



Global Entrepreneurship Monitor

# Reporte Nacional de Chile **2016**



Vesna Mandakovic  
Tomás Serey

  
Universidad del Desarrollo

  
CORFO





# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Reporte Nacional de Chile 2016  
Primera edición

Registro de Propiedad Intelectual  
Inscripción N°  
Santiago - Chile

## ISBN:

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](http://www.gemconsortium.org). Toda la información sobre el proyecto en Chile está disponible en [www.negocios.udd.cl/gemchile](http://www.negocios.udd.cl/gemchile). Tanto el sitio web del GEM Global como del GEM Chile suministran una lista actualizada del creciente número de artículos científicos que se basan en datos del GEM.

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

Diseño y diagramación: ljobs Innovación y Comunicaciones Corporativas SpA  
Edición: Jacinto Gorosabel O.  
Impreso en Chile por Gráfica Andes



Global Entrepreneurship Monitor

# Reporte Nacional de Chile 2016



Vesna Mandakovic  
Tomás Serey

# CONTENIDO

PRESENTACIÓN / p.6  
RESUMEN EJECUTIVO / p.7  
UNA DÉCADA DE MONITOREO AL EMPRENDIMIENTO / p.8  
INDICADORES CLAVES SOBRE LA ACTIVIDAD  
EMPREDEDORA EN CHILE / p.12

1

INTRODUCCIÓN / p. 14  
1.1 Acerca del GEM. / p. 17  
1.2 El proceso emprendedor / p. 17  
1.3 El marco conceptual del GEM. / p. 18  
1.4 Metodología del GEM. / p. 18  
1.5 Sobre este reporte. / p. 19

2

LOS VALORES SOCIALES HACIA EL  
EMPRENDIMIENTO Y ATRIBUTOS  
INDIVIDUALES / p. 20  
2.1 Condiciones del contexto a nivel  
internacional / p. 22  
2.2 Condiciones del contexto a nivel nacional  
/ p. 22

3

LA ACTIVIDAD EMPREDEDORA: EL  
EMPREDEDOR Y SU NEGOCIO / p. 26  
3.1 La actividad emprendedora en Chile / p. 28  
3.2 Caracterización del emprendedor. / p. 33

4

CREACIÓN DE VALOR Y  
COMPETITIVIDAD / p. 36  
4.1 Expectativas de alto crecimiento / p. 38  
4.2 Competitividad / p. 40  
4.3 Actividad emprendedora de los  
empleados / p. 41

REFERENCIAS / p. 60

6

5

CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA  
EMPRENDER / p. 44  
5.1 Metodología de la encuesta a  
expertos / p. 46  
5.2 Análisis general de las condiciones  
para emprender / p. 47  
5.3 Análisis específico de las  
condiciones del contexto  
para emprender en Chile / p. 49

7

FICHA METODOLÓGICA / p. 62  
7.1 Encuesta a población adulta / p. 63  
7.2 Encuesta a expertos / p. 63  
7.3 Distribución porcentual de los  
expertos según especialidad. / p. 63  
7.4 Expertos consultados / p. 64

8

MÁS INFORMACIÓN DEL GEM CHILE / p. 68  
8.1 Equipos GEM Chile / p. 69

9

COLABORADORES / p.70  
PATROCINADORES / p.70

## FIGURAS

**Figura 1-1:** El proceso emprendedor según el marco conceptual del GEM.

**Figura 1-2:** El marco conceptual del GEM.

**Figura 2-1:** Valoración social - por región geográfica.

**Figura 2-2:** Atributos individuales – por región geográfica.

**Figura 2-3:** Atributos individuales – por fase de desarrollo económico.

**Figura 2-4:** Intención de emprender - por fase de desarrollo económico.

**Figura 2-5:** Atributos individuales en Chile - según etapa del emprendimiento.

**Figura 3-1:** Actividad emprendedora – por región geográfica.

**Figura 3-2:** Actividad emprendedora en Chile.

**Figura 3-3:** Emprendedores en etapas iniciales (TEA) – por fase de desarrollo económico.

**Figura 3-4:** Evolución actividad emprendedora – por etapa del proceso emprendedor.

**Figura 3-5:** Actividad emprendedora – por sector productivo.

**Figura 3-6:** Motivación al momento de iniciar un negocio - por región de Chile.

**Figura 3-7:** Descontinuación del negocio.

**Figura 3-8:** Emprendedores en etapas iniciales según edad – por región de Chile.

**Figura 3-9:** Empresarios establecidos según edad – por región de Chile.

**Figura 3-10:** Actividad emprendedora según género – Chile.

**Figura 3-11:** Nivel de estudios de los emprendedores - Chile.

**Figura 3-12:** Nivel de ingreso familiar - Chile.

**Figura 4-1:** Expectativas de generación de empleo en los países de la OECD.

**Figura 4-2:** Número actual y potencial de trabajadores - según etapa de emprendimiento.

**Figura 4-3:** Novedad de los productos ofrecidos.

**Figura 4-4:** Intensidad de la competencia.

**Figura 4-5:** Uso de nuevas tecnologías y procesos.

**Figura 4-6:** Actividad emprendedora y orientación internacional.

**Figura 4-7:** Actividad Emprendedora de los Empleados (EEA) – por fase de desarrollo económico.

**Figura 5-1:** Evaluación de expertos sobre ecosistema de emprendimiento.

**Figura 5-2:** Evolución del contexto emprendedor en Chile (2013-2016).

**Figura 5-3:** Apoyo financiero.

**Figura 5-4:** Políticas públicas.

**Figura 5-5:** Programas de gobierno.

**Figura 5-6:** Educación para el emprendimiento.

**Figura 5-7:** Transferencia de I+D.

**Figura 5-8:** Infraestructura comercial y legal.

**Figura 5-9:** Acceso al mercado.

**Figura 5-10:** Infraestructura física.

**Figura 5-11:** Normas sociales y culturales.

## TABLAS

**Tabla 1-1:** Países participantes del GEM 2016 - por región geográfica y fase de desarrollo económico.

**Tabla 4-1:** Expectativas de generación de empleo – por región geográfica.

**Tabla 5-1:** Condiciones del contexto para emprender.

**Tabla 5-2:** Condiciones del contexto para emprender – países de la OECD.

# PRESENTACIÓN

El análisis de las causas que explican la desaceleración económica en Chile es uno de los temas que actualmente concentra la atención en el debate público, advirtiéndose un consenso en cuanto a que el factor más preocupante, por sobre las cifras de la coyuntura, es la tendencia subyacente: la economía chilena se encuentra en un proceso de deterioro de su tasa de crecimiento potencial. Por cierto, no hay una visión única para explicar este fenómeno, pero como denominador común de las distintas posturas destaca el planteamiento que hace referencia al efecto que ha tenido el deterioro de las ganancias de productividad como fuente de crecimiento económico. Y, como consecuencia natural de este diagnóstico, al momento de presentarse recomendaciones para superar el problema, surge también como elemento compartido la necesidad de crear mejores condiciones para el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en todos los niveles.

Los avances que ha logrado el país en este ámbito durante las últimas décadas son significativos y no se pueden desconocer. Ellos han logrado posicionar a Chile en un lugar de vanguardia entre los países de la región -e incluso también a un nivel más global-, lo cual ha sido reconocido en distintas instancias. Pero no obstante estas mejoras, falta todavía mucho por avanzar, barreras por eliminar, regulaciones por corregir e incentivos apropiados por introducir.

Contar con antecedentes que permitan realizar un diagnóstico adecuado acerca del contexto en el cual se desarrolla la actividad emprendedora en el país es fundamental para elaborar mejores políticas públicas y ante los actuales desafíos que enfrenta la economía chilena ello adquiere una importancia mayor.

La Universidad del Desarrollo, UDD, a través del Instituto del Emprendimiento de la Facultad de Economía y Negocios, desarrolla importantes esfuerzos para lograr una mejor comprensión del fenómeno. Ello se manifiesta en la investigación que realizan sus investigadores, en la formación académica y práctica que se entrega a los alumnos, en la promoción de la actividad emprendedora en los más diversos ámbitos, y participando en el debate público sobre temas de emprendimiento e innovación. En

este contexto, la participación de la UDD en el proyecto Global Entrepreneurship (GEM), tanto como patrocinador global de la iniciativa así como institución responsable de su elaboración en Chile, constituye un insumo importante y es a la vez una contribución que da cuenta de nuestro compromiso con el tema. Participar de una iniciativa que en forma consistente ha levantado datos relativos a la actividad emprendedora en más de un centenar de países, y que lleva más de una década realizándose en Chile desde una óptica nacional y regional, nos ha permitido consolidar nuestra posición como referentes en el tema.

Para esta casa de estudios, el foco en el emprendimiento y la innovación no radica únicamente en el convencimiento que nos asiste respecto de su impacto fundamental en la productividad y en el desarrollo económico global. Por sobre todo, concebimos la capacidad de emprender e innovar como palancas fundamentales en el ejercicio de la libertad individual. Asimismo, los valores fundamentales subyacentes al emprendimiento y la innovación -como el esfuerzo, la perseverancia y la resiliencia- forman parte del ADN de la UDD, transversalmente.

Al presentar este nuevo informe, que contiene los resultados correspondientes al año 2016, pretendemos continuar aportando en el análisis de la dinámica del emprendimiento en Chile. Agradecemos especialmente a las universidades e instituciones que participaron en el levantamiento de los datos y en los análisis realizados a nivel regional, lo cual nos permitió encuestar a una muestra de 9.196 personas: Universidad Arturo Prat, Universidad Católica del Norte, Universidad Técnica Federico Santa María, Universidad Tecnológica de Chile-Inacap, Universidad Católica de la Santísima Concepción y Universidad de la Frontera.

Asimismo, un especial agradecimiento también a Corfo, que nos brindó apoyo financiero para extender nuestro trabajo en distintas regiones del país, ampliando el espectro de nuestro estudio.

Hernán Cheyre V.  
*Director Instituto de Emprendimiento  
Facultad de Economía y Negocios  
Universidad del Desarrollo*





# RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo central del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), desde el primer reporte mundial que se presentó hace 18 años, ha sido proveer de información relevante sobre las múltiples dimensiones del proceso emprendedor y de sus actores a nivel regional, nacional y global. A nivel internacional, el proyecto GEM se ha convertido en un reconocido referente en la medición de indicadores sobre la valoración social del emprendimiento, las características de la actividad emprendedora y, sobre todo, respecto de los diagnósticos de los ecosistemas de emprendimiento en diferentes países.

Esta edición de GEM Chile 2016 revela que en el país sigue prevaleciendo una visión favorable hacia el emprendimiento. De hecho, un 24,2% de la población adulta declara estar en la fase inicial de alguna actividad emprendedora y un 8% manifiesta encontrarse en alguna actividad ya establecida (más de 42 meses de vida). En lo que respecta a la actividad intra-emprendedora, desde el año 2013 se ha mantenido en alza alcanzando en la presente medición un 5,4% de la población adulta, porcentaje que es levemente superior al de los países basados en la innovación. Asimismo, un 44,7% de la población adulta que no declara ser emprendedora en la actualidad, señala la intención de iniciar un negocio dentro de los próximos tres años. Este porcentaje sigue siendo alto respecto a otras economías de América Latina y el Caribe, y Europa, pero presenta un retroceso respecto a los últimos años en Chile, cuando la tasa de intención de emprender era de un 50%.

Durante el 2016 se acentuó el quiebre en la tendencia alcista que venían mostrando algunos indicadores relevantes. En particular, destaca lo referido a la percepción de oportunidades por parte de los emprendedores en etapas iniciales, que luego de una baja considerable el 2015, continuó deteriorándose el 2016, pasando en dos años de un 73% a un 57%.

Con respecto a la actividad emprendedora como tal, la Tasa de Emprendimiento en Etapas Iniciales (TEA) de 24,2% ya señalada da cuenta de una disminución de aproximadamente dos puntos porcentuales respecto a la medición de 2015. Chile sigue destacando entre los países de la OECD

como la economía que presenta la mayor prevalencia de personas adultas que se declaran emprendedoras. Un resultado que amerita destacarse en este ciclo 2016 es el aumento que se observa en los TEA que declaran no tener trabajadores contratados, es decir, autoempleo: la proporción del total subió de un 29,5% el 2015 a un 36% el 2016. Con respecto a la motivación que declaran tener los emprendedores en etapas iniciales, la gran mayoría declara estar haciéndolo para aprovechar una oportunidad de negocio (75,8%), por tanto menos de la cuarta parte del total de emprendedores manifiesta estar haciéndolo por necesidad. Merece destacarse también que en la medición 2016 se observa un cambio en el perfil de ingresos de los emprendedores en etapas iniciales: casi un 60% de ellos pertenecen a los estratos socioeconómicos ABC1 y C2, mientras que el 2015 este porcentaje alcanzaba el 53%.

Este ciclo nos muestra también que en Chile existen 6 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres emprendedores, notándose un aumento respecto a la medición anterior, que indicaba 7 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres emprendedores. Este cambio se explica por una disminución en el emprendimiento femenino, ya que la proporción de hombres involucrados en emprendimientos se mantuvo constante.

Otro resultado interesante de destacar se refiere al aumento en el uso de nuevas tecnologías o procesos en los emprendimientos, desde un 12,9% a un 14,6% del total de los emprendimientos en etapas iniciales. También es destacable el incremento que se observa en el porcentaje de emprendedores que manifiesta tener clientes en el extranjero, que pasa de un 27,7% en 2015 a un 34,3% en el ciclo 2016. Ambas mediciones hablan de un avance en cuanto al grado de sofisticación de la actividad emprendedora, ampliándose a nuevos mercados, e incorporando desde su génesis una visión más global.

El GEM mide a través de la Encuesta Nacional de Expertos (NES) nueve dimensiones sobre las condiciones del contexto emprendedor, entre ellas infraestructura física, acceso al mercado y normas sociales y culturales, las que fueron evaluadas de manera más negativa que el año anterior. En tanto, los expertos coinciden al percibir un leve avance

en las dimensiones de: apoyo financiero, programas de gobierno, educación para el emprendimiento, transferencia de I+D e infraestructura comercial y legal.

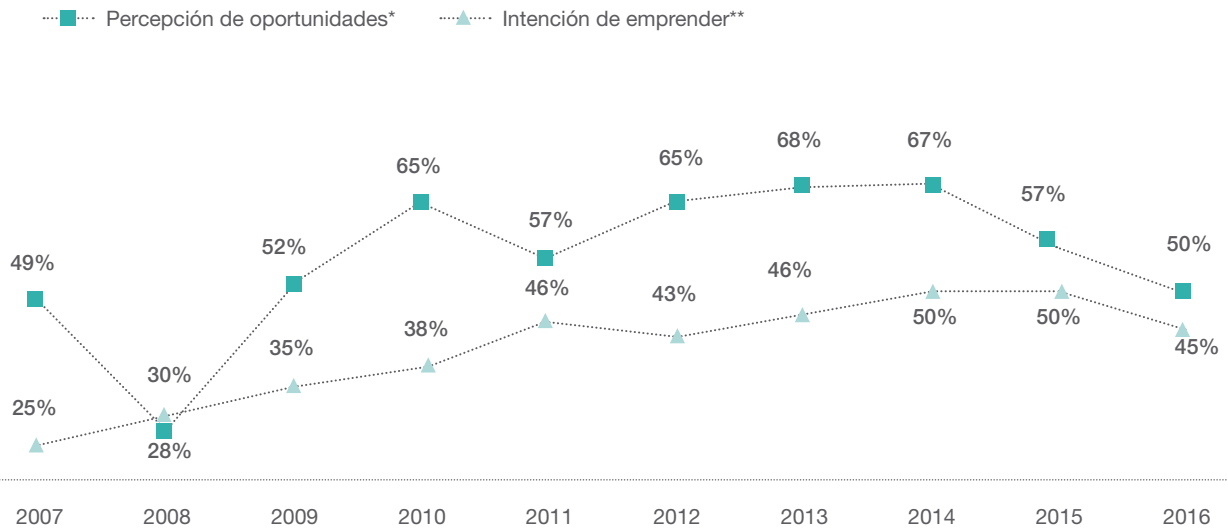
En las mediciones relativas a las transferencias de I+D, Chile consistentemente aparece con resultados bastante negativos, y muy por debajo del resto de los países del mundo. Este año no es la excepción respecto de lo primero, pero se advierte una mejoría en la tendencia, pues principalmente en uno de los aspectos evaluados hay un mayor consenso entre los expertos (54%) en lo referido a que la ciencia y tecnología permite la creación de empresas de base tecnológica competitiva a nivel mundial. En particular, sube de un 13% a un 20% la opinión de que las nuevas tecnologías, las ciencias y otros conocimientos se transfieren en forma eficiente desde universidades y centros de investigación hacia empresas nuevas y en crecimiento.

En los últimos años, Chile ha sido reconocido internacionalmente como un país innovador en políticas que promueven el desarrollo de un robusto ecosistema de emprendimiento. Los dos mejores indicadores sobre las condiciones del contexto emprendedor en relación al resto de los países de la OECD, son las políticas públicas ligadas a la regulación que incentiva la creación de nuevos negocios, y los programas de gobierno que potencian la actividad emprendedora. Respecto a la realidad de los países latinoamericanos, Chile presenta un ecosistema de emprendimiento más desarrollado y profundo. Es así como Chile ocupa la posición 10 entre los 66 países en cuanto a infraestructura física, y la posición 15 en materia de políticas públicas, en todo aquello referido a la regulación que incide en del emprendimiento.

No cabe duda de que Chile ha avanzado en el fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento e innovación, pero no puede desconocerse que el entorno para emprender e innovar está mostrando mayores dificultades, lo cual queda sintetizado en la significativa baja observada en la percepción de oportunidades para realizar nuevos negocios. Los antecedentes contenidos en este GEM 2016 serán de mucha utilidad para ayudar a calibrar las políticas públicas orientadas a fortalecer el emprendimiento e innovación.

# UNA DÉCADA DE MONITOREO AL EMPRENDIMIENTO

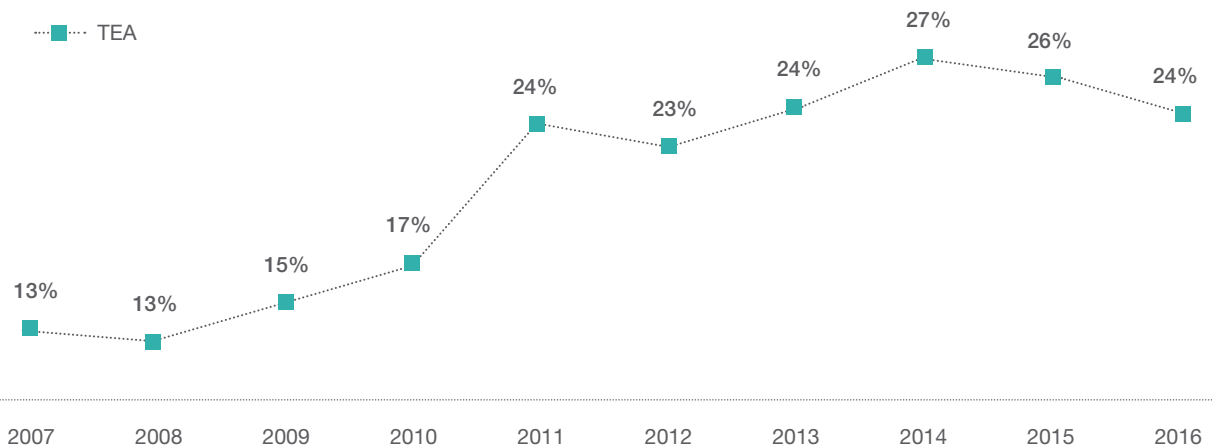
## PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES E INTENCIÓN DE EMPRENDER



(\*) Porcentaje de la población adulta (18-64 años) que percibe buenas oportunidades de negocio.

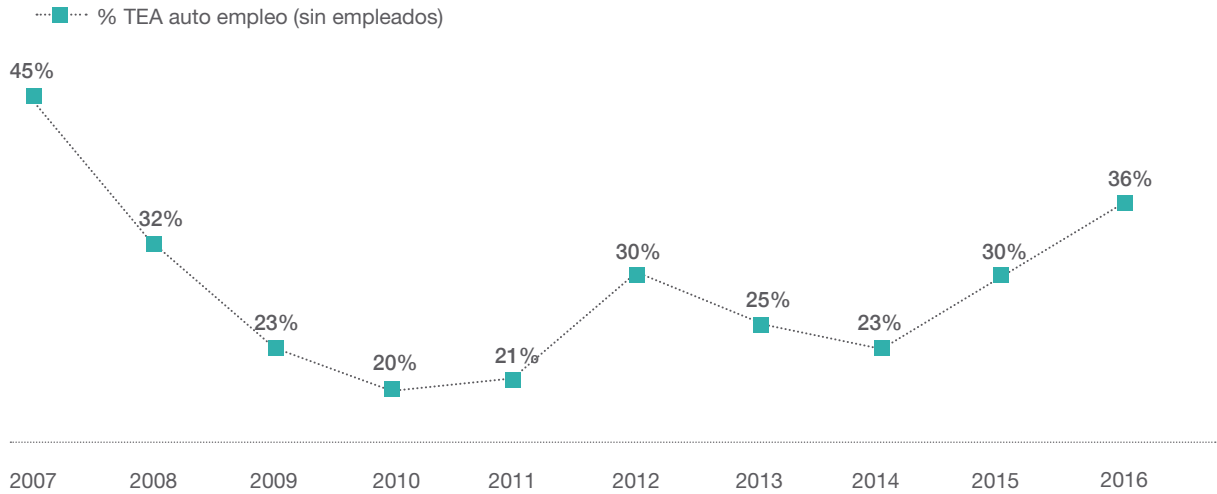
(\*\*) Porcentaje de la población adulta (18-64 años) no relacionada en alguna actividad emprendedora.

## ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ETAPAS INICIALES (TEA)



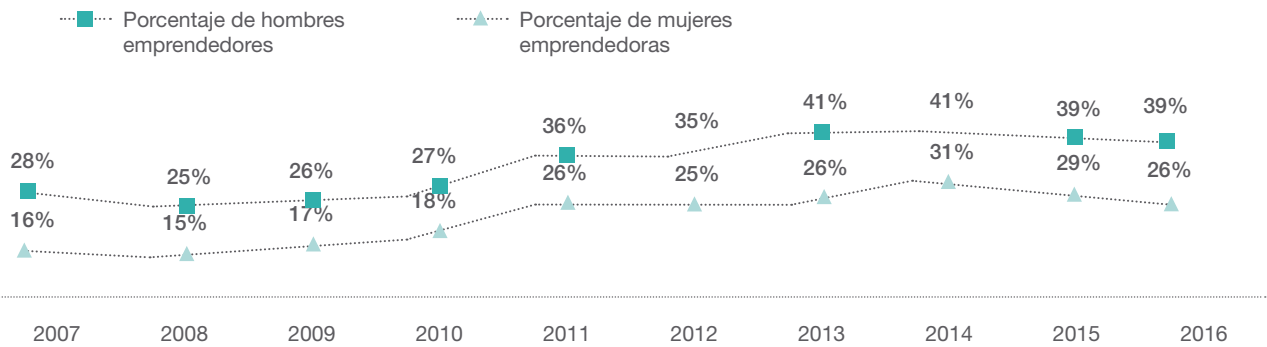
Actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA): Porcentaje de la población adulta (18-64 años) que posee un emprendimiento con menos de 42 meses de operación.

## TEA AUTO EMPLEO



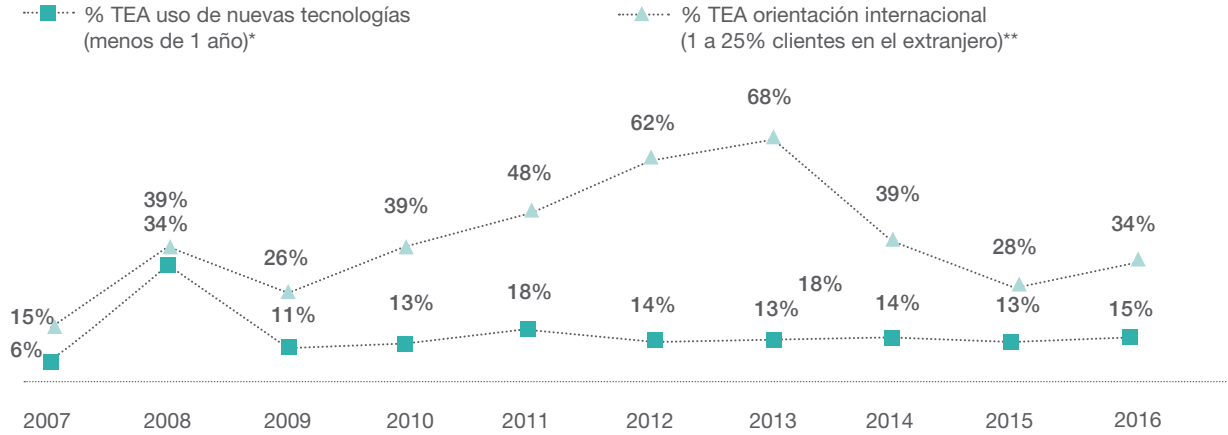
Porcentaje del TEA que declara no tener empleados (auto empleo).

## ACTIVIDAD EMPRENDEDORA SEGÚN GÉNERO



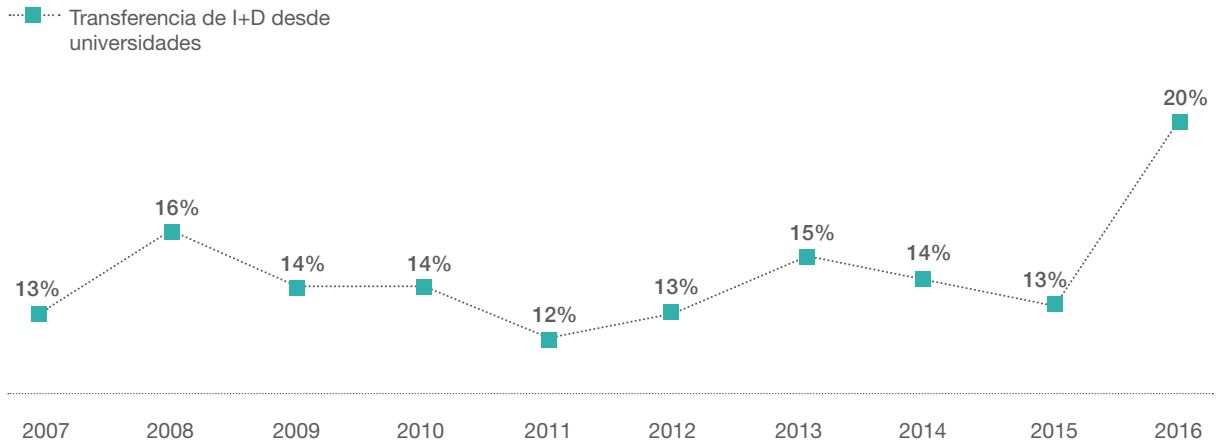
Porcentaje de la población adulta (18-64 años) que posee un emprendimiento.

## USO DE TECNOLOGÍA Y ORIENTACIÓN INTERNACIONAL

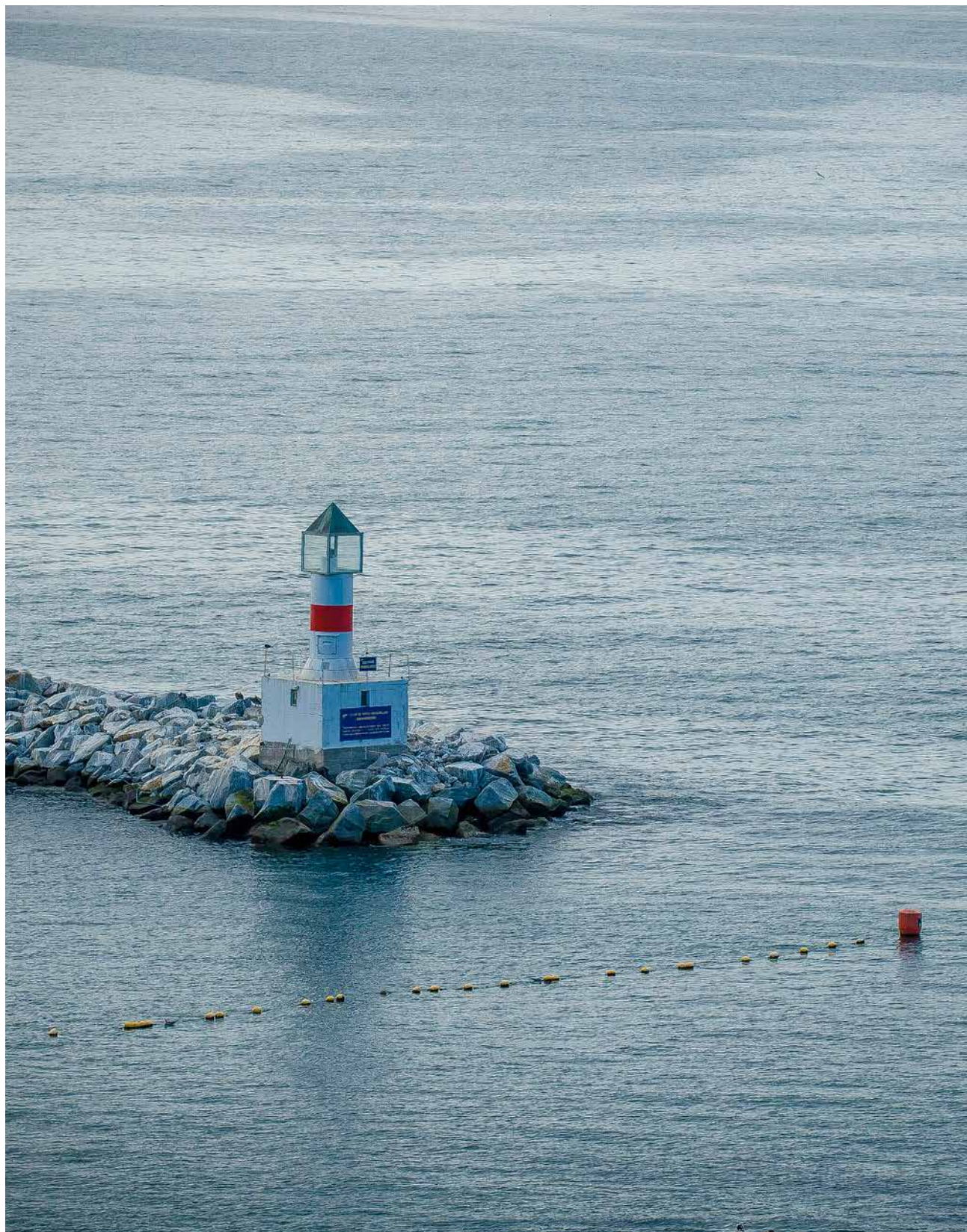


(\*) Porcentaje del TEA que declara usar tecnologías lanzadas hace menos de un año.  
 (\*\*) Porcentaje del TEA que declara tener entre 1% y 25% de sus clientes en el extranjero.

## TRANSFERENCIA DE I+D DESDE UNIVERSIDADES



Porcentaje de expertos que declara que las nuevas tecnologías y la ciencia se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos hacia las nuevas empresas.



# INDICADORES CLAVES SOBRE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN CHILE

## CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

### Tasa de actividad emprendedora en Chile

El 24,2% de la población entre 18-64 años declara estar en fase inicial de actividad emprendedora (TEA) y un 8,0% se declara en actividad establecida.

*No hay una diferencia significativa respecto al año pasado, pues la actividad emprendedora en fase inicial fue de un 25,9% y la actividad establecida un 8,2%.*

### Motivación

El 75,8% de los emprendedores iniciales manifestó que su motivación para emprender fue una oportunidad de negocio y el 22,7% señala haberlo hecho por necesidad.

*En el año 2015, el 72,5% de los emprendedores iniciales declararon emprender para aprovechar una oportunidad de negocio y el 27,2% manifestó hacerlo por necesidad.*

### Edad

La edad promedio de los emprendedores en etapas iniciales es de 39 años, mientras que la edad promedio de los establecidos es de 48 años.

*Para el ciclo anterior, la edad promedio de los emprendedores en etapas iniciales fue de 39 años y la de los establecidos 47 años.*

### Escolaridad

El 65,9% de los emprendedores en etapas iniciales tiene niveles educativos más allá de la educación obligatoria, mientras que para los establecidos esa cifra alcanza el 62,6%.

*Comparado con el año anterior, el 65,9% de los emprendedores en etapas iniciales declaró tener niveles de educación más allá de la educación obligatoria. En el caso de los emprendedores establecidos esta cifra corresponde a 61,9%.*

### Sector económico

El 53,4% de los emprendedores iniciales y el 41,7% de los establecidos poseen negocios en sectores de actividad relacionados con consumidores finales.

*Esta cifra es similar a la del año pasado respecto de los emprendedores iniciales, donde el 55,3% declaró estar en el sector de servicio al consumidor. Sin embargo, en el caso de los emprendedores establecidos es algo distinta 50,3%.*

### Nivel de ingresos

El 59,9% de los emprendedores en etapas iniciales se encuentran en los estratos socioeconómicos ABC1 y C2, para los establecidos la misma medición alcanza el 66,1%.

*El año pasado más de la mitad de los emprendedores en etapas iniciales 53,1% se encontraba en los estratos socioeconómicos ABC1 y C2, en tanto un 62,3% de los empresarios establecidos se ubicaba en dichos tramos.*

## COMPETITIVIDAD DE LOS EMPRENDEDORES

### Emprendedores en etapas iniciales con altas perspectivas de generación de empleo

Se estima que el 15,1% de la población adulta (18-64 años) tiene un emprendimiento en etapa temprana en el que quiere generar 20 o más empleos en los próximos cinco años.

*En el ciclo anterior, el 13,6% de los emprendedores en etapas iniciales tenía altas expectativas de crecimiento.*

### Novedad de los productos o servicios ofrecidos

El 43,3% de los emprendedores en etapas iniciales y el 37,2% de los emprendedores establecidos, consideran que su negocio ofrece productos o servicios que son novedosos para sus clientes.

*Se trata de cifras inferiores a las informadas el año pasado, donde un 48,7% para emprendedores iniciales y 45,0% para establecidos, señalaban lo mismo.*

### Intensidad de la competencia esperada

El 39,9% de los emprendedores en etapas iniciales y el 57,4% de los emprendedores establecidos, consideran que muchos competidores ofrecen sus mismos productos o servicios.

*Para los emprendedores en etapas iniciales la medición del año anterior fue 42,2%, mientras que para los establecidos alcanzó un 54,3%.*

### Uso de nuevas tecnologías o nuevos procesos

Solo el 14,6% de los emprendedores en etapas iniciales y 4,3% de los emprendedores establecidos, declara que usan nuevas tecnologías (o nuevos procesos) en sus negocios.

*Estos son porcentajes similares a los del año pasado, cuando el 12,9% de los emprendedores en etapas iniciales y de 3,9% de los establecidos, indicaban lo mismo.*

### Actividad emprendedora y orientación internacional

Los 34,3% de los emprendedores en etapas iniciales y el 36,2% de los emprendedores establecidos manifiestan que entre el 1% y 25% de sus clientes provienen del extranjero.

*Cifras superiores que las registradas en 2015, ya que el 27,7% de los emprendedores iniciales y el 32,5% de los establecidos manifestaban que menos de un cuarto de sus clientes eran internacionales.*

## VALORES SOCIALES HACIA EL EMPRENDIMIENTO Y ATRIBUTOS INDIVIDUALES

### Alto estatus y reconocimiento de los emprendedores

El 67,1% de los emprendedores en etapas iniciales y el 64,5% de los emprendedores establecidos, piensan que los emprendedores exitosos son respetados y gozan de un gran prestigio.

*Porcentaje similar al ciclo anterior donde se registró un 67,0% para los emprendedores iniciales y un 67,7% para los establecidos.*

### Capacidades percibidas

El 61,2% de la población adulta considera que posee los conocimientos, habilidades y experiencias necesarias para iniciar un negocio o empresa.

*Resultado similar a la medición del año anterior, donde un 65,7% de la población adulta declaraba tener las capacidades.*

### Miedo al fracaso

El 21,1% de los emprendedores en etapas iniciales y el 26,6% de los emprendedores establecidos, declaran que el temor al fracaso les impide iniciar un nuevo negocio.

*El año pasado el 20,9% de los emprendedores en etapas iniciales y el 22,2% de los establecidos afirmaban que el miedo al fracaso era un obstáculo.*

### Intenciones emprendedoras

Un 44,7% de la población no involucrada en actividades emprendedoras, señala que espera crear un nuevo negocio dentro de los próximos tres años.

*Esta cifra muestra un leve descenso respecto a la medición anterior, pues la intención de emprender en aquellos no involucrados en actividades emprendedoras, representaba el 50,0% de la población.*

### Atención dada por los medios de comunicación al emprendimiento

El 61,9% de los emprendedores en etapas iniciales y el 63,9% de los emprendedores establecidos, consideran que existe una alta cobertura mediática, pues los medios de comunicación con frecuencia muestran historias de emprendimientos exitosos.

*La percepción sobre la cobertura de medios es similar al año 2015, pues la medida alcanzó un 58,7% para los emprendedores en etapas iniciales y un 66,8% para los establecidos.*

### Oportunidades percibidas

El 56,8% de los emprendedores en etapas iniciales y el 41,6% de los emprendedores establecidos, consideran que habrá buenas oportunidades de negocio para los próximos 6 meses.

*Cifra en descenso desde 2015, cuando el 62,0% de los emprendedores en etapas iniciales y el 55,4% de los establecidos declaraban que habría buenas oportunidades de negocio en los próximos 6 meses.*

### Emprendimiento como una elección de carrera deseable

El 64,1% de los emprendedores en etapas iniciales y el 65,1% de los emprendedores establecidos, señala que la mayoría de las personas considera que el emprendimiento es una opción de carrera deseable.

*Sin embargo, en 2015 la medición fue de un 65,8% para los emprendedores en etapas iniciales y un 70,7% para los establecidos.*

## ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO

- Las dos dimensiones peor evaluadas en los tres últimos ciclos son: apoyo financiero y transferencia de I+D.
- En términos de apoyo financiero el 94,5% de los expertos afirman que los emprendedores no utilizan la salida a la Bolsa como un recurso para proporcionar financiamiento a las nuevas empresas y en crecimiento. A ello se suma que no existe suficiente oferta de capitales ángeles para estos propósitos (92,6%).
- Respecto a la transferencia de I+D, la opinión generalizada de los expertos (94,0%) es que las empresas nuevas y en crecimiento no pueden costear las últimas tecnologías, y que las nuevas tecnologías no se transfieren eficientemente a las empresas nuevas y en crecimiento (80,0%).
- La educación para el emprendimiento en educación primaria y secundaria es una de las dimensiones peor evaluadas globalmente. En Chile, un 93,4% de los expertos afirman que no se le dedica suficiente atención al espíritu emprendedor y a la creación de empresas.
- En nuestro país el 85,7% de los expertos piensa que las empresas nuevas y en crecimiento no pueden asumir los costos de entrar a nuevos mercados.
- La mitad de los expertos asegura que en Chile existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento, sin embargo un 84,4% está en desacuerdo con que estas empresas puedan asumir los costos.
- El 48,1% de los expertos asevera que el apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política del gobierno central.
- El 56,0% opina que las políticas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivas.
- Los expertos concuerdan que la cultura chilena apoya el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.



# INTRODUCCIÓN

- 1.1 Acerca del GEM.
- 1.2 El proceso emprendedor.
- 1.3 El marco conceptual del GEM.
- 1.4 Metodología del GEM.
- 1.5 Sobre este reporte.





Desde 1997 el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (en adelante, GEM por su sigla en inglés) se ha posicionado como el proyecto de investigación académica más amplio sobre la actividad y dinámica emprendedora a nivel mundial. Con el fin de supervisar el trabajo de los equipos nacionales responsables de proveer los datos, en 2004 se conformó la Global Entrepreneurship Research Association (GERA). GERA es una organización 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 encuentra la Universidad del Desarrollo.

A través de los años, GEM se ha expandido cubriendo prácticamente todas las regiones del mundo. En 2016 participaron en este estudio 66 países, como se presentan en la **Tabla 1.1**. Estas economías se muestran agrupadas de acuerdo a la región geográfica<sup>1</sup> a la que pertenecen y al nivel de desarrollo<sup>2</sup> que tienen. Estas 66 economías representan alrededor del 90% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial. Actualmente, GEM es el mayor estudio comparable sobre la actividad emprendedora y es un referente internacional en la creación de indicadores sobre la valoración social hacia el emprendimiento, las características de la actividad emprendedora y los ecosistemas de emprendimiento en diferentes países. La participación latinoamericana comenzó en 2000 con Argentina y Brasil y, en 2002, Chile se integró al estudio. Incluyendo la presente edición, se han publicado los resultados de catorce ciclos del estudio en nuestro país.

Tabla 1.1

## PAÍSES PARTICIPANTES DEL GEM 2016 - POR REGIÓN GEOGRÁFICA Y DESARROLLO ECONÓMICO

Región geográfica	Basados en recursos	Basados en eficiencia	Basados en innovación
<b>ÁFRICA</b>	Burkina Faso	Egipto	
	Camerún	Marruecos	
	Senegal	Sudáfrica	
<b>ASIA Y OCEANÍA</b>	India	Arabia Saudita	Australia
	Irán	China	Catar
	Kazajstán	Georgia	Corea del Sur
		Indonesia	Emiratos Árabes Unidos
		Jordania	Hong Kong
		Líbano	Israel
		Malasia	Taiwán
		Tailandia	
		Turquía	
<b>AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE</b>		Argentina	Puerto Rico
		Belice	
		Brasil	
		<b>Chile</b>	
		Colombia	
		Ecuador	
		El Salvador	
		Guatemala	
		Jamaica	
		México	
		Panamá	
	Perú		
	Uruguay		
<b>EUROPA</b>	Federación de Rusia	Bulgaria	Alemania
		Croacia	Austria
		Eslovaquia	Chipre
		Hungría	Eslovenia
		Letonia	España
		Macedonia	Estonia
		Polonia	Finlandia
			Francia
			Grecia
			Irlanda
			Italia
			Luxemburgo
			Países Bajos
			Portugal
			Reino Unido
	Suecia		
	Suiza		
<b>AMÉRICA DEL NORTE</b>			Canadá
			Estados Unidos

<sup>1</sup> La clasificación de las economías por región geográfica ha sido adoptada de la categorización efectuada por las Naciones Unidas para las macro regiones geográficas del mundo.

<sup>2</sup> La clasificación de las economías por nivel de desarrollo ha sido adoptada del Foro Económico Mundial (WEF en inglés). De acuerdo a la clasificación de WEF, las economías basadas en recursos son dominadas por la agricultura de subsistencia y negocios de extracción, con una fuerte dependencia de trabajo (no capacitado) y recursos naturales. En las economías basadas en la eficiencia, los países se han vuelto más competitivos, con un mayor desarrollo acompañado de industrialización, una fuerte dependencia de economías de escala y una mayor preponderancia de grandes empresas intensivas en capital. A medida que avanza el desarrollo hacia una economía basada en la innovación, los negocios son más intensivos en conocimiento y el sector servicios se expande.

## 1.1 ACERCA DEL GEM

El marco conceptual del GEM se sitúa desde un enfoque socio económico, el cual ha evolucionado en los últimos años para facilitar el análisis de las distintas variables que componen el estudio, permitiendo siempre la posibilidad de comparar los datos a nivel internacional, nacional y regional. A lo largo de los años y con el apoyo de múltiples investigadores, el GEM se ha esforzado en lograr una mayor y mejor profundidad en la comprensión del fenómeno del emprendimiento y la creación de empresas.

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

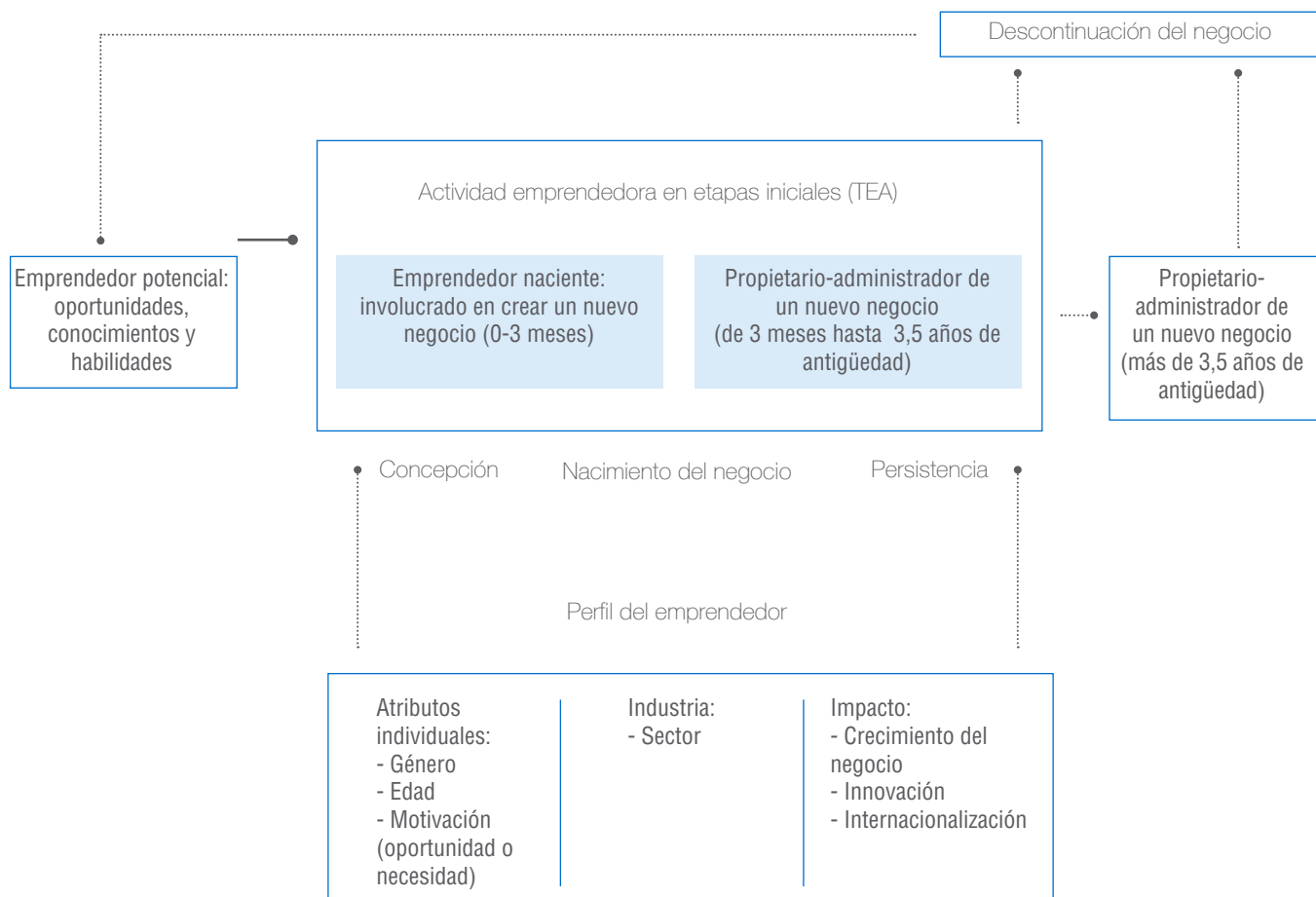
- Medir los diferentes niveles de actividad emprendedora entre los países.
- Descubrir los factores que determinan los niveles de actividad emprendedora a nivel nacional.
- Identificar políticas que pueden mejorar los niveles de actividad emprendedora a nivel nacional.

Para ello, una de las características distintivas del GEM ha sido definir como objeto de estudio a la persona que desarrolla actividades emprendedoras y no a la empresa en sí. El GEM cubre el ciclo de vida del proceso emprendedor y mira a la persona desde el momento en que compromete recursos para iniciar un negocio, incluyendo las distintas etapas de consolidación del negocio. Esta innovación metodológica permite comprender la actividad emprendedora como un proceso compuesto por cuatro posibles etapas, las cuales se explican en la siguiente sección.

## 1.2 EL PROCESO EMPRENDEDOR

Figura 1.1

### EL PROCESO EMPRENDEDOR SEGÚN EL MARCO CONCEPTUAL DEL GEM



Como se puede apreciar en la **Figura 1.1**, un individuo se puede clasificar dependiendo de la etapa en la que se encuentra su negocio. La primera etapa se denomina emprendedor potencial: es la que identifica a las personas que afirman estar pensando en poner en marcha un nuevo negocio pero que aún no ha iniciado acciones. Sobre las personas que están en esta etapa del proceso emprendedor, el GEM analiza únicamente sus actitudes, percepción de oportunidades y entendimiento sobre la actividad emprendedora.

La segunda etapa se denomina emprendedor naciente: aquí se contabiliza a las personas que han 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, incluyendo los dueños, es considerado el “momento del nacimiento” de un negocio. Así, la distinción entre emprendimientos nacientes y propietarios de nuevos negocios depende de la antigüedad de la empresa.

La tercera etapa se denomina propietario-administrador de un nuevo negocio: identifica a aquellas personas que han puesto en marcha un nuevo negocio pagando salarios durante un lapso 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. La suma de los emprendimientos nacientes y de los propietarios-administradores de un nuevo negocio con menos de 42 meses de operación, es lo que el GEM denomina Actividad Emprendedora de Etapas Iniciales (en adelante TEA por su sigla en inglés que significa Total Early-Stage Entrepreneurial Activity)

La cuarta etapa se denomina propietario-administrador establecido: corresponde a aquellas personas que han estado al frente de la operación de su empresa pagando salarios durante más de 42 meses. Esta se conoce como etapa de persistencia y busca la sostenibilidad de la empresa, pues

sus negocios han superado el denominado “valle de la muerte” y han dejado atrás las etapas iniciales.

### 1.3 EL MARCO CONCEPTUAL DEL GEM

El GEM propone indicadores para medir los tres actores fundamentales de la actividad emprendedora: el individuo emprendedor, su actividad emprendedora y el entorno emprendedor, entendiendo que las condiciones del entorno (social, cultural, económico y político) promueven o disipan la intención de emprender como una opción para capturar valor, crear nuevos puestos de trabajo y contribuir al desarrollo socio económico de los países.

Es importante señalar que los componentes del entorno están presentes en combinaciones diferentes entre los países que se encuentran en distintas fases de desarrollo económico, lo que sugiere que el diseño de políticas públicas debiera considerar las particularidades de cada contexto. Tal como se muestra en la **Figura 1.2**, la dinámica emprendedora de un país o región estará dada por la interrelación de los tres componentes fundamentales del emprendimiento:

- **Entorno para la actividad emprendedora:** se refiere a las condiciones del contexto nacional y empresarial que estimulan o frenan la actividad emprendedora en una determinada economía. El entorno emprendedor se agrupa en tres grandes segmentos: requerimientos básicos (configuración institucional, infraestructura, estabilidad macroeconómica, niveles de educación básica y unas condiciones de salud adecuada), estimuladores de eficiencia (niveles de educación y capacitación, eficiencia de los mercados de bienes y servicios, y tamaño del mercado) y las condiciones para la innovación y sofisticación de los negocios (políticas de gobierno, educación emprendedora, transferencia de I+D, apertura de mercados internos, líneas de financiamiento, infraestructura y normas sociales y culturales).

- **Individuos emprendedores:** se refiere a quienes reciben la influencia del entorno y actúan en función de los valores que la sociedad atribuye a los emprendedores. Los atributos individuales tienen que ver

con características demográficas (género, edad, nivel de escolaridad, ubicación geográfica, entre otros) y la percepción sobre las oportunidades, el miedo al fracaso, las capacidades personales y los aspectos motivacionales. En tanto, el GEM considera los valores sociales a través de aspectos asociados a la legitimidad del emprendimiento como opción de carrera deseable, el reconocimiento social que gozan los emprendedores y la atención que reciben de los medios (Kwon y Arenius, 2010).

- **Actividades emprendedoras:** se refiere a las etapas del ciclo de vida organizacional (nacientes, nuevos, establecidos y discontinuados), su impacto potencial (alto crecimiento, innovación, internacionalización) y tipo de actividad, es decir, actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA); emprendimiento social (SEA); y actividad emprendedora de empleados (EEA).

Para enriquecer el análisis de los resultados del GEM, desde el año 2008 se ha seguido la tipología del Foro Económico Mundial para definir las tres fases de desarrollo económico en el que se encuentran los países: economías basadas en recursos, economías basadas en la eficiencia y economías basadas en la innovación. Lo anterior, con el fin de caracterizar cómo los países combinan sus factores para la competitividad, y cómo estas combinaciones difieren entre ellos en las distintas fases de desarrollo económico.

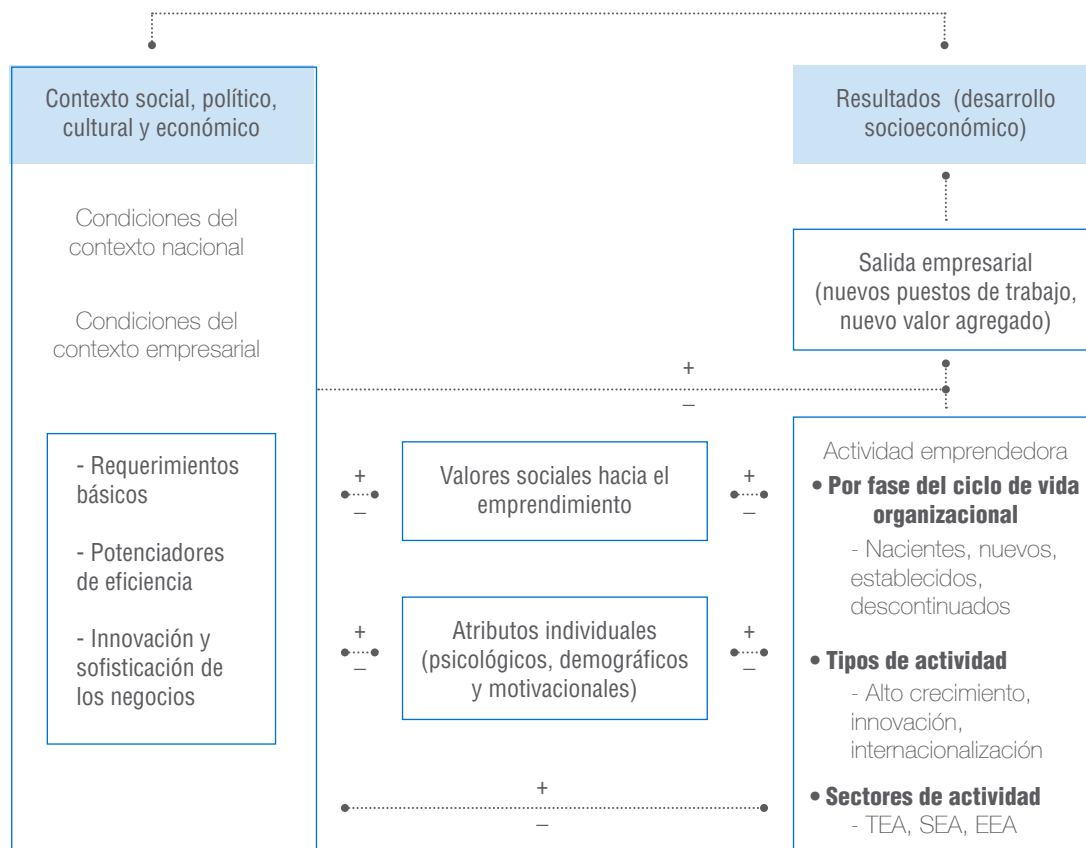
La evidencia indica que los países clasificados entre las economías basadas en recursos están condicionados por los requerimientos básicos, en tanto los países cuyas economías se encuentran en fase de eficiencia, requieren que el contexto promueva aquellas condiciones potenciadoras de eficiencia. Por último, los países situados en la fase de innovación son impulsados por aquellos factores que generan las condiciones para la innovación y sofisticación de los negocios (Bosma, 2012).

### 1.4 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 GEM para asegurar la calidad y confiabilidad de los datos. El equipo de datos del GEM coordina

Figura 1.2

## EL MARCO CONCEPTUAL DEL GEM



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.

- **La Encuesta Nacional de Expertos** (en adelante NES, por su sigla en inglés que corresponde a Nacional 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.

Cabe destacar que Chile es uno de los países del GEM que ha puesto mayor énfasis en el enfoque regional, esto ha permitido tener una mayor cantidad y calidad de datos. Así, en el ciclo 2016 se realizaron 9.196 encuestas a la población adulta y una amplia consulta a expertos que nos ha llevado a tener 434 expertos de 10 regiones del país.

De esta manera, el GEM ha permitido contar con información detallada sobre las

condiciones en las cuales el emprendimiento y la innovación prosperan.

## 1.5 SOBRE ESTE REPORTE

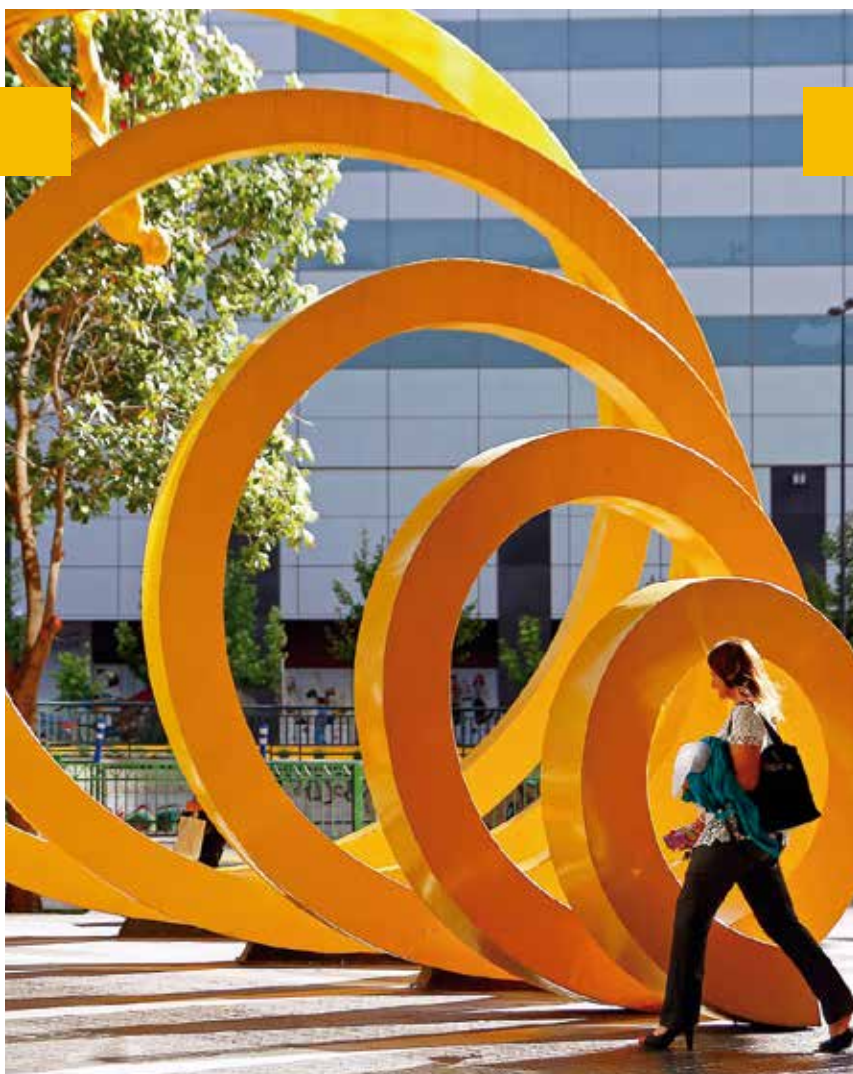
La información presentada en este reporte está dividida en los diferentes elementos del marco conceptual del GEM. Analiza los indicadores de la dinámica emprendedora (valores sociales hacia el emprendimiento, componentes individuales y actividad emprendedora) así como el contexto para emprender en Chile, y también incluye algunos indicadores globales de los diferentes países que participaron en el GEM 2016.

# 2

## LOS VALORES SOCIALES HACIA EL EMPRENDIMIENTO Y ATRIBUTOS INDIVIDUALES

2.1 Condiciones del contexto a nivel internacional.

2.2 Condiciones del contexto a nivel nacional.



Como lo muestra el marco conceptual, el GEM monitorea los valores sociales hacia el emprendimiento y los atributos individuales para iniciar un nuevo negocio, ya que son los factores que afectan la calidad y el nivel de la actividad emprendedora.

La valoración social hacia el emprendimiento es medida a través de la percepción de la población adulta acerca del emprendimiento como una opción de carrera, del estatus social que tienen aquellos emprendedores exitosos y de la atención que reciben de los medios de comunicación. En tanto, los atributos personales son medidos a través de la percepción de la población adulta sobre las oportunidades, capacidades individuales, intención de emprender y miedo al fracaso.

Para cada uno de los indicadores, los resultados de Chile están comparados con los otros países participantes, agrupados según la zona geográfica y las distintas fases de desarrollo económico.

## 2.1 CONDICIONES DEL CONTEXTO A NIVEL INTERNACIONAL

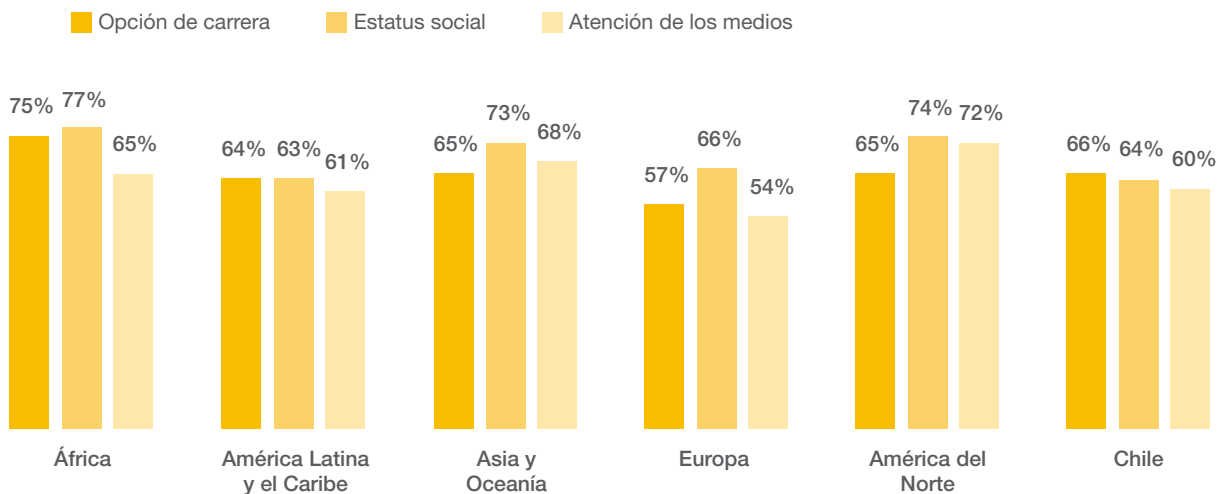
La **Figura 2.1** muestra los indicadores del GEM referentes a la valoración social<sup>3</sup> hacia el emprendimiento ordenados por región geográfica. Al separar los países participantes según región geográfica, África

es la región donde en promedio hay un mayor porcentaje de la población que considera el emprendimiento como opción de carrera deseable (75%) y donde además hay un mayor porcentaje de la población que percibe que los emprendedores exitosos ostentan un elevado estatus social (77%). En tanto, América del Norte aparece como la región que lidera la percepción acerca de la difusión que realizan los medios de comunicación públicos sobre emprendedores exitosos (72%).

Los resultados en Chile son similares al promedio de los países de América Latina y el Caribe: aproximadamente dos tercios de la población económicamente activa considera que el emprendimiento es una opción de carrera deseable (66%), percibe que los emprendedores exitosos gozan de un alto estatus social (64%) y consideran que existe una alta difusión de noticias sobre nuevos emprendedores exitosos (60%).

Figura 2.1

### VALORACIÓN SOCIAL -POR REGIÓN GEOGRÁFICA



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS 2016.

## 2.2 CONDICIONES DEL CONTEXTO A NIVEL NACIONAL

Poner en marcha un nuevo negocio es una decisión influenciada por una serie de factores, no bastando con percibir que hay buenas oportunidades para desarrollar un negocio. También entran en juego variables como la creencia de las propias capacidades para emprender del individuo (autoeficacia) y el temor al fracaso. El GEM mide los atributos individuales para emprender, a través de las siguientes definiciones:

- Percepción de oportunidades: las

oportunidades percibidas, corresponde al porcentaje de la población económicamente activa (18-64 años) que considera que en los próximos 6 meses habrá buenas oportunidades para empezar un negocio cerca del área donde vive.

- Percepción de capacidades: esta dimensión hace referencia al porcentaje de los individuos de la población adulta (18-64 años) que considera que posee el conocimiento, las habilidades y la experiencia requerida para empezar un negocio.
- Intenciones emprendedoras: mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que declara estar pensando iniciar un negocio en los próximos 3 años, ya sea

solo o con otras personas como socios.

- Miedo al fracaso: este indicador dimensiona el porcentaje de población adulta (18-64 años) que considera que el miedo al fracaso es un obstáculo para poner en marcha un nuevo negocio.

La **Figura 2.2** presenta los indicadores del GEM referentes a la percepción de atributos individuales ordenados por región geográfica. A nivel internacional, África destaca porque un 42% de la población declara que en los próximos 3 años espera poner en marcha un nuevo negocio, mientras que solo un 27% percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para poner en marcha un negocio. En tanto, América del Norte lidera

<sup>3</sup> Estas preguntas son opcionales y no se incluyeron en: Austria, Brasil y El Líbano.



la percepción de oportunidades, pues un 58% de la población adulta percibe que en los próximos 6 meses habrá buenas oportunidades para poner en marcha un nuevo negocio. En relación a la percepción de capacidades para iniciar un nuevo negocio, América Latina y el Caribe lideran en este atributo, ya que un 63% señala que posee los conocimientos, habilidades y experiencia necesaria para iniciar un nuevo negocio. En Asia y Oceanía, Europa y América del

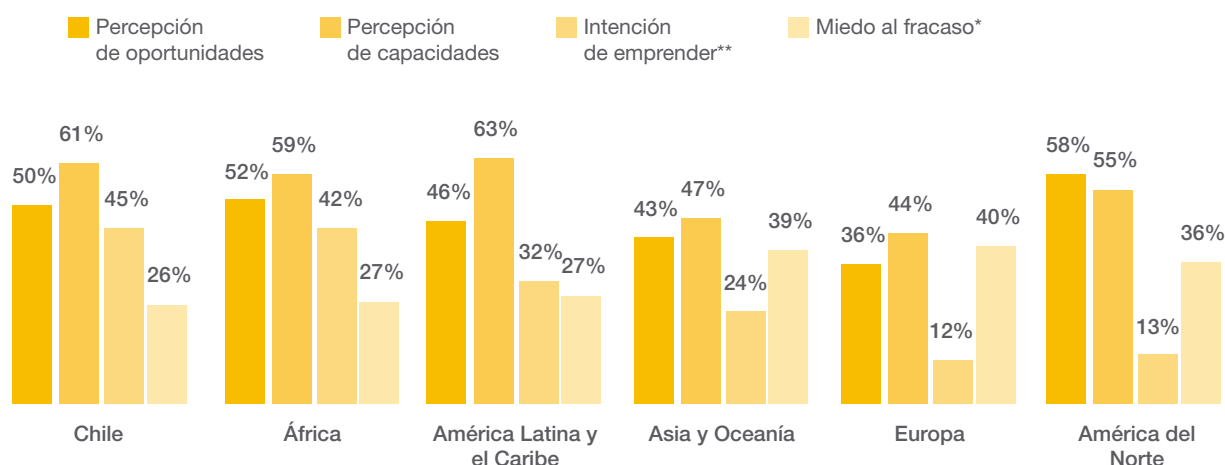
Norte, el miedo al fracaso es mayor a la intención de emprender, a diferencia de África y América Latina y el Caribe donde la intención de emprender es mayor a la percepción sobre el miedo al fracaso.

Si analizamos los resultados de Chile, más de un 60% de la población se siente capacitada para iniciar un nuevo negocio y solo un 26% considera el miedo al fracaso como un obstáculo relevante, en contraste

con Europa donde un 44% de la población se siente capacitado y un 40% sí percibe como obstáculo el miedo al fracaso. Los datos de Chile son consistentes, pues un similar porcentaje de la población percibe buenas oportunidades y tiene la intención de emprender. Al analizar en detalle la intención de emprender en América Latina y el Caribe, es posible observar que Chile ocupa el tercer puesto entre todos los países, antecedido por Colombia y Perú.

Figura 2.2

### ATRIBUTOS INDIVIDUALES - POR REGIÓN GEOGRÁFICA

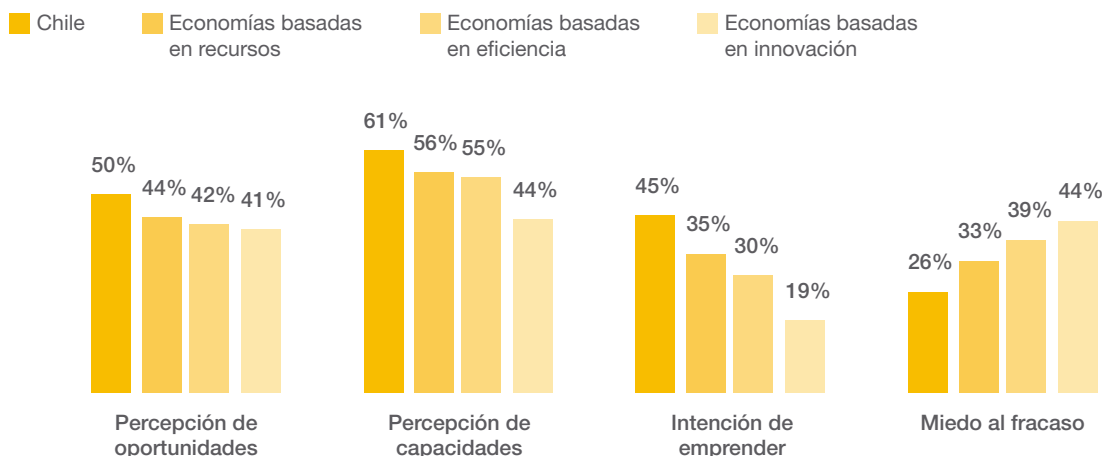


Porcentaje de la población adulta (18-64 años). Fuente: GEM APS, 2016.

(\*) Porcentaje de la población adulta (18-64 años) que percibe buenas oportunidades para comenzar un negocio. (\*\*) Porcentaje de la población que no está involucrada en alguna actividad emprendedora.

Figura 2.3

### ATRIBUTOS INDIVIDUALES – POR FASE DE DESARROLLO ECONÓMICO



Porcentaje de la población adulta (18-64 años). Fuente: GEM APS, 2016.

En la **Figura 2.3** se muestran los mismos indicadores que en el gráfico anterior, pero los resultados se agrupan entre los distintos niveles de desarrollo económico de los países. Si bien en las tres fases de desarrollo económico la población muestra un nivel similar en la percepción de oportunidades, la situación es distinta al analizar la capacidades para

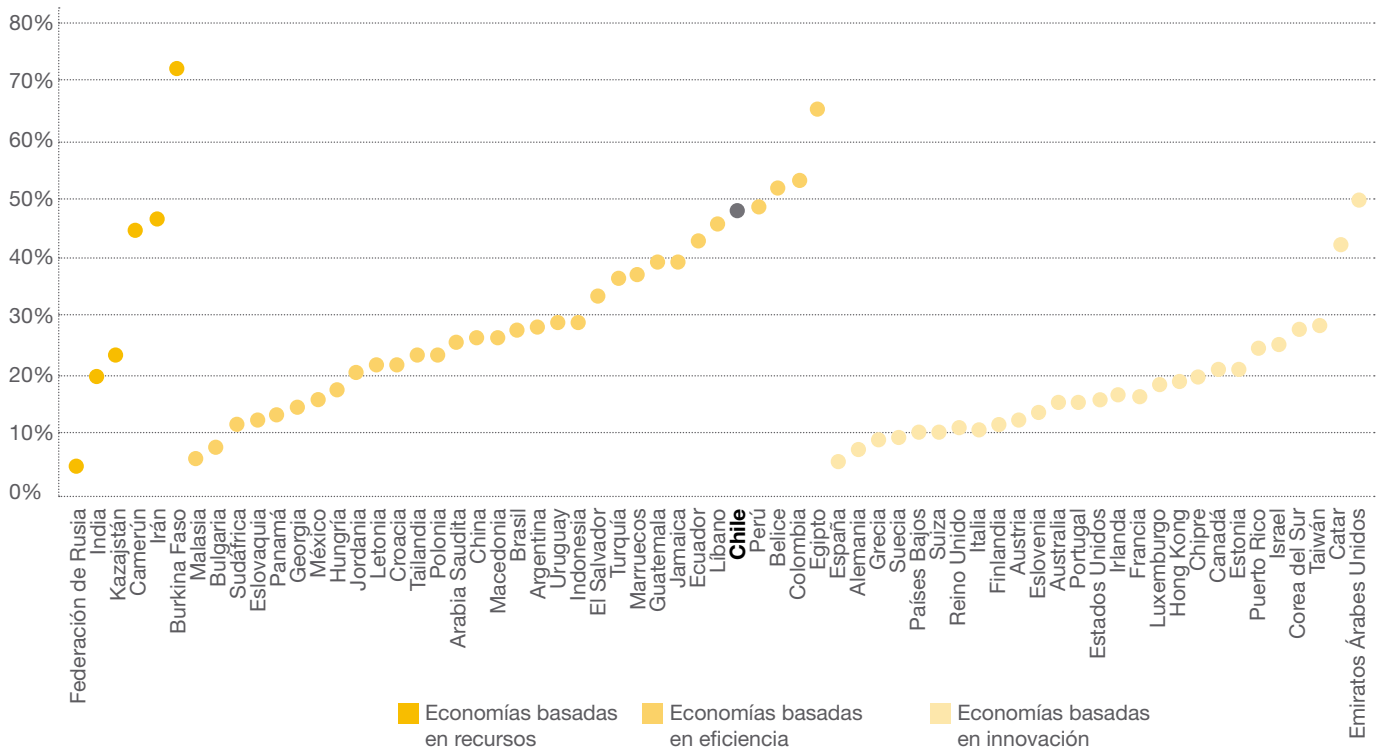
emprender, el miedo al fracaso y la intención de emprender, pues en la medida que los países avanzan en el nivel de desarrollo, la población manifiesta menor capacidad e intención de emprender y mayor miedo al fracaso.

La **Figura 2.4** muestra en detalle la intención de emprender en los distintos países participantes

del GEM 2016. Para reforzar el punto anterior, los resultados fueron graficados de acuerdo a la fase de desarrollo económico en la que se encuentra cada país. Como se observa, la intención de emprender promedio es menor avanzando en las fases de desarrollo económico propuestas por el Foro Económico Mundial.

Figura 2.4

### INTENCIÓN DE EMPRENDER - POR FASE DE DESARROLLO ECONÓMICO



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2016.

Entre las tres fases de desarrollo económico el país con el mayor porcentaje de intención emprendedora es Burkina Faso (72%), país que de acuerdo a la clasificación del Foro Económico Mundial, se encuentra en la fase intensiva en recursos. Lo siguen Egipto (66%) y Colombia (53%), ambos en la fase de desarrollo intensiva en eficiencia. En el puesto 5° se ubica Emiratos Árabes Unidos (49%), liderando la intención de emprender en los países que se encuentran en la fase intensiva en innovación. Los países con menor porcentaje de intención emprendedora son

España (6%), Alemania (8%) y Grecia (9%).

Entre todos los países participantes del GEM 2016, Chile es el séptimo país con mayor intención de emprender (48%), si se considera al total de la población adulta. La intención de emprender es también alta entre los que no tienen actualmente relación con la actividad emprendedora (45%), cifra que bajó en 5 puntos porcentuales respecto al ciclo 2015.

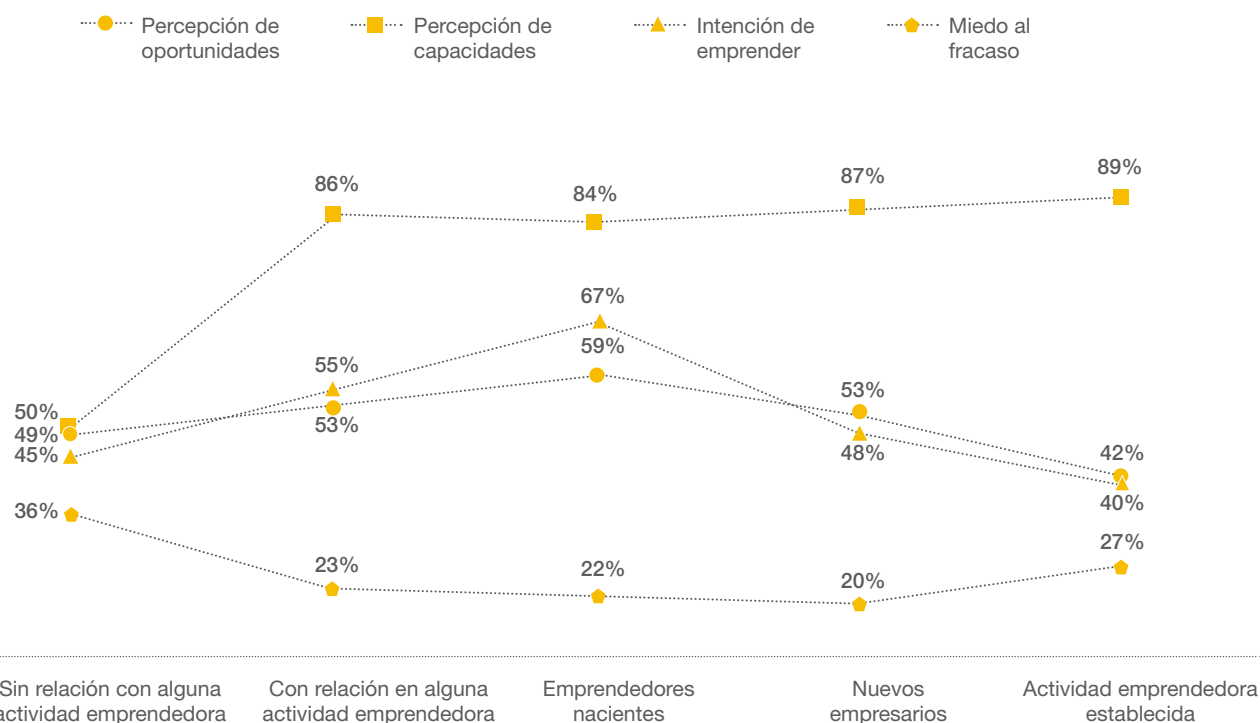
En la próxima figura se presenta la percepción

sobre los atributos individuales separados según las distintas etapas del proceso empresarial.

En la **Figura 2.5** están graficados los cuatro indicadores de atributos individuales, separados por la experiencia que tienen las personas en alguna actividad emprendedora. Es decir, están comparadas aquellas personas que no tienen ninguna relación con una actividad emprendedora, emprendedores en etapas iniciales (emprendedores nacientes y nuevos empresarios) y empresarios establecidos.

Figura 2.5

## ATRIBUTOS INDIVIDUALES EN CHILE- SEGÚN ETAPA DEL EMPRENDIMIENTO



Porcentaje según etapa del emprendimiento.  
Fuente: GEM APS, 2016.

Con independencia de la etapa del proceso emprendedor en la que se encuentren, al comparar los resultados de Chile con los promedios de los países en la fase de desarrollo económico intensiva en eficiencia, vemos que un mayor porcentaje de la población percibe buenas oportunidades de negocio y declara tener intención de emprender en los próximos 3 años. Adicionalmente, un menor porcentaje considera que el miedo al fracaso es un obstáculo para iniciar un negocio. La percepción de los atributos individuales en Chile, independientemente de si la persona ha tenido experiencia en alguna actividad emprendedora, es superior a los países basados en eficiencia, pues en este último grupo la percepción de oportunidades, intención de emprender y miedo al fracaso es de 42%, 30% y 39%, respectivamente.

Al diferenciar por etapas de la actividad emprendedora, se observa que un 59% de los emprendedores nacientes percibe buenas oportunidades de negocio, mientras

que solo el 42% de los emprendedores establecidos tiene una percepción similar. El mismo fenómeno ocurre con la intención de emprender, ya que un 67% de los emprendedores nacientes piensa iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años, en contraste con el 40% de los emprendedores establecidos.

Respecto a la percepción de capacidades, los resultados muestran que las personas involucradas en algún tipo de actividad emprendedora se evalúan con mayores capacidades para iniciar un nuevo negocio, y ésta percepción no varía considerablemente entre los emprendedores nacientes, nuevos empresarios y empresarios establecidos. Adicionalmente, las personas con alguna experiencia en actividad emprendedora tienen menor temor al fracaso, sobre todo en el grupo de nuevos empresarios, donde el miedo al fracaso representa un obstáculo solo para el 20% de los emprendedores.

La situación es particularmente interesante

en el grupo de personas sin experiencia con la actividad emprendedora, es decir, aquellos que no conocen personalmente a alguien que haya puesto en marcha un negocio en los 2 últimos años. En este grupo, la mitad de las personas considera que tienen la experiencia necesaria para iniciar un negocio y cerca del 36% de ellas manifestaron que el miedo al fracaso es una barrera para emprender. A pesar de ello, un 45% está pensando en iniciar un negocio en los próximos 3 años. Esto contrasta con la realidad en América del Norte, donde también un 36% de la población percibe el miedo al fracaso como un obstáculo, pero solo un 13% tiene intención de emprender. Estas cifras validan la tesis de que en Chile existe una sobresaliente intención de iniciar alguna actividad emprendedora.

El próximo capítulo profundiza en las características, experiencias y motivaciones de los emprendedores, con el fin de exponer quiénes son los individuos que emprenden y en qué sector productivo operan.

# 3

## LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA: EL EMPRENDEDOR Y SU NEGOCIO

3.1 La actividad emprendedora en Chile.

3.2 Caracterización del emprendedor.



Como muestra el marco conceptual, el GEM cubre el ciclo de vida del proceso emprendedor y mira a la persona desde el momento en que compromete recursos para iniciar un negocio, incluyendo las distintas etapas de consolidación del negocio. En este capítulo, se presentan indicadores que permiten visualizar la tasa de actividad emprendedora respecto al total de la población adulta y además se incluye el análisis de las principales características de las personas que emprenden en términos de edad, nivel de educación y nivel de ingresos familiares.

### 3.1 LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN CHILE

En este capítulo se presentan los indicadores sobre las características, experiencias y motivaciones de emprendedores nacientes, nuevos empresarios y emprendedores establecidos, con el fin de caracterizar quiénes son los individuos que emprenden y en qué sector productivo operan. Como muestra el marco conceptual (Figura 1.1), el GEM cubre el ciclo de vida del proceso emprendedor distinguiendo entre las siguientes etapas:

(i) **Emprendedores potenciales:** porcentaje de la población adulta (18-64 años) que está pensando en poner en marcha un nuevo negocio en los próximos 3 años.

(ii) **Emprendedores nacientes:** porcentaje de la población adulta (18-64 años) que está activamente involucrado en crear un negocio y que han pagado sueldos por un período menor de tres meses.

(iii) **Nuevos empresarios:** porcentaje de la población adulta (18-64 años) que está activamente involucrado en un negocio y que han pagado sueldos por un período mayor de tres meses pero inferior a 42 meses.

La suma de los emprendedores nacientes (ii) y nuevos empresarios (iii) es lo que el

GEM denomina Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA, por sus siglas en inglés). El TEA es un indicador que muestra el porcentaje de población adulta que tiene un emprendimiento con menos de 42 meses de antigüedad.

(iv) **Empresarios establecidos:** porcentaje de la población adulta (18-64 años) que está activamente involucrado en un negocio y que han pagado sueldos por más de 42 meses.

(v) **Emprendedores descontinuados:** porcentaje de población adulta (18-64 años) que es emprendedor naciente o nuevo empresario (TEA) y que en los últimos 12 meses ha descontinuado su relación con un negocio.

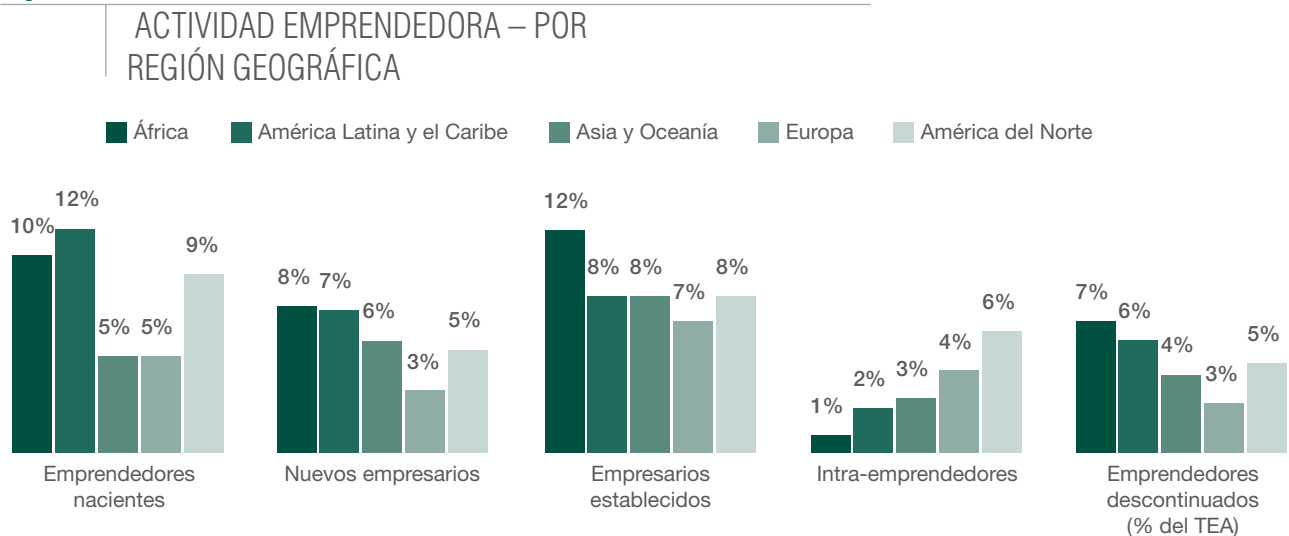
En la **Figura 3.1** se compara por región geográfica los diferentes indicadores de la actividad emprendedora. A nivel internacional, las regiones de África, América Latina y el Caribe y América del Norte son las que exhiben el mayor porcentaje de emprendedores nacientes, nuevos empresarios y empresarios establecidos. Específicamente, el porcentaje de emprendedores nacientes en las regiones de Asia y Oceanía y Europa no alcanza a ser la mitad que en África y América Latina y el Caribe. Como muestra el capítulo anterior, las regiones de África y América Latina y el Caribe destacan por tener una mayor

intención de emprender que el resto de las regiones del mundo, lo que también está reflejado en la tasa de emprendimientos nacientes, nuevos empresarios y empresarios establecidos.

Respecto al intra-emprendimiento, América del Norte supera al resto de las regiones, pues un 6% de la población adulta indica que en los últimos 3 años se ha involucrado en el lanzamiento de nuevos productos o servicios, una nueva unidad de negocio o un nuevo establecimiento. Aquí la relación es distinta, ya que la región de África, que muestra un alto porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales, prácticamente no registra actividad emprendedora de los empleados (1%). Una comparación del cociente entre intra-emprendimiento y actividad emprendedora en etapa inicial, indica que en América Latina y el Caribe hay dos personas involucradas en intra-emprendimiento por cada 10 emprendedores en etapas iniciales, mientras que en Asia y Oceanía, Europa y América del Norte la relación es de 3, 5 y 4 intra-emprendedores por cada 10 emprendedores en etapas iniciales, respectivamente.

Como se aprecia, las regiones de África y América Latina y el Caribe sobresalen por mostrar una alta actividad emprendedora en etapas iniciales (emprendedores nacientes y nuevos empresarios). Sin embargo, estas

Figura 3.1



Porcentaje de la población adulta (18-64 años). Fuente: GEM APS, 2016.

son las regiones que registran un mayor porcentaje de discontinuación de negocios (es decir, existe un mayor porcentaje de la población que declara haber vendido o cerrado un negocio en los últimos 12 meses). Si bien el porcentaje de discontinuación en África y América Latina es más del doble que en Europa, al analizar en detalle se observa que en África, por cada diez personas que están iniciando un nuevo negocio hay 4 personas que han discontinuado un negocio en el último año. En tanto, en América Latina y el Caribe la relación es de 3, proporción que es similar a Europa y América del Norte e inferior que en Asia y Oceanía.

En la siguiente figura se compara a Chile con la región de América Latina y el Caribe, con las economías basadas en la eficiencia y con los países de la OECD (Figura 3.2). En Chile se observa un mayor porcentaje de emprendimientos en etapas iniciales (emprendedores nacientes y nuevos empresarios) que en el resto de los grupos comparados. Sin embargo, al revisar a los

empresarios establecidos, el porcentaje es similar en todos los grupos (8%). A pesar de esta similitud, en Chile por cada 10 personas involucradas en emprendimientos en etapa inicial hay 3 empresarios establecidos, indicador que es inferior al del resto de los grupos comparados, pues en América Latina y el Caribe, las economías basadas en la eficiencia y los países de la OECD la proporción es de 4; 6 y 7 empresarios establecidos por cada 10 emprendedores en etapas iniciales, respectivamente. Esto quiere decir que en Chile hay un mayor número de emprendimientos en etapas iniciales que no pasan los 42 meses de operación, momento en el que ya pasan a ser clasificados como empresarios establecidos, pues han sobrevivido el denominado “valle de la muerte”.

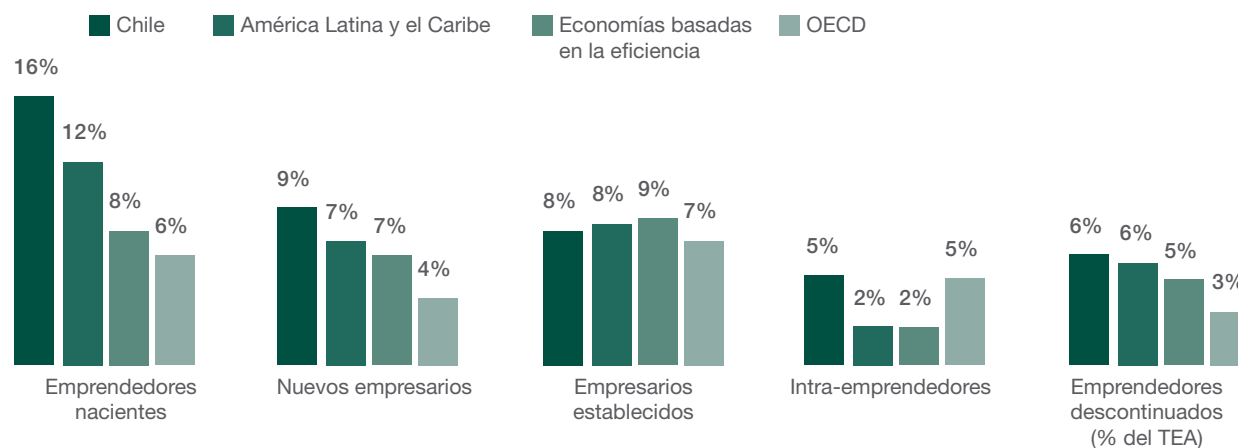
Al comparar la actividad emprendedora de los empleados (EEA) o actividad intra-emprendedora, Chile muestra un porcentaje similar a los países de la OECD y superior al de América Latina y el Caribe, así como

a los países de economías basadas en la eficiencia. Sin embargo, en Chile por cada 10 personas que se encuentran en etapas iniciales, hay 2 personas involucradas en intra-emprendimiento, proporción que es inferior a la observada en los países de la OECD, donde hay 5 involucrados en intra-emprendimiento por cada 10 emprendedores en etapas iniciales (TEA).

Si bien Chile exhibe un porcentaje similar de emprendimientos discontinuados que la región de América Latina y el Caribe, este porcentaje es más del doble que en los países de la OECD. Esto indica que en Chile, un 6% de los negocios con menos de 42 meses de operación ha cerrado en el último año, en contraste con la OECD, donde en el mismo periodo ha cerrado un 3,1% de los negocios. Al analizar la proporción sobre el porcentaje de emprendimientos en etapas iniciales (TEA), en Chile, al igual que en los países de la OECD, hay 3 emprendimientos discontinuados por cada 10 emprendedores en etapas iniciales (TEA).

Figura 3.2

### ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN CHILE



Porcentaje de la población adulta (18-64 años). Fuente: GEM APS, 2016.

Las cifras muestran que Chile tiene un alto porcentaje de emprendedores nacientes y de nuevos empresarios, lo que lo posiciona como el quinto país con mayor porcentaje de emprendimientos en etapas iniciales (TEA). La Figura 3.3 muestra en detalle la actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA) a nivel global. Los resultados están ordenados de acuerdo a la fase de desarrollo

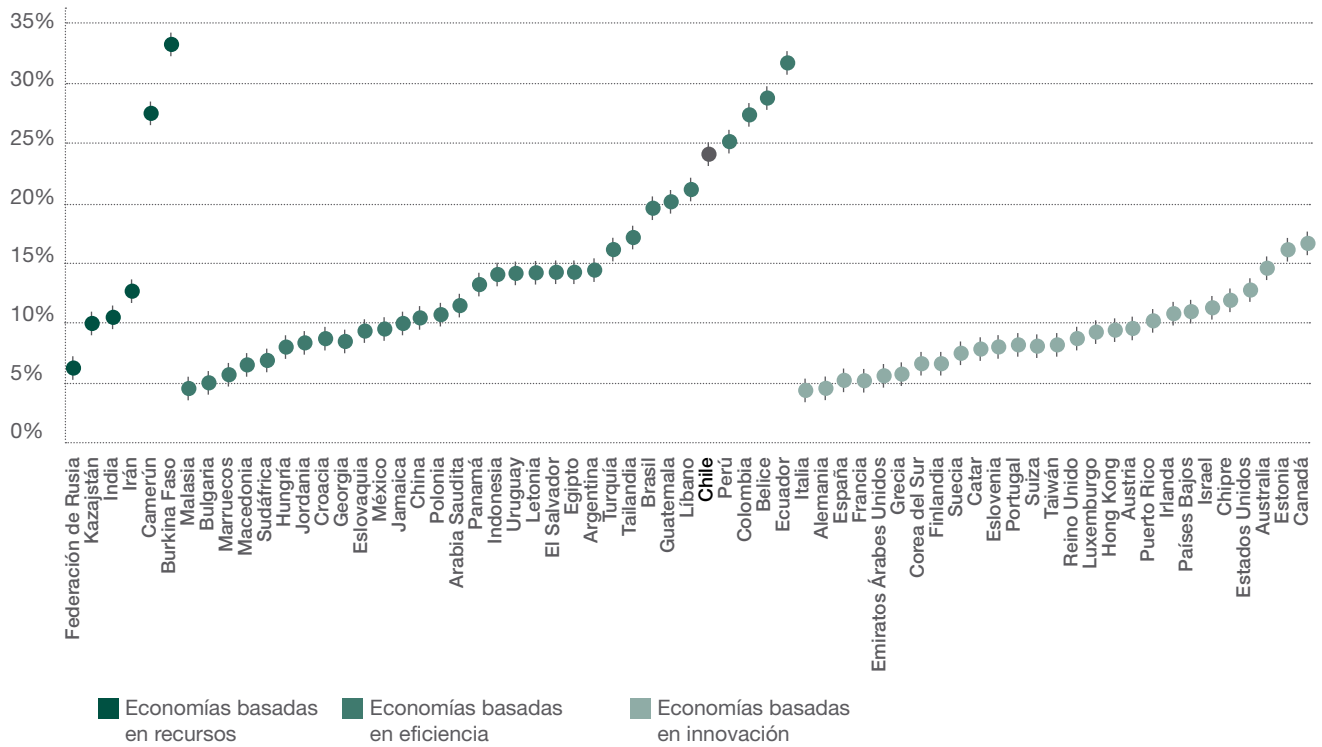
económico en la que se encuentran los países.

Entre las tres fases de desarrollo económico, el país con el mayor porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales es Burkina Faso (34%), nación que de acuerdo a la clasificación del Foro Económico Mundial, se encuentra en la fase intensiva en recursos.

Lo siguen Ecuador (32%) y Belice (29%), ambos en la fase de desarrollo intensiva en eficiencia. En el puesto 12º se ubica Canadá (17%), que lidera la actividad emprendedora en etapas iniciales en los países que se encuentran en la fase intensiva en innovación. Los países con menor porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales son Italia (4%), Alemania (5%) y Malasia (5%).

Figura 3.3

### EMPRENDEDORES EN ETAPAS INICIALES (TEA) – POR FASE DE DESARROLLO ECONÓMICO



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2016.

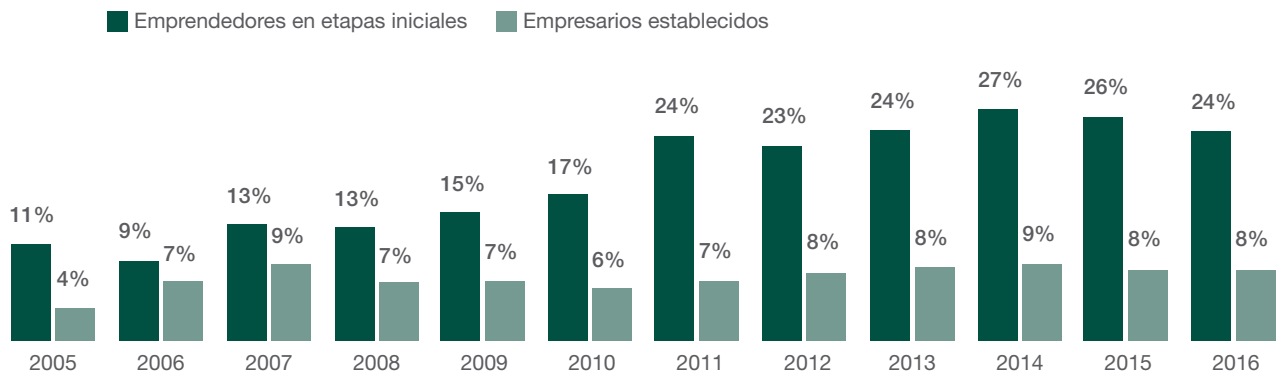
En la **Figura 3.4** se presenta para Chile el porcentaje de Emprendedores en Etapas Iniciales (TEA) y empresarios establecidos, para el período 2005 a 2016. El 2011, Chile sobrepasó

los 20 puntos porcentuales de actividad emprendedora en etapas iniciales, en tanto el porcentaje de empresarios establecidos se ha mantenido cercano al 8%. La relación entre

empresarios establecidos y emprendedores en etapas iniciales es de 3 a 10, desde el 2011. Es decir, por cada 10 emprendedores en etapas iniciales hay 3 empresarios establecidos.

Figura 3.4

### EVOLUCIÓN ACTIVIDAD EMPRENDEDORA – POR ETAPA DEL PROCESO EMPRENDEDOR



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2016.



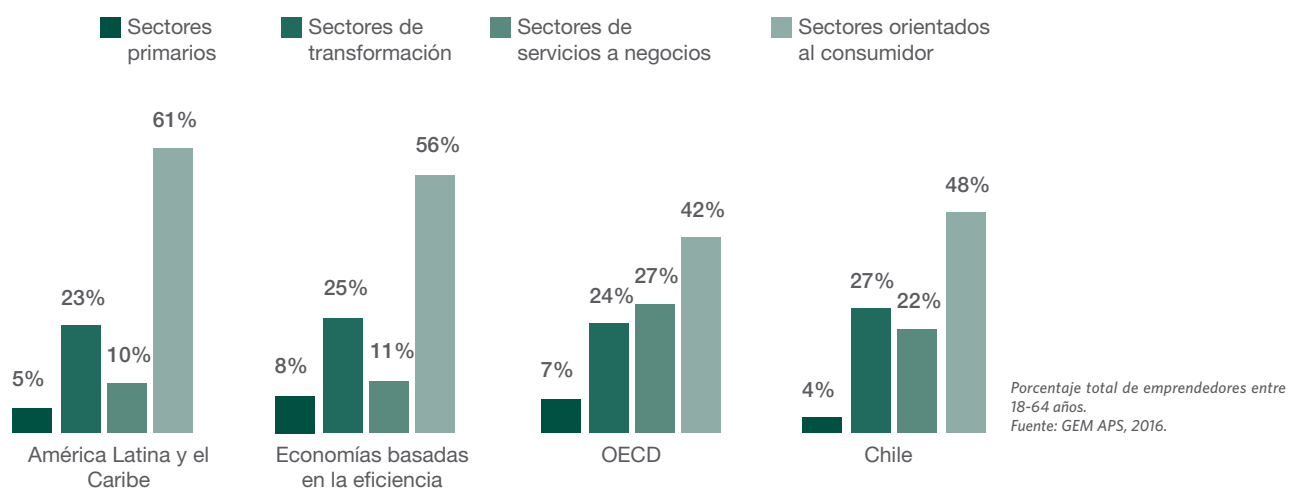
La **Figura 3.5** agrupa por sector productivo la distribución del total de actividad emprendedora (Emprendimientos en Etapas Iniciales - TEA - y empresas establecidas). Como se observa, los sectores primarios son los que poseen la menor presencia, alcanzando en Chile un 4%. Un 22% de la actividad emprendedora está centrada en el sector de servicios a negocios, en tanto los sectores de transformación

representan el 27% del total de actividad emprendedora. Sin duda, los sectores donde los emprendimientos están mayormente concentrados es en el de servicios orientados al consumidor, que en Chile alcanza un 48%. En la medición anterior, la distribución entre los principales sectores era: sectores orientados al consumidor (52,8%), sectores de transformación (24,9%) y sectores de servicios a negocios (19%).

En Chile, gran parte de la actividad emprendedora está en el sector del retail, hotelería y restaurantes (34%), servicios profesionales (11%) y manufactura (9%). La composición del emprendimiento en Chile es similar a la de los países de la OECD, donde igualmente destaca el sector orientado al consumidor (42%) y el sector de servicios a negocios (27%).

Figura 3.5

## ACTIVIDAD EMPRENDEDORA - POR SECTOR PRODUCTIVO



En la **Figura 3.6**, se presenta la motivación de los emprendedores chilenos a la hora de poner en marcha un nuevo negocio, distinguiendo entre aquellos individuos que declaran emprender por oportunidad, de aquellos que declaran emprender por necesidad. El GEM diferencia en su metodología entre tres principales impulsos:

- (i) Incrementar el ingreso.
- (ii) Independencia.
- (iii) Necesidad y mantener los ingresos.

La medición se hace entre la población que declara ser emprendedor en etapas iniciales. A nivel nacional, un 41% de los emprendedores en etapas iniciales declara que la principal motivación para emprender fue incrementar su ingreso, el mismo porcentaje del ciclo 2015. Continuando con los emprendedores por oportunidad, un 23% señala emprender para tener mayor independencia, grupo que alcanzaba el 25% en la medición anterior.

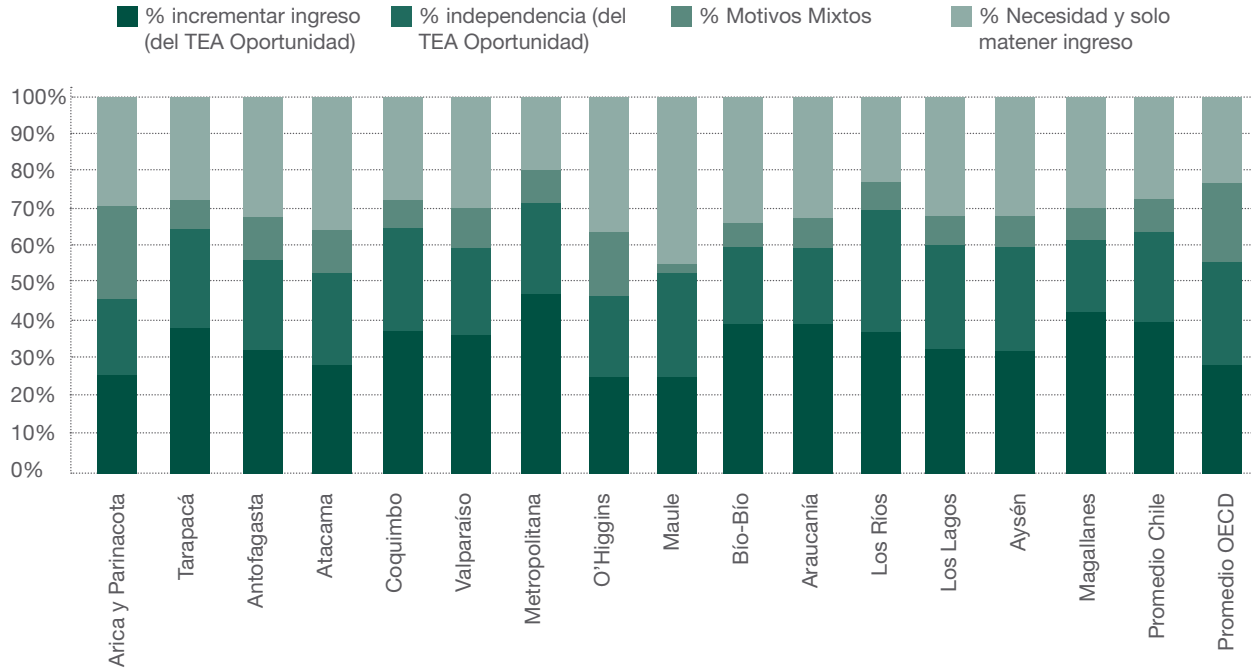
Asimismo, un 27% de los emprendedores en etapas iniciales declara emprender por necesidad y para mantener su nivel de ingreso, porcentaje que disminuyó con respecto al ciclo anterior (31%). A su vez, el 9% declara emprender por motivos mixtos, a diferencia del ciclo 2015 en que solo un 3% formaba parte de este grupo. Del total de emprendedores en etapas iniciales, a nivel regional destacan Atacama, O'Higgins, Maule y Bío-Bío, por poseer una mayor proporción de emprendimiento motivado por necesidad y como una forma de mantener los ingresos. En tanto, la región Metropolitana destaca por un alto porcentaje de emprendedores en etapas iniciales motivados por una oportunidad de negocio (48%).

A nivel nacional, un 18% de la población adulta emprende por oportunidad (porcentaje similar a la medición anterior). En tanto, un 5,5% emprende por necesidad (6,6% en el ciclo 2015).

Hemos visto que en Chile existen 3 emprendimientos discontinuados por cada 10 emprendedores en etapas iniciales. Sin embargo, es necesario contextualizar las razones que llevan a un emprendedor a cerrar o vender un negocio en marcha. Un alto índice de discontinuación puede indicar bajos niveles de preparación para gestionar un negocio (capacidades, percepción de oportunidades, motivaciones, etc.). En tanto, un bajo nivel no necesariamente se puede entender como algo positivo, pues es posible que los emprendedores encuentren barreras de salida, como regulaciones e impuestos que dificulten que un emprendedor discontinúe su participación en un negocio específico (GEM Global Report, 2016-2017). En la **Figura 3.7** se detallan algunas razones positivas y negativas para discontinuar un negocio. Algunas razones positivas pueden ser la oportunidad para vender, encontrar otro trabajo o negocio o el retiro planeado. En tanto, algunas razones negativas

Figura 3.6

### MOTIVACIÓN AL MOMENTO DE INICIAR UN NEGOCIO - POR REGIÓN DE CHILE



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales. Fuente: GEM APS, 2016.

incluyen escasa rentabilidad, problemas para conseguir financiamiento o exceso de burocracia. Los resultados de Chile están comparados con el resto de los países participantes agrupados por la fase de desarrollo económico.

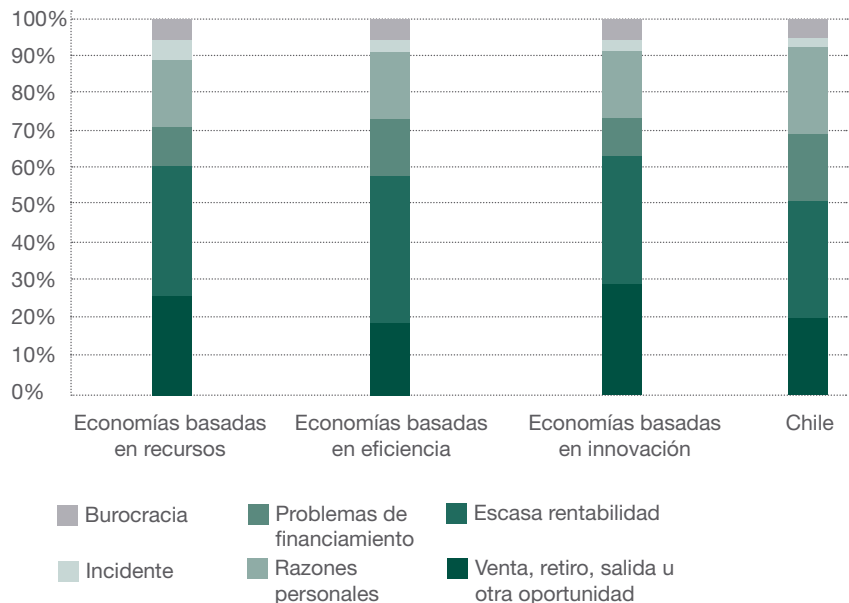
Si bien el 21% de los emprendedores en Chile declara que la causa de la discontinuación del negocio fue porque tenían la oportunidad de vender, encontraron otro trabajo o que en algún grado fue resultado de una decisión planificada, un 31% declara que la razón del cierre fue porque que el negocio tenía baja rentabilidad, mientras que un 17% argumentó problemas de financiamiento.

Si estas cifras se comparan con las de los países basados en recursos, eficiencia e innovación, los resultados son bastante similares. Sin embargo, particularmente en las economías basadas en innovación, el porcentaje de discontinuación, producto de problemas de financiamiento es 8 puntos porcentuales inferior que en Chile.

En la siguiente sección están presentados los indicadores referentes a edad, género, nivel de estudios y nivel de ingresos familiares.

Figura 3.7

### DESCONTINUACIÓN DEL NEGOCIO



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales. Fuente: GEM APS, 2016.

## 3.2 CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDEDOR

En la **Figura 3.8** y **Figura 3.9**, se presentan la distribución de edad de Emprendedores en Etapas Iniciales (TEA) y de empresarios establecidos. Estudios internacionales sobre emprendimiento, destacan que la actividad emprendedora no se limita a un grupo etario en particular (Lévesque y Minnitti, 2006; Isele y Rogoff, 2014)

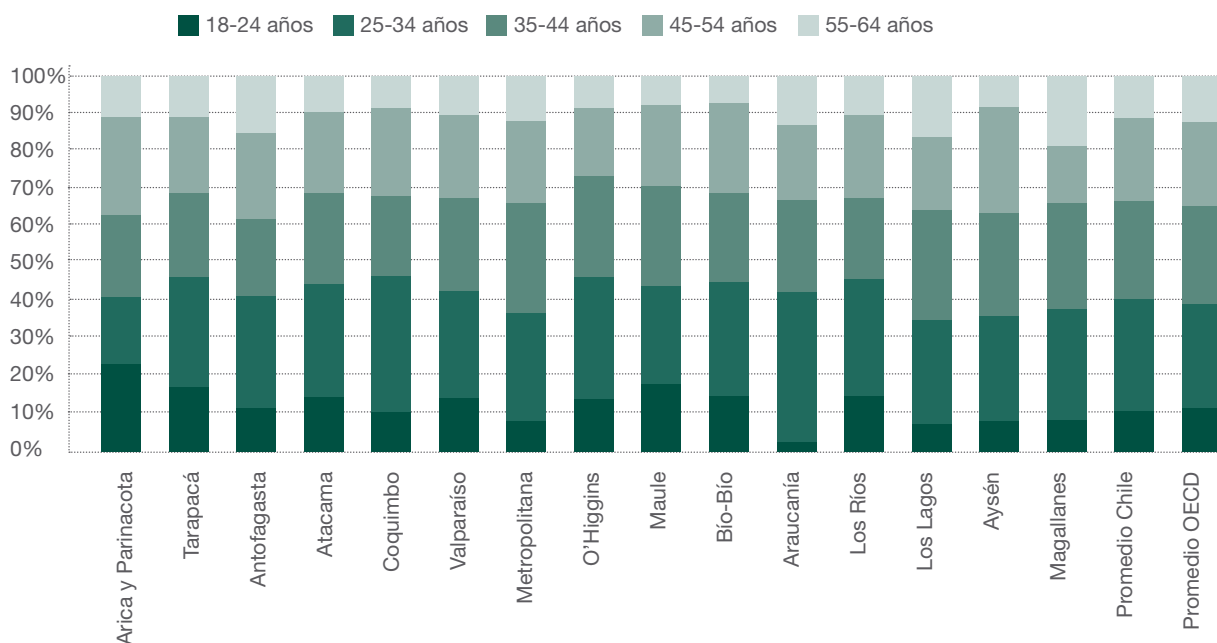
La **Figura 3.8** muestra la distribución de edad de emprendedores en etapas iniciales (TEA). Como se observa, el mayor porcentaje de actividad emprendedora se concentra en personas de entre 25 y 34 años (30%). En tanto, el menor porcentaje de personas involucradas en actividad emprendedora en etapas iniciales tienen entre 18 y 24 años (11%) y 55-64 años (12%). Si bien en la región de La Araucanía el porcentaje de emprendedores entre 18 y 24 años es de 2%, hay un 41% de emprendedores entre 25

y 34 años, por tanto en términos agregados, hay igual proporción de emprendedores bajo 34 años que en el promedio nacional.

A nivel nacional, el porcentaje agregado de emprendedores en etapas iniciales entre 18 y 34 años es cercano al 40%, en tanto entre 35 y 54 años bordea el 50%, y prácticamente un décimo tiene sobre 55 años (12%).

Figura 3.8

### EMPRENDEDORES EN ETAPAS INICIALES SEGÚN EDAD – POR REGIÓN DE CHILE



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2016.

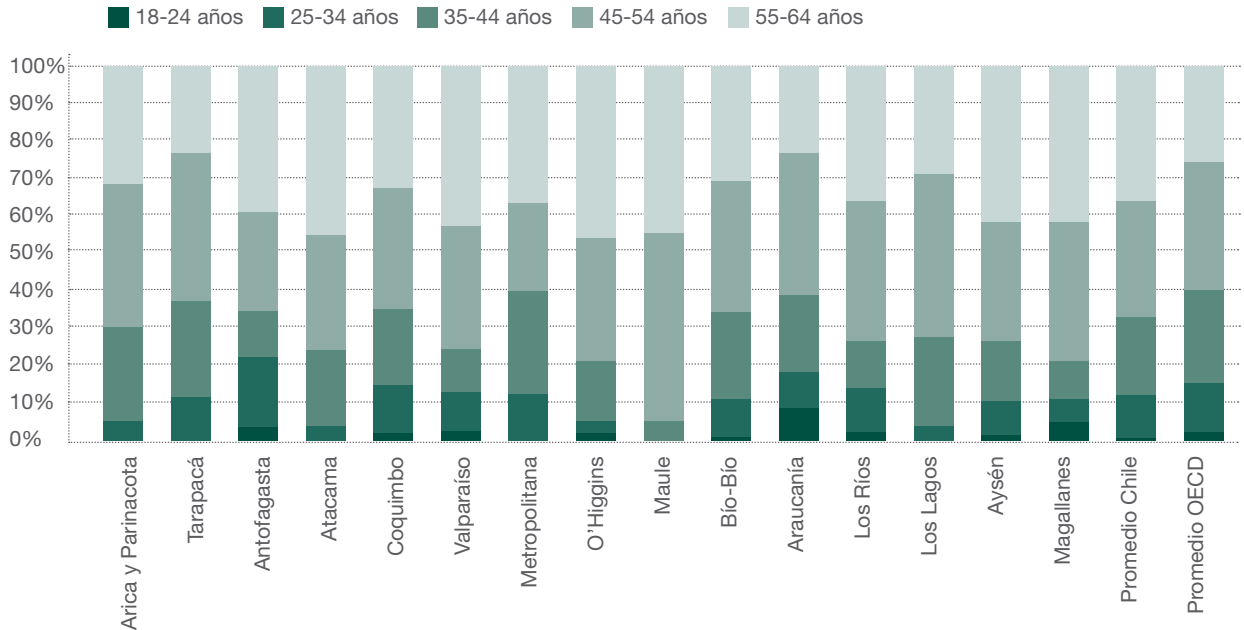
La proporción es diferente al observar los tramos de edad de los empresarios establecidos (**Figura 3.9**), pues prácticamente un décimo tiene entre 18 y 34 años (13%), más de un 50% tiene entre 35 y 55 y cerca

de un 40% es mayor de 55 años. Para el caso de Chile, el 30% de los emprendedores en etapas iniciales tiene entre 25 y 34 años, en cambio en los empresarios establecidos el 36% se ubica entre 55 y 64 años. En otras

palabras, la edad promedio ponderada para emprendedores en etapas iniciales es de 39 años, mientras que para los empresarios establecidos es de 48 años.

Figura 3.9

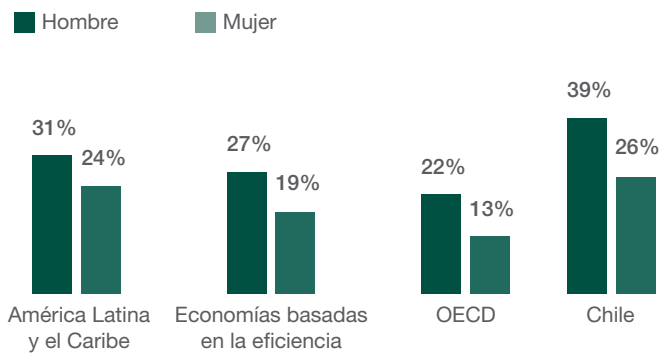
### EMPRESARIOS ESTABLECIDOS SEGÚN EDAD – POR REGIÓN DE CHILE



Porcentaje de empresarios establecidos.  
Fuente: GEM APS, 2016.

Figura 3.10

### ACTIVIDAD EMPRENDEDORA SEGÚN GÉNERO - CHILE



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2016.

En la **Figura 3.10** se presenta el porcentaje de hombres y de mujeres que se encuentran trabajando en un emprendimiento en etapas iniciales o en un negocio establecido. El porcentaje de mujeres emprendedoras es inferior al porcentaje de hombres que están involucrados en emprendimientos, lo que habla de la persistencia de la brecha de género. A nivel internacional, podemos notar

que la proporción de mujeres emprendedoras es menor que la de hombres, sin embargo en Chile existen 6 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres emprendedores, proporción que es menor a la de América Latina y el Caribe y los países basados en eficiencia, donde existen 7 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres emprendiendo. Cabe señalar que en los países de la OECD, la

proporción de género es similar a la de Chile. En Chile, el porcentaje de hombres involucrados en emprendimientos se mantuvo constante, y el porcentaje de mujeres disminuyó 2 puntos porcentuales, explicados principalmente por una menor participación en emprendimientos en etapas iniciales.

En el siguiente gráfico está presentado el nivel de estudios del total de emprendedores (Emprendedores en Etapas Iniciales -TEA- y empresarios establecidos) en Chile (**Figura 3.11**). Las cifras muestran que un 27% de los emprendedores posee educación universitaria completa. En tanto, solo un 8% de los emprendedores en etapas iniciales y empresarios establecidos poseen estudios de postgrado, porcentaje que se ha mantenido respecto al ciclo anterior.

Al analizar en forma separada a los TEA y los empresarios establecidos, se observa que el porcentaje de emprendedores en etapas iniciales con formación universitaria completa aumentó de 25% a 31%, mientras que los empresarios establecidos con el mismo nivel de estudios disminuyeron de 30% a 24%.

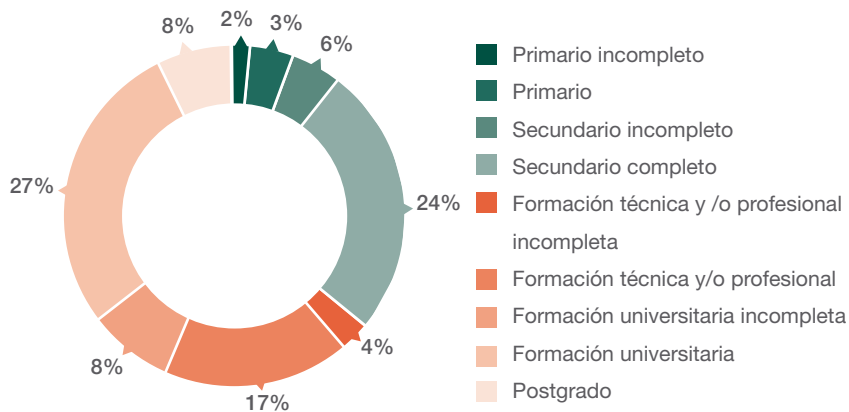
La medición del GEM en cuanto a ingresos, se realiza en base a las cinco categorías que usualmente se utilizan en nuestro país para diferenciar los niveles socio-económicos. La **Figura 3.12** resume el nivel de ingresos familiares del total de emprendedores (TEA- y empresarios establecidos).

Al analizar el nivel de ingreso familiar (**Figura 3.12**) en el total de actividad emprendedora (TEA y empresarios establecidos), un 39% declara pertenecer al grupo ABC1. Este grupo aumentó en 5 puntos porcentuales respecto a la medición del año anterior. En cambio, el grupo de C3 disminuyó respecto al año anterior, pasando de 21% a 17% en el 2016.

Al analizar en forma separada a los emprendedores en etapas iniciales y empresarios establecidos, se observa que el porcentaje de emprendedores en etapas iniciales con ingresos mayores a 1.200.000 pesos (ABC1) aumentó un 10% respecto al ciclo 2015. En tanto, el mayor avance en los empresarios establecidos se registró en el grupo con ingresos entre \$680.00 y \$1.200.000, que en la medición anterior representaban el 21% de los empresarios y actualmente alcanza el 26%.

Figura 3.11

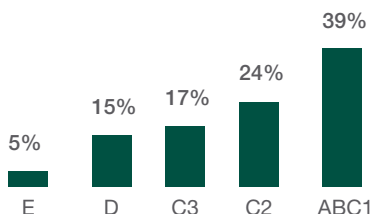
### NIVEL DE ESTUDIOS DE LOS EMPRENDEDORES - CHILE



Porcentaje total de emprendedores entre 18-64 años. Fuente: GEM APS, 2016.

Figura 3.12

### NIVEL DE INGRESO FAMILIAR - CHILE



Porcentaje total de emprendedores entre 18-64 años. Fuente: GEM APS, 2016.



# 4

## CREACIÓN DE VALOR Y COMPETITIVIDAD

- 4.1 Expectativas de alto crecimiento.
- 4.2 Competitividad.
- 4.3 Actividad emprendedora de los empleados.



En este capítulo presentamos los resultados correspondientes a características específicas de la actividad emprendedora. Aspectos como las expectativas de generación de empleo, niveles de innovación e internacionalización de los productos, tanto para los Emprendimientos en Etapas Iniciales (TEA) como para los establecidos. Finalmente, se incluye el análisis de la Actividad Emprendedora de los Empleados (EEA).

## 4.1 EXPECTATIVAS DE ALTO CRECIMIENTO

La metodología que utiliza el GEM permite categorizar las expectativas de crecimiento de los emprendedores desde sus inicios. La medida de crecimiento utilizada se basa en la creación de empleos.

Se realiza una pregunta a los TEA, para que indiquen cuántos trabajadores esperan contratar dentro de sus negocios en un horizonte de tiempo de cinco años, sin considerar a los dueños. Para el GEM, las Expectativas de Alto Crecimiento (HEA, por sus siglas en inglés) implican el deseo que manifiestan los emprendedores de crear 20 o más empleos en los próximos cinco años.

La **Tabla 4.1** muestra las expectativas

de generación de trabajo para los países participantes del GEM 2016, en función del indicador de TEA. Los datos están agrupados en 3 categorías:

- (1) Expectativas de no generar empleo.
- (2) Expectativas de generar de 1 a 5 trabajos.
- (3) Expectativas más de 6 empleos.

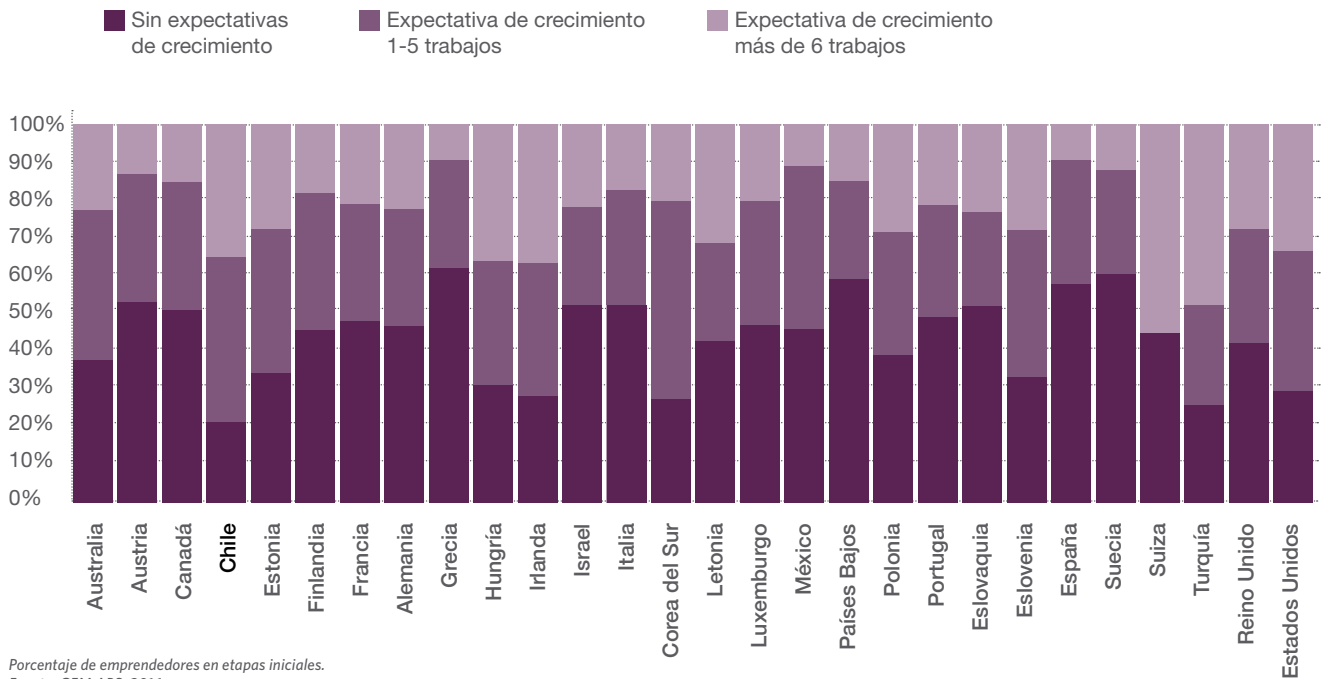
El país que lidera el rango de contratar cero trabajadores en un horizonte de 5 años es Jamaica con un 71% de los emprendedores en etapas iniciales. Tanto las regiones de Asia y Oceanía como Europa son las que lideran este rango con un promedio de 47% de los emprendedores en etapas iniciales. En el grupo con expectativas de generar entre 1 y 5 trabajos, lidera África con 44,3%, y el menor es Asia y Oceanía con un 30,3%. Dentro del último grupo, es decir, aquellos que esperan generar más de 6 empleos, el liderazgo corresponde a América del

Norte con un 25%, y la zona geográfica con menor promedio es América Latina y el Caribe con un 17,5%.

La **Figura 4.1** agrupa a los países de la OECD de acuerdo a las expectativas de crecimiento de empleo. En promedio el grupo sin expectativas de crecimiento es de un 44,3% de los emprendedores en etapas iniciales, mientras que el grupo con más altas expectativas de crecimiento es de un 23,3%. Una explicación a estos resultados puede ser que la sofisticada tecnología y las comunicaciones pueden permitir a emprendedores en las economías desarrolladas seguir siendo pequeños, en cuanto al número de empleados, quizás como parte de una red de valor más amplia. Por otra parte, en las economías menos desarrolladas puede ser más fácil contratar a personas que tienen pocas alternativas de trabajo.

Figura 4.1

### EXPECTATIVAS DE GENERACIÓN DE EMPLEO EN LOS PAÍSES DE LA OECD



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2016.

Chile es el país de la OECD que presenta menos emprendedores en etapas iniciales que no proyecten crecer en términos de número de trabajos generados los siguientes 5 años. La **Figura 4.2** muestra que en el caso de Chile, los emprendedores en etapas iniciales que se

definen como autoempleo alcanzan un 36% el año 2016, cifra superior a la observada en el ciclo anterior, donde correspondía al 28% de los emprendimientos. Este porcentaje aumentó también, aunque en una menor magnitud para los emprendedores establecidos. En cuanto

a las expectativas de contratar a más de 20 trabajadores, el porcentaje en Chile aumentó 2% respecto al ciclo anterior, pasando de 13% a 15%. En el caso de los emprendedores establecidos, estas expectativas bajaron un punto porcentual respecto de la última medición.



Tabla 4.1

## EXPECTATIVAS DE GENERACIÓN DE EMPLEO – POR REGIÓN GEOGRÁFICA

Región geográfica	País	0 trabajos (% del TEA)	1-5 trabajos (% del TEA)	6 O MÁS TRABAJOS (% DEL TEA)
África	Burkina Faso	9,6	74,2	16,3
	Camerún	55,9	28,7	15,3
	Egipto	55,3	19,3	25,4
	Marruecos	41,5	40,8	17,7
	Sudáfrica	13,8	58,7	27,6
	<b>Promedio</b>	<b>35,2</b>	<b>44,3</b>	<b>20,5</b>
Asia y Oceanía	Arabia Saudita	85,8	8,9	5,3
	Australia	37,3	38,9	23,8
	Catar	22,8	25,7	51,5
	China	50,7	22,5	26,7
	Corea del Sur	28,4	50,0	21,6
	Emiratos Árabes Unidos	52,9	16,4	30,7
	Georgia	60,5	19,0	20,6
	Hong Kong	37,3	28,1	34,6
	India	50,8	44,0	5,2
	Indonesia	67,9	29,7	2,4
	Irán	44,4	26,9	28,7
	Israel	51,5	26,4	22,1
	Jordania	39,1	50,9	10,0
	Kazajstán	47,9	19,1	33,1
	Líbano	52,4	39,9	7,7
	Malasia	40,3	51,5	8,2
	Tailandia	69,1	21,4	9,5
Taiwán	27,0	30,2	42,8	
Turquía	26,4	25,5	48,1	
<b>Promedio</b>	<b>47,0</b>	<b>30,3</b>	<b>22,8</b>	
América Latina y el Caribe	Argentina	41,1	35,9	23,0
	Belice	28,2	46,8	24,9
	Brasil	61,8	33,8	4,4
	Chile	22,9	42,9	34,2
	Colombia	12,2	49,9	37,9
	Ecuador	44,9	48,8	6,3
	El Salvador	29,5	50,7	19,8
	Guatemala	71,0	22,7	6,3
	Jamaica	87,9	11,6	0,5
	México	45,7	42,5	11,8
	Panamá	53,0	39,8	7,1
	Perú	32,3	42,8	24,9
Puerto Rico	24,0	55,7	20,3	
Uruguay	35,3	42,4	22,3	
<b>Promedio</b>	<b>42,1</b>	<b>40,5</b>	<b>17,4</b>	
Europa	Alemania	47,5	31,0	21,5
	Austria	53,9	33,1	13,0
	Bulgaria	65,9	20,7	13,4
	Chipre	47,9	31,2	20,9
	Croacia	36,0	33,6	30,4
	Eslovaquia	54,0	23,8	22,2
	Eslovenia	35,1	38,5	26,4
	España	57,3	33,0	9,7
	Estonia	37,4	35,6	27,0
	Finlandia	47,9	34,4	17,7
	Francia	50,2	28,7	21,2
	Grecia	61,7	28,6	9,7
	Hungría	32,8	31,4	35,8
	Irlanda	29,1	34,2	36,7
	Italia	52,5	29,1	18,4
	Letonia	42,9	25,9	31,3
	Luxemburgo	47,1	31,2	21,7
	Macedonia	28,9	52,1	19,0
	Países Bajos	59,0	23,9	17,2
	Polonia	40,5	31,2	28,3
Portugal	49,2	29,8	21,0	
Reino Unido	42,1	29,5	28,4	
Rusia	52,5	28,8	18,7	
Suecia	60,8	27,0	12,2	
Suiza	45,6	29,3	25,1	
<b>Promedio</b>	<b>47,1</b>	<b>31,0</b>	<b>21,9</b>	
América del Norte	Canadá	52,3	31,8	15,9
	Estados Unidos	29,6	36,2	34,2
	<b>Promedio</b>	<b>41,0</b>	<b>34,0</b>	<b>25,1</b>

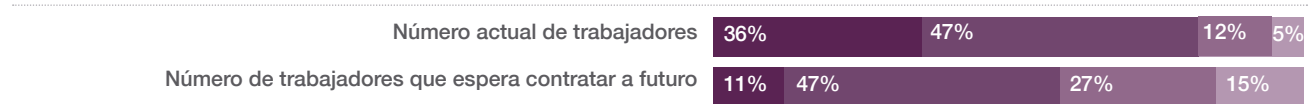
Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2016.

Figura 4.2

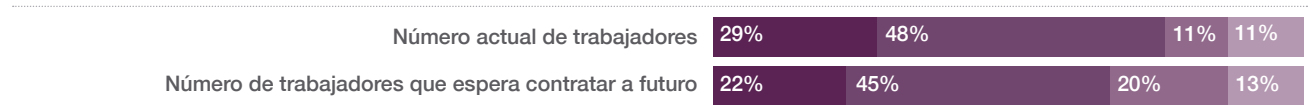
## NÚMERO ACTUAL Y POTENCIAL DE TRABAJADORES - SEGÚN ETAPA DE EMPRENDIMIENTO

■ 0 trabajadores ■ 1 - 5 trabajadores ■ 6 - 19 trabajadores ■ 20 o más trabajadores

### En etapas iniciales



### Establecidas



Porcentaje según etapa del emprendimiento.  
Fuente: GEM APS, 2016.

## 4.2 COMPETITIVIDAD

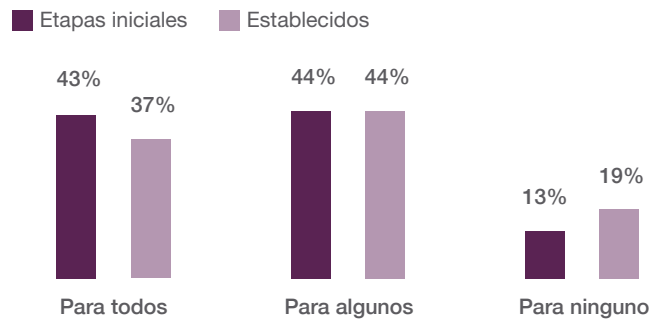
En esta sección del reporte se analiza en profundidad la competitividad, que es uno de los pilares que sostiene al emprendimiento de los países. En este sentido, el GEM evalúa la competitividad desde cuatro preguntas distintas. Les pregunta a los emprendedores en etapas iniciales y a los establecidos acerca de la novedad de sus productos, qué tan nuevo resulta ser para los potenciales clientes y para el mercado en general. Sumado a esto, qué tan intensa es la competencia, y si utiliza o no nuevas tecnologías dentro de sus procesos.

La **Figura 4.3** muestra la perspectiva que tienen los emprendedores sobre la novedad que tienen sus productos en el mercado. El 43% de los emprendedores iniciales y un 37% de los establecidos, consideran que sus productos son novedosos para todos. En el ciclo 2016 observamos que disminuye para los dos tipos de emprendedores esta evaluación respecto al ciclo anterior, donde los porcentajes eran de un 49% y un 45%, respectivamente.

Respecto a la intensidad de la competencia, que se trata en la pregunta "¿cuántos competidores ofrecen el mismo producto o servicio?", la **Figura 4.4** muestra que la percepción de competencia ha disminuido de manera poco significativa para los dos tipos de emprendedores. Manteniéndose también la tendencia de que los emprendedores en etapas iniciales consideran que los productos y servicios que ofrecen son exclusivos.

Figura 4.3

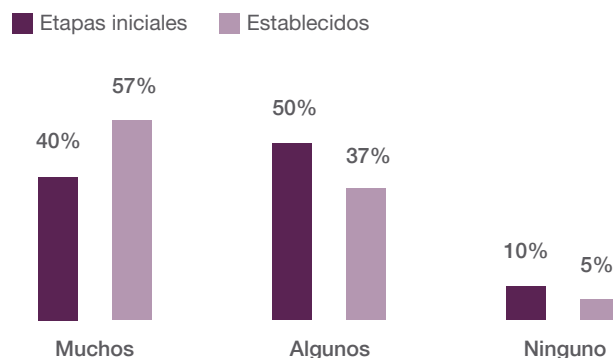
## NOVEDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS



Porcentaje según etapa del emprendimiento.  
Fuente: GEM Encuesta APS, 2016.

Figura 4.4

## INTENSIDAD DE LA COMPETENCIA



Porcentaje según etapa del emprendimiento.  
Fuente: GEM Encuesta APS, 2016.

Nuevamente en la medición de este ciclo, observamos que los emprendimientos en etapas iniciales usan tecnologías y procesos más nuevos que las empresas ya establecidas. En este ciclo en particular se observa que el porcentaje de emprendimientos establecidos que declara usar tecnologías y procesos que no son nuevos aumenta, alcanzando casi un 80%, porcentaje superior al del ciclo pasado (77%).

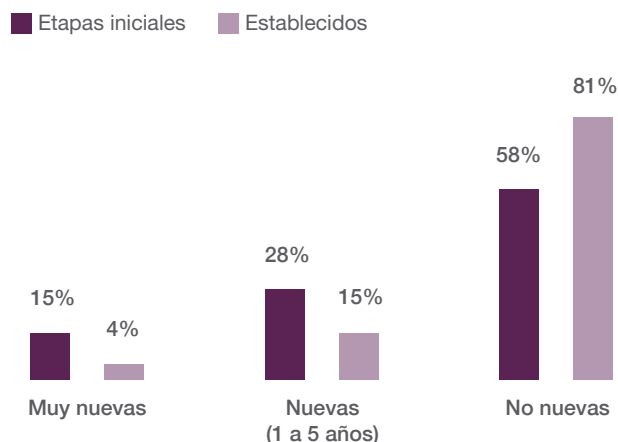
Para muchos emprendedores, la internacionalización es un medio para acceder a mercados más grandes y diversos. En las economías con mercados internos grandes y relativamente ricos, puede haber menos incentivos para los emprendedores en etapa temprana para llegar a los mercados internacionales. (GEM América Latina y El Caribe, 2015-2016). Es por esto que, para el caso de los emprendedores chilenos, la internacionalización es clave, ya que acceden a más posibilidades de crecimiento. La **Figura 4.6** muestra que los emprendedores chilenos en etapas iniciales y establecidas exhiben bajos niveles de internacionalización. Respecto al ciclo 2015, se observa un aumento en los niveles de internacionalización de los emprendedores en etapas iniciales. El año 2015 un 59% de los emprendedores en etapas iniciales declaraba no tener clientes extranjeros, y en la medición del año 2016 este porcentaje baja a un 53%.

### 4.3 ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LOS EMPLEADOS

Según la definición del GEM, el intra-emprendimiento es la actividad emprendedora de los empleados de una compañía. Un intra-emprendedor participa activamente en el desarrollo de nuevos productos o procesos dentro de la organización donde está contratado. El GEM realiza una serie de preguntas para detectar esta actividad, siendo la principal la que consulta si en los últimos 3 años de trabajo ellos han desarrollado o no una idea o nueva actividad dentro de su compañía (Bosma et al., 2013).

Figura 4.5

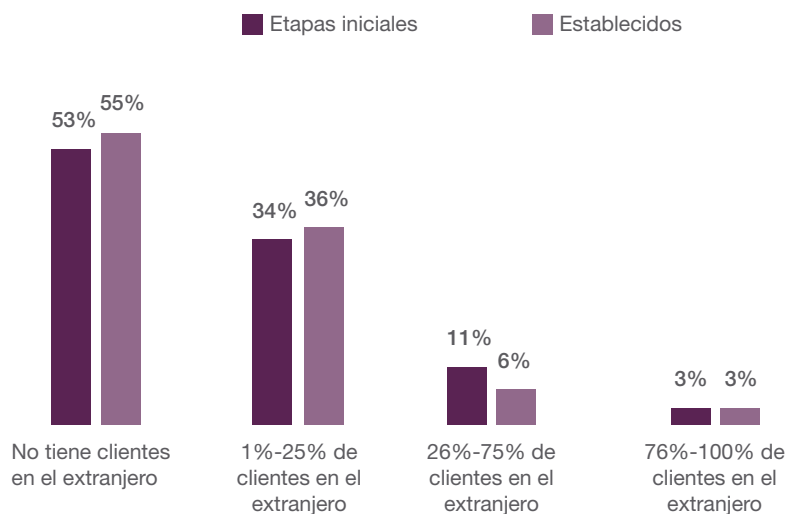
## USO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS Y PROCESOS



Porcentaje según etapa del emprendimiento. Fuente: GEM APS, 2016.

Figura 4.6

## ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y ORIENTACIÓN INTERNACIONAL



Porcentaje según etapa del emprendimiento. Fuente: GEM APS, 2016.

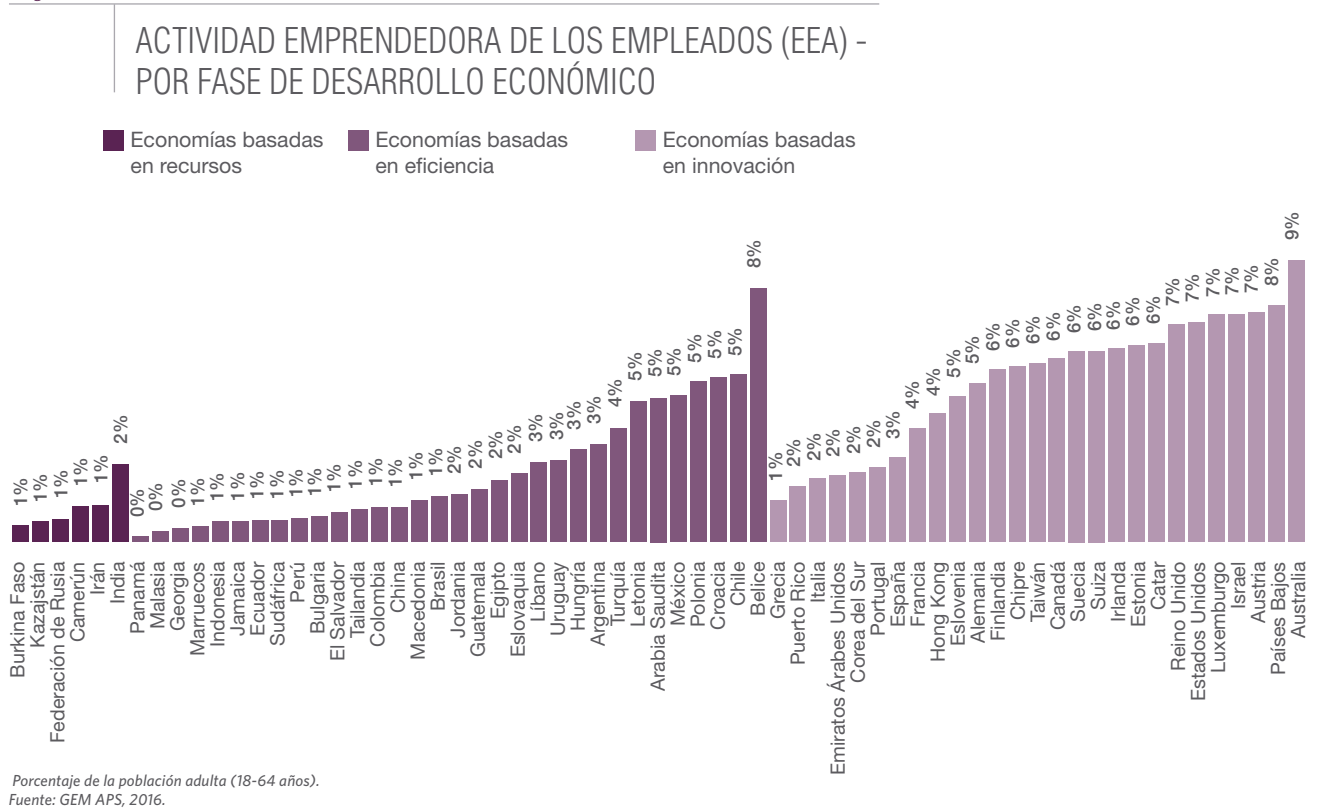
La **Figura 4.7** muestra la Actividad Emprendedora de los Empleados (EEA, por sus siglas en inglés) para todas las economías participantes en el ciclo 2016 del GEM. El análisis está separado por la fase de desarrollo económico en la que se encuentra cada país.

Lo que queda claramente establecido, y es

consistente con la información obtenida en ciclos anteriores, es que economías con mayores niveles de desarrollo tienen más intra-emprendimiento. Las economías basadas en recursos tienen en promedio un 1,1% de intra-emprendedores, mientras que las economías basadas en eficiencia un 2,3%, y las economías basadas en la innovación un 5,1%.

Para el ciclo 2016, Chile en particular muestra un porcentaje de EEA de un 5,2%, lo que no indica una variación respecto a la medición del ciclo pasado. Pero persiste en la primera posición entre los países de América Latina y el Caribe, los que tienen un promedio un porcentaje de EEA de un 1,8%.

Figura 4.7





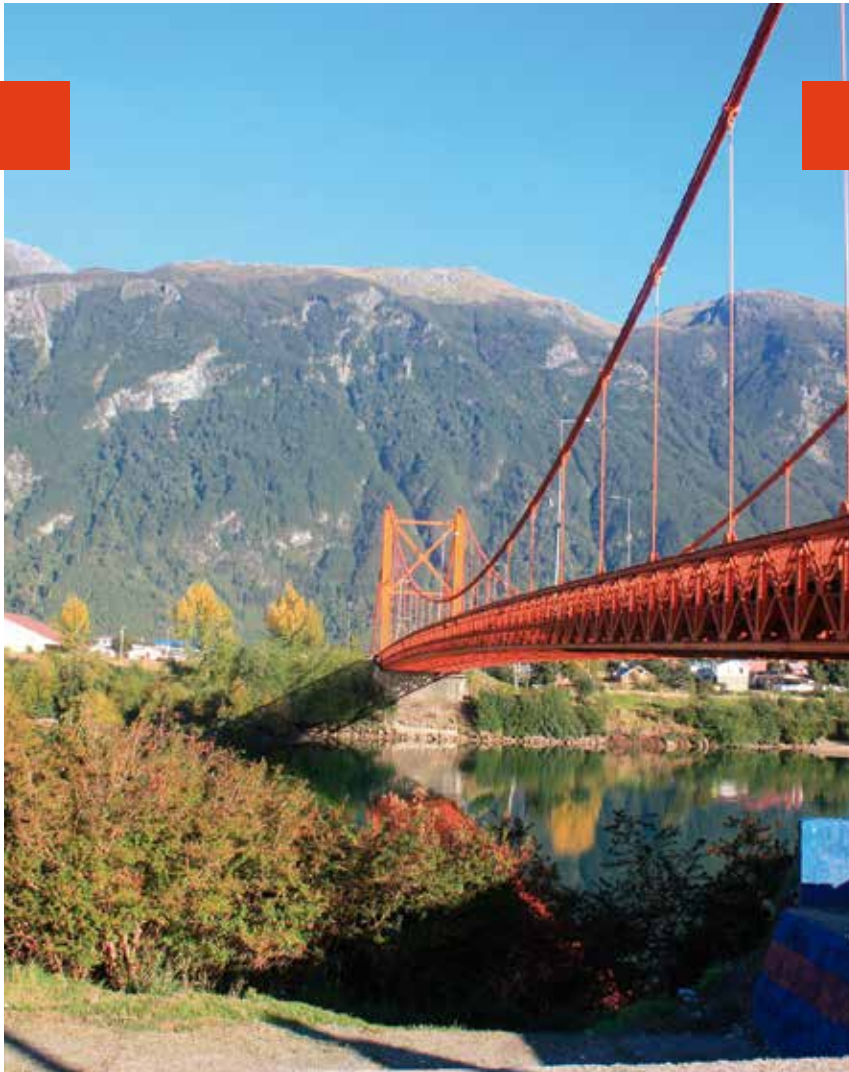
# 5

## CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA EMPRENDER

5.1 Metodología de la encuesta a expertos.

5.2 Análisis general de las condiciones para emprender.

5.3 Análisis específico de las condiciones del contexto para emprender en Chile.



El contexto para emprender puede potenciar o inhibir la actividad emprendedora de los individuos. El marco conceptual del GEM reconoce nueve factores que forman parte de este contexto, también conocido como ecosistema de emprendimiento. Su análisis y medición permanente en cada uno de los países que participan en el estudio es una pieza indispensable para entender el proceso de creación de nuevos negocios y potenciar la dinámica de los negocios dentro de cada país. A través de la Encuesta a Expertos (NES, por sus siglas en inglés), se busca aprender sobre la influencia que tiene el contexto emprendedor en la actividad emprendedora, contribuyendo a identificar los elementos del ecosistema emprendedor de los países.

## 5.1 METODOLOGÍA DE LA ENCUESTA A EXPERTOS

La NES fue específicamente diseñada para estudiar las condiciones donde se realiza la actividad emprendedora y poder así obtener datos armonizados que permitieran realizar un análisis comparable entre diferentes economías.

La encuesta recopila la evaluación de un grupo de expertos, en las diferentes dimensiones que componen el contexto para emprender. Ellos son individuos con

una trayectoria destacada en relación con algunos de los factores del ecosistema del emprendimiento en Chile y tienen una amplia experiencia en, al menos, una de las condiciones relevantes. Estos expertos pueden provenir de diferentes ámbitos, ya sea el académico, empresarial o de políticas públicas.

La metodología de la NES plantea que debe haber, al menos, 4 expertos o informantes clave por cada una de las nueve condiciones descritas en la **Tabla 5.1**, lo que da un mínimo de 36 expertos por país. En el caso de Chile, al tener el estudio una aproximación

regional también, hay un grupo de al menos 36 expertos por cada una de las regiones, más un grupo de expertos que dan su evaluación general del contexto del país. Con esta metodología se logró encuestar finalmente en el caso de Chile el 2016 a 434 expertos.

Cada característica del ecosistema emprendedor se mide a través de varios enunciados, usando una escala Likert de 9 puntos, en la cual 1 significa que el enunciado, según los expertos, es completamente falso y 9 significa que el enunciado es completamente verdadero.

Tabla 5.1

### CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA EMPRENDER

<b>APOYO FINANCIERO</b>	Se refiere a la disponibilidad de recursos financieros - capital y deuda- para empresas pequeñas y medianas (incluyendo subvenciones y subsidios)
<b>POLÍTICA PÚBLICA</b>	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 en crecimiento.
<b>PROGRAMAS DE GOBIERNO</b>	Se refiere a la existencia y calidad de los programas para ayudar directamente a las nuevas empresas y en crecimiento a nivel nacional, regional y municipal.
<b>EDUCACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO</b>	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.
<b>TRANSFERENCIA DE I+D</b>	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.
<b>INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y LEGAL</b>	Se refiere a la disponibilidad de servicios derechos de propiedad, comercial y contables, así como de instituciones que apoyan empresas pequeñas y medianas.
<b>APERTURA DEL MERCADO INTERNO</b>	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.
<b>ACCESO A LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA</b>	Se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos existentes (comunicación, servicios públicos, transporte) a un precio que no discrimine entre empresas.
<b>NORMAS SOCIALES Y CULTURALES</b>	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.



## 5.2 ANÁLISIS GENERAL DE LAS CONDICIONES PARA EMPRENDER

La **Tabla 5.2** muestra los promedios ponderados de las condiciones de contexto de los países que integran la OECD y que participan en el GEM 2016. Existen tres

condiciones, que se presentan sub-divididas, para representar mejor la realidad del ecosistema. Es así como políticas públicas es desagregada en política pública en general y en regulación, y en cuanto a la dimensión de educación, está subdividida en primaria - secundaria y post-secundaria. Finalmente, respecto al mercado interno se establece una diferencia entre dinamismo y apertura del mercado interno.

En promedio, la mejor dimensión entre los países de la OECD es la facilidad de acceso a infraestructura física que tienen los emprendedores (6,8). Esta dimensión históricamente ha estado altamente correlacionada con el nivel de desarrollo de los países. La dimensión que, en promedio, tiene la peor evaluación de los expertos en los países de la OECD es la de educación para el emprendimiento en los niveles

Tabla 5.2

### CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA EMPRENDER, PAÍSES DE LA OECD (promedio ponderado: 1 = altamente insuficiente, 9 = altamente suficiente)

	Apoyo financiero	Política pública general	Política pública regulación	Programas de gobierno	Educación primaria y secundaria	Educación post secundaria	Transferencia de I+D	Infraestructura comercial y legal	Dinamismo del mercado interno	Apertura del mercado interno	Infraestructura física	Normas sociales y culturales
Australia	4,6	4,5	4,4	4,2	3,5	3,7	3,7	5,1	4,9	5,0	6,7	4,5
Austria	4,6	4,2	3,6	6,3	2,2	4,9	4,7	5,8	4,4	5,4	7,7	3,7
Canadá	4,5	4,7	4,5	4,8	3,4	4,7	4,3	5,6	5,1	4,1	6,6	5,3
Chile	3,5	4,2	4,7	5,1	2,4	4,8	4,0	4,9	3,7	4,0	7,4	5,1
Estonia	4,8	5,0	6,3	5,3	4,6	5,5	4,7	5,7	4,8	5,6	8,0	6,4
Finlandia	5,3	5,4	5,3	4,8	3,9	5,0	4,6	5,6	4,7	5,0	7,8	4,5
Francia	4,8	5,9	5,3	5,5	2,8	5,6	5,3	5,4	4,7	4,3	7,4	3,7
Alemania	5,0	3,9	4,1	5,7	2,8	4,3	4,1	5,6	5,2	5,2	6,3	4,2
Grecia	3,5	2,8	2,3	2,9	2,9	4,3	4,1	4,7	5,6	4,1	6,2	3,8
Hungría	4,5	3,0	2,8	3,4	2,2	4,3	3,8	4,9	5,2	4,2	6,9	3,4
Irlanda	4,7	4,6	4,7	5,5	3,5	4,5	4,6	5,1	4,2	4,8	5,5	5,0
Israel	4,6	3,5	3,0	3,9	3,1	4,8	4,3	5,3	4,0	3,4	6,2	7,2
Italia	4,3	3,3	2,8	3,2	3,1	4,9	4,0	4,3	4,5	4,1	5,1	3,9
Corea del Sur	4,1	5,9	4,7	5,3	3,3	4,0	4,2	4,4	7,1	3,8	6,7	4,9
Letonia	4,6	3,9	3,2	4,1	3,8	4,8	3,6	6,1	4,5	4,1	7,2	4,6
Luxemburgo	4,0	4,8	4,7	5,7	3,3	5,2	5,1	5,8	3,8	5,4	6,8	4,1
México	4,0	4,3	3,8	4,9	3,2	5,2	4,1	4,7	4,7	4,2	6,6	5,2
Países Bajos	5,5	5,3	5,6	5,6	5,4	5,9	5,3	5,8	5,7	6,2	8,0	6,2
Polonia	4,7	4,3	3,2	4,0	2,6	3,3	3,6	4,6	6,3	4,5	7,0	3,9
Portugal	4,9	4,7	2,9	5,1	3,5	5,1	4,6	5,4	3,6	4,1	7,5	4,1
Eslovaquia	4,9	2,9	3,1	3,3	3,4	4,6	3,3	4,8	4,5	4,1	6,9	3,7
Eslovenia	3,9	4,1	3,0	4,3	2,7	4,4	3,8	5,0	5,3	4,1	7,0	3,2
España	4,0	3,0	3,2	5,1	2,7	3,5	4,4	5,4	4,5	4,6	5,7	4,5
Suecia	4,5	3,8	3,9	4,7	4,1	4,2	4,2	5,0	5,7	4,5	6,8	5,1
Suiza	5,2	5,3	5,3	5,8	4,1	5,8	5,7	5,8	4,8	5,3	7,9	5,7
Turquía	4,7	4,5	2,9	3,7	2,6	4,8	4,4	5,4	6,3	4,0	5,9	4,8
Reino Unido	4,5	3,6	4,8	3,8	2,8	4,1	3,8	4,8	4,2	5,1	6,0	4,6
Estados Unidos	5,1	4,1	4,1	4,5	3,2	4,5	4,1	5,5	5,2	4,7	7,0	6,9
Promedio	4,5	4,3	4,0	4,7	3,2	4,7	4,3	5,2	4,9	4,6	6,8	4,7

Promedio ponderado valoración de expertos consultados.  
Fuente: GEM Encuesta a Expertos Nacionales (NES), 2016.

primarios y secundarios (3,2). Chile sigue la misma tendencia respecto de estas dos dimensiones: la mejor evaluada en Chile es infraestructura física y la peor evaluada también es educación primaria y secundaria para el emprendimiento. Las diferencias, al comparar a Chile con el resto de los países de la OECD radican, principalmente, en el apoyo al financiamiento de la actividad emprendedora y en el dinamismo del mercado interno, donde Chile tiene una peor evaluación de los expertos nacionales que el promedio de los países de la OECD. Esta situación sigue siendo la misma que la que se observó durante el 2015.

Los dos mejores indicadores que evalúan los expertos chilenos en relación al resto de los países de la OECD, son las políticas públicas ligadas a la regulación que incentiva la creación de nuevos negocios y los programas de gobierno que potencian la actividad emprendedora.

El ecosistema de emprendimiento en Chile está más desarrollado y es más profundo que en el resto de los países latinoamericanos, lo que se observa claramente en la **Figura 5.1**. En las dimensiones en que Chile se destaca, respecto a los países vecinos, son precisamente aquellas en las que,

respecto del resto del mundo, tiene una posición aventajada. Es así como Chile ocupa la posición 10 entre los 66 países en infraestructura física y la posición 15 de 66 en políticas públicas, particularmente en cuanto a la regulación que favorece el emprendimiento.

Cabe hacer presente que este es el primer año en que las condiciones de contexto de la encuesta a expertos se presentan en forma de ranking para comparar entre países.

figura 5.1

## EVALUACIÓN DE EXPERTOS SOBRE ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO



Promedio ponderado valoración de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2016.

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

En el año 2005 se decidió que para los reportes de Chile se realizaría una conversión de la escala Likert, cuyo nivel de respuesta es determinado por el nivel de acuerdo o desacuerdo con una afirmación, a un índice que fluctúa entre -2 a +2. Esta nueva escala

permite dar a aquellas respuestas que son valor 5, es decir, en donde el encuestado no manifiesta estar ni de acuerdo ni en desacuerdo con la afirmación, un valor cero. Así, se consigue forzar que la varianza de los datos aumente y se puede ver, con mayor énfasis, los cambios anuales por condición analizada.

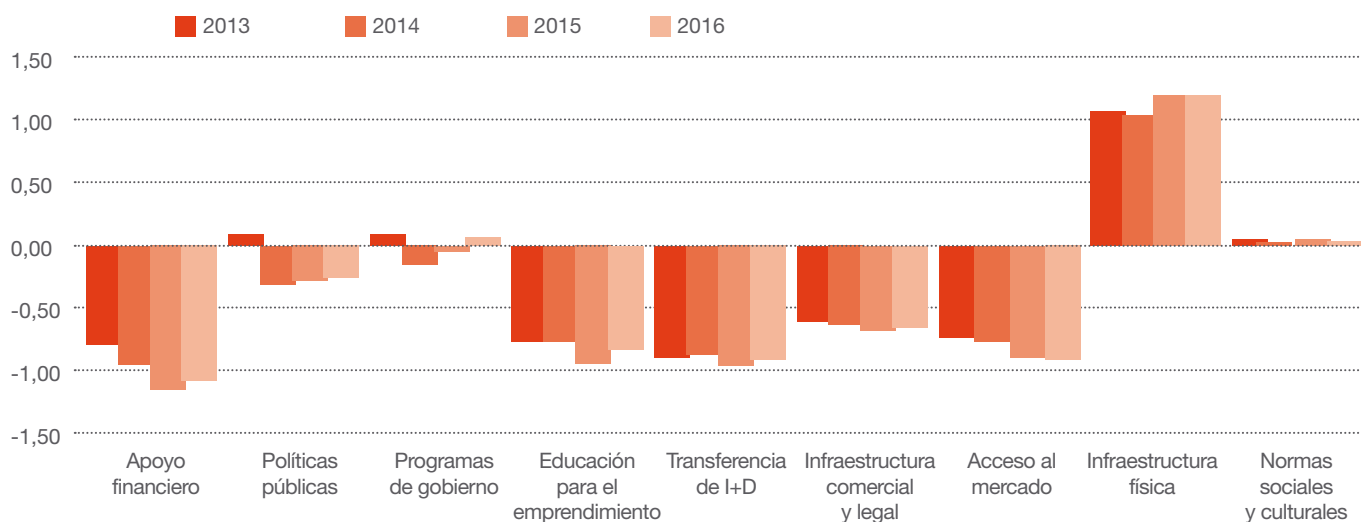
La **Figura 5.2** muestra la evolución desde el 2013 de las condiciones del contexto para emprender en Chile. Puede observarse, por ejemplo, que el apoyo financiero hacia el

emprendimiento y acceso al mercado son dimensiones que se han ido deteriorando los últimos cuatro años. Normas sociales y culturales, por el contrario, es una dimensión que se ha establecido como positiva y estable desde el 2013.

A continuación se exponen los resultados detallados de cada una de las dimensiones que componen la encuesta a expertos. Los gráficos presentan el porcentaje de personas que indican estar en desacuerdo o de acuerdo con la aseveración que se plantea.

Figura 5.2

#### EVOLUCIÓN DEL CONTEXTO EMPRENDEDOR EN CHILE (2013-2016)



Promedio ponderado valoración de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2016.

**Apoyo financiero para el emprendimiento**  
 Nivel: -1.02

Esta dimensión continúa siendo la peor evaluada en Chile, a pesar de que este año se observa una leve mejora, pero poco significativa. Las evaluaciones más bajas por parte de los expertos están ligadas a que no hay suficientes fuentes de financiamiento privadas para el emprendimiento. Se considera que hay suficientes subvenciones públicas disponibles con un porcentaje de

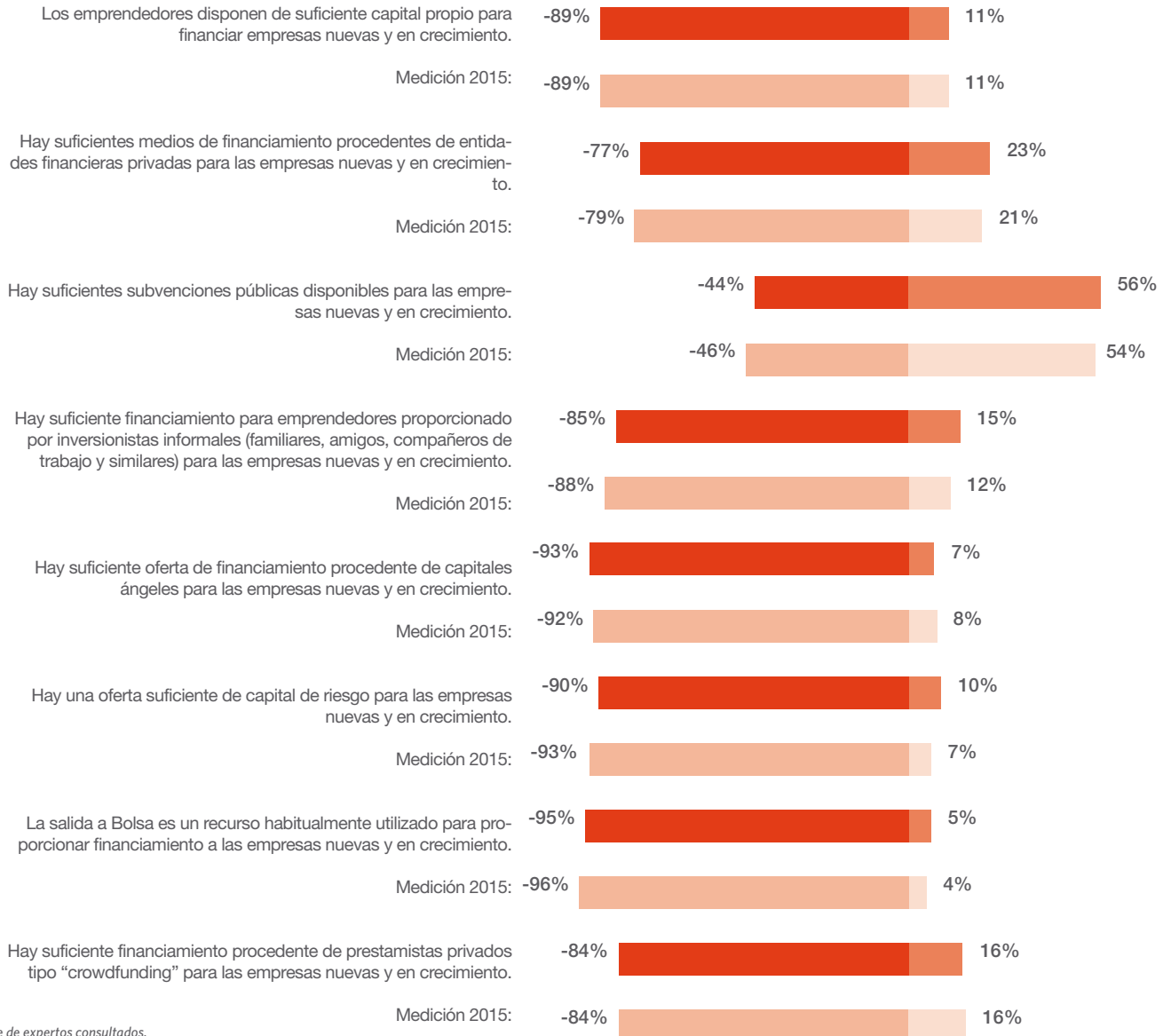
aprobación de un 56%, pero las que provienen del sector privado tienen una aprobación de menos del 16% y los emprendedores tampoco cuentan con suficiente capital propio para iniciar sus empresas.

A partir del 2015 se incorporó una pregunta respecto a cuán común es para las empresas obtener financiamiento a través de "crowdfunding", no observándose ningún cambio respecto a la percepción de esta forma de financiamiento.

Como se puede concluir, hay una opinión consistente durante los últimos ciclos que muestra que para los emprendedores resulta complejo el acceso a financiamiento. Esto puede ser una oportunidad para crear instancias en que se les facilite la apertura a fondos y/o inversionistas para que puedan llevar adelante sus nuevas empresas o empresas en crecimiento. Es necesario puntualizar que este diagnóstico proviene de la evaluación de la oferta de fondos, no estamos analizando las características de quienes están demandando estos recursos.

Figura 5.3

**APOYO FINANCIERO**



Porcentaje de expertos consultados.  
 Fuente: GEM NES, 2016.

**Políticas públicas para el emprendimiento**  
Nivel: -0,27

Esta dimensión muestra el mismo nivel que el 2015, observándose variaciones marginales en cada una de las aseveraciones evaluadas. Existe un 28% de concordancia de los expertos con que las políticas de gobierno favorecen claramente la creación de empresas nuevas, en lo que tiene relación con las licitaciones y compras públicas.

Se observa una baja en la percepción de apoyo prioritario, tanto del gobierno central como local, hacia la creación y crecimiento de empresas. Lo que se mantiene es la tendencia indicativa de que este apoyo proviene mayoritariamente del gobierno central y menos de gobiernos locales.

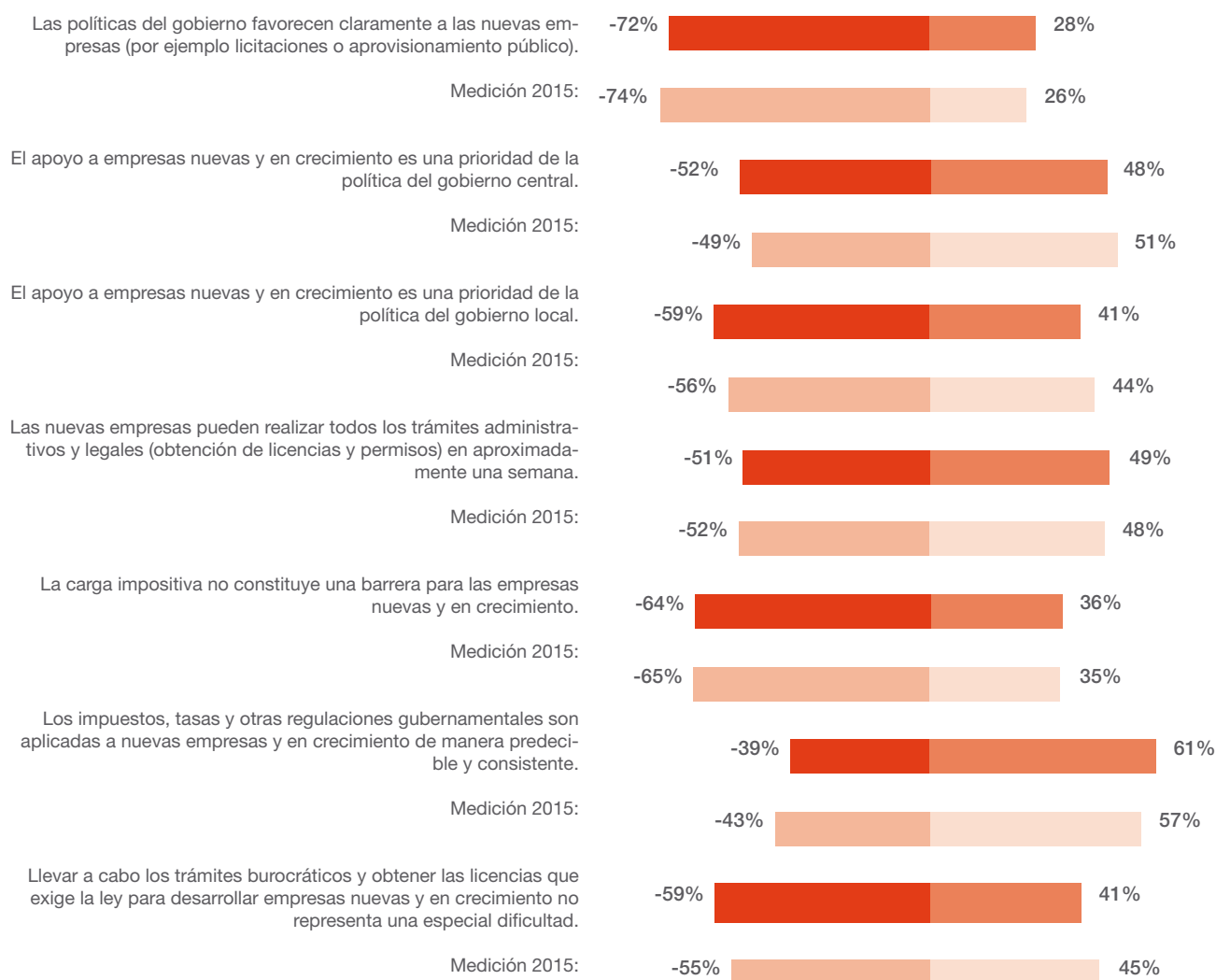
Respecto a la burocracia asociada a la creación de nuevos negocios, se observa un leve retroceso respecto del año anterior.

Para las empresas nuevas y en crecimiento, uno de los temas más relevante a la hora de emprender es la carga impositiva. Un 64% de los encuestados cree que esta es una barrera a la hora de tomar la decisión de emprender o continuar con el negocio.

Aumenta respecto al año anterior, el consenso respecto a que los impuestos, tasas y otras regulaciones son predecibles, pasando de un 57% el 2015 a un 61% el 2016.

Figura 5.4

**POLÍTICAS PÚBLICAS**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2016.

**Programas de gobierno**

Nivel: 0,06

La evaluación de los expertos respecto a los programas que implementa el gobierno para promover la actividad emprendedora, tiene una valoración positiva, después de obtener niveles, entre el 2014 y 2015, bajo cero.

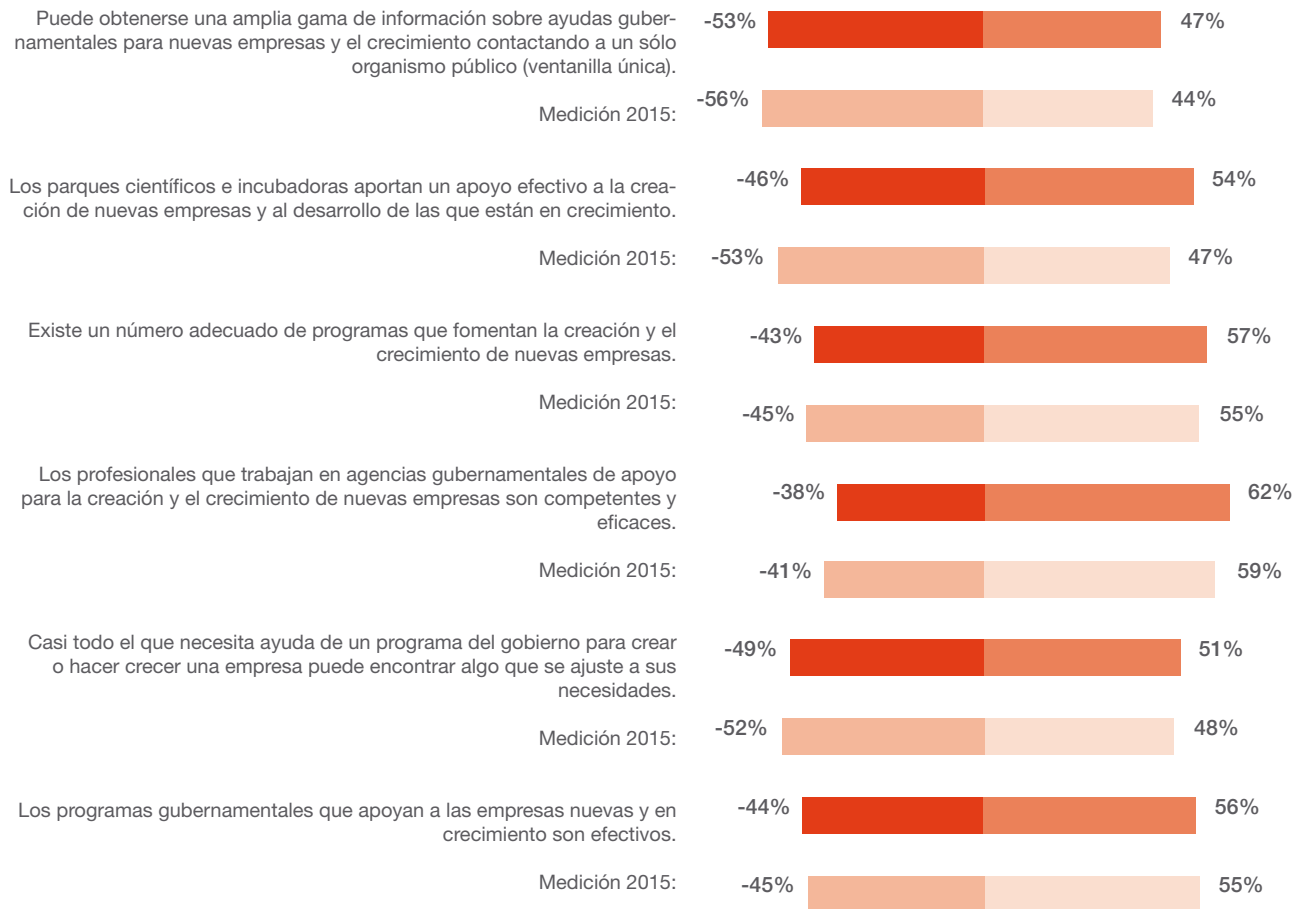
Hay una percepción positiva en cuanto al número de programas que fomentan la creación de nuevas empresas y que potencian las empresas en crecimiento, con un 57% de concordancia. En cuanto al nivel profesional de las personas dentro de esos programas, la opinión es la más positiva dentro de esta dimensión, en cuanto a los funcionarios que trabajan en las agencias gubernamentales: un 62% de los expertos

está en concordancia con la afirmación de que son competentes y eficaces.

Además, el 54% está 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. Este porcentaje aumentó 10 puntos porcentuales, al compararlo con el año 2015.

Figura 5.5

**PROGRAMAS DE GOBIERNO**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2016.

**Educación para el emprendimiento**

Nivel: -0,77

La dimensión de educación para el emprendimiento se divide en dos niveles educacionales: la enseñanza primaria y secundaria, y la educación superior. Como se observa en la mayoría de los países del mundo, el primer nivel educacional tiene una evaluación muy inferior al segundo grupo. En el caso de los expertos chilenos, estos creen con un 89% de concordancia que en

la enseñanza primaria y secundaria no se estimula la creatividad, la autoeficiencia e iniciativa personal de los estudiantes, aspectos clave para estimular la actividad emprendedora.

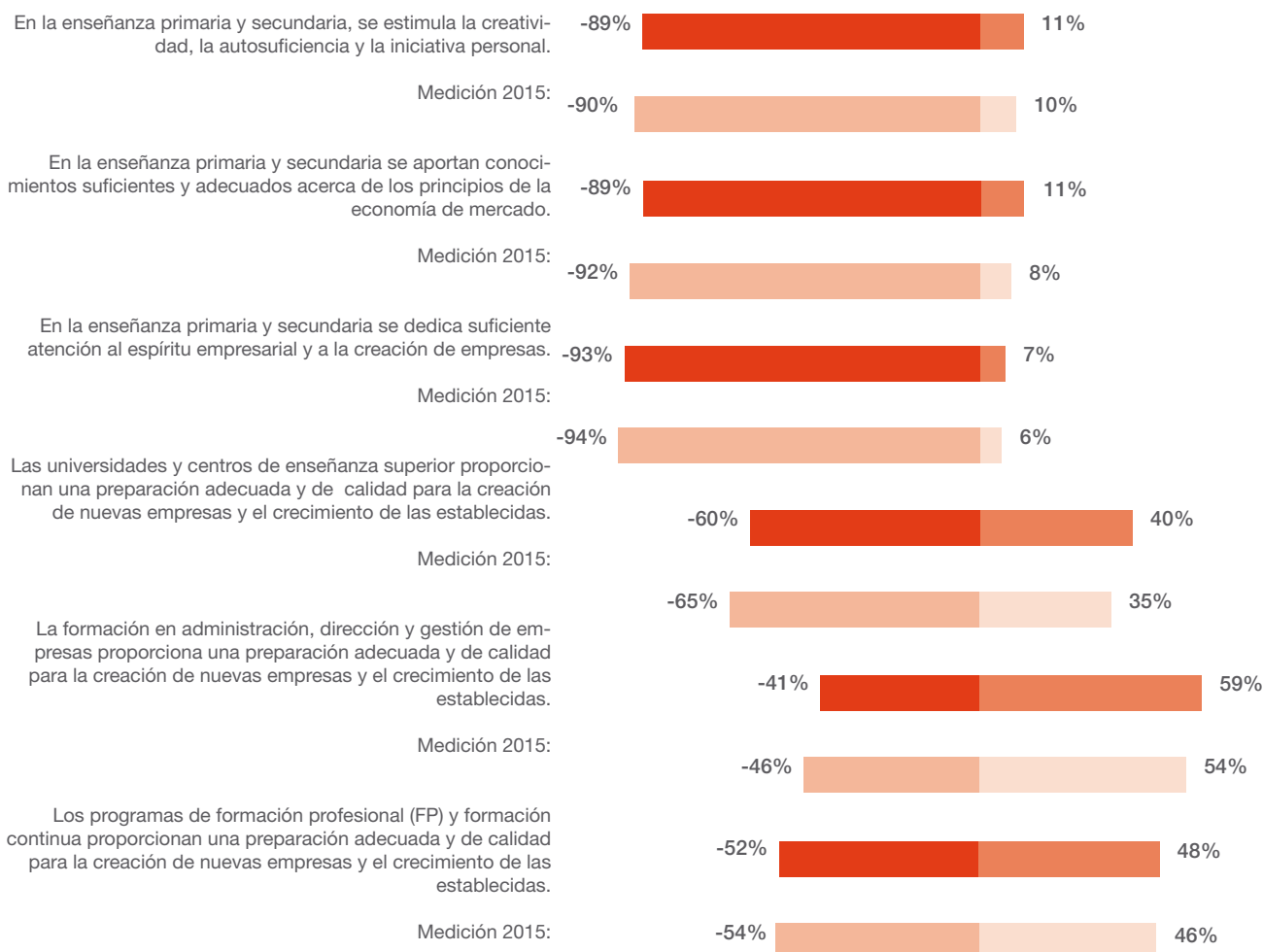
En lo que respecta a universidades y centros de formación técnica, los expertos concuerdan en un 40% en que ellos proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas, mientras que un 59% está de acuerdo

con que la formación en administración, dirección y gestión de empresas brinda una preparación adecuada, siendo esta dimensión la mejor evaluada.

Por último, un 48% de los encuestados tiene una percepción positiva acerca de los sistemas de formación profesional, y acerca de cómo éstos preparan adecuadamente para la creación de nuevas empresas y para las empresas en crecimiento.

Figura 5.6

**EDUCACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2016.

**Transferencia de investigación y desarrollo**  
 Nivel: -0,85

Aumenta el consenso entre los expertos respecto de que la ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitiva a nivel mundial (54%). Esto es clave, sobre todo en un país como Chile, donde existe la necesidad

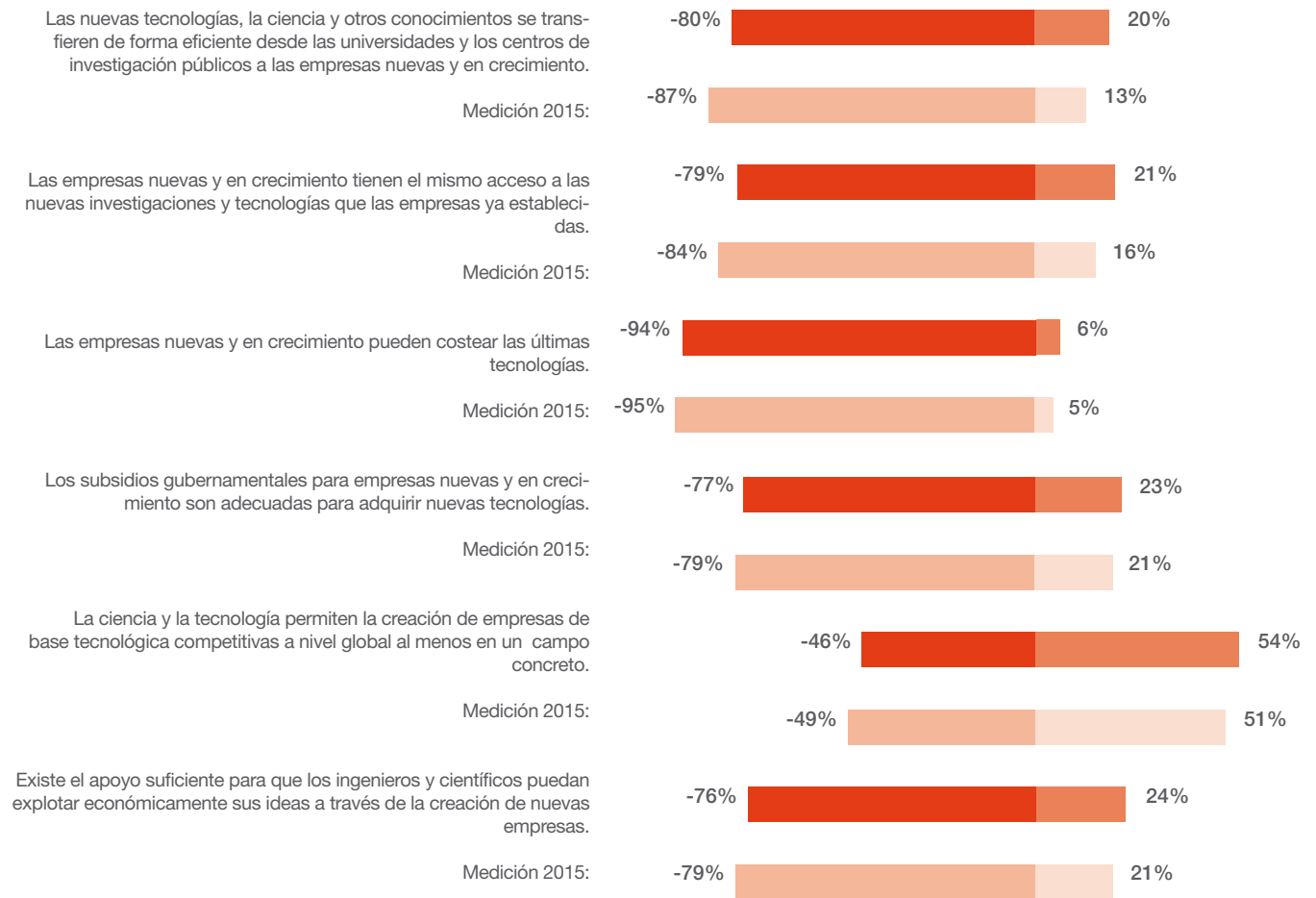
creciente de aumentar los niveles de productividad.

A pesar de que esta dimensión continúa siendo negativa, presentó el mayor aumento durante el 2016, al compararla con las otras dimensiones del ecosistema. Chile ocupa en transferencia de I+D, el 2016 la posición número 31 entre los 66 países que participan en el GEM.

A pesar de los esfuerzos en programas de fomento a la innovación implementados por la CORFO, aún existe una creencia muy marcada de que no son suficientes los conocimientos transferidos desde universidades y centros de investigación pública a los emprendedores.

Figura 5.7

TRANSFERENCIA DE I+D



Porcentaje de expertos consultados.  
 Fuente: GEM NES, 2016.



**Infraestructura comercial y legal**

Nivel: -0,62

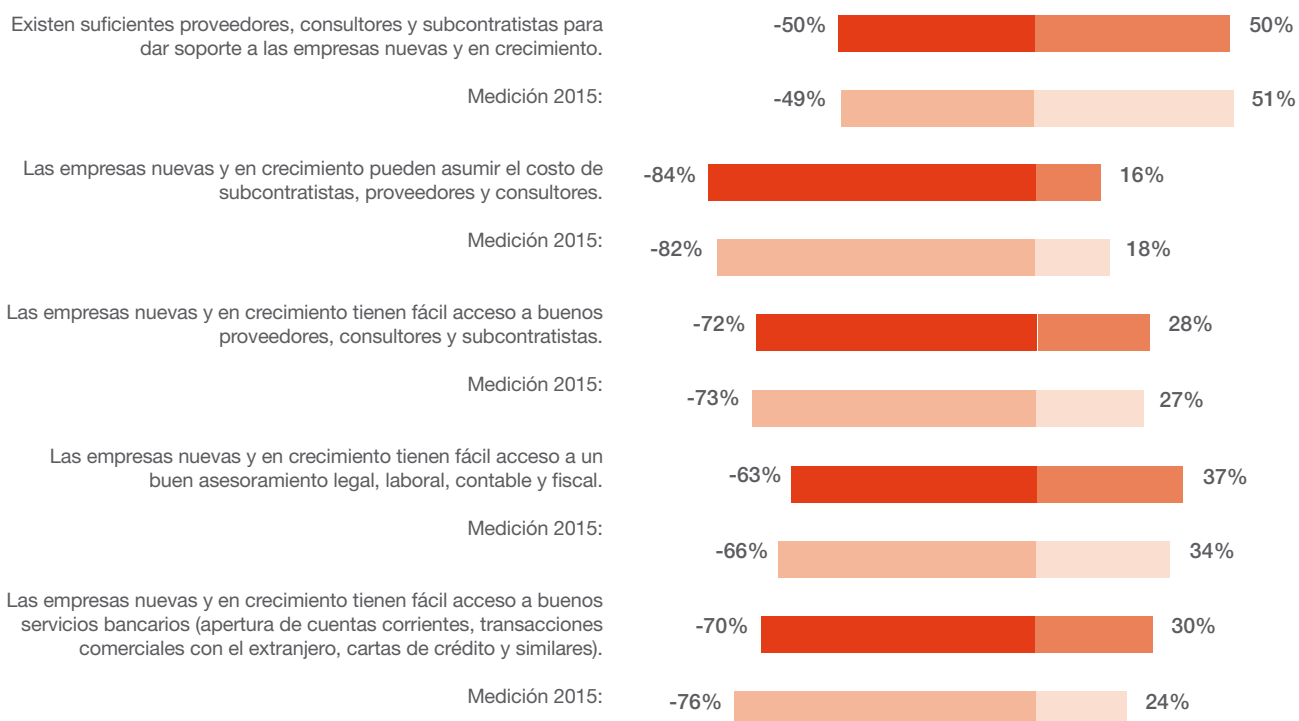
La dimensión de infraestructura comercial y legal presenta el 2016 un leve aumento respecto a la medición del ciclo pasado. La variable peor evaluada es aquella que se refiere a la capacidad de las nuevas empresas

y aquellas en crecimiento para absorber los costos de utilizar subcontratistas, proveedores y consultores. Un 84% manifestó su desacuerdo acerca de la referida capacidad, cifra que aumentó respecto al año anterior, cuando alcanzaba un 82%. Solo el 28% cree que estas empresas pueden fácilmente acceder a nuevos proveedores, consultores y subcontratistas.

El aumento más significativo que se observa en esta dimensión, proviene de la percepción de los expertos respecto al acceso de las empresas nuevas y aquellas en crecimiento al sector bancario, que pasó de una concordancia del 24% el 2015, a un 30% el 2016.

Figura 5.8

**INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y LEGAL**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2016.

**Acceso al mercado interno**

Nivel: -0,86

Al igual que en el ciclo anterior, se debe recalcar que la definición utilizada por el GEM para la condición de contexto "acceso al mercado interno", es la evaluación de la facilidad para acceder a nuevos mercados y clientes. Se define, a la vez, como todas las barreras que deben ser superadas por las nuevas empresas para poder introducir su producto al mercado. Esto tiene dos aristas:

se puede decir que las dificultades a las que se enfrenta un emprendedor pueden ser propias del mercado o propias de las empresas existentes, las que pueden poner trabas e impedimentos a la entrada de nuevas empresas en sus mercados.

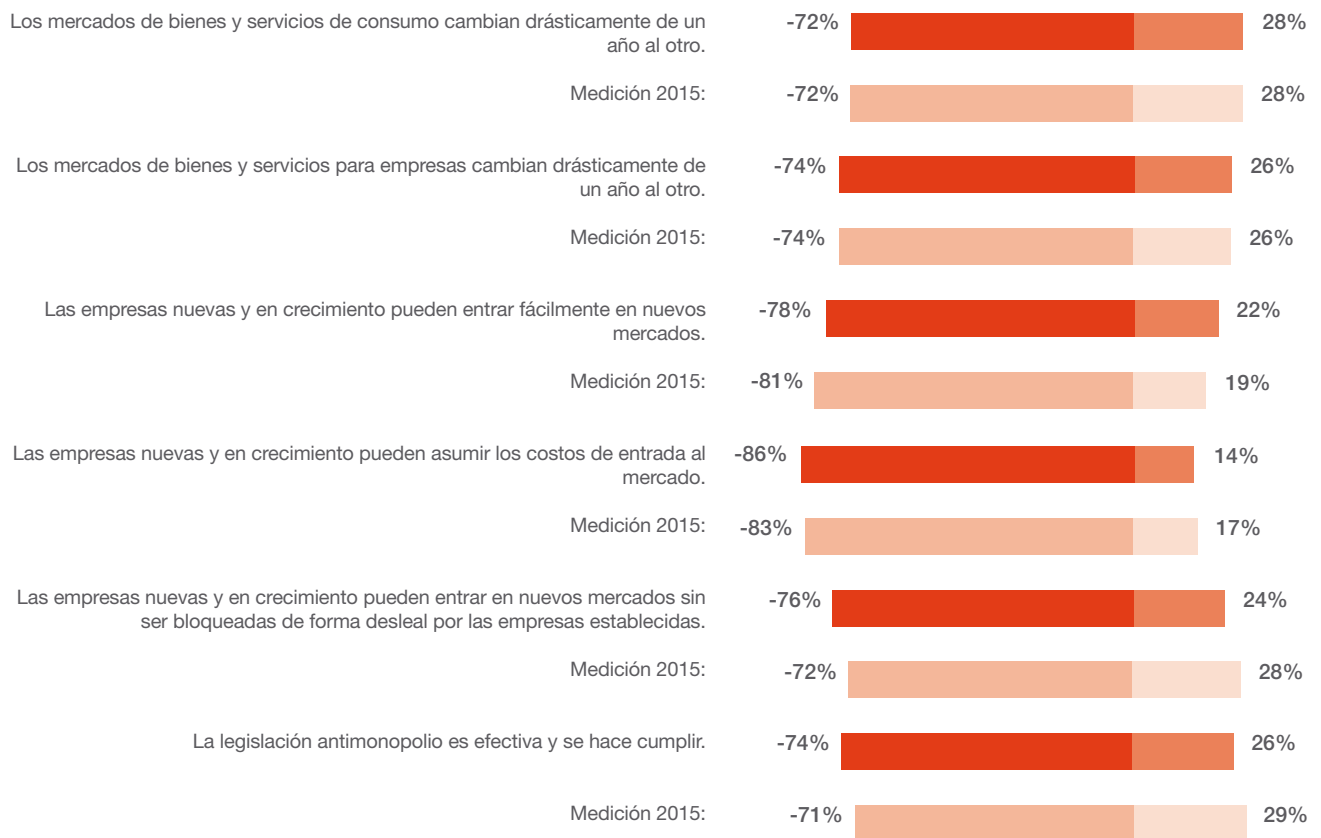
El año 2016 se observa que las primeras dos mediciones que tienen relación con el dinamismo del mercado interno no presentan variaciones respecto al 2015. La evaluación más baja tiene relación con los costos de

entrada a nuevos mercados: un 14% de los expertos sostiene que las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costos de entrada al mercado.

Con respecto a la aplicación de las leyes antimonopolio, el 74% de los expertos considera que no ha sido efectiva o bien aplicada. Este porcentaje aumentó respecto a la medición del 2015.

Figura 5.9

ACCESO AL MERCADO



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2016.

**Infraestructura física**

Nivel: 1,13

Esta dimensión mide cuán fácil es para el emprendedor acceder a carreteras, comunicaciones y servicios básicos como agua, gas, teléfono e internet, entre otros. Es la dimensión en la que el país ocupa

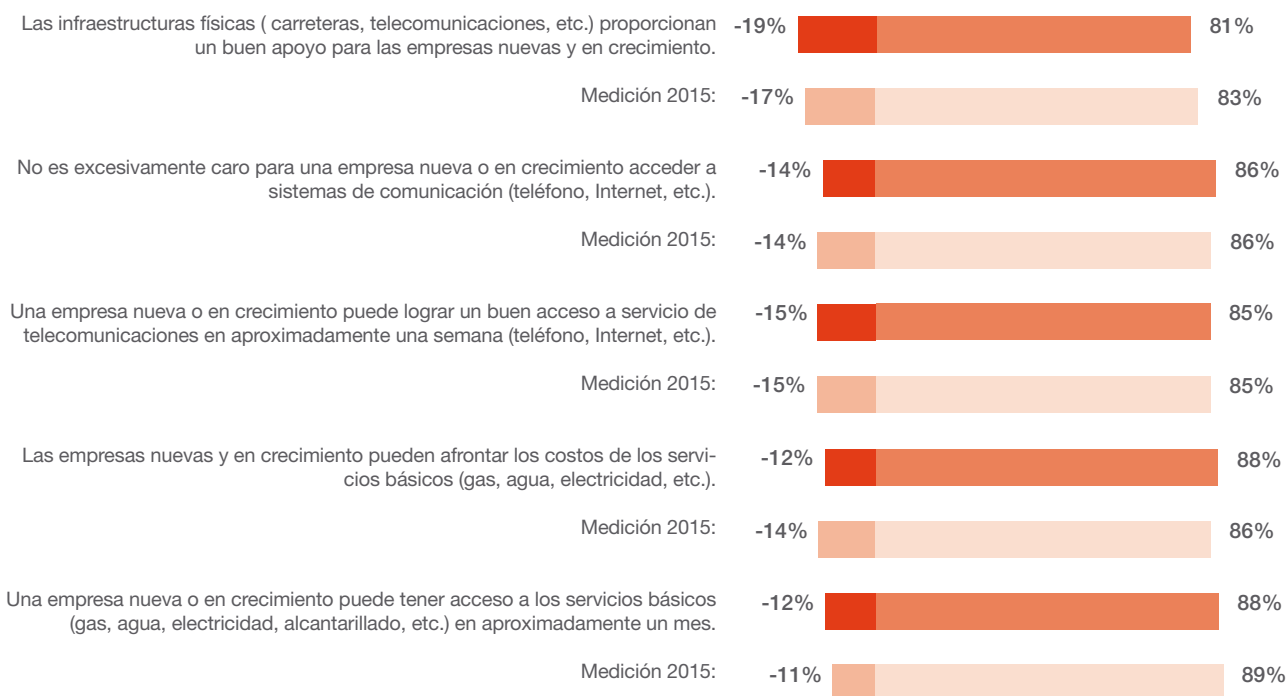
la posición N° 10, entre los 66 países considerados en el ranking. Este año la percepción de los expertos sufre un leve deterioro respecto de la medición de 2015.

En general, los aspectos se comportan de manera similar con respecto a la edición anterior, en donde solo el 12% de los expertos

considera que es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación. Con relación a lo mencionado, el 88% cree que puede lograr el acceso a las comunicaciones en, aproximadamente, un mes.

Figura 5.10

**INFRAESTRUCTURA FÍSICA**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2016.

**Normas sociales y culturales**

Nivel: 0,02

La mayoría de los expertos está de acuerdo con el hecho de que las normas sociales y culturales en Chile, aunque favorecen a los

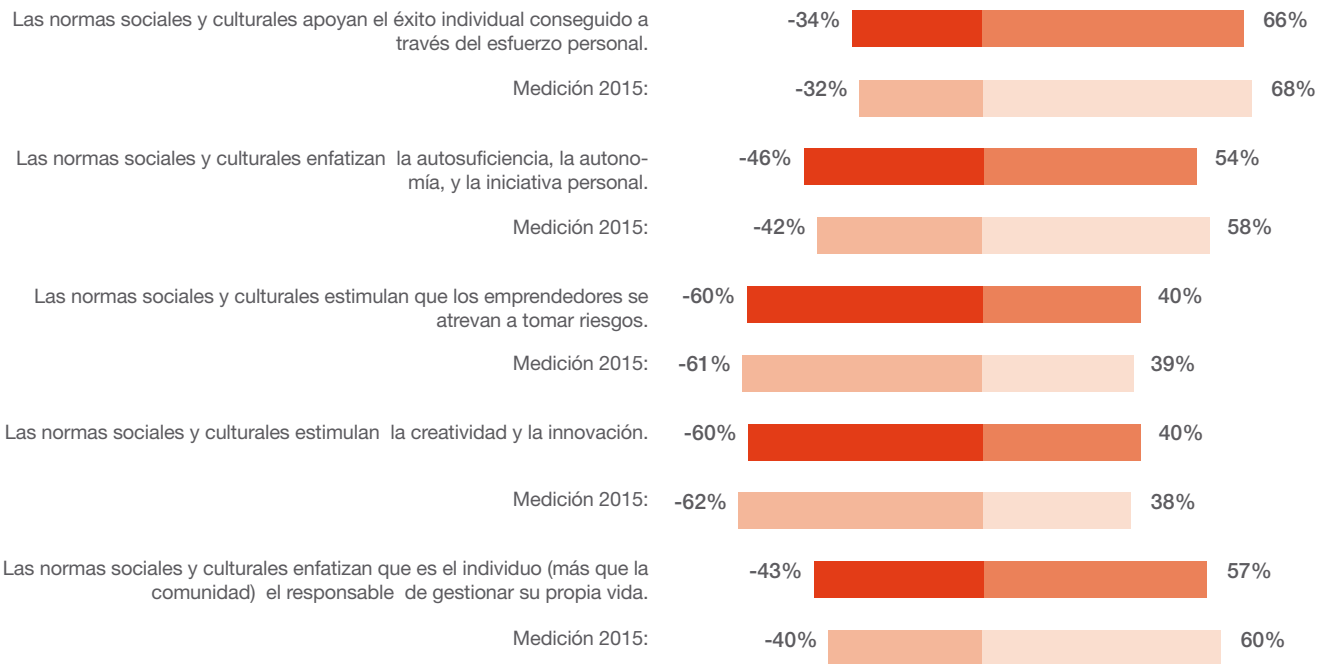
emprendedores (66%), no fomentan la toma de riesgos para emprender (61%).

Solo el 40% de los encuestados está en desacuerdo con la afirmación de que la cultura nacional enfatiza que debe ser el individuo y

no la comunidad, el responsable de gestionar su propia vida. Un 40% de los encuestados consideran que las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación, cifra que experimenta un aumento respecto a la medición realizada el 2015.

Figura 5.11

**NORMAS SOCIALES Y CULTURALES**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2016.







REFERENCIAS

- [1] Amorós, J.E., Abarca, A. (2014). Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Reporte Nacional de Chile 2014.
- [2] Bartesaghi, A., de Souza Silveira, S., Lasio, M., Varela, R., Veiga, L., Kew, P. and Herrington, M. (2016). Global Entrepreneurship Monitor (GEM): América Latina y el Caribe 2015.
- [3] Bosma, N., Wennekers, S., Guerrero, M., Amorós, J. E., Martiarena, A., and Singer, S. (2013). Global Entrepreneurship Monitor Special Report On Entrepreneurial Employee Activity.
- [4] Bosma, N. (2012). The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and its Impact on Entrepreneurial Research. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 9(2), 143-248.
- [5] Herrington, M and Kew, P. (2016). Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Global Report 2016-2017.
- [6] Isele, E., and Rogoff, E. G. (2014). Senior entrepreneurship: the new normal. *Public Policy & Aging Report*, 24(4), 141-147.
- [7] Kwon, S. W., and Arenius, P. (2010). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315-330.
- [8] Levesque, M., and Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177-194.
- [9] Mandakovic, V., Abarca, A., and Amorós, J. E. (2015). Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2015.



## FICHA METODOLÓGICA

7.1 Encuesta a población adulta.

7.2 Encuesta a expertos.

7.3 Distribución porcentual de los expertos según especialidad.

7.4 Expertos consultados.



## 7.1 ENCUESTA A POBLACIÓN ADULTA

Tipo de estudio	Encuestas administradas 80% telefónicamente y 20% cara a cara.
Universo	Población chilena, adulta y mayor de 18 años.
Muestra	Muestra aleatoria estratificada por regiones en base a los datos del CENSO 2012- INE.
Total muestral	9.196 casos del año.
Fecha de trabajo de campo	Mayo-julio 2016.
Encuestador	Questio estudios de mercado y opinión.

## 7.2 ENCUESTA A EXPERTOS

Tipo de estudio	Encuesta auto-administrada
Muestra	434 expertos de 10 regiones del país más la medición a nivel nacional.
Fecha de trabajo de Campo	Mayo-julio 2016.
Encuestador	Miembros del equipo GEM Chile.

## 7.3 DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE EXPERTOS SEGÚN ESPECIALIDAD

Porcentaje	Especialidad
9,1%	Apoyo financiero.
10,7%	Políticas gubernamentales.
10,7%	Programas de gobierno.
13,9%	Educación para el emprendimiento.
10.1%	Transferencia de I+D.
10,7%	Infraestructura comercial y profesional.
14,2%	Apertura del mercado interno.
7,9%	Infraestructura física.
12,6%	Normas sociales y culturales.

## 7.4 EXPERTOS CONSULTADOS

Agradecemos nuevamente a todos los expertos que de forma desinteresada, contribuyeron al presente reporte. A continuación, el listado de sus nombres en orden alfabético. Ante cualquier error y/u omisión en los nombres de la presente lista se ofrecen las disculpas correspondientes.

Adriana Kunstmann Valenzuela  
 Adriano Hebles Ortiz  
 Aida Acosta Morales  
 Alad Tapia San Cristóbal  
 Alberto Abarca Carvajal  
 Alberto Belmar Badillo  
 Alberto Martínez  
 Aldo González Viveros  
 Aldo Javier Barreto Sanguinetti  
 Alejandra Bustamante  
 Alejandra Díaz Ponce  
 Alejandra Godoy Ibáñez  
 Alejandra Mustakis  
 Alejandra San Miguel López  
 Alejandrina Luarte  
 Alejandro Alberto Corvalán Quiroz  
 Alejandro Rubilar Méndez  
 Alfredo Albarran Mora  
 Alfredo Arriagada Guital  
 Álvaro Medina Jara  
 Álvaro Pacull Lira  
 Álvaro Patricio Fecci Quiroga  
 Álvaro Portugal  
 Amparo Carmona Gomez  
 Andrés Cotroneo Méndez  
 Ana María Espíndola Blanco  
 Andrea Matthei Arend  
 Andrea Mora Zamorano  
 Andrea Saavedra  
 Andrés Alvarez Cortes  
 Andrés Barrezueta  
 Andrés Felmer Caucao  
 Andrés Oyarzun Cristi  
 Aníbal Morales Rivera  
 Antonio Acha Romo  
 Antonio Lecuna  
 Ayu San Martin Li

Bárbara Eytel Pastor  
 Bayron Sebastián Miranda Navarro  
 Bernardo Guerrero  
 Bonan Georges

Camila Cortes Álvarez  
 Camilo Araya Pizarro  
 Carlos Alberto Iribarne Wiff  
 Carlos Albornoz  
 Carlos Dini Abarca

Carlos Fuenzalida Cereceda  
 Carlos Leppe Rozas  
 Carlos Sanhueza Vasquez  
 Carlos Varas Madrid  
 Carlos Varela Acevedo  
 Carlos Venegas  
 Carlos Yevenes Guerra  
 Carmen Angélica Greco Silva  
 Carolina Castillo  
 Carolina Cortés Brown  
 Carolina Fuentealba  
 Catalina Arriagada Vergara  
 Catalina Cabello Rodríguez  
 Catalina Gutiérrez Moya  
 Cesar Aguilar  
 Cesar Aliaga  
 Cesar Hompart  
 Cesar Pardo Vásquez  
 Cesar Valdovino Monardez  
 César Williams Fuentes  
 Claudia Becerra Pizzani  
 Claudia Carrasco Sagredo  
 Claudia Mardones Barraza  
 Claudia Weason  
 Claudia Zepeda Rojas  
 Claudina Uribe  
 Claudio Aedo Villar  
 Claudio Barahona Jacobs  
 Claudio Espinoza  
 Claudio González Carrasco  
 Claudio Sala  
 Claudio Soler Álvarez  
 Cristián Baquedano Espejo  
 Cristián Campomanes Gutiérrez  
 Cristián Cortes  
 Cristián Duco Ibáñez  
 Cristián Larroulet  
 Cristián Morales  
 Cristián Oyanedel Catalan  
 Cristián Romero  
 Cristián Salas Sanhueza  
 Cristián Silva Madrazo  
 Cristóbal García Latorre  
 Cristóbal Undurraga

Daniela Cristi  
 Daniela Jacob  
 Daniela Molina  
 Danko Ravlic Torres  
 Dante Casagrande Ulloa  
 David Pasten  
 Diego Correa Espinoza  
 Diego Pizarro Sánchez  
 Diego Stevens Ibañez

Edgar Estupinan Pulido  
 Edgardo Alejandro Abarca Muñoz  
 Edison Marchant  
 Eduardo Doos Cuevas

Eduardo Parra Villegas  
 Eduardo Puentes Kamel  
 Eduardo Zavala Pulgar  
 Eitan Fried Grbic  
 Elías Alberto Jara Negrete  
 Elías Tefarikis Urquieta  
 Elizabeth Verónica Von Brand Skopnik  
 Emilio Armstrong Soto  
 Emilio Becker  
 Emilio Ricci  
 Enrique Cadenasso Beckett  
 Enrique Sánchez Martínez  
 Eric Forcael  
 Esteban Vega Toro  
 Estela Drake Mendoza  
 Esther Croudo  
 Eugenio Doussoulin Escobar  
 Evelyn Chaparro Cisterna  
 Evelyn Sepúlveda Flores

Fabián Ortega Troncoso  
 Fabiola Marín Hernández  
 Felipe Torres Benoni  
 Fernan Ibáñez  
 Fernanda Valenzuela  
 Fernando Cabrales Gómez  
 Fernando Contreras Jara  
 Fernando Gustavo Urra Jara  
 Fernando Jiménez Espinoza  
 Fernando Núñez  
 Fernando Rosales Bravo  
 Fernando Zúñiga González  
 Francisca Lepori Sepulveda  
 Francisco Herrera  
 Francisco Inostroza Cáceres  
 Francisco Labarca Trucios  
 Francisco Ponce Soto  
 Franco Belmar Rojas  
 Franco Demaria Torres  
 Freddy Gutiérrez Lopez

Gabriel Martínez Herrera  
 Gabriela Gómez  
 Gaete Salvatierra María Leontina  
 Gastón Tello Fernández  
 Georgina Kong Medero  
 Geraldo Jusakos Lazo  
 Gerardo Espíndola  
 Gerardo Lagos Wiesenfeld  
 German Lafuente Berrios  
 German Rodolfo Fuentes Walburg  
 Gloria Hiche  
 Gloria Mercedes Joya García  
 Gonzalo Correa Montt  
 Gonzalo Del Río Reyes  
 Gonzalo Flores Muñoz  
 Gonzalo Galaz Vera  
 Gonzalo Ibáñez Zambra  
 Gonzalo Jiménez

Guillermo Palma  
Gustavo Aranibar  
Gustavo Dubo Galleguillos  
Gustavo Norambuena  
Gustavo Rivera

Hardy Omar Chávez Velásquez  
Héctor Anabalón Chacana  
Héctor Bracchiglione Maggiolo  
Héctor Eugenio Jorquera Escares  
Héctor Rene Bravo Barrales  
Héctor Silva Díaz  
Héctor Varas  
Heidi Marion Inostroza Rojas  
Herman Mondaca Raiteri  
Hernán Acuña  
Hernán Cheyre  
Horacio Díaz Rojas  
Hugo Martínez Vargas  
Hugo Palominos  
Hugo Villarroel  
Humberto Burgos Romero

Ignacio Guerrero Toro  
Inti Núñez Ursic  
Isabel Álvarez Rivera  
Isabel Cristina Brito Aguirre  
Ítalo Jorge Zamora Wolleter  
Iván Ramírez Veas  
Iván Valdebenito Isler  
Iván Vera Pinto  
Ivania Misetic Suarez

Jaime Arenas  
Jaime Arnaiz Ardiles  
Jaime Edmundo Bravo Campos  
Jaime González  
Jaime Lobos Cabero  
Jaime Sandoval Hidalgo  
Jaime Soto  
Jaime Valdebenito Quiroga  
Jaime Velásquez Guarda  
Javier A. Barros Muñoz  
Javier Gavilán Ramírez  
Jeanne Simon  
Jessica Lizama Arriagada  
Jimena Medina Moya  
Joan Manuel Gatica Navarrete  
Joaquín Lavín Infante  
Joel Barraza Soto  
Jorge Bizama Gallegos  
Jorge Díaz Monsalves  
Jorge Fredes Saleme  
Jorge Harly  
Jorge Navarrete Bustamante  
Jorge Santana  
Jorge Vega  
José Aguirre  
José Antonio Ortiz Acevedo

José Antonio Sanhueza Guzmán  
José Fernández Donoso  
José Luis Lastra Urrutia  
José Manuel Álvarez  
José Manuel Correa  
José Pablo González  
José Robles Rivera  
José Tomás Arenas Cavalli  
Joshua Langeregg Carrizo  
Juan Andrés Fontaine Talavera  
Juan Arcaya Puente  
Juan Astete Cereceda  
Juan Carlos Arevalo Rojas  
Juan Carlos Jeraldo Romero  
Juan Carlos Quiral Navarro  
Juan Graffigna Bordigoni  
Juan Ignacio Ojeda Venegas  
Juan Ignacio Zamorano Suarez  
Juan Letelier Mendoza  
Juan Luis Godoy Agüero  
Juan Luza Contreras  
Juan Pablo Naritelli Vasquez  
Juan Pablo Orellana Piñeiro  
Juan Pablo Plaza  
Juan Pablo Sánchez Hernández  
Juan Pablo Zañartu Fernández  
Juan Rodríguez Silva  
Juan Yamil Sandoval Nehme  
Julio Del Río  
Julio Martínez Soto  
Julio Silva

Karen Vargas Santander  
Karla Fernandini Vargas  
Kenneth Gent Franch  
  
Leda Guzmán Maluenda  
Leonardo David Portillo Real  
Leonardo Gajardo Carreño  
Leontina Hernández  
Leslie Bridshaw Araya  
Leslyer Huecho Huenchullan  
Lilian Andrea Catalán Lobos  
Lorena Del Pilar Cornejo Ponce  
Lorena Mora  
Loreto Mateo

Loreto Morales Acevedo  
Lucas Silva Sepúlveda  
Luis Eduardo Torralbo Barría  
Luis Felipe Román Osorio  
Luis Loyola Hidalgo  
Luis Mella Salinas  
Luis Moncayo Martínez  
Luis Rodrigo Hernández Martínez

M. Isabel Toledo Donoso  
Manuel Aranda Muñoz  
Manuel Bagnara Vivanco  
Manuel Schneider

Marcela Del Pilar Winkler Santander  
Marcela Pastenes Asmad  
Marcela Sepúlveda Altamirano  
Marcelo Castro Seguel  
Marcelo Chcana Ojeda  
Marcelo Mauricio Moraga Vidal  
Marcelo Núñez Iribarren  
Marcelo Soto  
Marcelo Varela Feliú  
Marcelo Zepeda Montalva  
Marco Schwartz Melgar  
Margarita Briceño  
María Carla Arellano Garrido  
María Carolina Bustos Lazo  
María Elizabeth Brand Deisler  
María Emilia Correa  
María Fernanda Baeza Chavarria  
María Loreto Jimenez  
María Soledad Etchebarne  
María Stefania Pareti  
María Teresa Bustos Sánchez  
María Teresa Sánchez Catalan  
María Valeska Campos Paz-Soldán  
María Verónica Figueroa  
Mariana Inostroza Ostría  
Marianela Llanos  
Mario Dorochesi Fernandois  
Mario Jara  
Mario Moya Montenegro  
Mario Núñez Arancibia  
Marisol Troncoso Vidal  
Maritza Alejandra Obando Camino  
Martín Jofré Celis  
Mathias Rosenthal  
Matías Acevedo  
Matías Ríos  
Mauricio Arenas Salinas  
Mauricio Castillo Vergara  
Mauricio Silva Malig  
Mauricio Vega  
Michelle Tobar Ramírez  
Miguel Ángel Quezada  
Miriam Catalán Osorio  
Mónica Navarrete  
Mónica Valdés Lepe  
  
Nelson Rojas Velis  
Nicolás Benko González  
Nicole Forttes  
  
Olga Pizarro Stieповic  
Oliver Lizana Lema  
Oscar Bruna Gallardo  
Oscar Jeldres Figueroa  
Oscar Vega Gutiérrez  
Oswaldo Abdala Valenzuela  
  
Pablo Espinoza Muñoz  
Pablo Fernández

Pablo Godoy Espíndola  
Pablo San Martín Mosqueira  
Pablo Vásquez Saavedra  
Pamela Bascur  
Pamela Ríos  
Paola Leal Mora  
Paola Marín Esparza  
Paola Moncada Venegas  
Paola Vásquez  
Patricia Alanís Álvarez  
Patricia De Bernardi  
Patricia Villarroel Rivera  
Patricio Arias Acosta  
Patricio Cornejo  
Patricio Feres  
Patricio Gallegos  
Patricio Herrera González  
Patricio Navarro  
Patricio Rojas Abalos  
Patricio Yuras Maltés  
Paula Cecilia Larraín Cortez  
Paula Heinsohn Figueroa  
Paulina Gacitúa Fuentes  
Paulina Lineros  
Paulina Stevenson  
Paz Osorio Schmied  
Pedro Alarcón Bustos  
Pedro Hepp  
Pedro Mandiola  
Pelayo Covarrubias  
Percy Rodríguez  
Pilar Majmud  
Priscilla Aguilera Caimanque

Rafael Quezada-Gaete  
Rafael Torres Arredondo  
Ramón Rubio Donoso  
Raúl Novoa Galán  
Rene Fredes Ramírez  
Ricardo Hunter Villegas  
Ricardo Cabana Villca  
Ricardo Chancerel González  
Ricardo Navarro  
Ricardo Poblete Soto  
Richard Villanueva Soto  
Robert Giovanetti Machuca  
Roberta Lama Bedwell  
Roberto Galleguillos Hernández  
Roberto Pizarro Díaz  
Roberto Reveco S.  
Roberto Varas  
Rodolfo Andrade Sanhueza  
Rodrigo Alfaro Arancibia  
Rodrigo Arredondo Cortés

Rodrigo Barra Novoa  
Rodrigo Baruelo Lara  
Rodrigo Callejas Callejas  
Rodrigo Carrasco Arata  
Rodrigo Carrillo  
Rodrigo Díaz  
Rodrigo Fernando Flores Ortiz  
Rodrigo Ibáñez Coronado  
Rodrigo Javier Reyes González  
Rodrigo Madrid Recabarren  
Rodrigo Mardones Barraza  
Rodrigo Molina Sáez  
Rodrigo Muñoz Contreras  
Rodrigo Muñoz F.  
Rodrigo Sánchez Giráldez  
Rodrigo Valenzuela Benítez  
Rodrigo Vergara  
Rosa Villalobos Castro  
Rosemarie Junge  
Roxana Marcela Espinosa González  
Roxana Rivas Álvarez

Sandra Paola Díaz Ortega  
Sandra Ríos Núñez  
Santiago Donoso Cares  
Santiago Echeverría  
Sebastián Guzmán Mc Andrew  
Sebastián Monckeberg  
Sergio Cruz Zarate  
Sergio González Carvajal  
Sergio Tillería Vásquez  
Sofía Del Sante De Solminihac  
Steve Baeza Abadie  
Susan Margaret Díaz Riquelme  
Susana Sierra

Tomás Echavarri Fernández  
Tomás Serey  
Trinidad Ramdohr

Verónica Larrañaga Ruiz  
Verónica Vivanco  
Vicente Norambuena  
Víctor Devia García  
Víctor Saiz Bocaz  
Virla Ibáñez Bueno

Werner Kristjanpoller  
Williams Briceño Romero

Ximena Vega Donoso

Yohanna Poblete  
Yorka Uribe Díaz







MÁS INFORMACIÓN  
DEL GEM CHILE

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

<http://www.gemchile.cl/>  
 Contacto: Tomás Serey  
 Coordinador GEM Chile  
 tserey@udd.cl  
 Tel: (+562) 2 32 79 801

## 8.1 EQUIPOS GEM CHILE

El proyecto GEM Chile materializa una perspectiva regional a través de alianzas con prestigiosas instituciones. A continuación se presentan los equipos regionales, y sus respectivos investigadores, que participaron en el ciclo 2016.

Región	Institución	Equipo
Región de Tarapacá	Universidad Arturo Prat	Evadil Ayala Riquelme Alberto Martínez Quezada Mariela Llanos Ortíz Mauricio Vega López Nicole Meza Cisternas Aylin Chang Alvarado Claudia Cortes Martínez
Región de Antofagasta	Universidad Católica del Norte	Gianni Romaní Miguel Atienza
Región de Coquimbo	Universidad Católica del Norte	Karla Soria Guillermo Honores
Región de Valparaíso	Universidad Técnico Federico Santa María	Cristóbal Fernández Robin Paulina Santander Astorga Diego Yáñez Martínez
Región Metropolitana	Universidad del Desarrollo	Vesna Mandakovic Adriana Abarca Montero Tomás Serey
Región del Maule	Universidad Tecnológica de Chile-INACAP	Adriana Abarca Montero Christian Bacciarini González Francisca Gómez Gajardo
Región del Biobío	Universidad Católica de la Santísima Concepción Universidad Técnico Federico Santa María, Sede Concepción Universidad del Desarrollo	Jorge Espinoza Claudia Yáñez Patricio Rojas Vesna Mandakovic Adriana Abarca Montero Tomás Serey
Región de la Araucanía	Universidad de la Frontera	Paulina Sanhueza Víctor Valenzuela Claudina Uribe Diego Robles
Región de Los Lagos	Universidad Tecnológica de Chile-INACAP	Adriana Abarca Montero Christian Bacciarini González Francisca Gómez Gajardo



COLABORADORES  
PATROCINADORES



## COLABORADORES

El proyecto GEM es una iniciativa de:

Universidad del Desarrollo  
Más información en: [www.udd.cl](http://www.udd.cl)



## PATROCINADORES

Corfo  
Más información en: [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)



Sofofa Innova  
Más información en: [www.sofofainnova.cl](http://www.sofofainnova.cl)







