las personas que inician negocios. En tanto, la Encuesta Nacional de Expertos (NES) analiza el contexto en el que las personas inician negocios.



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR