



# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

# Reporte Nacional de Chile

Autores: Vesna Mandakovic y Tomás Serey

# 2017



**UDD**  
Universidad del Desarrollo

**CORFO**



# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Reporte Nacional de Chile 2017  
Primera edición

Registro de Propiedad Intelectual  
Inscripción N° 290339  
Santiago – Chile

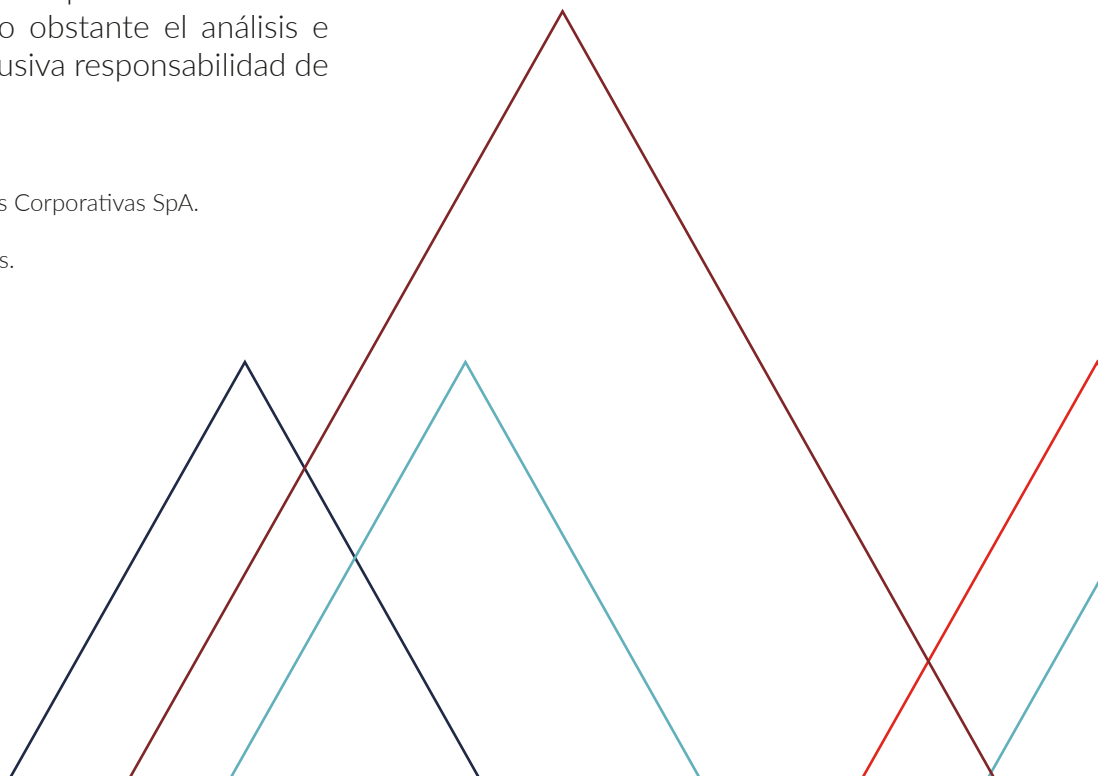
ISBN: 978-956-374-019-6

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 <http://negocios.udd.cl/gemchile>. Tanto el sitio web del GEM Global como el del GEM Chile suministran una lista actualizada del creciente número de artículos científicos que se basan en datos del GEM.

Los datos utilizados en este reporte son reunidos por el consorcio GEM, no obstante el análisis e interpretación son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Edición, diseño y diagramación:  
iJobs Innovación y Comunicaciones Corporativas SpA.

Impreso en Chile por Gráfica Andes.







Los desafíos que impone el proceso de recuperación que está iniciando la economía chilena, luego de un cuatrienio pobre en resultados y con caídas consecutivas en la tasa de inversión, son variados. La recuperación de las expectativas va a desempeñar un papel importante, pero junto con ello se deberá avanzar para que las ganancias de productividad se constituyan nuevamente en una fuente de crecimiento, en el contexto de una economía que deberá aprovechar las oportunidades que ofrece la nueva revolución industrial en curso. En esta economía del conocimiento el rol de los emprendedores es fundamental, y especialmente de aquellos que pueden ofrecer al mercado soluciones más innovadoras y cuya proyección es de alcance global. Los países que mejor se adapten a esta nueva realidad, transformando los problemas que se enfrenta en oportunidades, son los que con mayor probabilidad van a liderar esta nueva etapa de desarrollo que se avecina para el mundo. Y los emprendedores están llamados a ser los principales agentes de cambio en este proceso.

El desarrollo que ha tenido el emprendimiento y la innovación en Chile durante la última década es un fenómeno ya reconocido internacionalmente, y de ello, han dado cuenta los informes del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que anualmente ponemos a disposición de la comunidad emprendedora, del mundo académico, de los responsables de diseñar políticas públicas y de la ciudadanía en general. Este ciclo 2017 del informe GEM muestra que, no obstante la consolidación que se observa en cuanto a la tasa de emprendimiento global en Chile, hay todavía muchas materias en las que se debe avanzar para disponer de un mejor entorno que facilite la entrada de nuevos actores a los distintos mercados, y con un mayor componente de innovación.

El apoyo que la Universidad del Desarrollo (UDD) brinda al proyecto GEM se fundamenta no solo en su rol institucional de generar información para enriquecer la investigación y el conocimiento de estos temas, sino que muy especialmente en función de su sello de responsabilidad

pública con la comunidad nacional. Y cabe resaltar, una vez más, que en la UDD concebimos la capacidad de emprendimiento como un componente fundamental del ejercicio de la libertad de las personas, que, además de constituir una palanca insustituible como fuente de crecimiento económico, es una poderosa herramienta de inclusión y movilidad social.

Al presentar este nuevo informe, correspondiente al ciclo 2017, reiteramos nuestro compromiso con el análisis de la dinámica del emprendimiento y la innovación en Chile. Un agradecimiento a las universidades e instituciones que colaboraron en el levantamiento e interpretación de la información a nivel regional, lo cual nos permitió encuestar a una muestra de 9.204 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.

Un especial reconocimiento a la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) por el apoyo financiero otorgado para extender nuestro trabajo a nivel regional, ampliando así el alcance de nuestro estudio.

## **Hernán Cheyre V.**

Director Instituto de Emprendimiento  
Facultad de Economía y Negocios  
Universidad del Desarrollo

# RESUMEN EJECUTIVO

La edición 2017 del GEM Chile muestra una paulatina consolidación del emprendimiento como palanca de desarrollo económico y social en el país. El indicador central que calcula el GEM, el Total de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA), se ubicó en 23,8%. Luego de un proceso de aumento que se venía manifestando desde fines de la década anterior, y que registró un significativo incremento a contar de 2010, se observa una cierta estabilización de esta variable. De esta forma, aproximadamente 1 de cada 4 chilenos entre 18 y 64 años de edad manifiesta estar participando en un emprendimiento en sus etapas iniciales (menos de 42 meses de vida). Si a esto se agrega

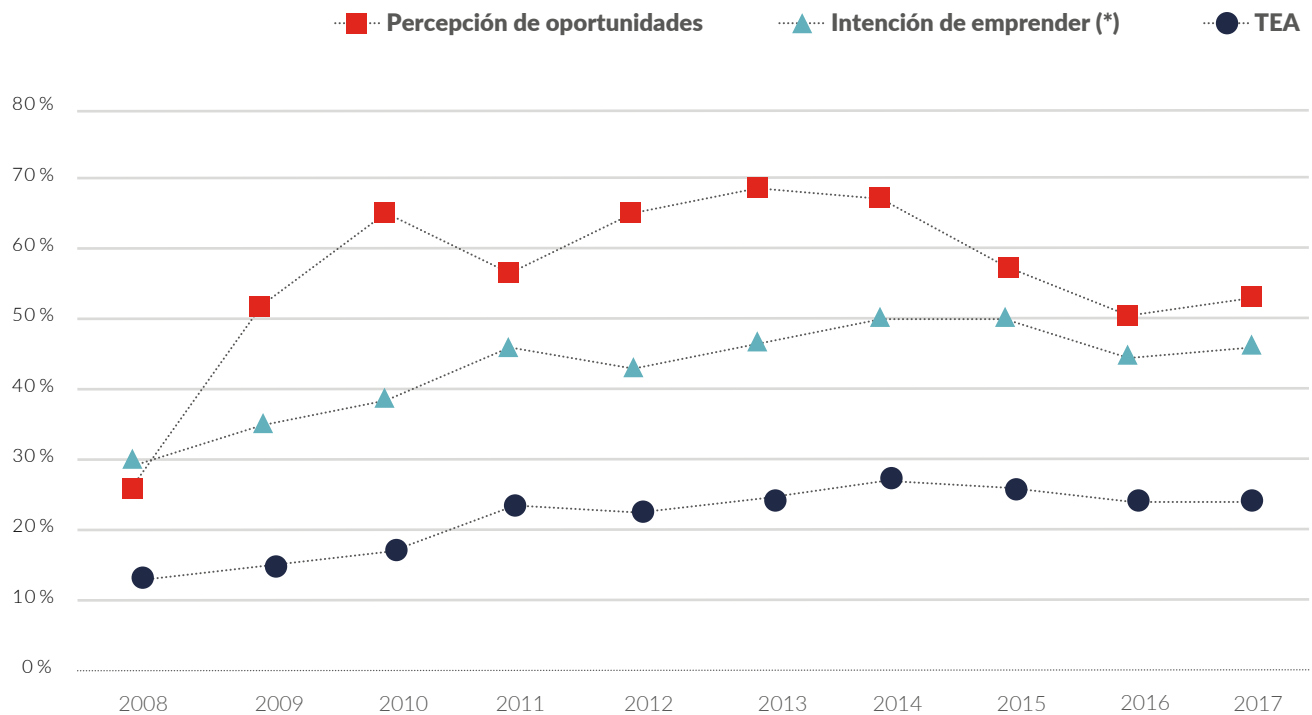
que un 9,9% de la población adulta declara ser un empresario establecido, se observa que en torno a un tercio de la población chilena está involucrada en alguna actividad emprendedora.

Asimismo, destaca el hecho de que se advierte un quiebre en la tendencia negativa observada en ediciones anteriores en cuanto a la percepción de oportunidades. Luego de una baja considerable el año 2015, y que se mantuvo el 2016, en esta oportunidad lo que se observa es un aumento de 54,4% a 55,5% entre quienes perciben que en los próximos 6 meses habrá buenas oportunidades de negocios.

A lo ya señalado, habría que agregar que se aprecia un incremento en el porcentaje de personas que no están participando actualmente en alguna actividad emprendedora, pero que manifiestan tener intención de emprender en los próximos 3 años. Como vemos, la recuperación de las expectativas estimula la intención de emprender.

La **figura I** presenta la evolución de 3 indicadores referidos a la actividad emprendedora: la percepción de la población adulta sobre las oportunidades de negocio en los siguientes 6 meses, la intención de emprender entre la población que no está actualmente emprendiendo y el TEA.

Figura I. Evolución reconocimiento de oportunidades y actividad emprendedora.



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).

(\*) Porcentaje de la población que actualmente no está involucrada en actividades.

Fuente: GEM APS, 2008-2017.

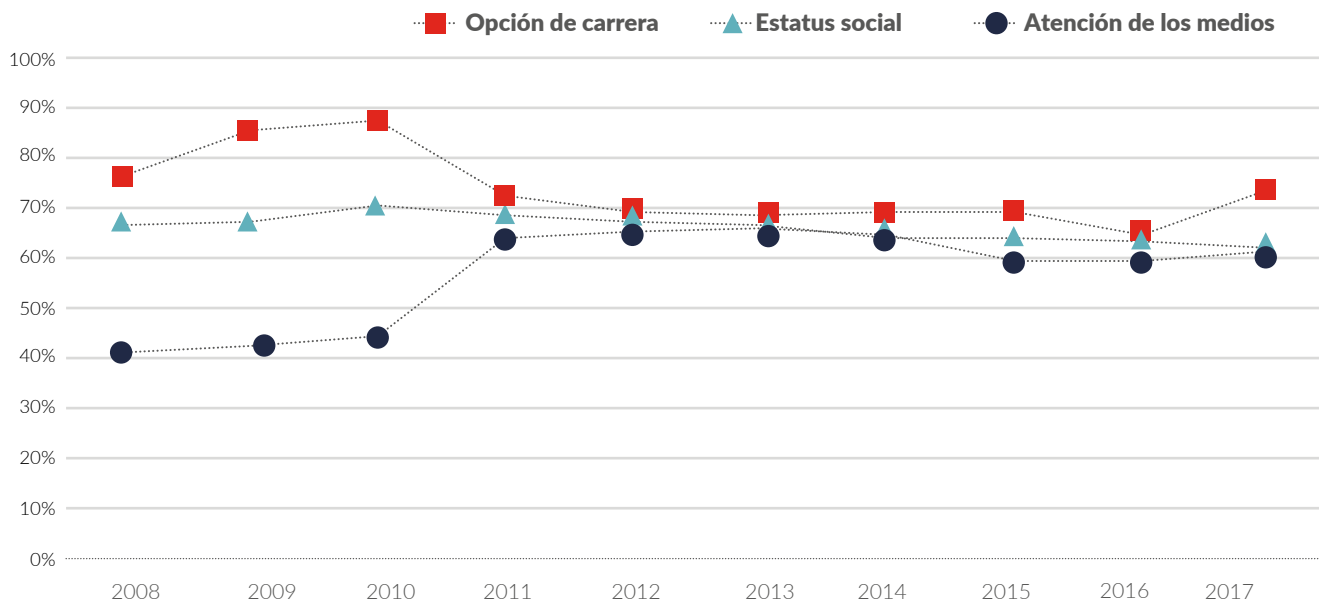
Lo anterior, una vez más, deja en evidencia la alta valoración social hacia el emprendimiento que hay en el país. Esto se ve reflejado tanto en la percepción que tienen los expertos sobre las normas sociales y culturales que promueven el emprendimiento, como también en la valoración que expone la población adulta. La legitimidad que tiene el emprendimiento en la sociedad chilena destaca entre

los países participantes este año en el estudio y además es reflejo de lo activo, dinámico y consolidado que se encuentra el ecosistema de emprendimiento e innovación local.

La **figura II** muestra la evolución en la valoración del emprendimiento por parte de la población adulta, a través de 3 indicadores: la atención que los medios de comunicación

brindan a los emprendedores, la elección del emprendimiento como una opción de carrera profesional y el estatus social que reciben los emprendedores. En este ciclo se observa un incremento en la proporción de quienes visualizan el emprendimiento como una opción de carrera deseable.

Figura II. Evolución de la valoración del emprendimiento.



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2008-2017.

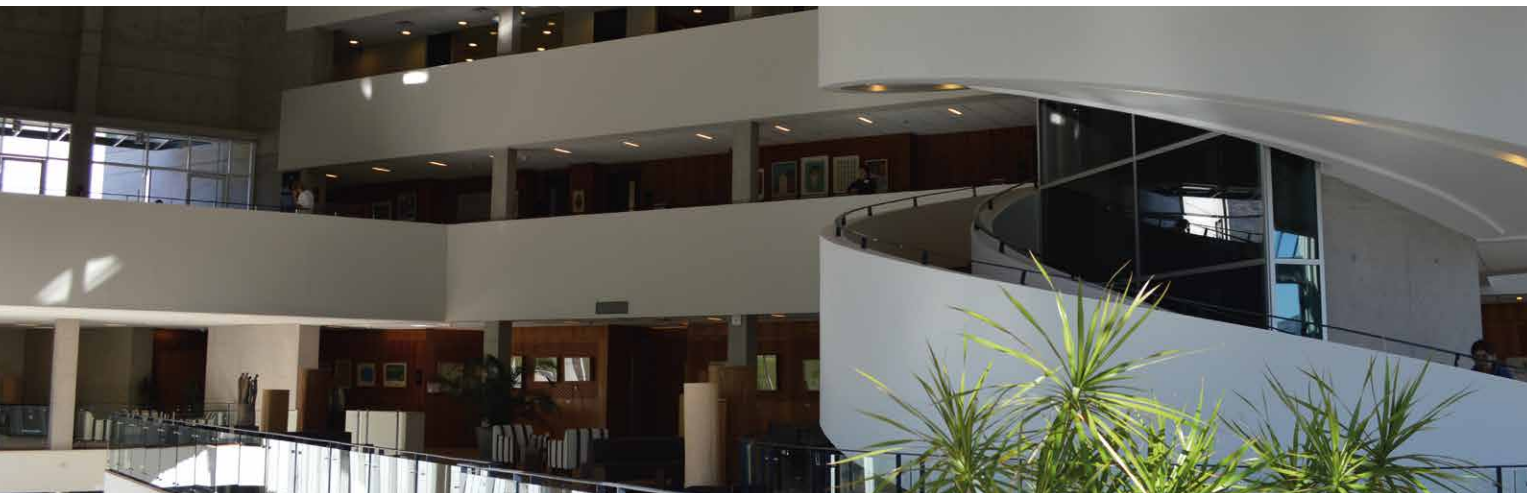
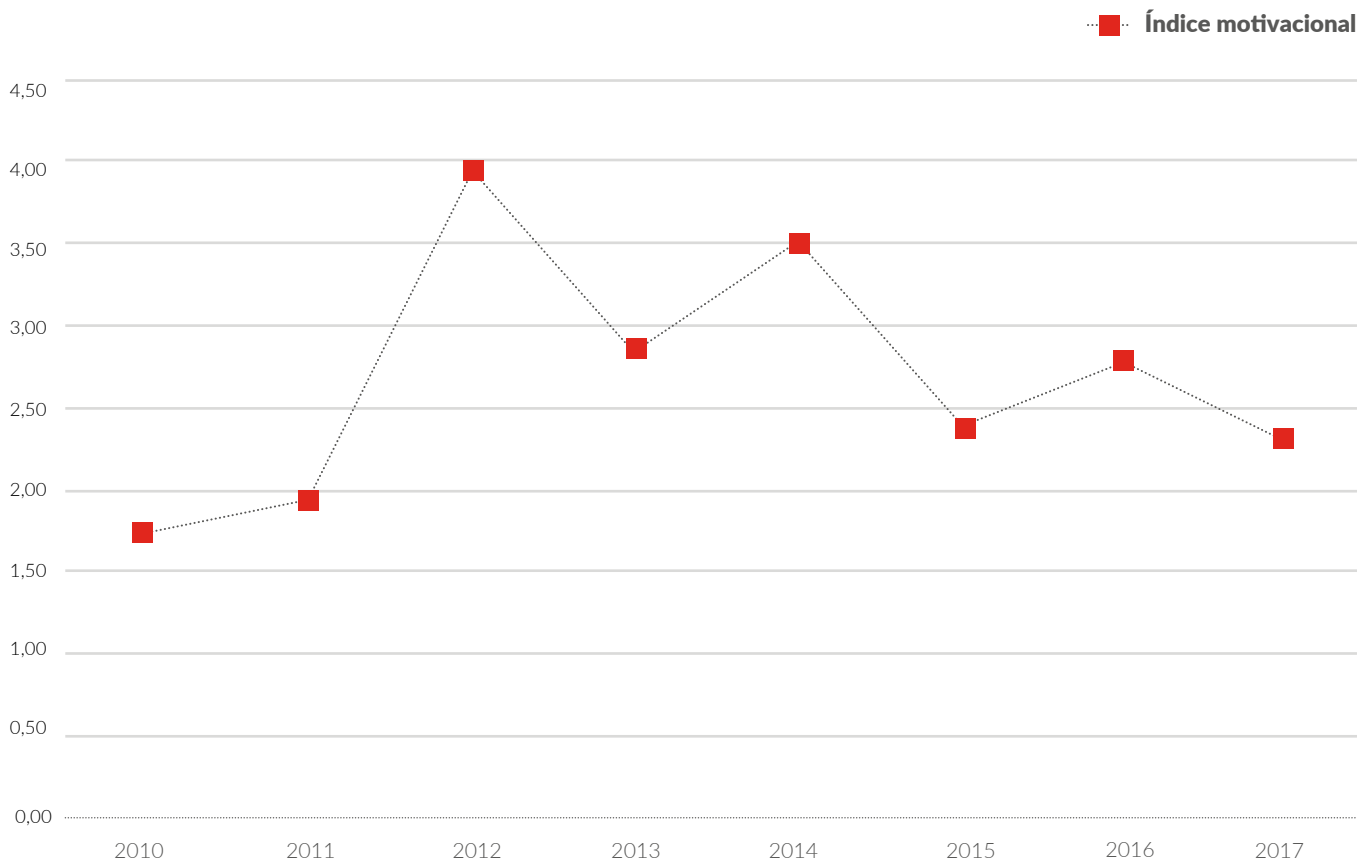


Figura III. Evolución del índice motivacional.



División entre el TEA motivado por oportunidad y el TEA motivado por necesidad.  
Fuente: GEM APS, 2010-2017.

También es importante hacer referencia a las motivaciones que tienen los individuos para iniciar su actividad emprendedora, en cuanto a si lo hacen por necesidad o efectivamente identifican una oportunidad de negocio atractiva que esperan mejore sus condiciones actuales. El índice motivacional presentado en la **figura III** nos muestra que existen 2,3 veces más emprendedores motivados por mejorar sus condiciones que los que han iniciado el negocio por necesidad. Este indicador se comenzó a reportar desde 2010. Durante el 2012 se observa una tendencia a la

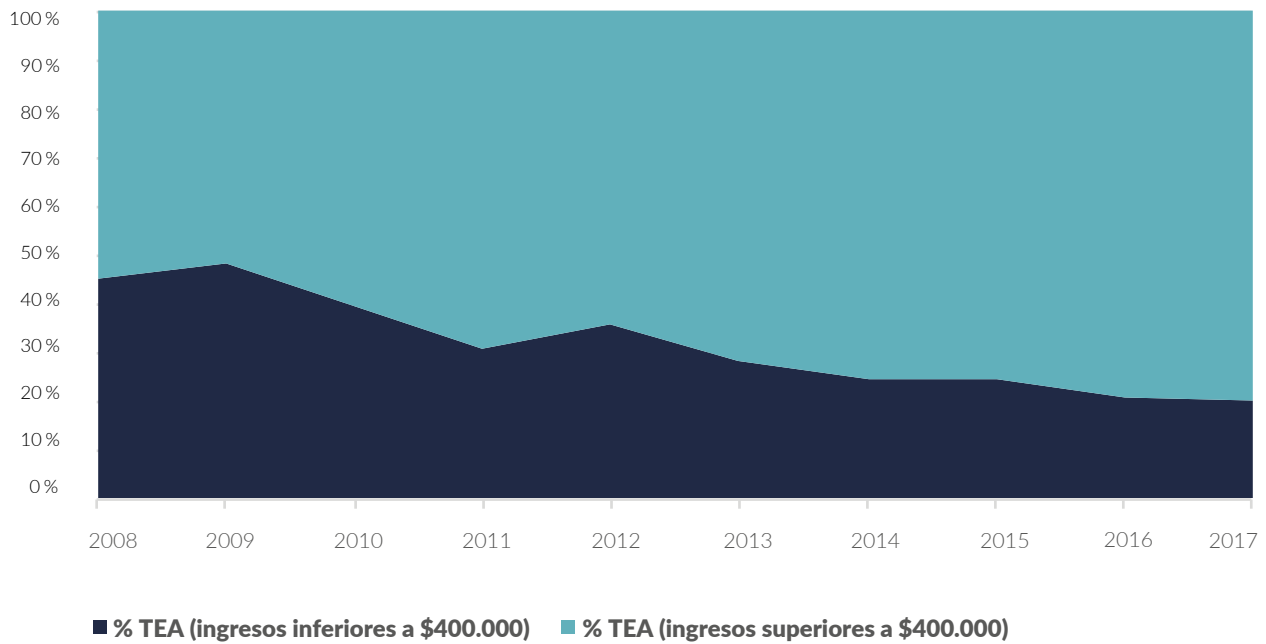
baja, es decir disminuye la razón de emprendimientos por oportunidad vs los creados por necesidad. Aquí se presenta un desafío para Chile, dado que las economías basadas en innovación tienden a exhibir índices motivacionales con valores alrededor de 4.

Otro aspecto interesante de relevar es el que se refiere al nivel de ingreso de los emprendedores en etapas iniciales. En la actualidad, el 79,6% de los emprendedores en etapas iniciales percibe más de \$400.000 de ingresos mensuales, a

diferencia de la situación en el año 2008 cuando existía un 45,3% de los emprendedores que no lograba sobrepasar este nivel de ingresos familiares (ver **figura IV**). Asimismo, en los últimos diez años aumentó de manera significativa la cantidad de emprendedores que declara estar generando ingresos en el tramo más alto (sobre \$1.200.000), reuniendo en la actualidad al 33,3% de los emprendedores en etapas iniciales.



Figura IV. Evolución ingresos.



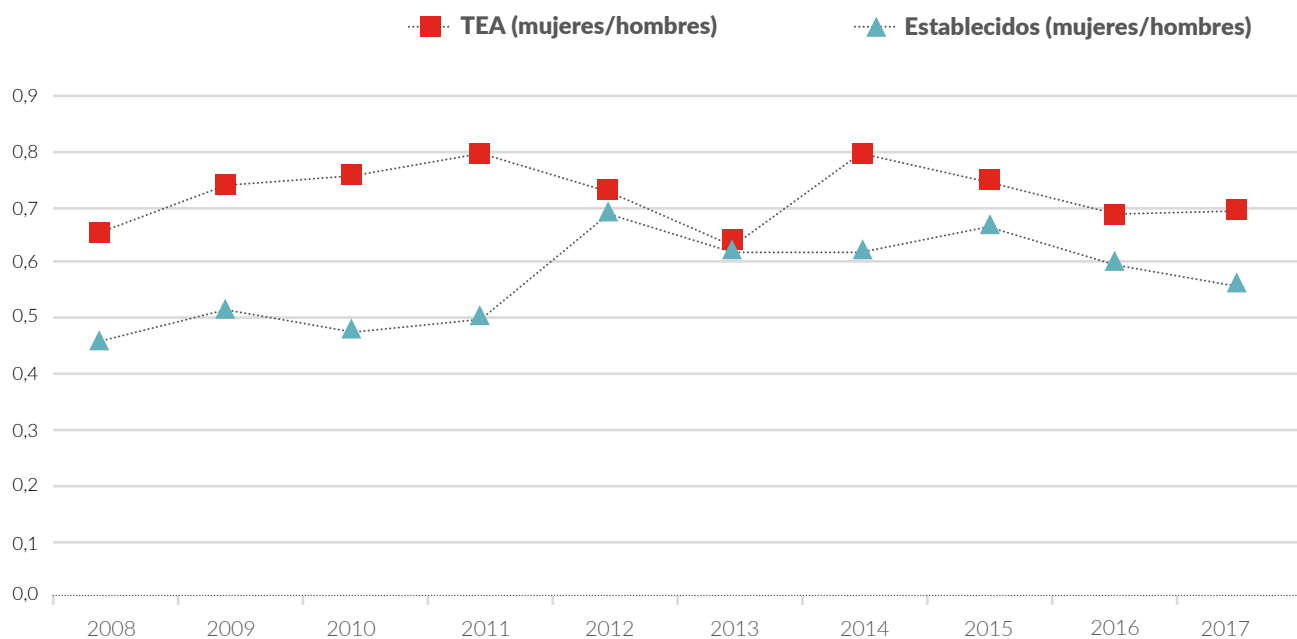
Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2008-2017.

Respecto a la brecha de género, la **figura V** muestra que ésta aún existe tanto en los emprendimientos en etapas iniciales como en los negocios

establecidos. En los emprendedores en etapas iniciales, el ratio entre mujeres y hombres emprendedores es de 0,7, y en el caso de los negocios

establecidos la razón es menor (0,56), lo que indica que en el último grupo existe una mayor brecha de género.

Figura V. Evolución brecha de género según etapa de emprendimiento.



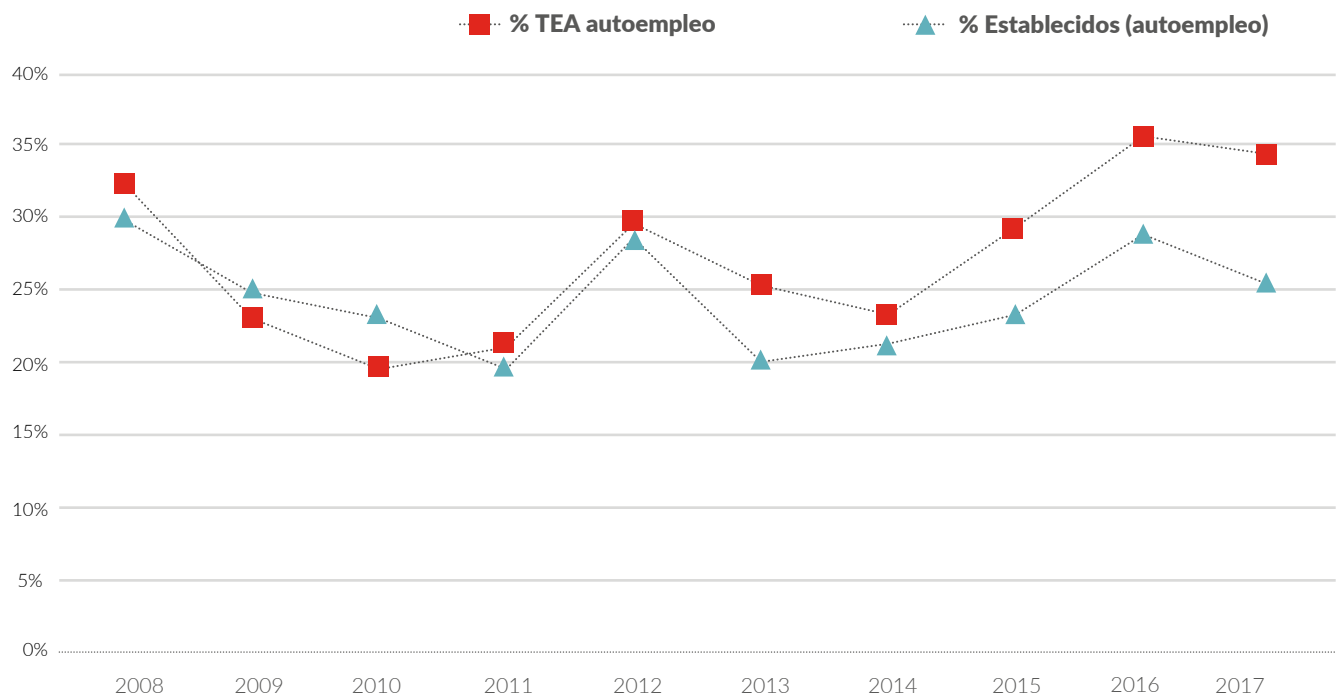
Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Porcentaje de mujeres emprendedoras dividido por el porcentaje de hombres emprendedores.  
Fuente: GEM APS, 2008-2017.

Los emprendedores en etapas iniciales que se declaran autoempleados habían aumentado durante los últimos 3 ciclos. A pesar de que se observa una leve disminución en la medición de 2017, el porcentaje sigue siendo

alto (ver **figura VI**). Lo que sí se observa, y es positivo, es que el porcentaje de autoempleados es menor en negocios establecidos. Esta tendencia que ha ido en aumento, muestra que una mayor

proporción de aquellos que inician el negocio como autoempleados, revierten esa condición a partir de los 42 meses de funcionamiento.

Figura VI. Evolución autoempleo según etapa de emprendimiento.



Porcentaje de los emprendedores que declara no tener empleados (autoempleo).  
Fuente: GEM APS, 2008-2017.

Si bien, un tercio de los emprendedores en etapas iniciales muestra bajo impacto en términos de

creación de empleo, en la figura VII se observa que un 29,8% de los emprendedores con menos de 42

meses de funcionamiento proyecta contratar 6 o más trabajadores en los próximos 5 años.

Figura VII. Evolución emprendedores con altas expectativas de crecimiento.



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.

Fuente: GEM APS, 2008-2017.

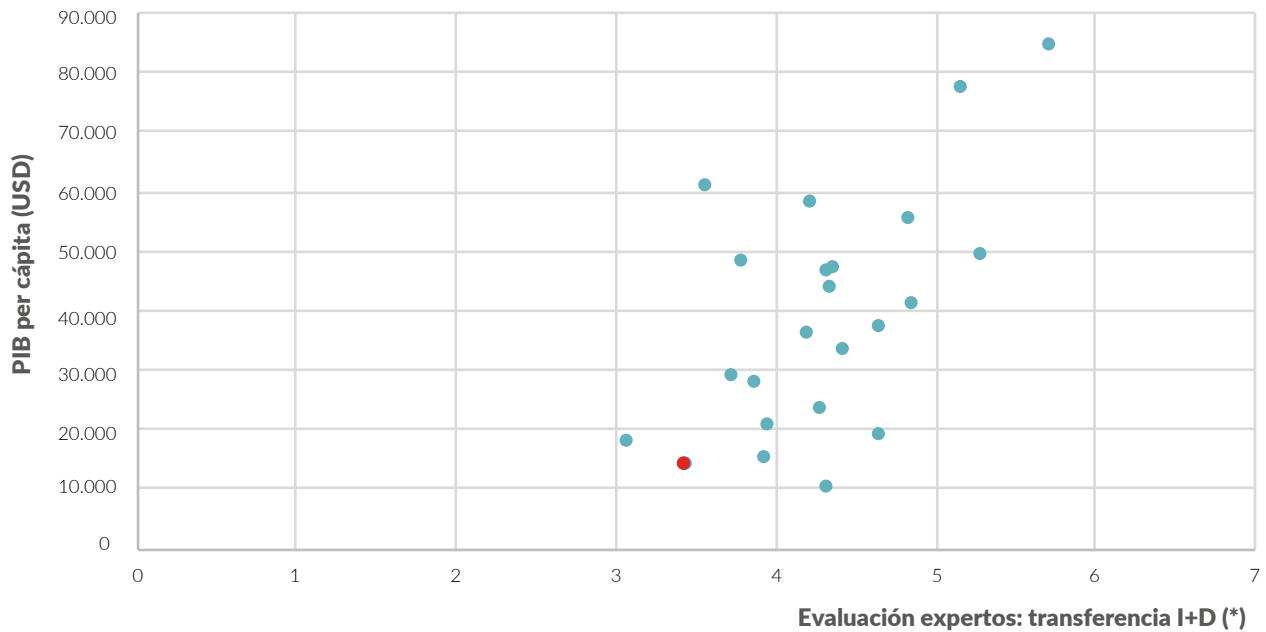
Con el fin de aumentar la sofisticación, creación de empleo y mejoras en la productividad a través del emprendimiento, es clave el rol de la investigación y desarrollo. En esta línea, la **figura VIII** nos muestra evidencia de la correlación positiva entre el PIB per cápita con la evaluación que

hacen los expertos respecto a las transferencias de I+D.

En Chile, los expertos están conscientes que la investigación y desarrollo (I+D) son fundamentales para aumentar los niveles de productividad (ver **figura 5.7** del reporte). Sin embargo, solo

la cuarta parte de los expertos consultados evalúa positivamente las prácticas y acciones implementadas en la materia. Al comparar con los países de la OECD, vemos que Chile aparece con resultados bastante negativos y muy por debajo del resto de los países.

Figura VIII. Relación entre transferencia de I+D y PIB per cápita en los países de la OECD.



Fuente: elaboración propia, en base a GEM Global Report 2017-2018.

(\*) Escala Likert de 9 puntos, donde 1 se interpreta como una condición altamente insuficiente y 9 altamente suficiente.

Como vemos en la **figura IX**, este año no es la excepción respecto a los indicadores de transferencia de I+D, pero se advierte una mejoría en la tendencia en los 2 últimos años.

El 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 pasó de un 13,2% el año 2015 a un 24,0% el 2017 (ver **figura 5.7** del reporte).

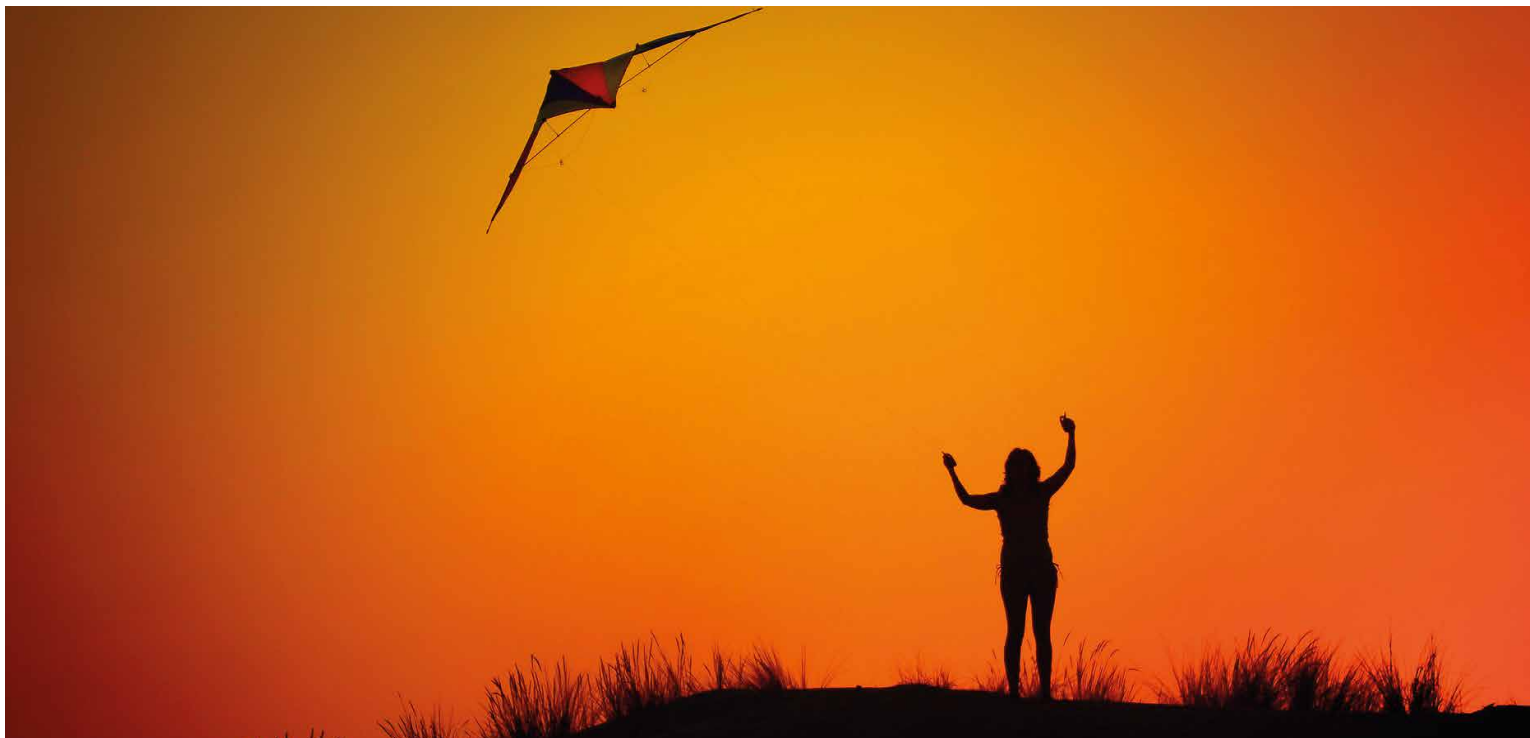
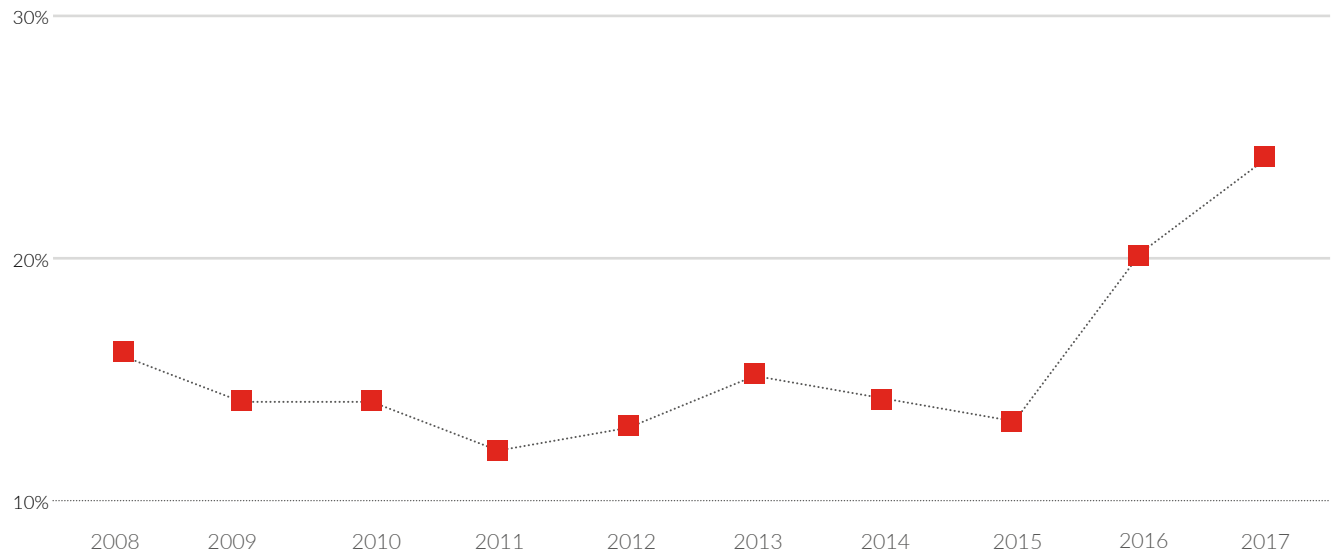


Figura IX. Evolución transferencia de I+D desde universidades.

■ Transferencia de I+D desde universidades



Porcentaje de expertos de acuerdo. / Fuente: GEM NES, 2008-2017.

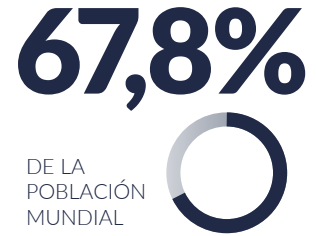
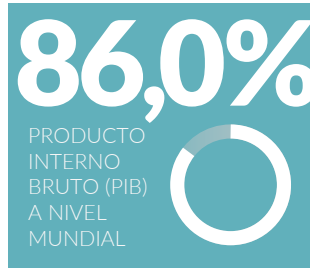
Respecto a la realidad de los países de la OECD, Chile presenta un ecosistema de emprendimiento menos desarrollado (ver **figura 5.1** del reporte), pero superior a la realidad Latinoamericana. Siendo los

principales desafíos el apoyo financiero, la transferencia de I+D y la infraestructura comercial y legal. Aunque en los últimos años se ha avanzado en el fortalecimiento de las condiciones del contexto emprendedor

y una mayor madurez en la estructura empresarial. Esperamos que los antecedentes contenidos en este GEM 2017, sean de mucha utilidad para ayudar a calibrar las políticas públicas orientadas a este propósito.



# INDICADORES CLAVES

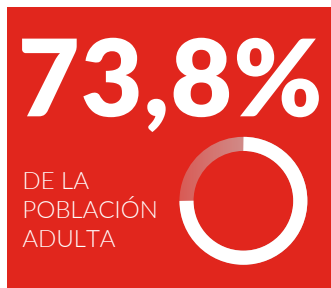


El GEM mide la actividad emprendedora a través de sus distintas etapas. Las economías participantes se agrupan de acuerdo a la región geográfica a la que pertenecen:

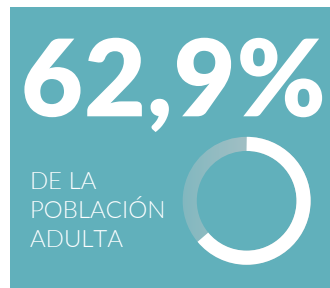
- África
- Asia y Oceanía
- América Latina y el Caribe
- Europa
- América del Norte.



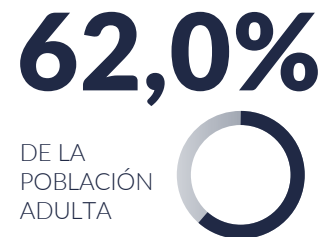
## Valoración social hacia el emprendimiento



CONSIDERA QUE EL EMPRENDIMIENTO ES UNA OPCIÓN DE CARRERA DESEABLE.



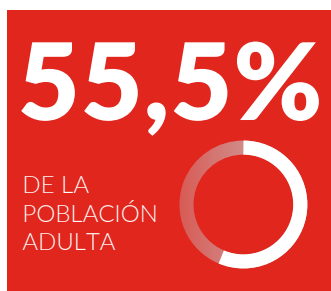
CONSIDERA QUE LOS EMPRENDEDORES EXITOSOS SON RESPETADOS Y GOZAN DE BUEN PRESTIGIO.



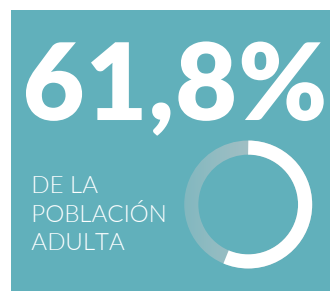
CONSIDERA QUE HAY UNA ALTA COBERTURA MEDIÁTICA ASOCIADA AL EMPRENDIMIENTO.



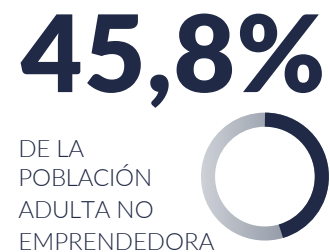
## Autopercepción sobre emprendimiento



CONSIDERA QUE HABRÁN BUENAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN LOS PRÓXIMOS 6 MESES.



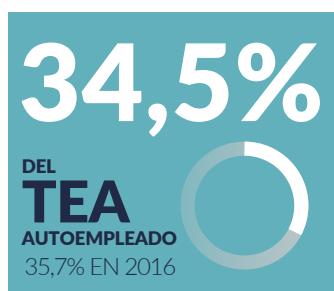
PERCIBE QUE TIENE CAPACIDADES PARA EMPRENDER.



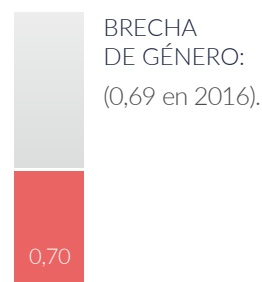
DECLARA TENER INTENCIÓN DE EMPRENDER EN LOS PRÓXIMOS 3 AÑOS.



## Características de la actividad emprendedora



50,3%  
DEL TEA

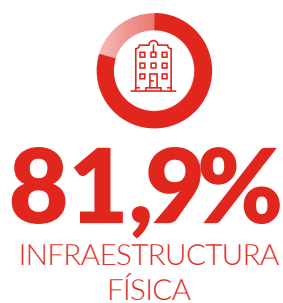


OPERA EN SECTORES  
ORIENTADOS AL  
CONSUMIDOR FINAL  
(MAYORISTAS Y RETAIL).



## Condiciones del contexto para emprender\*

Las tres mejor evaluadas son:



Las tres con más baja valoración son:



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



## INTRODUCCIÓN / pág. 19

- 1.1 Acerca del GEM. / pág. 21
- 1.2 Objetivos del GEM. / pág. 23
- 1.3 El proceso emprendedor. / pág. 23
- 1.4 El marco conceptual del GEM. / pág. 24
- 1.5 Metodología del GEM. / pág. 26
- 1.6 Sobre este reporte. / pág. 28

## LOS VALORES SOCIALES HACIA EL EMPRENDIMIENTO Y ATRIBUTOS INDIVIDUALES / pág. 29

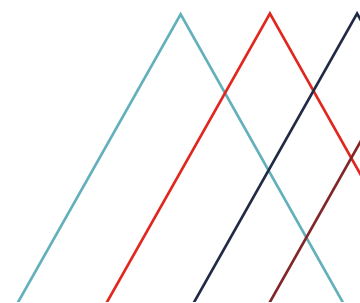
- 2.1 Valoración social hacia el emprendimiento. / pág. 31
- 2.2 Atributos individuales para emprender. / pág. 31



## CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA EMPRENDER / pág. 63

- 5.1 Metodología de la encuesta a expertos. / pág. 65
- 5.2 Análisis general de las condiciones para emprender. / pág. 67
- 5.3 Análisis específico de las condiciones del contexto para emprender en Chile. / pág. 68

## REFERENCIAS / pág. 81



# ÍNDICE



# 3

LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA:  
EL EMPRENDEDOR Y SU NEGOCIO / pág. 37

- 3.1 El ciclo de vida de la actividad emprendedora en Chile. / pág. 39
- 3.2 Caracterización de los emprendedores en etapas iniciales. / pág. 43



# 4

CREACIÓN DE VALOR  
Y COMPETITIVIDAD / pág. 51

- 4.1 Expectativas de alto crecimiento. / pág. 53
- 4.2 Competitividad. / pág. 57
- 4.3 Actividad emprendedora de los empleados. / pág. 61



# 7

FICHA METODOLÓGICA / pág. 83

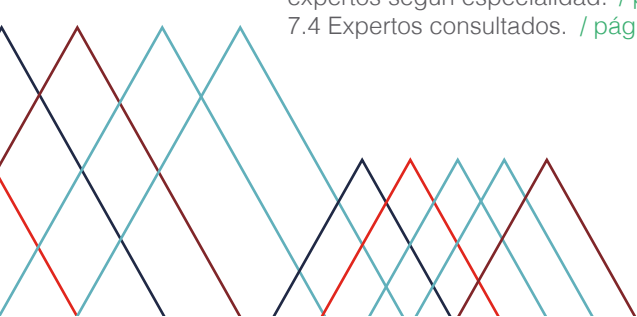
- 7.1 Encuesta a la Población Adulta. / pág. 84
- 7.2 Encuesta Nacional de Expertos. / pág. 84
- 7.3 Distribución porcentual de los expertos según especialidad. / pág. 85
- 7.4 Expertos consultados. / pág. 85



# 8

MÁS INFORMACIÓN DEL  
GEM CHILE / pág. 89

- 8.1 Contacto. / pág. 90
- 8.2 Equipos GEM Chile. / pág. 90
- 8.3 Organizadores. / pág. 92
- 8.4 Patrocinadores. / pág. 92





## FIGURAS

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

Figura 1.2: El marco conceptual del GEM.

Figura 1.3: Proceso GEM en Chile.

Figura 2.1: Valoración social – comparativa a nivel internacional.

Figura 2.2: Atributos individuales – comparativa a nivel internacional.

Figura 2.3: Intención de emprender en los países de la OECD.

Figura 2.4: Atributos individuales según etapa del emprendimiento – Chile.

Figura 3.1: Actividad emprendedora – comparativa a nivel internacional.

Figura 3.2: Evolución actividad emprendedora – Chile.

Figura 3.3: Ciclo de vida de la actividad emprendedora – comparativa a nivel internacional.

Figura 3.4: Emprendedores en etapas iniciales en los países de la OECD.

Figura 3.5: Descontinuación del negocio - Chile.

Figura 3.6: Motivación al momento de iniciar un negocio – por región de Chile.

Figura 3.7: Índice motivacional - por región de Chile.

Figura 3.8: Emprendedores en etapas iniciales según edad – por región de Chile.

Figura 3.9: Participación de género – por región de Chile.

Figura 3.10: Nivel de estudios – Chile.

Figura 3.11: Nivel de ingreso familiar – Chile.

Figura 3.12: Distribución por sectores - comparativa a nivel internacional.

Figura 3.13: Sector industrial - comparativa a nivel internacional.

**Figura 4.1:** Expectativas de generación de empleo en los países de la OECD.

**Figura 4.2:** Expectativas de generación de empleo – por región de Chile.

**Figura 4.3:** Número actual y potencial de trabajadores según etapa de emprendimiento - Chile.

**Figura 4.4:** Novedad de los productos ofrecidos- Chile.

**Figura 4.5:** Intensidad de la competencia - Chile.

**Figura 4.6:** Uso de las nuevas tecnologías y procesos - Chile.

**Figura 4.7:** Orientación internacional - Chile.

**Figura 4.8:** Actividad intra-emprendedora en los países de la OECD.

**Figura 5.1:** Evaluación de expertos sobre ecosistema de emprendimiento.

**Figura 5.2:** Evolución del contexto emprendedor (2013-2017) - Chile.

**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 interno.

**Figura 5.10:** Infraestructura física.

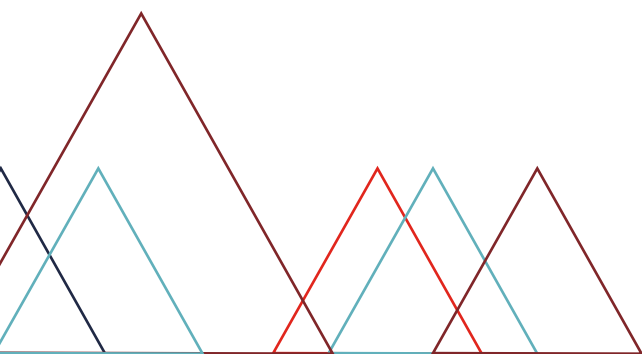
**Figura 5.11:** Normas sociales y culturales.

## TABLAS

**Tabla 1.1:** Países participantes del GEM 2017 - por región geográfica y fase de desarrollo económico.

**Tabla 4.1:** Expectativas de generación de empleo – por región geográfica.

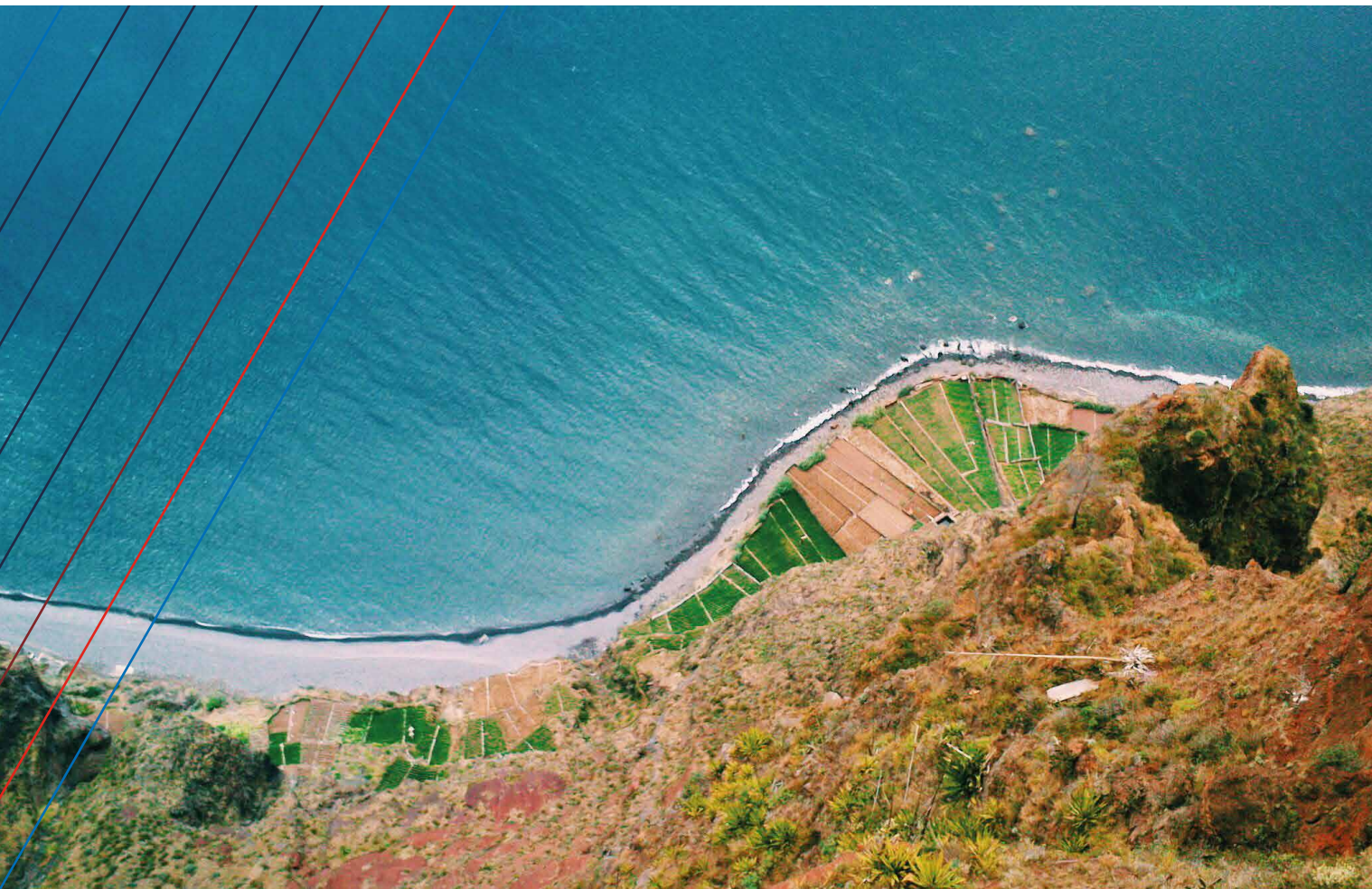
**Tabla 5.1:** Condiciones del contexto para emprender.



# 1

## INTRODUCCIÓN

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



En sus 22 años de trayectoria, el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (en adelante GEM por su sigla en inglés) ha evolucionado 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.

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.

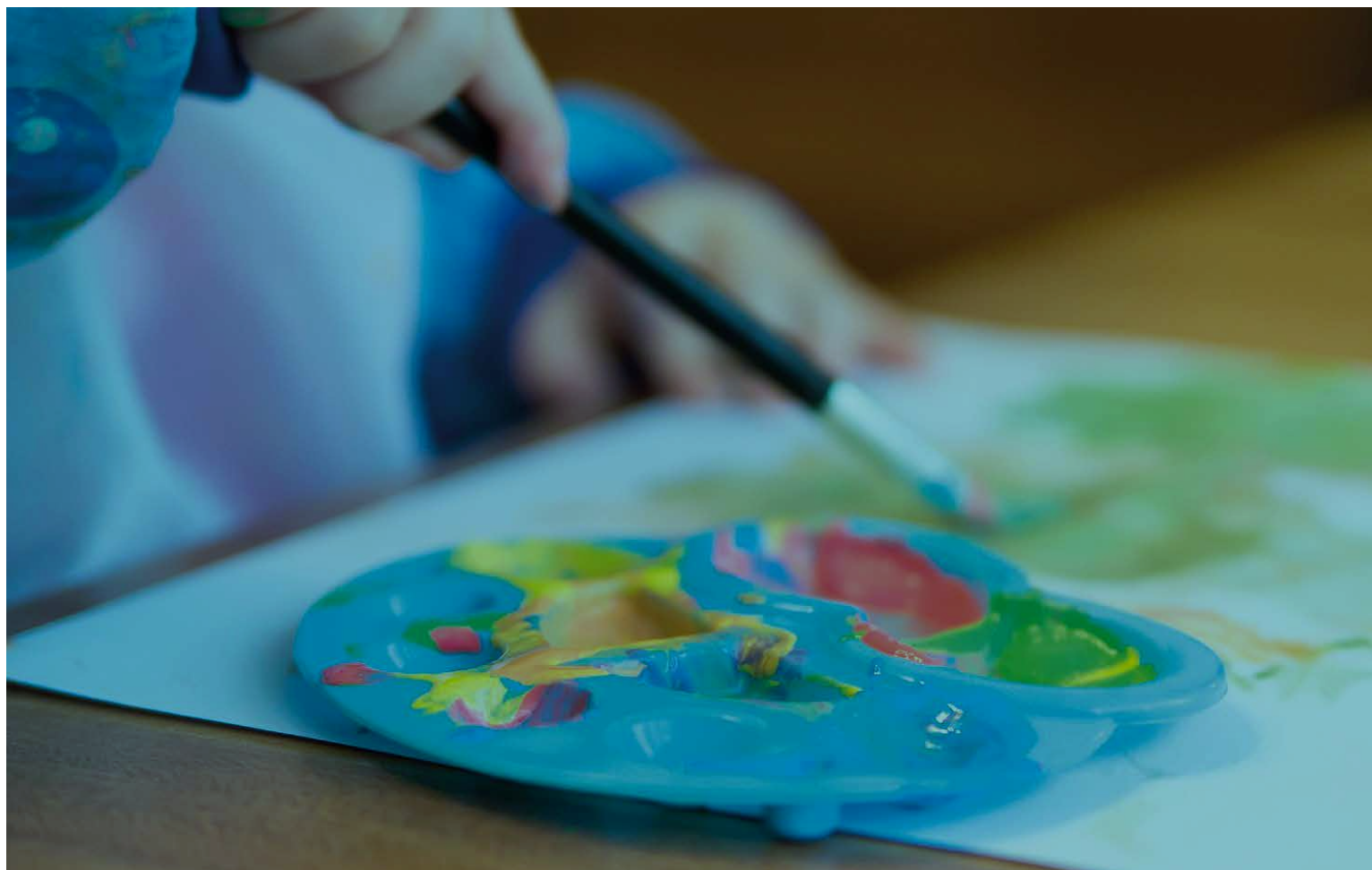
# ////// INTRODUCCIÓN

## 1.1 Acerca del GEM

Desde 1997 el proyecto GEM se ha posicionado como el proyecto de investigación académico más extenso 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 Entre-

preneurship Research Association (GERA). GERA es una organización sin fines de lucro dirigida por representantes de los equipos nacionales y de las 2 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 (UDD).

Como se presentan en la **tabla 1.1**, en el año 2017 participaron 54 países en el estudio. Estas economías se muestran agrupadas de acuerdo a la \*región geográfica a la que pertenecen y al \*\*nivel de desarrollo que tienen. Estas 54 economías reúnen al 68% de la población mundial y representan alrededor del 86% del Producto Interno Bruto (PIB) a nivel mundial.



\*. Basado en categorización de macro regiones de Naciones Unidas.

\*\* . Basado en clasificación de niveles de desarrollo económico del Foro Económico Mundial (WEF en inglés). 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. Las economías basadas en la eficiencia se caracterizan por tener mercados más competitivos y un aumento en la oferta de productos de mayor calidad, con un fuerte enfoque hacia la eficiencia. Las economías basadas en innovación presentan negocios más intensivos en conocimiento y un sector servicio más expandido.



Tabla 1.1. Países participantes del GEM 2017 - por región geográfica y fase de desarrollo económico.

Región geográfica	Economías basadas en recursos	Economías basadas en eficiencia	Economías basadas en innovación
<b>África</b>	República de Madagascar	Egipto	
		Marruecos	
		Sudáfrica	
<b>Asia y Oceanía</b>	India	Arabia Saudita	Australia
	Kazajstán	China	Catar
	Vietnam	Indonesia	Corea del Sur
		Irán	Emiratos Árabes Unidos
		Líbano	Israel
		Malasia	Japón
		Tailandia	Taiwán
<b>América Latina y el Caribe</b>		Argentina	Puerto Rico
		Brasil	
		<b>Chile</b>	
		Colombia	
		Ecuador	
		Guatemala	
		México	
		Panamá	
		Perú	
<b>Europa</b>		Uruguay	
		Bosnia y Herzegovina	Alemania
		Bulgaria	Chipre
		Croacia	Eslovenia
		Eslovaquia	España
		Letonia	Estonia
		Polonia	Francia
			Grecia
			Irlanda
			Italia
			Luxemburgo
			Países Bajos
			Reino Unido
			Suecia
<b>América del Norte</b>			Suiza
			Canadá
			Estados Unidos

Fuente: elaboración propia, en base a GEM Global Report 2017-2018.



## 1.2 Objetivos del GEM

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.

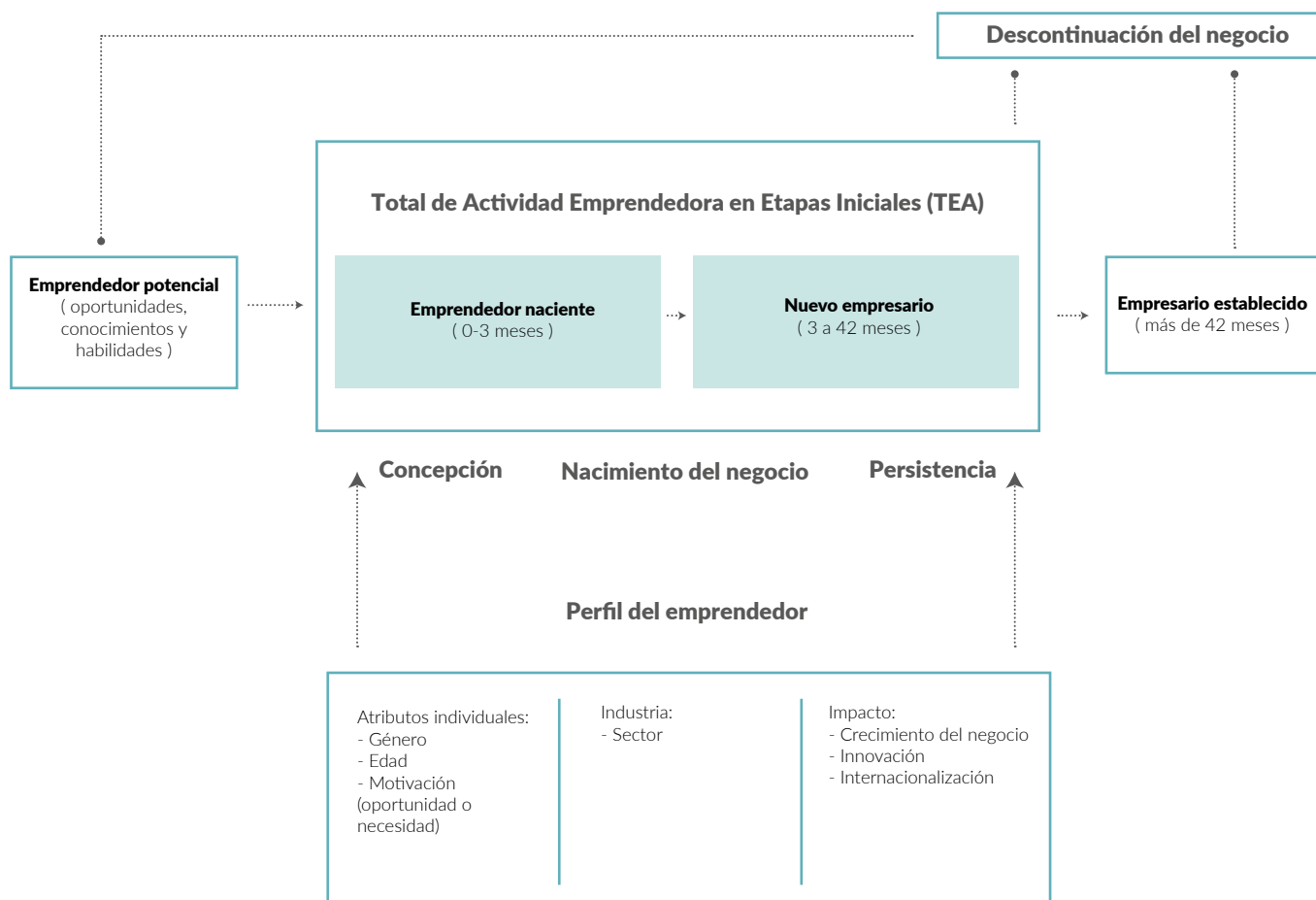
- Identificar políticas que pueden mejorar los niveles de actividad emprendedora a nivel nacional.

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 que identifica 4 etapas, las cuales se explican en la siguiente sección.

## 1.3 El proceso emprendedor

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



Fuente: GEM Global Report, 2017-2018.

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

La segunda etapa se denomina **emprendedor naciente**, aquí se agrupa a las personas que declaran haber iniciado la puesta en marcha de un nuevo negocio y también quienes afirman haber pagado salarios a sus empleados y/o a él mismo, por un periodo no mayor a 3 meses. Esta etapa cubre desde el inicio, con la concepción de la empresa, hasta el momento de su nacimiento.

Para el GEM, el pago de cualquier tipo de retribución por más de 3 meses a cualquier persona, incluido los dueños, es considerado el “momento del nacimiento” de un negocio. Así, la distinción entre emprendimientos nacientes y propietarios de nuevos negocios depende de la antigüedad de la empresa.

La tercera etapa se denomina **nuevo empresario**, que agrupa a aquellas personas que han puesto en marcha un nuevo negocio pagando salarios durante un periodo de tiempo que va desde los 3 a los 42 meses.

El punto de corte de 42 meses ha sido definido por medio de una combinación de fundamentos teóricos y operativos. El conjunto de emprendedores nacientes y nuevos empresarios con menos de 42 meses de operación, es lo que el GEM denomina Total de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales

(en adelante \*TEA por su sigla en inglés que significa Total Early-Stage Entrepreneurial Activity).

La cuarta etapa se denomina **empresario establecido**, clasificación que reúne a aquellas personas que han estado al frente de la operación de su empresa pagando salarios durante más de 42 meses. Esta se conoce como etapa de persistencia y busca la consolidación de la empresa, pues sus negocios han superado el denominado “valle de la muerte” y han dejado atrás las etapas iniciales.

#### 1.4 El marco conceptual del GEM

El GEM propone indicadores para medir los 3 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



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



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. A continuación, se describe cada uno de los 3 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 3 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 en 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

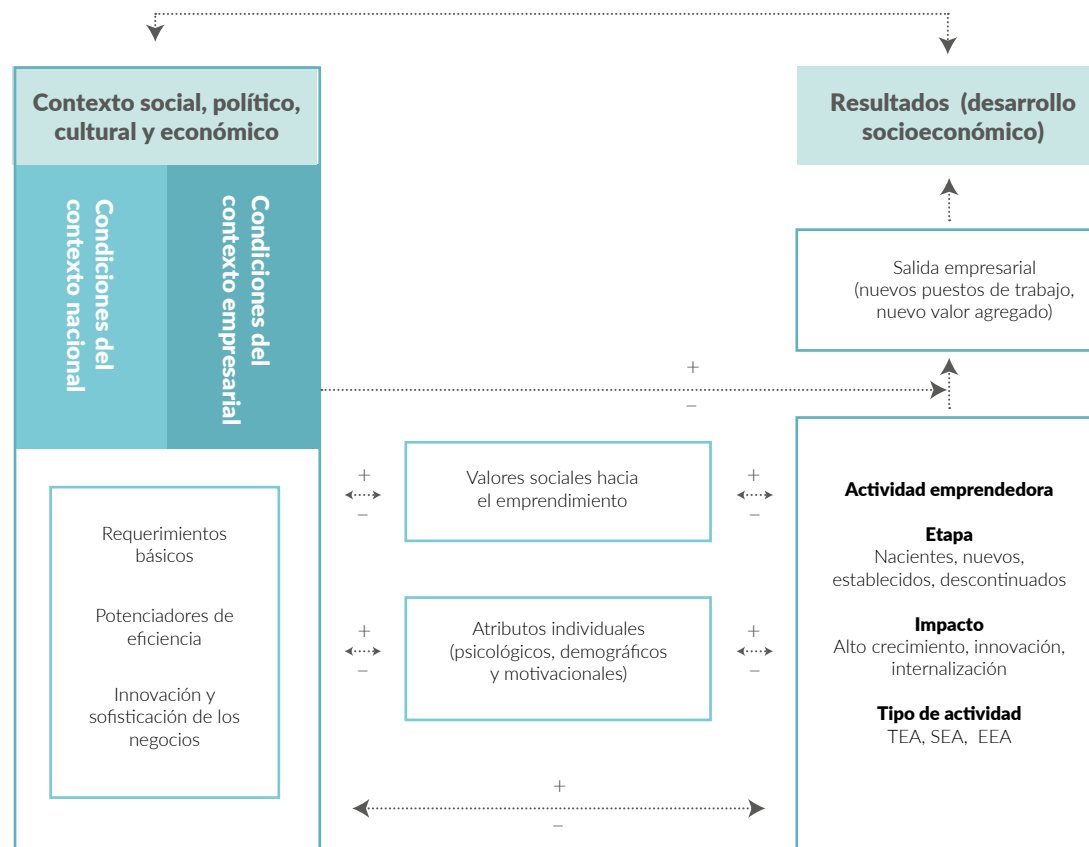
fracaso, las capacidades personales y los aspectos motivacionales. En tanto, el GEM considera los valores sociales a través de aspectos asociados a la legitimidad del emprendimiento como opción de carrera deseable, el reconocimiento social que gozan los emprendedores y la atención que reciben de los medios (Kwon y Arenius, 2010).

● **Actividades emprendedoras:** se refiere a las etapas del ciclo de vida organizacional (nacientes, nuevos, establecidos y discontinuados), su impacto (alto crecimiento, innovación, internacionalización) y tipo de actividad, es decir, Total de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA); Emprendimiento Social (SEA); y Actividad Emprendedora de Empleados (EEA).



En la **figura 1.2** se muestra cómo la dinámica emprendedora de un país o región estará relacionada con los 3 componentes antes descritos.

Figura 1.2. El marco conceptual del GEM



Fuente: GEM Global Report, 2017-2018.

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.

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).

### 1.5 Metodología del GEM

En la aplicación de los diferentes instrumentos de recolección de datos del GEM hay una colaboración entre cada equipo nacional y el equipo central de datos del GERA para asegurar la calidad y confiabilidad de los datos.

El equipo de datos del GERA coordina con los equipos nacionales el proceso de recolección de datos, con el fin de obtener muestras representativas a nivel nacional y regional que permitan comparar todos los países participantes. Para capturar las interacciones entre los individuos y el entorno en el que actúan, GEM utiliza dos cuestionarios para recolectar datos primarios:

- La Encuesta a la Población Adulta (en adelante APS, por su sigla en inglés que corresponde a Adult Population Survey) se aplica a un mínimo de 2.000 adultos,



entre 18 y 64 años, en cada país participante en el proyecto. Con ella se analiza profundamente la relación de los valores sociales hacia el emprendimiento, los atributos individuales y las actividades emprendedoras de las personas a nivel nacional. En el ciclo 2017, participó un total de 9.204 personas a nivel nacional, logrando obtener representatividad en las 15 regiones del país.

- 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. En el ciclo 2017, participó un total de 468 expertos a nivel nacional,

logrando obtener información detallada en 11 regiones del país.

En la **figura 1.3** se presenta cómo se articula el proceso de levantamiento de datos en Chile. El Global Entrepreneurship Research Association (GERA) proporciona los instrumentos estandarizados y supervisa el trabajo de campo que realizan los equipos nacionales, con el fin de asegurar la calidad de la información. La Universidad del Desarrollo forma parte del GERA y lidera el proyecto GEM en Chile, coordinando el levantamiento, armonización y procesamiento de las encuestas APS y NES.

A su vez, en alianza con prestigiosas universidades del país, se ha logrado patrocinar el levantamiento de información adicional que amplía la representatividad a nivel

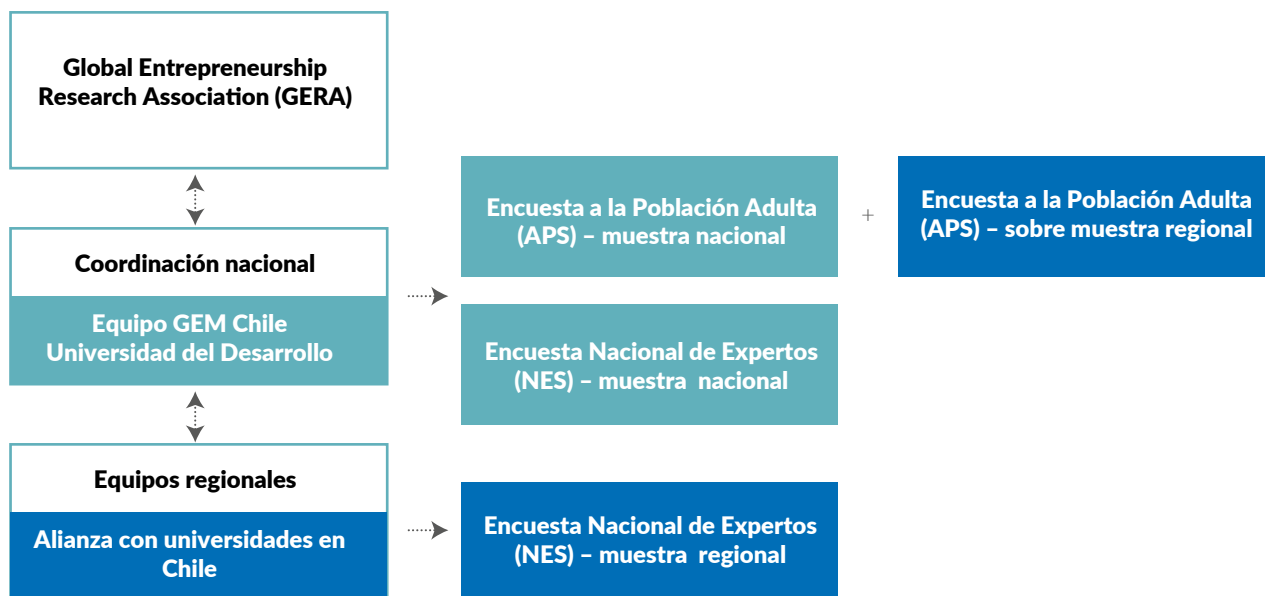
regional para la encuesta a la población adulta y a expertos.

La Encuesta a la Población Adulta es implementada de manera centralizada por el equipo GEM Chile tanto para la muestra nacional como las sobre muestras en regiones.

La Encuesta Nacional de Expertos combina una muestra nacional y regional, incorporando el trabajo realizado por el equipo nacional y por los equipos regionales.

En los años 2016 y 2017, gracias al apoyo de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) para financiar las sobre muestras, los datos de la APS tienen representatividad regional en las 15 regiones del país.

Figura 1.3. Proceso GEM en Chile.

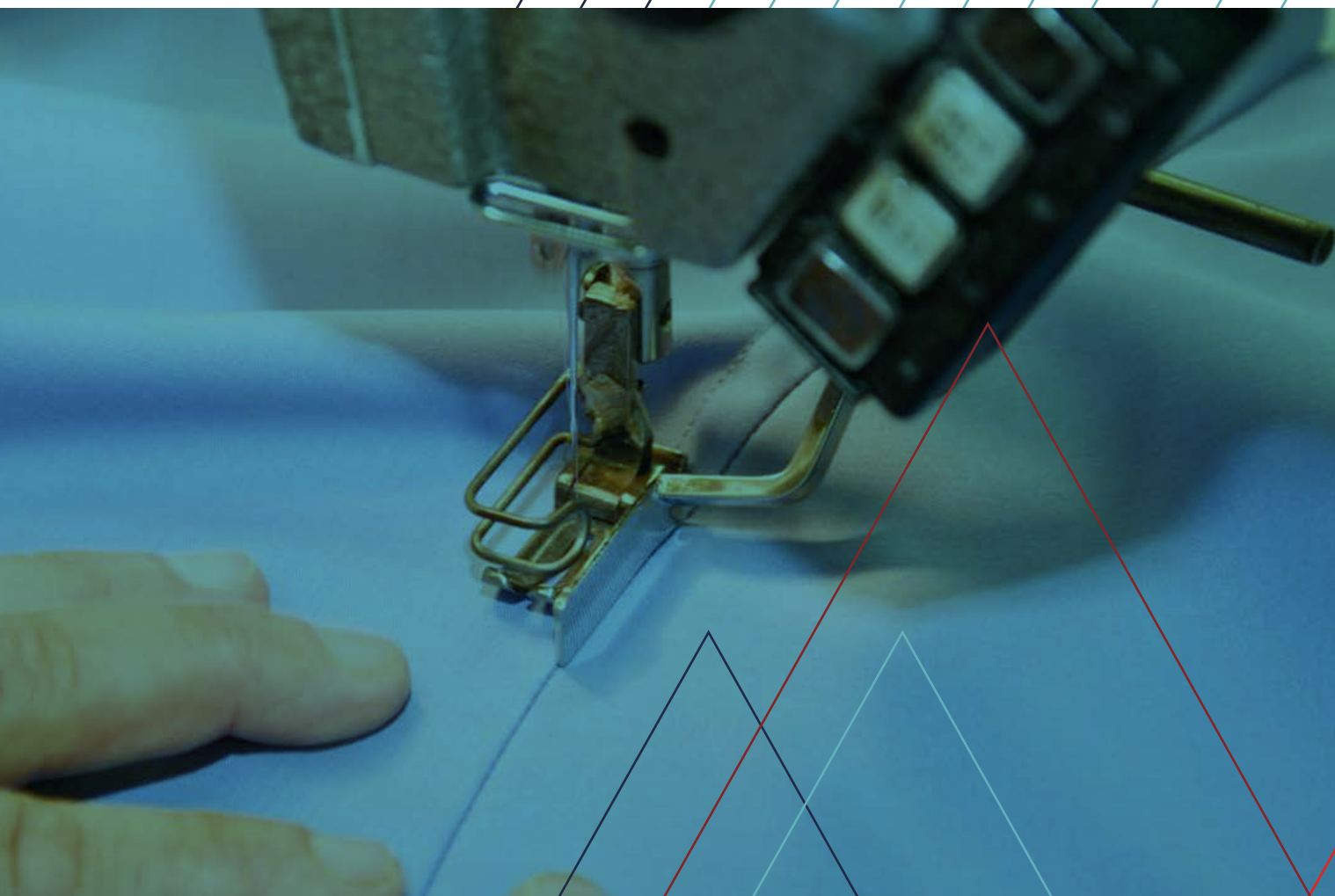


Fuente: elaboración propia, en base a GEM Global Report 2017-2018.

De esta manera, el GEM Chile ha permitido contar con información representativa a nivel nacional y regional sobre los emprendedores, sus negocios y las condiciones del ecosistema para el emprendimiento.

## 1.6 Sobre este reporte

Incluyendo la presente edición, Chile ha participado en 15 ciclos del estudio. 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, incluyendo algunos indicadores globales de los diferentes países que participaron en el GEM 2017.



# 2

## LOS VALORES SOCIALES HACIA EL EMPRENDIMIENTO Y ATRIBUTOS INDIVIDUALES

- 2.1 Valoración social hacia el emprendimiento.
- 2.2 Atributos individuales para emprender.





//////// 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. El nivel de iniciativa empresarial difiere considerablemente entre los países, variación que se explica por diferencias en los niveles de desarrollo económico, pero también por las características demográficas, culturales e institucionales de cada región (Hechavarria y Reynolds, 2009).

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 en la que se encuentran.

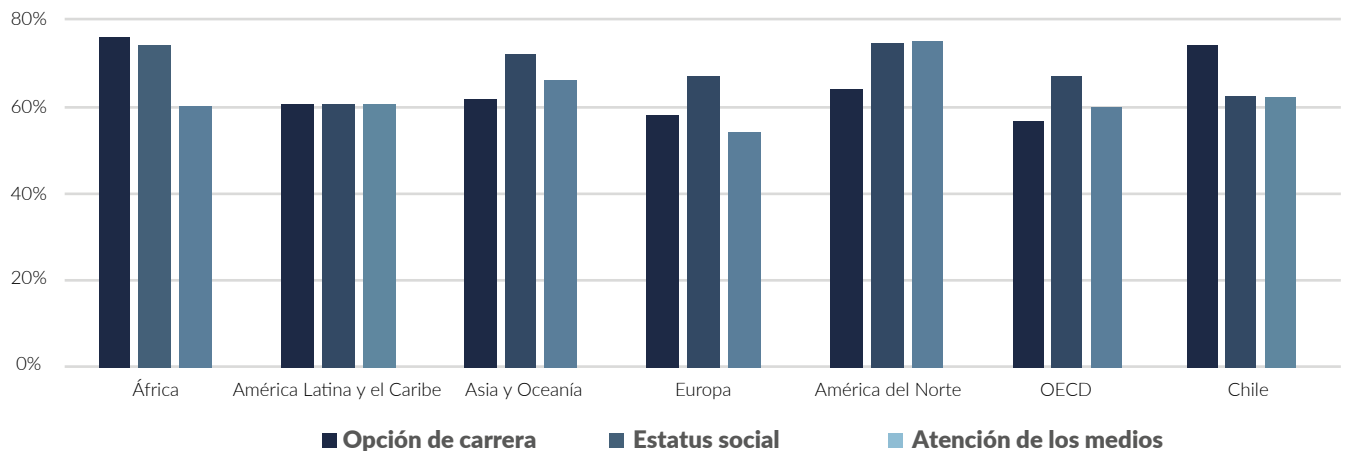
## 2.1. Valoración social hacia el emprendimiento

La valoración social influye en los niveles de actividad emprendedora, pues en la medida que exista aceptación cultural será más probable que las personas se conviertan en emprendedores. El GEM mide la valoración social hacia el emprendimiento a través de la percepción de la población adulta acerca del emprendimiento como una opción de carrera deseable, del estatus social que tienen los emprendedores exitosos y de la atención que reciben de los medios de comunicación.

La **figura 2.1** muestra los indicadores del GEM referentes a la \*valoración social hacia el emprendimiento comparado a nivel internacional. África es la región donde en promedio hay un mayor porcentaje de la población que considera el emprendimiento como opción de carrera deseable (76,2%), resultado que se mantiene respecto al año 2016. América del Norte tiene el mayor porcentaje de la población que percibe que los emprendedores exitosos ostentan un elevado estatus social (74,7%) y es también la región que lidera la percepción sobre la difusión que realizan los medios de comunicación públicos sobre emprendedores exitosos (75,5%).

Al analizar los resultados de Chile en relación al estatus social y atención de los medios, se observa que son similares al promedio de los países de América Latina y el Caribe, es decir, la población adulta percibe que los emprendedores exitosos gozan de un alto estatus social (62,9%) y consideran que existe una alta difusión de noticias sobre nuevos emprendedores exitosos (62,0%). Cerca de tres cuartos de la población económicamente activa considera que el emprendimiento es una opción de carrera deseable (73,8%), indicador que aumentó de manera significativa respecto a la medición de 2016 (65,6%).

Figura 2.1. Valoración social – comparativa a nivel internacional.



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS 2017.

## 2.2. Atributos individuales para emprender

Junto con la valoración social hacia el emprendimiento, la actividad emprendedora está relacionada con la percepción que tienen los individuos sobre sus atributos, oportunidades y deseos de

convertirse en emprendedor. El GEM mide los atributos personales a través de la percepción de la población adulta sobre las oportunidades en el entorno, sus propias capacidades individuales, la intención de emprender en el futuro y el miedo al fracaso como un obstáculo a la hora de iniciar un negocio.

El GEM utiliza las siguientes definiciones para medir la percepción de la población acerca de sus atributos individuales:

- **Percepción de oportunidades:** las oportunidades percibidas, corresponde al porcentaje de la población económicamente activa (18-64 años) que

\* Estas preguntas son opcionales y no se incluyeron en: Brasil y Líbano.

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.

- **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.

- **Intención de emprender:** 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.

En la **figura 2.2** se muestra la percepción de la población adulta respecto a sus atributos individuales. Los resultados de Chile se comparan con la región de América Latina y el Caribe, con las economías basadas en la eficiencia (fase en la que se encuentra Chile) y

con los países de la OECD. Si bien, en estos 3 últimos grupos se mantiene la percepción sobre los atributos individuales respecto al año 2016, es interesante analizar el patrón que siguen.

Al medir cómo perciben las personas las oportunidades de negocio en el área donde viven, vemos que los resultados son bastante similares en América Latina y el Caribe (44,9%), las economías basadas en eficiencia (43,8%) y los países de la OECD (44,9%). Es decir, en promedio 4 de cada 10 personas perciben buenas oportunidades de negocio. En tanto, en Chile, un 55,5% de la población percibe buenas oportunidades de negocio e incluso se aprecia un aumento respecto al año anterior (50,4%).

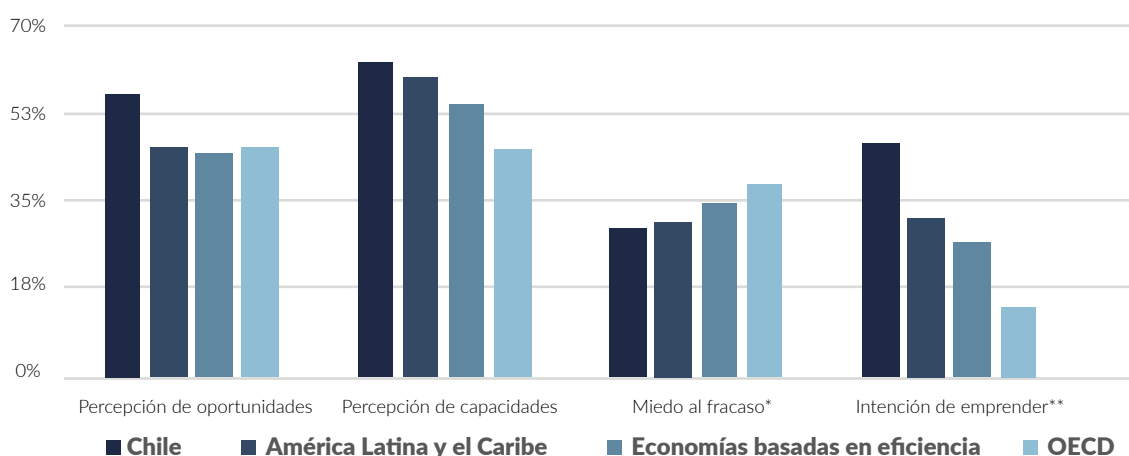
Al analizar qué porcentaje de la población percibe tener los conocimientos, habilidades y experiencias necesarias para iniciar un negocio, se observa que en América Latina y el Caribe y los países basados en eficiencia, esta proporción sobrepasa el 50%, pero cae a 44,6% en los países de la OECD. En Chile, al igual que en la medición de

2016, sobre un 60% de la población percibe tener las capacidades para iniciar un negocio, porcentaje que es muy similar al promedio de los países de América Latina y el Caribe (58,8%).

De forma transversal, la población que percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para iniciar un negocio representa un porcentaje menor de la población, pero se evidencia un comportamiento heterogéneo entre los grupos exhibidos. Puntualmente, en Chile un 29,4% de la población percibe el miedo al fracaso como un obstáculo, mientras que un 37,8% de la población que habita en países de la OECD tiene esa percepción.

Al analizar la intención de emprender entre aquellos no activos en alguna actividad emprendedora, se aprecia que en los países de la OECD representa el 13,6% de la población, al tiempo que en Chile alcanza el 45,8%. En la siguiente figura veremos en mayor profundidad cómo se comporta este indicador en cada uno de los países de la OECD que participaron en el ciclo GEM 2017.

Figura 2.2. Atributos Individuales – comparativa a nivel internacional.



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2017.

\* Porcentaje de la población entre 18 y 64 años que percibe buenas oportunidades para comenzar un negocio.

\*\* Porcentaje de la población que actualmente no está involucrada en actividades emprendedoras.



La **figura 2.3** muestra en detalle la intención de emprender entre el total de la población adulta (18-64 años) para los países que forman parte de la OECD. En este caso se calcula sobre el total de la población adulta, a diferencia del gráfico anterior donde se calculaba entre las personas no involucradas en alguna actividad emprendedora.

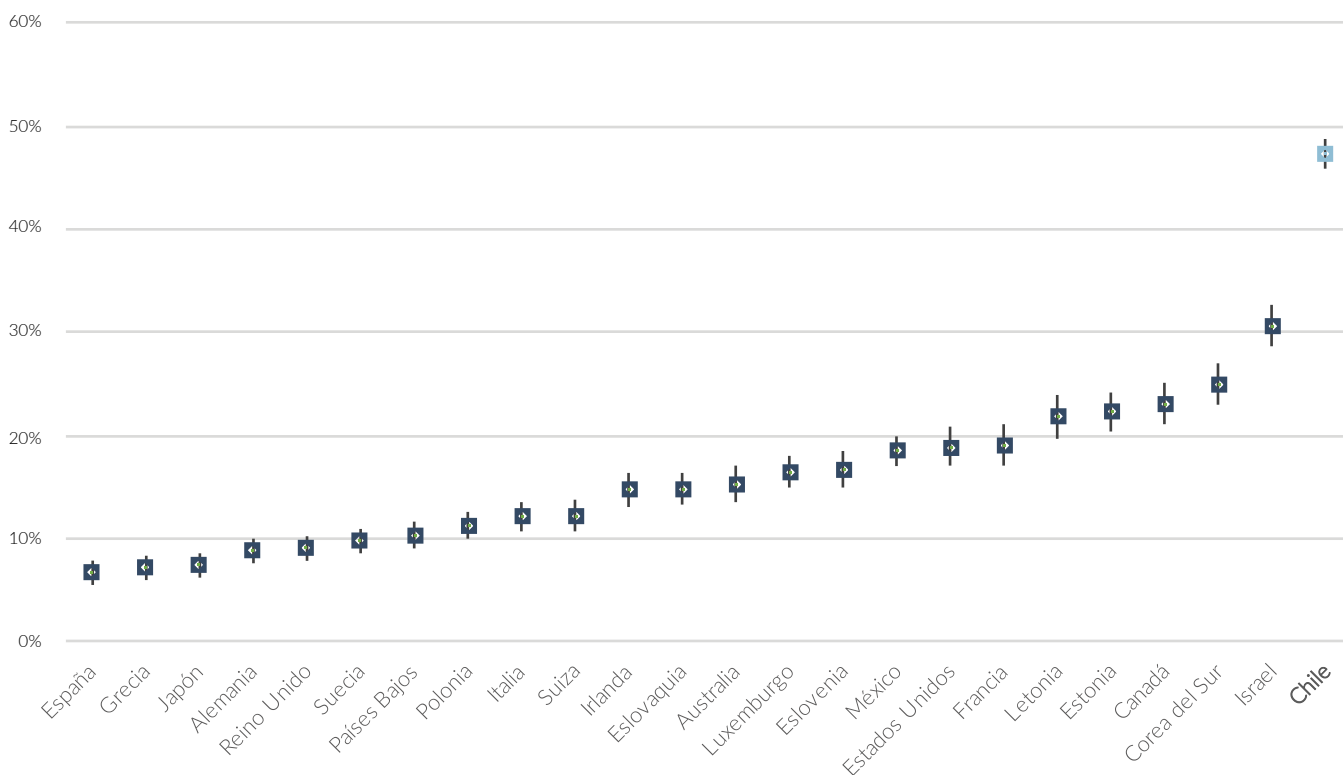
Los países están presentados en orden ascendente de acuerdo con la intención

de emprender que manifiesta la población. Como se aprecia en la figura, Chile es el país con mayor intención, seguido por Israel y Corea del Sur. Por el contrario, España, Grecia y Japón son los países donde la intención es más baja.

En los países de la OECD, la intención de emprender promedio alcanza un 16,7%, porcentaje que es significativamente inferior al exhibido en Chile (47,3%).

Para profundizar en la percepción sobre atributos individuales, en la **figura 2.4** se presentan los resultados separados según las distintas etapas del proceso empresarial, es decir, están comparadas aquellas personas que actualmente no participan en ninguna actividad emprendedora, emprendedores en etapas iniciales (emprendedores nacientes y nuevos empresarios) y empresarios establecidos.

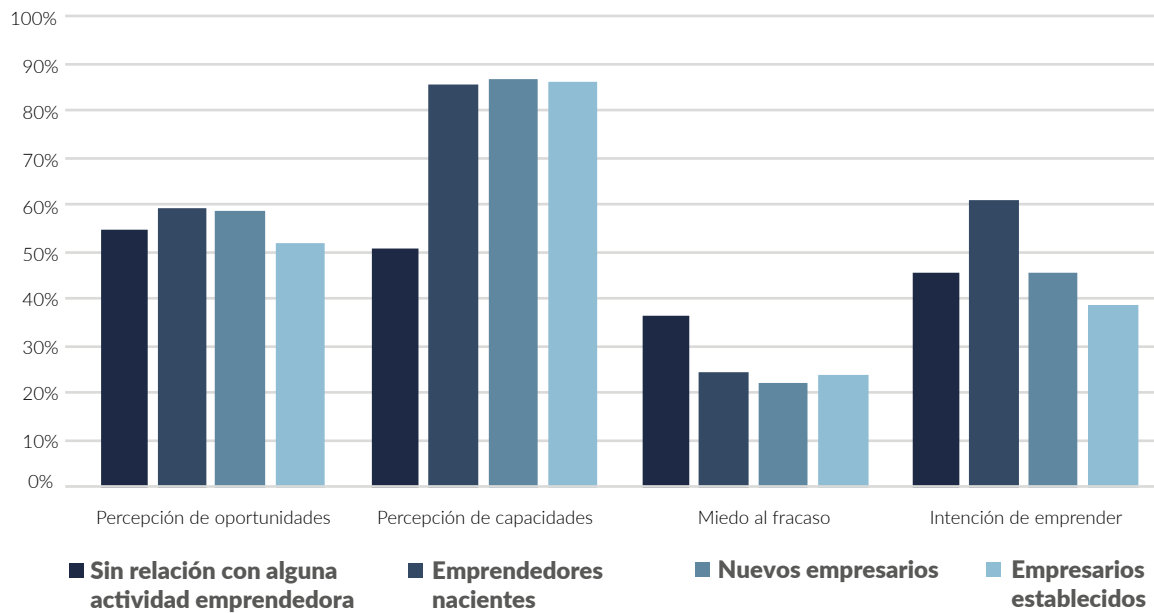
Figura 2.3. Intención de emprender en los países de la OECD.



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2017.



Figura 2.4. Atributos Individuales según etapa del emprendimiento - Chile.



Porcentaje según etapa del emprendimiento.  
Fuente: GEM APS, 2017.



Diferenciar los resultados por etapas del proceso empresarial permite apreciar cómo evoluciona la percepción de atributos individuales a medida que el emprendedor va adquiriendo experiencia. Se observa que independientemente de la experiencia del emprendedor, más de la mitad de las personas en Chile percibe buenas oportunidades de negocio en los próximos 6 meses.

Al analizar la percepción de capacidades, vemos que el 50,5% de las personas sin participación en alguna actividad emprendedora considera tener los conocimientos, habilidades y experiencia para iniciar un nuevo negocio, mientras que aquellos con alguna actividad emprendedora en marcha muestran un mayor consenso respecto a su percepción de capacidades (86,2%). Un fenómeno similar ocurre con el miedo al fracaso, pues un mayor porcentaje de la población no inserta en alguna actividad emprendedora percibe que este es un obstáculo para iniciar un negocio (36,5 %). En cambio, solo

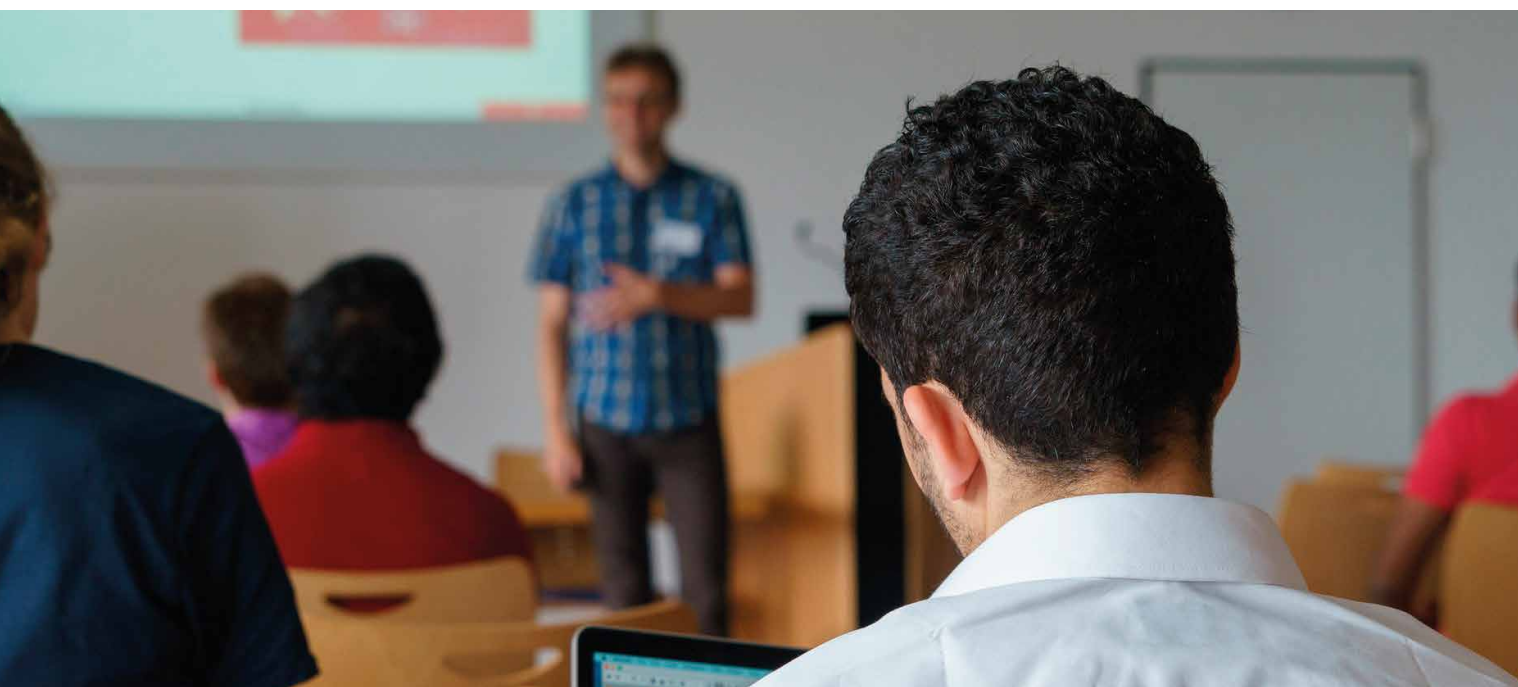
1 de 4 personas involucradas en alguna actividad emprendedora percibe miedo al fracaso (23,7%).

Observamos que la intención de emprender en Chile es superior que en los países de la OECD e incluso la intención se mantiene superior al promedio de la OECD en aquellas personas ya involucradas en alguna actividad emprendedora. Es interesante que un 38,7% de los empresarios establecidos tiene intención de iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años, en términos prácticos muestra que 4 de cada 10 empresarios establecidos tienen el deseo de poner en marcha un nuevo negocio. La relación es inversa al tiempo que los países avanzan en el nivel de desarrollo económico, pues en las economías basadas en la innovación exclusivamente 1 de cada 10 empresarios establecidos tiene intención de iniciar un nuevo negocio.

Esto último abre el espacio para generar programas de apoyo focali-

zados en emprendedores establecidos, que apunten al desarrollo de nuevos negocios. Nos referimos a emprendedores que han sido capaces de sobrepasar los obstáculos del negocio y pagar sueldos por más de 42 meses, lo que al menos es una muestra de su persistencia para liderar un negocio. Es decir, existe la oportunidad de fomentar que aquellos empresarios establecidos puedan apoyar y transferir su experiencia a aquellos menos experimentados.

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

## **ACTIVIDAD EMPRENDEDORA: EL EMPRENDEDOR Y SU NEGOCIO**

3.1 El ciclo de vida de la actividad emprendedora en Chile.

3.2 Caracterización de los emprendedores en etapas iniciales.





////// En este capítulo se presentan indicadores que permiten visualizar la actividad emprendedora, a través del ciclo de vida del proceso emprendedor, respecto al total de la población adulta. Además, se profundiza el análisis de las principales características personales (edad, nivel educacional e ingresos) de los emprendedores en etapas iniciales.

### 3.1.El ciclo de vida de la actividad emprendedora en Chile

Como muestra el marco conceptual (figura 1.1), el GEM cubre el ciclo de vida del proceso emprendedor distinguiendo las siguientes etapas:

- **Emprendedores nacientes:** porcentaje de la población adulta (18-64 años) que está activamente involucrada en crear un negocio y que han pagado sueldos por un período menor de 3 meses.
- **Nuevos empresarios:** porcentaje de la población adulta (18-64 años) que está activamente involucrada en un negocio y que han pagado sueldos por un período mayor de 3 meses pero inferior a 42 meses.

La combinación entre los emprendedores nacientes y nuevos empresarios es lo que el GEM denomina Total de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA). El TEA es un indicador que muestra el

porcentaje de población adulta que tiene un negocio en etapa temprana (menos de 42 meses de antigüedad).

- **Empresarios establecidos:** porcentaje de la población adulta (18-64 años) que está activamente involucrada en un negocio y que han pagado sueldos por más de 42 meses.
- **Emprendedores descontinuos:** porcentaje de población adulta (18-64 años) que en los últimos 12 meses ha suspendido su relación con un negocio.

En la figura 3.1 se presentan los indicadores que permiten conocer cómo está compuesto el tejido empresarial. Los resultados de Chile se comparan con la región de América Latina y el Caribe, con las economías basadas en eficiencia (fase en la que se encuentra Chile) y con los países de la OECD.

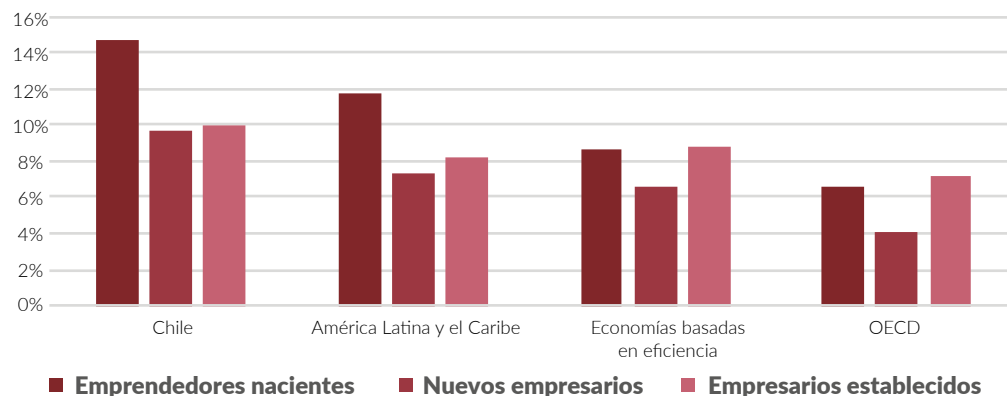
Independiente de la etapa del ciclo de vida, en Chile destaca una mayor proporción de la población

que está involucrada en alguna actividad emprendedora. Especialmente al comparar con los países de la OECD, sobresale en Chile el mayor porcentaje de emprendedores nacientes y nuevos empresarios.

A nivel nacional, la mayor interrupción en el proceso emprendedor se encuentra entre los emprendedores nacientes y nuevos empresarios. Sin embargo, es necesario precisar que en Chile existen 7 emprendedores nacientes por cada 10 nuevos empresarios, mientras que en la OECD la relación es de 6 por cada 10. Por tanto, la proporción de emprendedores que continúa con el negocio después de 3 meses de funcionamiento es mayor en Chile que en los países de la OECD.

En cuanto a los nuevos empresarios y empresarios establecidos, vemos que han tendido a la convergencia en torno al 10% de la población.

Figura 3.1. Actividad emprendedora – comparativa a nivel internacional.



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2017.

En la **figura 3.2** se presenta la evolución de Chile entre el período 2008-2017. Es interesante observar el cambio en la estructura empresarial, pues junto con el aumento en la actividad emprendedora naciente, ha ido mejorando la relación entre nuevos empresarios y los establecidos. Mientras que en el 2011 existían 7 nuevos empresarios por cada 10 establecidos, actualmente la relación es de 1 a 1. Esto se lee

como un aspecto positivo, pues los resultados dan cuenta de una mayor madurez en la estructura empresarial, dado que así como ha aumentado el porcentaje de empresarios nacentes, también ha aumentado el porcentaje de personas que lideran negocios con mayor antigüedad. En el futuro, incluso podríamos observar un mayor porcentaje de empresarios establecidos que de nuevos empresarios.

Como se aprecia, en el año 2011 incrementó significativamente el porcentaje de la población vinculada a un emprendimiento naciente y nueva empresa. Lo anterior, constituye un hito clave, pues el TEA, superó los 23 puntos porcentuales, cifra que se ha mantenido estable desde entonces.

Figura 3.2. Evolución actividad emprendedora – Chile.



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2017.





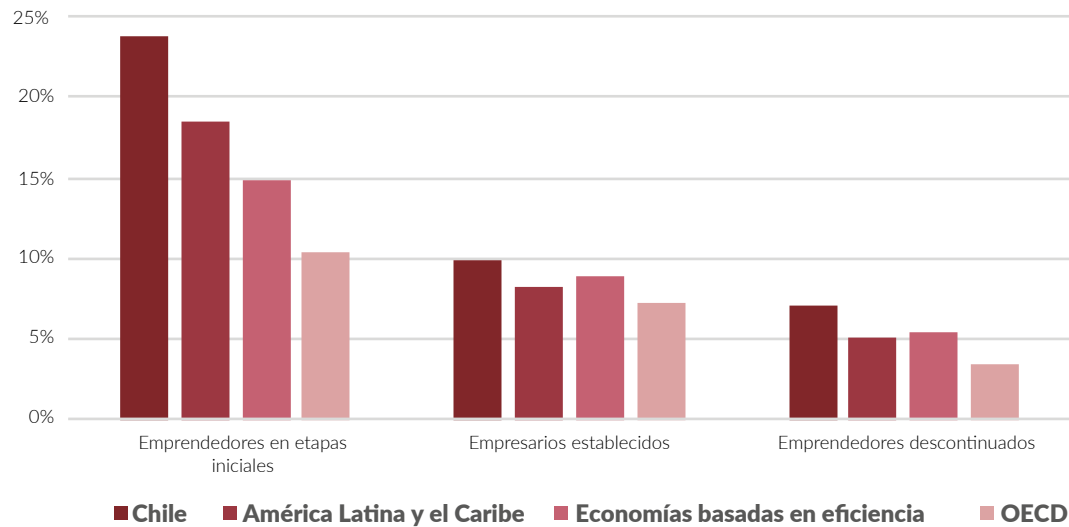
La siguiente figura muestra el TEA, empresarios establecidos y emprendimientos discontinuados. Los resultados están comparados con la región de América Latina y el Caribe, las economías basadas en eficiencia y los países de la OECD (**figura 3.3**).

En Chile, un 23,8% de la población participa activamente en un negocio en etapas iniciales, mientras que un 9,9% está involucrado en una empresa establecida. Respecto al año 2016, se observa una disminución en el porcentaje de emprendedores en etapas

iniciales y un aumento en el porcentaje de empresarios establecidos. Sin embargo, en la actualidad por cada 10 emprendedores en etapas iniciales hay 4 empresarios establecidos, mientras que el 2016 existían solo 3 empresarios establecidos por cada 10 emprendedores en etapas iniciales. Es necesario precisar que en los países de la OECD la relación es de 7 empresarios establecidos por cada 10 emprendedores en etapas iniciales, lo que da cuenta de una mayor madurez en la estructura empresarial.

Un factor que influye en la mayor brecha que exhibe Chile en la relación entre emprendedores en etapas iniciales y empresarios establecidos, es la tasa de discontinuación de negocios, indicador que mide el porcentaje de la población adulta que ha cerrado un negocio en el último año. En Chile, la discontinuación es más del doble que en los países de la OECD y es además la octava tasa más alta entre todos los países participantes.

Figura 3.3. Ciclo de vida de la actividad emprendedora – comparativa a nivel internacional.



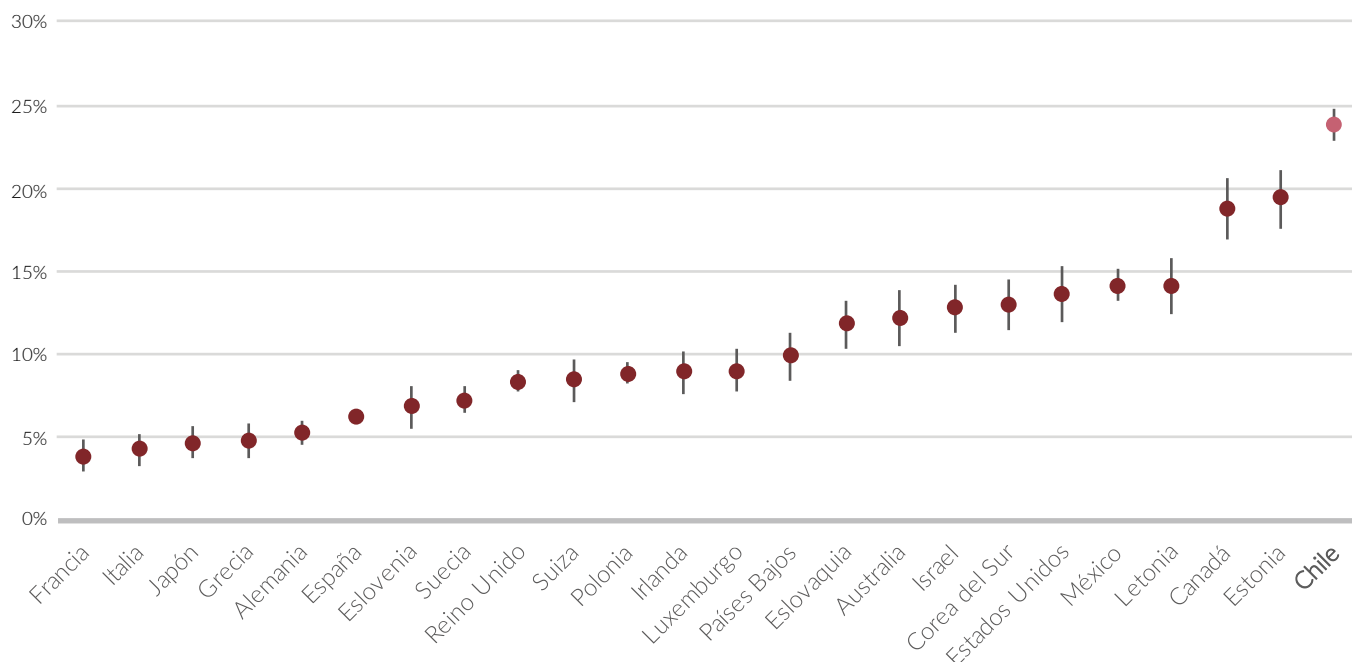
Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2017.

La **figura 3.4** muestra en detalle la actividad emprendedora en etapas iniciales entre los países de la OECD. En estos países, un 10,4% de la población participa activamente en algún emprendimiento en etapas iniciales, pero

se aprecia una alta dispersión al comparar entre los países. El país con el mayor porcentaje de negocios en etapas iniciales es Chile (23,8%), seguido por Estonia (19,4%) y Canadá (18,8%). En tanto, los países con menor

porcentaje de actividad emprendedora en etapas iniciales son Francia (3,9%), Italia (4,3%) y Japón (4,7%).

Figura 3.4. Emprendedores en etapas iniciales en los países de la OECD.



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2017.

Hemos visto que la tasa de discontinuación de negocios es el doble en Chile que en los países de la OECD (ver **figura 3.3**). Sin embargo, previo a cualquier juicio, es necesario contextualizar las razones que llevan a un empre-

dedor a cerrar o vender un negocio en funcionamiento. Es decir, un alto índice de cierre puede ser leído como algo positivo o negativo dependiendo de las causas que argumentan los emprendedores. Podría ser entendido como algo

positivo cuando venden su negocio, como por ejemplo una venta de “derecho de llave”, mientras que la clausura por baja rentabilidad se consideraría desfavorable.





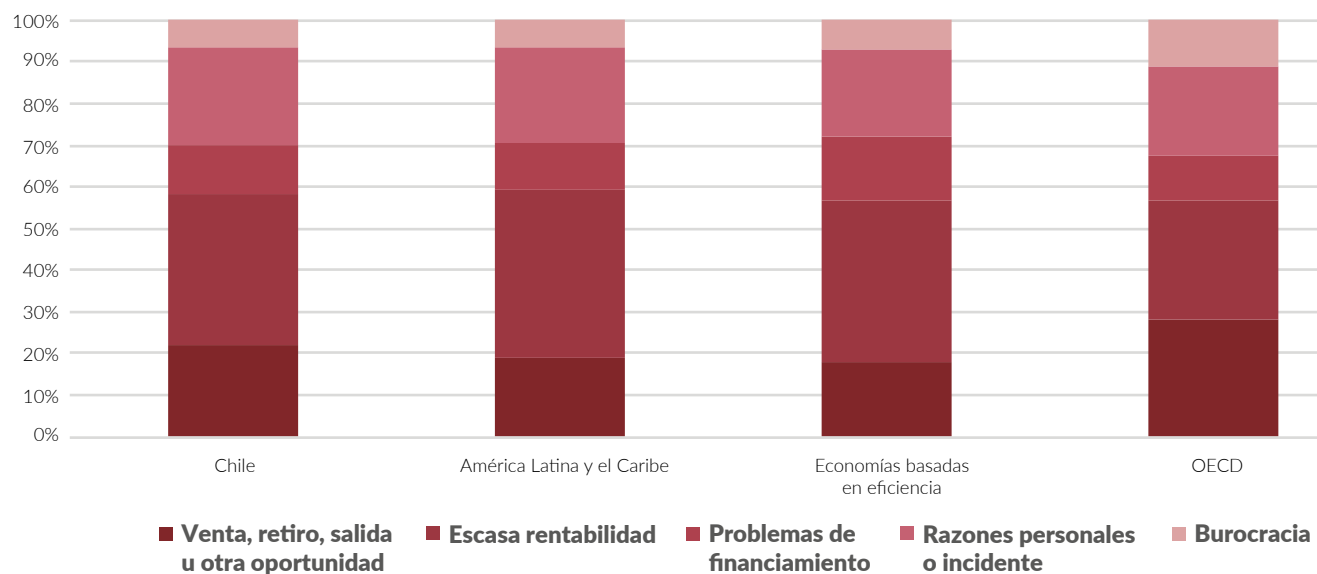
En la otra vereda, un bajo nivel de discontinuación no necesariamente representa algo positivo, ya que puede ser causado por altas barreras de salida, es decir regulaciones o impuestos que

dificultan que los emprendedores cierren el negocio.

En la **figura 3.5** se detallan algunas razones que incluye el GEM para evaluar la discontinuación

de negocios. Los resultados de Chile están comparados con la región de América Latina y el Caribe, las economías basadas en eficiencia y los países de la OECD.

Figura 3.5. Descontinuación del negocio - Chile.



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2017.

Si estas cifras se comparan con los países basados en eficiencia, fase en la que se encuentra Chile, vemos que los resultados son bastante similares. Sucede lo mismo con la región de América Latina y el Caribe, pero al comparar Chile con los países de la OECD se observa algunas diferencias que es interesante destacar.

Si bien, el 21,9% 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, se observa que es menos frecuente que en los países de la OECD (28,3%). En tanto, un 36,4% declara que la razón del cierre fue porque el negocio tenía baja rentabilidad, mientras que en los países de la OECD el porcentaje alcanza un 28,6%.

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

de ingresos familiares y sector productivo de los emprendedores en etapas iniciales.

### 3.2. Caracterización de los emprendedores en etapas iniciales

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 hacerlo por necesidad. El GEM diferencia en su metodología 3 principales impulsos:

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

Este indicador se mide entre la población que declara ser emprendedor en etapas iniciales. A nivel nacional no se aprecian grandes cambios en la composición por

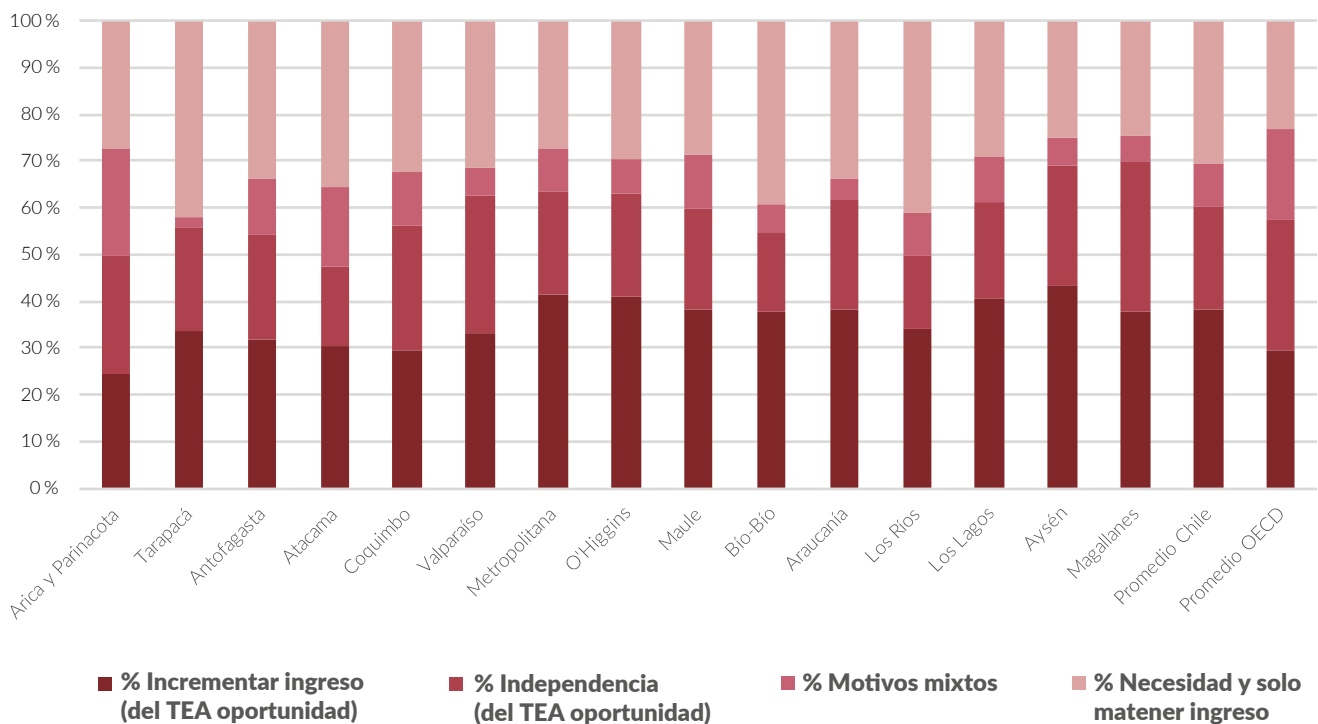
motivación, pero al comparar con los países de la OECD destaca en Chile un mayor porcentaje de emprendedores motivados por incrementar sus ingresos.

A nivel nacional, un 38,1% de los emprendedores en etapas iniciales declaran que la principal motivación para emprender fue incrementar su ingreso, y un 22,3% señala emprender para tener mayor independencia. En tanto, un 30,7% de los emprendedores en etapas iniciales declara emprender por necesidad y para mantener su nivel

de ingreso. A su vez, el 8,8% declara que lo hace por motivos mixtos, a diferencia del ciclo 2015 en que un 2,7% formaba parte de este grupo.

Del total de emprendedores en etapas iniciales, a nivel regional destacan Tarapacá (42,1%), Atacama (35,5%), Bío-Bío (39,3%) y Los Ríos (41,0%), por poseer una mayor proporción de emprendimientos motivado por necesidad y como una forma de mantener los ingresos.

Figura 3.6. Motivación al momento de iniciar un negocio - por región de Chile.



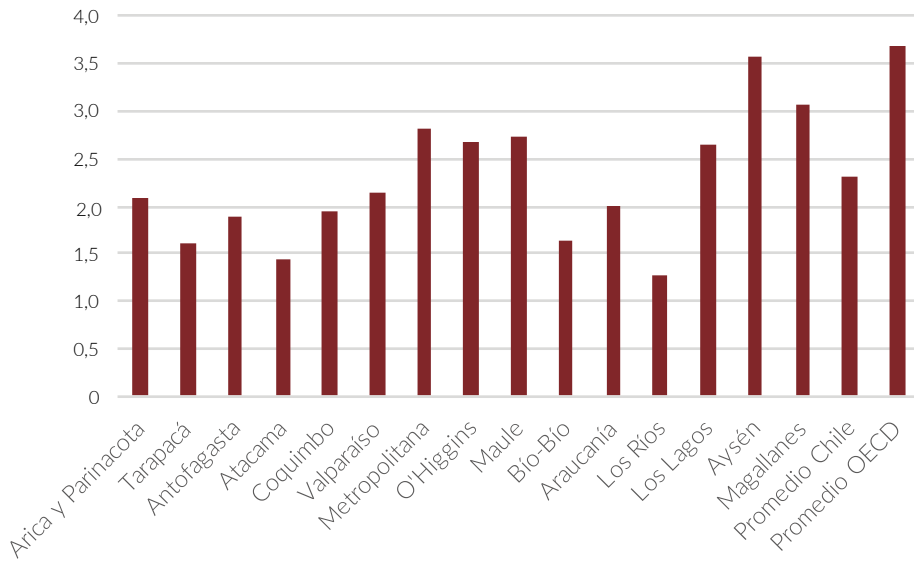
Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2017.

En la **figura 3.7** se muestra la proporción entre los emprendedores en etapas iniciales motivados por oportunidad y aquellos

impulsados por necesidad. Los resultados regionales se comparan con el promedio nacional y el promedio de la OECD. El índice

representa la cantidad de emprendedores motivados por mejorar sus condiciones por cada emprendedor motivado por necesidad.

Figura 3.7. Índice motivacional - por región de Chile.



División entre el TEA motivado por oportunidad y el TEA motivado por necesidad.  
Fuente: GEM APS, 2017.





El promedio nacional indica que existe 2,3 veces más emprendedores motivados por incrementar sus ingresos que aquellos motivados por necesidad. Aunque esta relación es inferior al de los países de la OECD, hay regiones que estrechan distancia. Por ejemplo, se observa que en la región de Aysén existe una proporción similar al de los países de la OECD. Es necesario agregar que a medida que los países avanzan en el nivel de desarrollo económico, la tendencia es a aumentar esta relación. Por ejemplo, en Holanda, Estados Unidos y Alemania la relación es de 10, 7 y 5 veces, respectivamente.

En la siguiente figura se presenta la distribución de edad de emprendedores en etapas iniciales a nivel regional y se compara con los resultados de la OECD. Estudios internacionales sobre emprendi-

miento, destacan que la actividad emprendedora no se limita a un grupo etario en particular (Lévesque y Minnitti, 2006; Isele y Rogoff, 2014) e incluso sus motivaciones y expectativas varían.

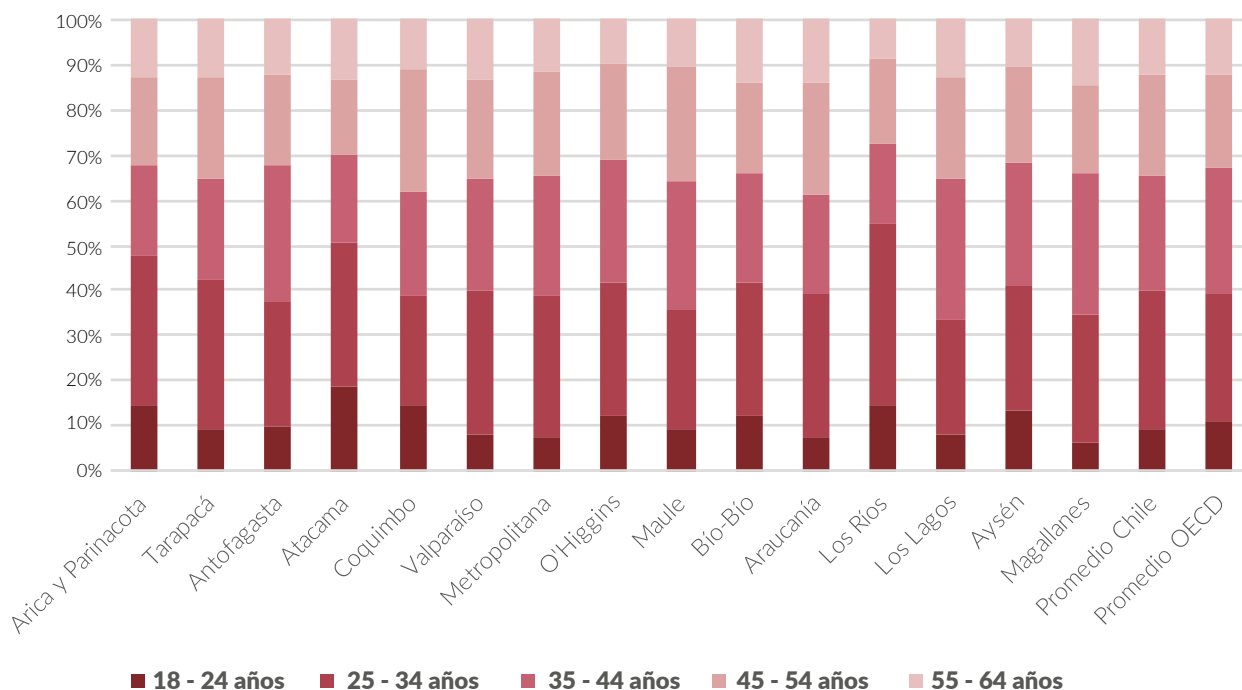
Como se observa en la **figura 3.8**, la distribución etaria promedio en Chile es similar a la de los países de la OECD, concentrándose el mayor porcentaje de actividad emprendedora en personas del grupo entre 25-34 años (30,4%). En tanto, el menor porcentaje de emprendedores en etapas iniciales tienen entre 18-24 años (9,3%) y 55-64 años (12,1%).

A nivel nacional, el porcentaje agregado de emprendedores en etapas iniciales entre 18-34 años es de 39,7%, cerca del 50% tiene entre 35-54 años, y prácticamente un décimo tiene sobre 55 años

(12,1%). Entre las regiones de Chile se aprecia una mayor heterogeneidad, como en las regiones de Atacama y Los Ríos, donde los emprendedores sub 34 representan el 50,4% y 54,6% de la población adulta, respectivamente.

Como vimos en la **figura 3.2**, en el año 2011 se produjo en Chile un aumento en el Total de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales, por tanto nos parece interesante analizar cómo ha evolucionado el perfil de los emprendedores en etapas iniciales desde 2010 a la fecha, es decir tomar como punto de comparación un año antes del aumento en la actividad emprendedora en nuestro país. En términos de edad, vemos que actualmente el promedio es de 39 años, en cambio hace 7 años atrás el promedio se situaba en 36 años.

Figura 3.8. Emprendedores en etapas iniciales según edad – por región de Chile.



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2017.

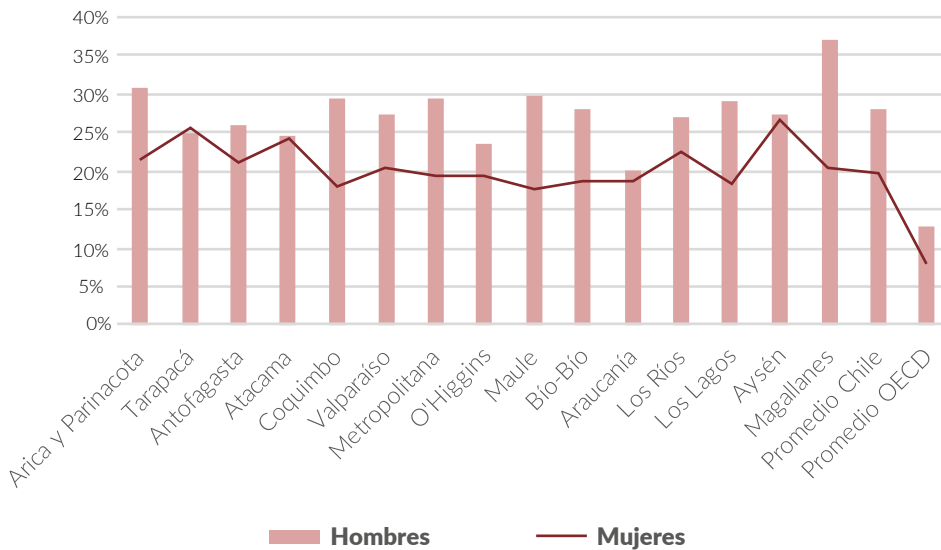
En la **figura 3.9** se presenta el porcentaje de hombres y de mujeres involucrados en alguna actividad emprendedora en etapas iniciales, y los resultados de Chile se comparan con el promedio de los países de la OECD.

El porcentaje de mujeres es inferior al porcentaje de hombres que están

involucrados en emprendimientos de igual antigüedad. Sin embargo, la brecha se ha acortado al punto de alcanzar 7 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres\*. Al comparar con los países de la OECD, podemos notar que esta brecha es mayor, ya que existen 6 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres emprendedores.

Un aspecto favorable a destacar son las regiones de Tarapacá y Atacama, donde prácticamente la relación es de 1 a 1, es decir no existe brecha de género.

Figura 3.9. Participación de género – por región de Chile.



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2017.

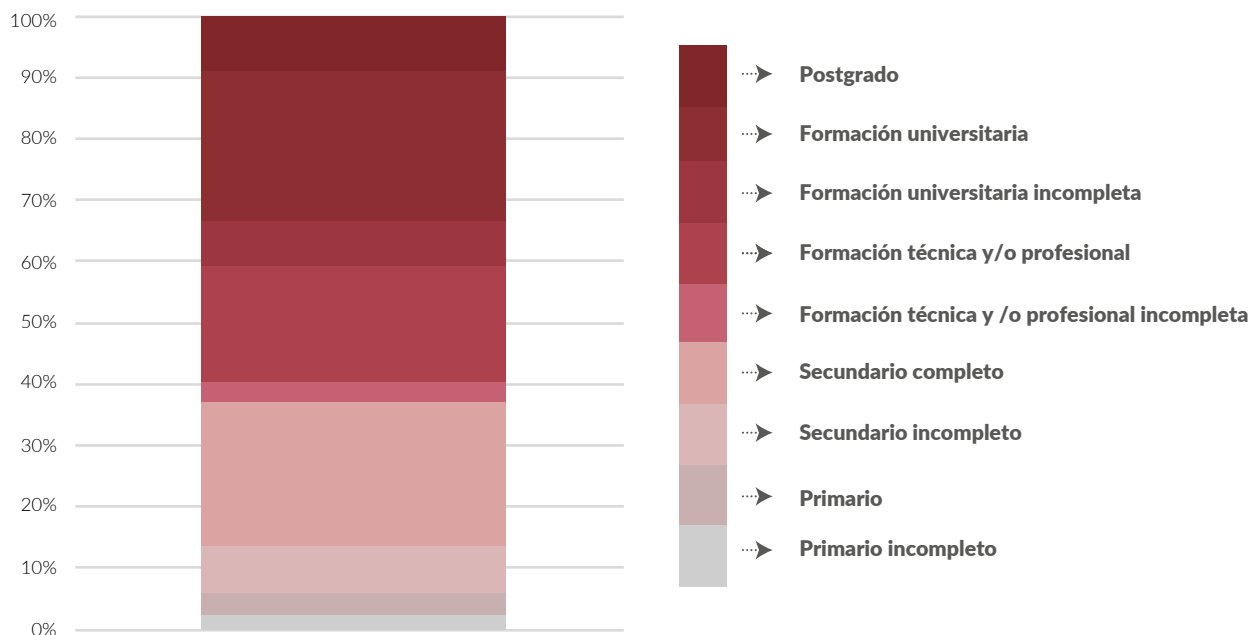
En el siguiente gráfico está presentado el nivel de estudios (**figura 3.10**). En Chile, las cifras muestran que un 24,8% de los emprendedores posee educación universitaria completa y un 8,7% de los emprendedores en etapas iniciales poseen

estudios de postgrado. En suma, vemos que un 33,5% posee al menos estudios universitarios de pregrado. Sin embargo, históricamente no siempre ha sido así, pues si se toma como punto de comparación los datos del GEM 2010,

previo al aumento del Total de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales que vimos en la **figura 3.2**, un 23,6% de los emprendedores declaraba tener formación universitaria o postgrado.

\*Comparación respecto al Total de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA).

Figura 3.10. Nivel de estudios - Chile.



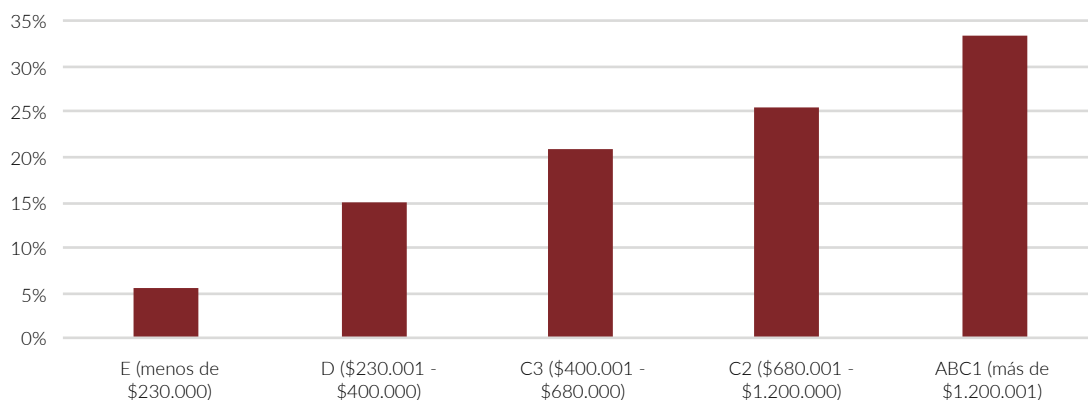
Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2017.

La medición del GEM, en cuanto a ingresos, se realiza en base a las 5 categorías que usualmente

se utilizan en nuestro país para diferenciar los niveles socioeconómicos\*. La **figura 3.11** resume

el nivel de ingresos familiares de los emprendedores en etapas iniciales.

Figura 3.11. Nivel de ingreso familiar - Chile.



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2017.

\*Los niveles corresponden a la siguiente distribución del ingreso: E (menos de \$230.000), D (\$230.001-\$400.000), C3 (\$400.001-\$680.000), C2 (\$680.001-\$1.200.000) y ABC1 (más de \$1.200.001).



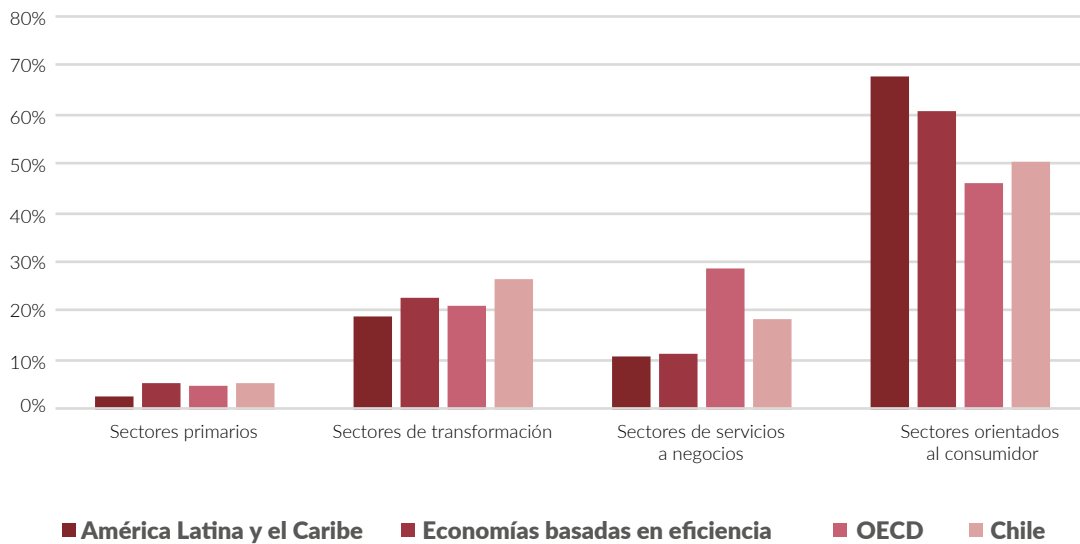
Al analizar el nivel de ingreso familiar (**figura 3.11**), un 33,3% declara pertenecer al grupo ABC1, es decir percibe ingresos sobre el millón doscientos mil pesos mensuales. Si bien, este grupo disminuyó en 4 puntos porcentuales respecto a la medición del año anterior, es interesante destacar que en el año 2010 solo un 15,9% pertenecía a ese grupo de ingresos. Además, si el 2010 un 60,4% de los emprendedores en etapas iniciales percibía ingresos sobre los \$400.000 mensuales, actualmente el 79,6% de los emprendedores ha logrado alcanzar ese nivel de ingresos.

En la siguiente figura se muestra la distribución industrial de los negocios en etapas iniciales (**figura 3.12**). Como se observa, los sectores extractivos o primarios son los que poseen la menor presencia, tanto en Chile como a nivel internacional, reuniendo cerca del 5% de la actividad emprendedora en etapas iniciales. Siguiendo la tendencia internacional, en Chile un 26,3% opera en el sector de transformación y el sector donde se concentra mayormente el porcentaje de emprendimientos es el de servicios orientados al consumidor, que a nivel nacional alcanza un 50,3% de

los negocios en etapas iniciales. Es relevante destacar que un 18,2% de la actividad emprendedora está centrada en el sector de servicios a negocios, porcentaje inferior que el reportado en los países de la OECD (29%).

En el año 2010, la distribución entre los principales sectores era bastante similar: orientados al consumidor (58,8%), transformación (20,2%) y servicios a negocios (18,0%). Es decir, actualmente se observa una mayor presencia de nuevos negocios en el sector de transformación.

Figura 3.12. Distribución por sectores - comparativa a nivel internacional.



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2017.

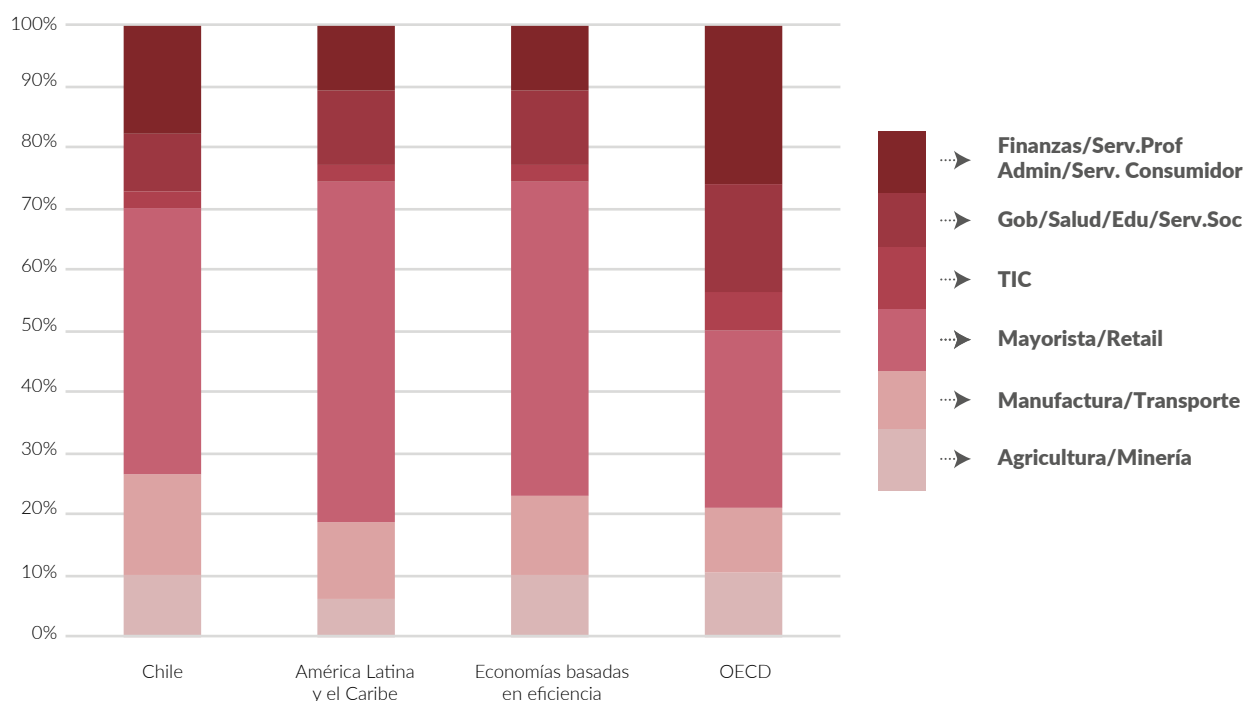
El espíritu empresarial puede afectar a la mayoría de los sectores industriales, impulsando cambios en la oferta de productos y servicios, procesos y modelos de negocios. Por lo tanto, el grado de participación de los emprendedores en diversas industrias es de gran importancia. En la **figura 3.13** se muestra la distribución de los negocios en etapas iniciales por sector industrial. Los resultados de Chile se comparan con la región de América Latina y el Caribe, las economías

basadas en eficiencia y los países de la OECD.

En Chile, un 43,4% de los emprendimientos en etapas iniciales declara operar en el sector mayorista o retail (minorista), en contraste con el promedio de los países de la OECD donde representa solo el 29,0%. Respecto a la industria de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), en Chile alcanza el 2,7%, mientras que en los países de la OECD agrupa al 6,1%.

Agrupar la industria TIC, financiera y otros servicios permite distinguir los sectores de mayor valor agregado. En los países de la OECD, un 49,8% de los emprendedores en etapas iniciales está inserto en este grupo, mientras que en Chile un 29,8%. Dicho de otro modo, un 70% de los emprendedores en etapas iniciales en Chile está asociado a la industria de la minería, agricultura, manufactura, transporte, comercio mayorista y retail.

Figura 3.13. Sector industrial – comparativa a nivel internacional.



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2017.

El siguiente capítulo resume algunos resultados sobre la creación de valor de los emprendimientos en etapas iniciales y las empresas establecidas, entre ellos algunos indicadores sobre creación de empleo, innovación y orientación internacional de los negocios.

# 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 negocios en etapas tempranas como para los establecidos. Finalmente, se incluye el análisis de la actividad intra-emprendedora.



## 4.1. Expectativas de alto crecimiento

La creación de empleo es la medida que utiliza el GEM para categorizar las expectativas de crecimiento de los emprendedores, puesto que la creación de puestos de trabajo es un instrumento clave para lograr el crecimiento sostenible e inclusivo que se necesita para generar riqueza nacional y reducir la pobreza (GEM Global Report, 2017-2018).

Para medir las expectativas de creación de empleo, se pregunta a los emprendedores en etapas iniciales cuántos trabajadores (aparte de los dueños) tienen actualmente y cuántos esperan tener en los próximos 5 años. La diferencia entre los empleados actuales y los esperados indica las expectativas de crecimiento, es decir, cuántos colaboradores nuevos esperan contratar en el futuro.

Los datos están agrupados en 3 categorías:

- (1) Expectativas de no contratar nuevos empleados.
- (2) Expectativas de contratar entre 1 a 5 nuevos trabajadores.
- (3) Expectativas de contratar más de 6 nuevos colaboradores.

La **tabla 4.1** muestra las expectativas de crecimiento de los emprendedores en etapas iniciales para los países participantes del GEM 2017, en función de las 3 categorías antes descritas.





Tabla 4.1. Expectativas de generación de empleo - por región geográfica.

Región	País	0 trabajos (% del TEA)	1-5 trabajos (% del TEA)	6 o más trabajos (% del TEA)
África	Egipto	52,5	23,8	23,7
	Marruecos	53,2	36,0	10,8
	República de Madagascar	64,1	34,7	1,1
	Sudáfrica	20,7	47,3	32,0
	Promedio	47,6	35,5	16,9
Asia y Oceanía	Arabia Saudita	45,5	34,7	19,8
	Australia	35,3	36,5	28,2
	Catar	37,6	17,3	45,0
	China	53,0	22,7	24,3
	Corea del Sur	53,3	37,0	9,7
	Emiratos Árabes Unidos	54,2	19,2	26,6
	India	63,5	27,0	9,5
	Indonesia	65,8	30,6	3,6
	Irán	34,6	30,4	35,0
	Israel	60,1	31,2	8,7
	Japón	47,1	24,5	28,4
	Kazajstán	67,6	7,0	25,4
	Líbano	55,8	40,1	4,1
	Malasia	31,8	55,0	13,2
	Tailandia	36,4	34,1	29,6
Taiwán	30,1	26,9	43,0	
Vietnam	59,9	31,1	9,1	
Promedio	48,9	29,7	21,4	
América Latina y el Caribe	Argentina	42,6	44,7	12,7
	Brasil	74,1	22,8	3,1
	<b>Chile</b>	22,3	47,9	29,8
	Colombia	19,9	42,5	37,7
	Ecuador	35,3	58,1	6,6
	Guatemala	27,5	50,3	22,2
	México	27,5	61,8	10,8
	Panamá	40,4	41,6	17,9
	Perú	28,1	52,8	19,1
	Puerto Rico	27,1	50,0	22,9
Uruguay	36,8	42,6	20,6	
Promedio	34,7	46,8	18,5	
Europa	Alemania	48,1	30,0	22,0
	Bosnia y Herzegovina	72,1	26,2	1,7
	Bulgaria	63,5	27,1	9,4
	Chipre	46,6	45,4	8,0
	Croacia	37,8	31,8	30,4
	Eslovaquia	53,0	24,2	22,9
	Eslovenia	41,1	37,8	21,1
	España	58,0	33,4	8,6
	Estonia	34,1	38,7	27,2
	Francia	35,0	37,1	27,9
	Grecia	53,5	36,5	9,9
	Irlanda	42,7	30,4	26,9
	Italia	54,6	31,5	14,0
	Letonia	32,5	40,0	27,5
	Luxemburgo	49,4	32,1	18,4
	Países Bajos	50,5	33,9	15,6
	Polonia	59,3	25,8	14,9
	Reino Unido	46,9	29,7	23,4
	Suecia	66,7	27,0	6,3
Suiza	31,5	35,3	33,2	
Promedio	48,8	32,7	18,5	
América del Norte	Canadá	53,2	26,5	20,3
	Estados Unidos	29,3	32,1	38,6
	Promedio	41,2	29,3	29,5
<b>Promedio mundial</b>		<b>45,6</b>	<b>34,7</b>	<b>19,7</b>

Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.

Fuente: GEM APS, 2017.



El país que lidera el rango que no espera crear nuevos empleos en un horizonte de 5 años es Brasil, con un 74,1% de los emprendedores en etapas iniciales. En términos geográficos, la región que presenta el mayor porcentaje de emprendedores en esta categoría es Asia y Oceanía (48,9%), no obstante el promedio mundial asciende a 45,6%.

La segunda categoría, expectativas de crear entre 1 a 5 nuevos empleos, es encabezada por México donde cerca de dos tercios de los emprendedores en etapas iniciales se ubica en este rango (61,8%). Al analizar geográficamente, la región de América Latina y el Caribe es la que tiene en promedio un mayor porcentaje de emprendedores en esta categoría (46,8%), en tanto el promedio mundial desciende a 34,7%.

Finalmente, la categoría de emprendedores con mayores expectativas

de crecimiento (6 o más nuevos empleos), es liderada por Catar (45,0%). A nivel geográfico la región líder es América del Norte (29,5%), mientras que el promedio mundial cae a 19,7%.

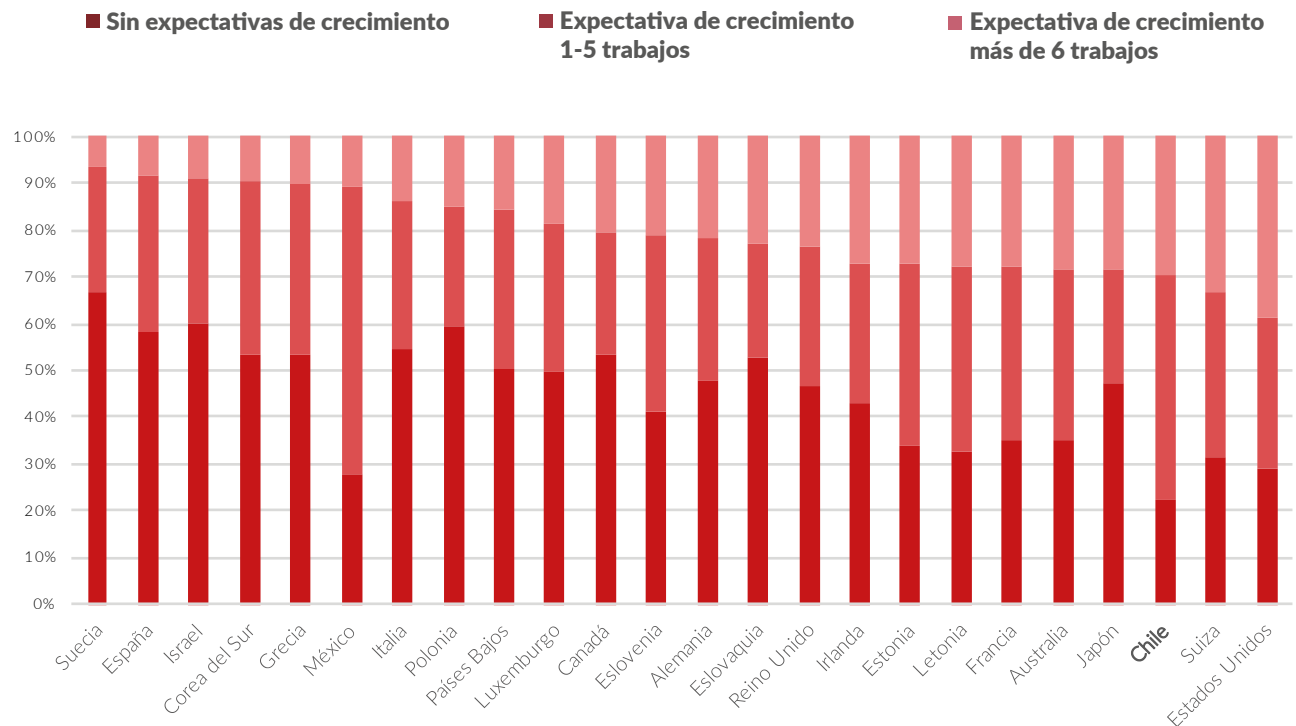
Los datos muestran que las economías basadas en innovación tienen un mayor porcentaje de emprendedores con altas expectativas de crecimiento (22,2%). A su vez, en las economías basadas en eficiencia la proporción alcanza al 18,6% de los emprendedores, y en las economías basadas en recursos la cifra es de un 11,3%. En Chile, un 29,8% de los emprendedores en etapas iniciales espera crear al menos 6 nuevos puestos de trabajo en los próximos 5 años, lo que posiciona al país en el octavo lugar entre los países participantes.

Para reforzar el punto anterior, la **figura 4.1** agrupa a los países de la

OECD de acuerdo a las expectativas de crecimiento de empleo. Los resultados están presentados en orden ascendente respecto al porcentaje de emprendimientos con altas expectativas de crecimiento (6 o más nuevos empleos).

Chile se mantiene como el país de la OECD que presenta menos porcentaje de emprendedores en etapas iniciales que no proyectan crecer en términos de número de nuevos trabajos generados en los siguientes 5 años (22,3%) y se ubica como el tercer país con mayor porcentaje de emprendimientos con altas expectativas de creación de puestos de trabajo.

Figura 4.1. Expectativas de generación de empleo en los países de la OECD.



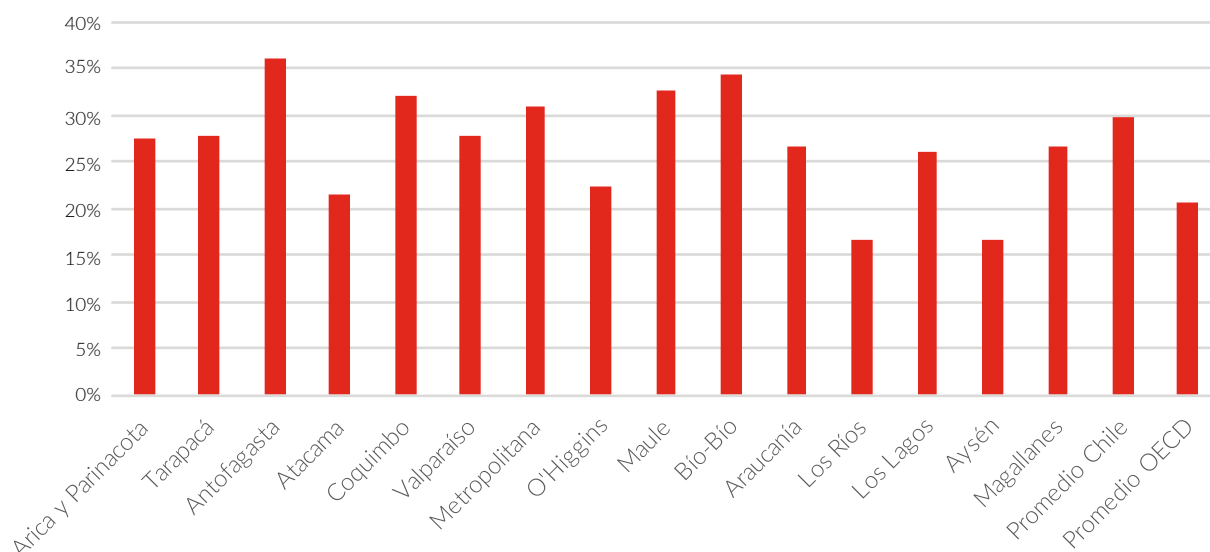
Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2017.

En el siguiente gráfico (**figura 4.2**) se muestra el porcentaje de emprendedores en etapas iniciales que espera contratar al menos 6 nuevas personas en los próximos 5 años, en las distintas regiones de Chile. Los resultados regionales se comparan con el promedio nacional y el promedio de los países de la OECD. Es interesante destacar que el promedio nacional se ubica

por sobre el promedio de la OECD, con una diferencia que alcanza 9 puntos porcentuales. Sin embargo, a lo largo de Chile se observa un comportamiento bastante heterogéneo. Para los responsables de la formulación de políticas públicas, debería ser interesante observar por qué existen tales variaciones entre las regiones.

En orden geográfico, las regiones que presentan los mayores porcentajes de emprendedores con altas expectativas de crecimiento en empleo son: Antofagasta (36,1%), Coquimbo (32,0%), Metropolitana (31,0%), Maule (32,8%) y Bío-Bío (34,4%).

Figura 4.2. Expectativas de generación de empleo – por región de Chile.



Porcentaje de emprendedores en etapas iniciales.  
Fuente: GEM APS, 2017.

Sería importante que las políticas, procesos, reglamentos y programas de capacitación se focalicen en los emprendedores cuyas aspiraciones de crecimiento se perciben viables de manera de maximizar el impacto del emprendimiento en el crecimiento económico y la creación de empleo. Para que los nuevos emprendimientos tengan un efecto positivo en la productividad es fundamental que

su escala de operación pueda ir creciendo en el tiempo.

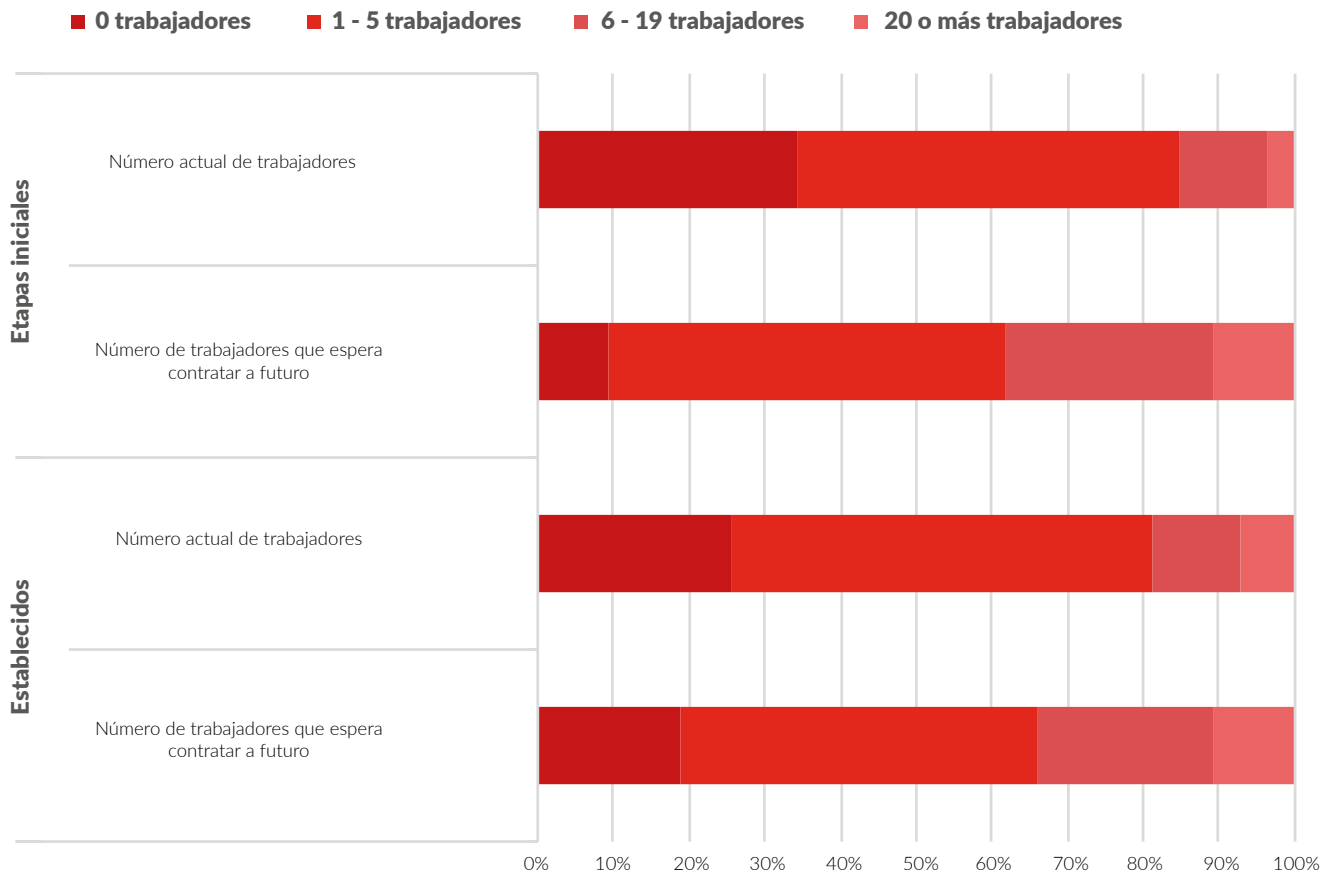
Para profundizar en la realidad de Chile, la **figura 4.3** muestra el número actual de trabajadores y el número total de trabajadores que el emprendedor proyecta tener contratados en los próximos 5 años. Los emprendedores en etapas iniciales que se definen como autoempleados alcanzan un

34,5%, cifra que se ha mantenido sobre lo observado en el 2015, donde solo correspondía al 29,5% de los emprendimientos.

Un aspecto favorable es la disminución de empresarios establecidos que se definen como autoempleados, pues descendió a 25,5% (29,1% el 2016).



Figura 4.3. Número actual y potencial de trabajadores según etapa de emprendimiento - Chile.



Porcentaje según etapa del emprendimiento.  
Fuente: GEM APS, 2017.

## 4.2. Competitividad

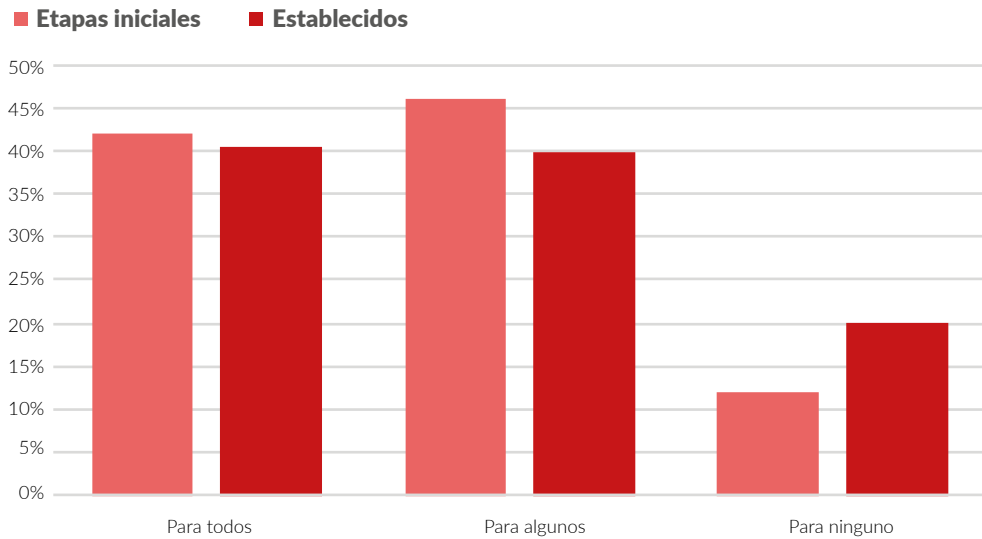
En esta sección del reporte se analiza en profundidad la competitividad, que es uno de los desafíos de la actividad emprendedora. En este sentido, el GEM evalúa la competitividad desde 4 preguntas distintas. Se pregunta a los emprendedores en etapas iniciales y empresarios establecidos acerca de la novedad de sus productos, es decir, qué tan

nuevos resultan ser para los potenciales clientes y para el mercado en general. Sumado a esto, qué tan intensa es la competencia, si utiliza o no nuevas tecnologías dentro de sus procesos y por último, la orientación internacional del negocio.

La **figura 4.4** muestra la perspectiva que tienen los emprendedores sobre la novedad que tienen sus productos en el mercado. El 42,1% de los emprendedores

iniciales y un 40,4% de los establecidos consideran que sus productos son novedosos para todos. Es interesante destacar que, entre los países de la OECD, un 16,3% de los emprendedores en etapas iniciales y un 11,3% de los ya establecidos perciben que sus productos son novedosos para todos. Por cierto, estas son las percepciones. La realidad podría ser diferente.

Figura 4.4. Novedad de productos ofrecidos - Chile.



Porcentaje según etapa del emprendimiento.  
Fuente: GEM APS, 2017.

La intensidad de la competencia se aborda a través de la pregunta "¿Cuántos competidores ofrecen el mismo producto o servicio?". En la **figura 4.5** se muestra que los

emprendedores en etapas iniciales consideran que los productos y servicios que ofrecen son exclusivos, pues un 59,0% indica tener algunos competidores o ninguno.

Respecto al 2016, ha variado de manera poco significativa para los 2 tipos de emprendedores.

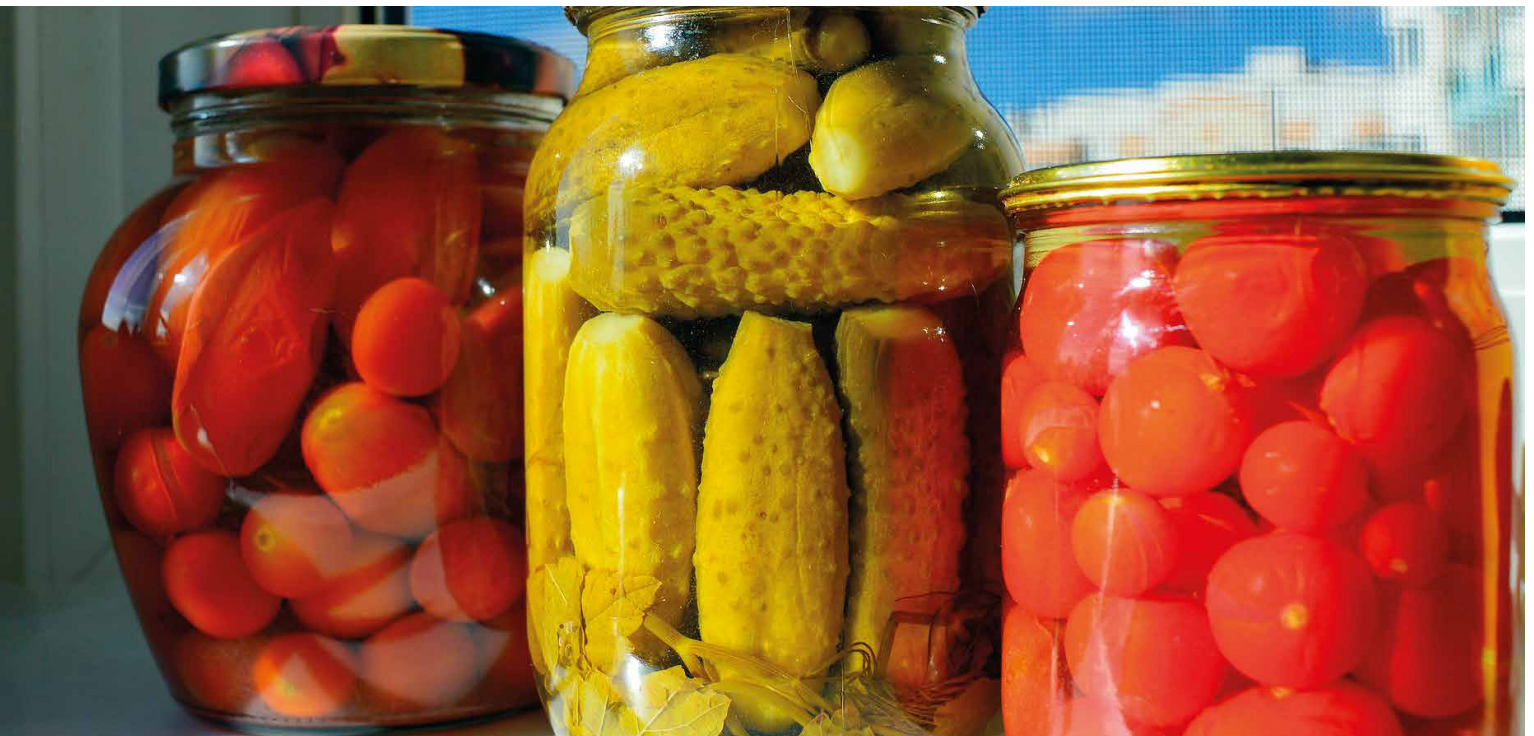
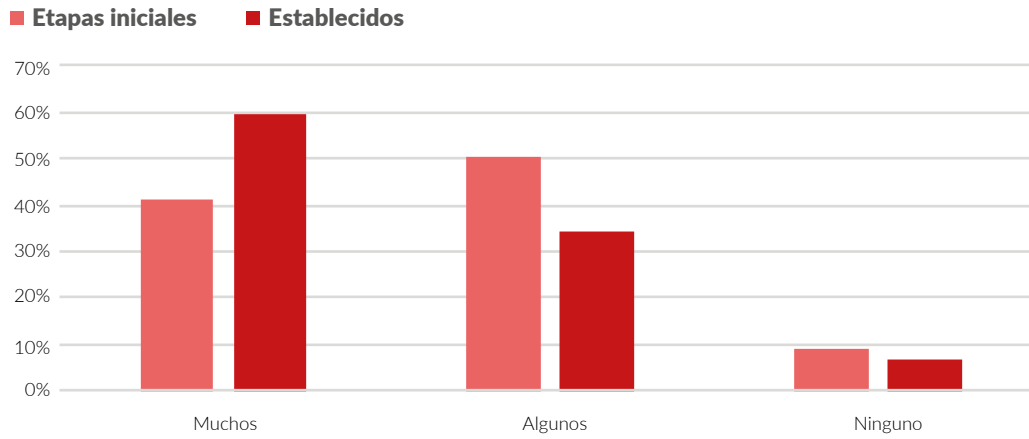


Figura 4.5. Intensidad de la competencia - Chile.



Porcentaje según etapa del emprendimiento.  
Fuente: GEM APS, 2017.

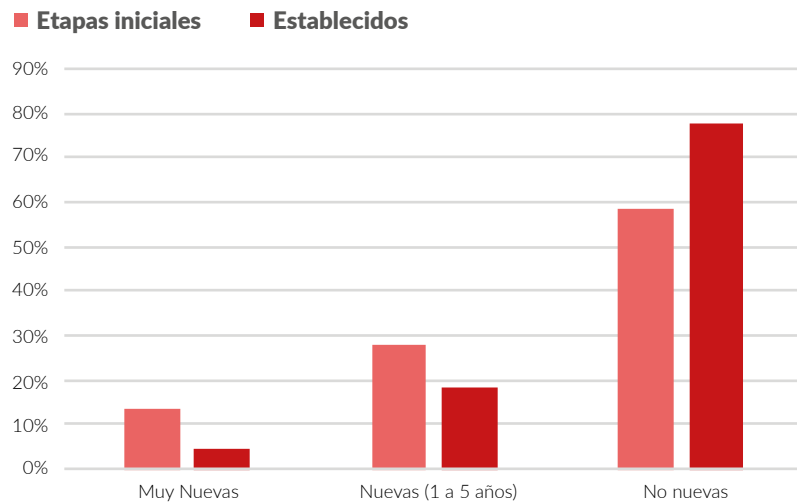
Al igual que en años anteriores, en la medición de este ciclo 2017 observamos que los emprendimientos en etapas iniciales usan tecnologías y procesos más nuevos que las empre-

sas ya establecidas (ver **figura 4.6**). Dado que la mayoría de los emprendedores en etapas iniciales y empresarios establecidos declara usar tecnologías y procesos que no son

nuevos (58,7% y 77,4%, respectivamente), se plantea un importante desafío en términos de cuán innovadores son los emprendimientos en Chile.



Figura 4.6. Uso de nuevas tecnologías y procesos - Chile.



Porcentaje según etapa del emprendimiento.  
Fuente: GEM APS, 2017.

La **figura 4.7** muestra que tanto los emprendedores en etapas iniciales como los empresarios establecidos tienen bajos niveles de internacionalización, puesto que más de la mitad de ellos reporta no tener clientes en el extranjero. Esto es muy relevante, dado el tamaño del mercado local, ya que la internacionalización está ligada a mayores expectativas de crecimiento de los negocios. Según el estudio de Lecuna et.al (2016) las expectativas de crecimiento, en términos de creación de empleo, son más altas en emprendimientos motivados por oportunidad, principalmente cuando el emprendedor tiene más años de educación y un emprendimiento con alta orientación hacia la exportación.

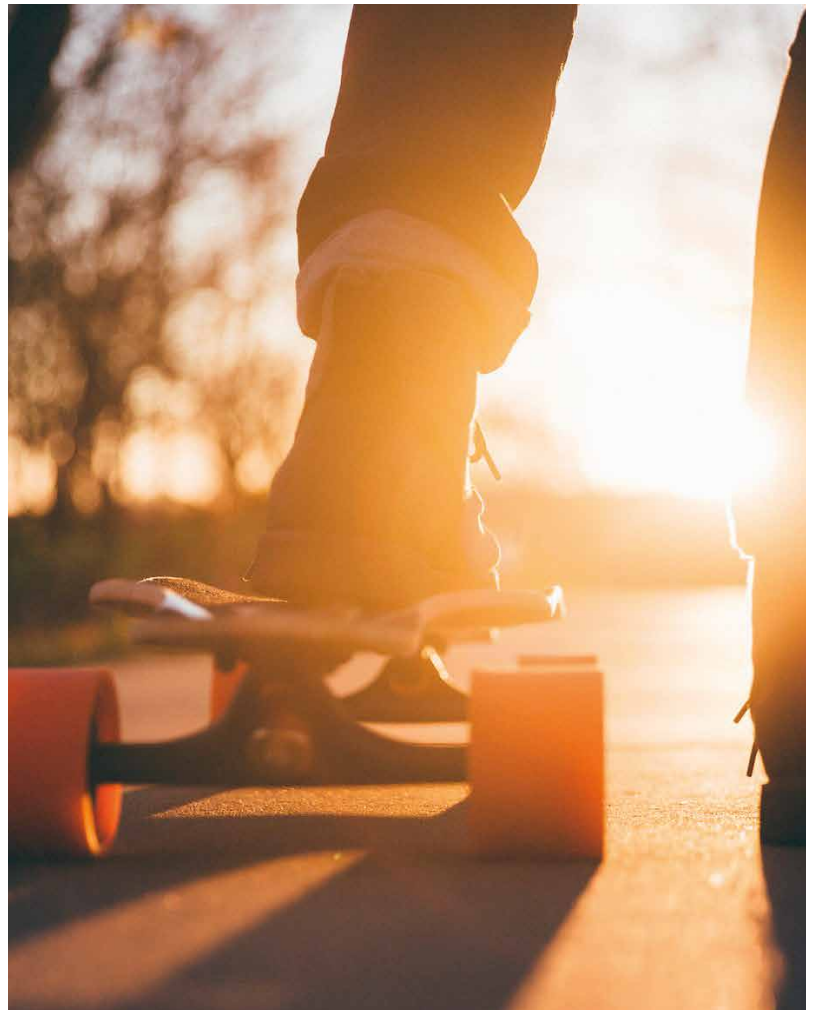
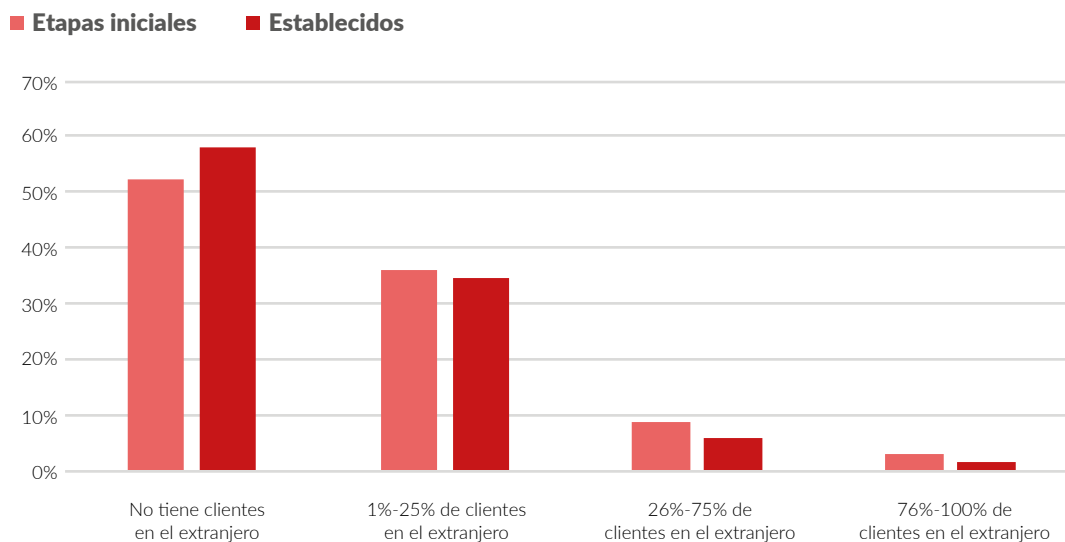




Figura 4.7. Orientación internacional - Chile.



Porcentaje según etapa del emprendimiento.  
Fuente: GEM APS, 2017.

### 4.3. Actividad emprendedora de los empleados

El intra-emprendimiento o Actividad Emprendedora de los Empleados (EEA, por sus siglas en inglés) se define como una persona que participa activamente en el desarrollo de nuevos productos o procesos dentro de la organización

donde está contratada (Bosma et al., 2013), ampliando la definición tradicional de emprendimiento.

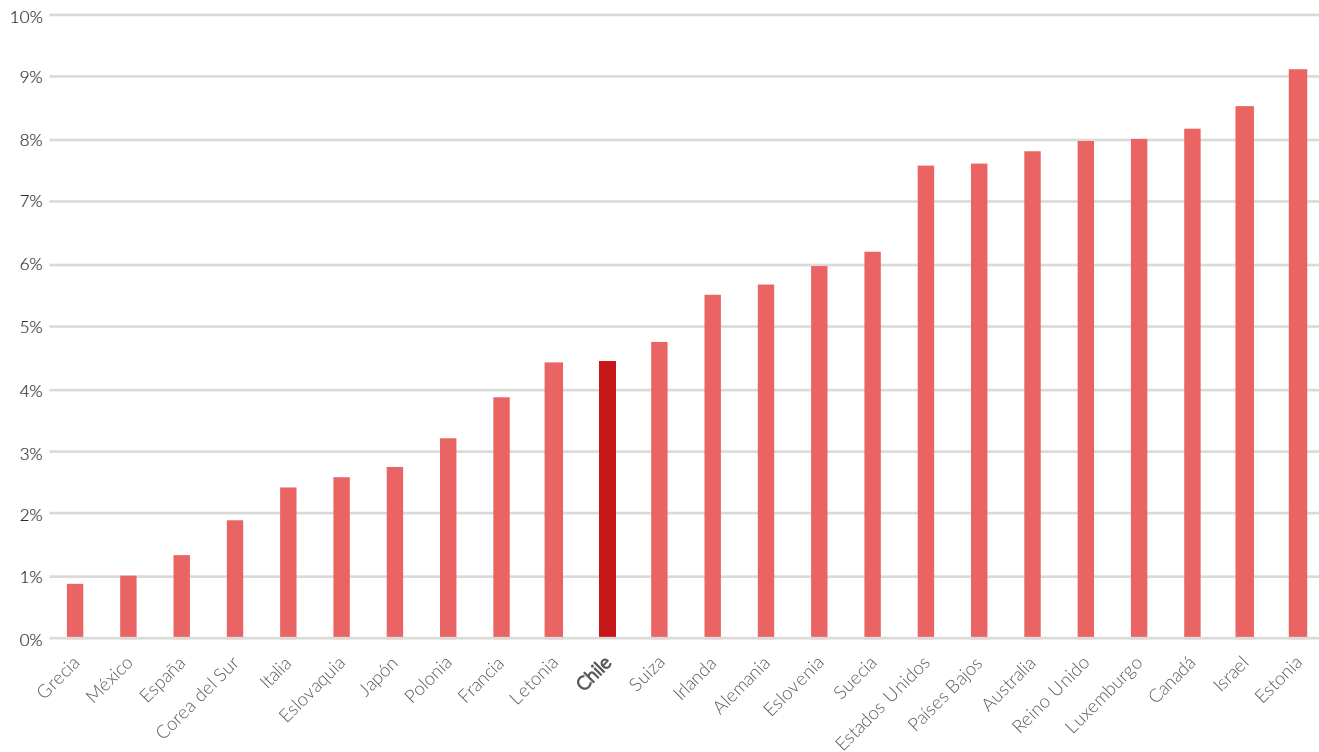
La **figura 4.8** muestra la EEA para los países de la OECD que participaron en el ciclo 2017. El análisis presenta el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que ha liderado alguna actividad intraempresarial en los últimos 3 años.

El promedio de la OECD indica que el 5,1% de la población adulta ha participado en alguna actividad intraempresarial, no obstante en países como Estonia e Israel reúne cerca del 9% de la población. Si bien, en Chile descendió a 4,5%, lo que indica una leve disminución respecto a la medición del ciclo pasado (5,4%), persiste la similitud con los países más desarrollados.





Figura 4.8. Actividad intra-emprededora en los países de la OECD.



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM APS, 2017.

En el siguiente capítulo se analizan las 9 condiciones del contexto nacional y empresarial que estimulan o frenan la actividad emprede-

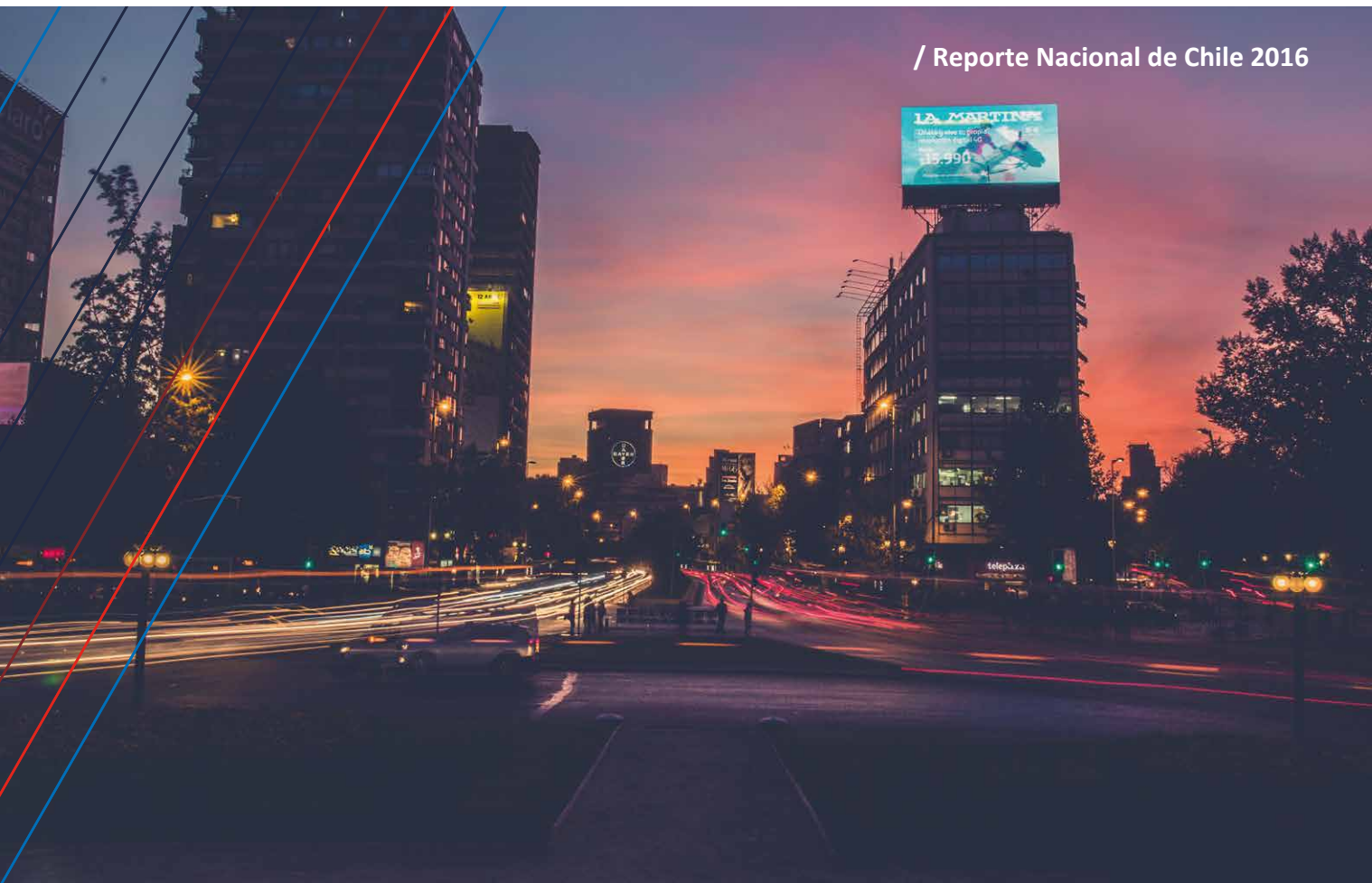
dora en una determinada economía. El levantamiento de datos se realiza a través de una encuesta a expertos con experiencia y trayec-

toria en alguno de los componentes del ecosistema del emprendimiento.

# 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 marco conceptual del GEM reconoce 9 factores que forman parte del contexto en el que los individuos emprenden, también conocido como ecosistema de emprendimiento. La evaluación de las condiciones del contexto es recogida a través de la Encuesta Nacional de Expertos (NES, por su sigla en inglés).

Un ecosistema de emprendimiento se define como un conjunto de actores interdependientes y elementos coordinados de tal manera que permitan el emprendimiento productivo dentro de un territorio en particular (Stam & Spigel, 2016).

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 para potenciar la dinámica de los negocios dentro de cada país.

## 5.1. Metodología de la encuesta a expertos

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

La encuesta recopila la evaluación de un grupo de expertos, en relación a su percepción respecto a

cada una de las 9 condiciones descritas en la **tabla 5.1**. Los expertos son individuos con experiencia y trayectoria en alguno de los factores del ecosistema del emprendimiento, es decir, componen un grupo heterogéneo que proviene del sector público, privado o académico (ver listado completo de expertos en la sección 7.4).

La metodología de la NES requiere al menos 4 expertos o informantes clave por cada una de las 9 condi-

ciones, lo que da un mínimo de 36 expertos por país. En el caso de Chile, junto con la muestra nacional se busca tener una aproximación regional, por lo que en 2017 se logró encuestar a un total de 468 expertos.



Tabla 5.1. Condiciones del contexto para emprender.

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

Fuente: GEM, Reporte Nacional de Chile, 2016.

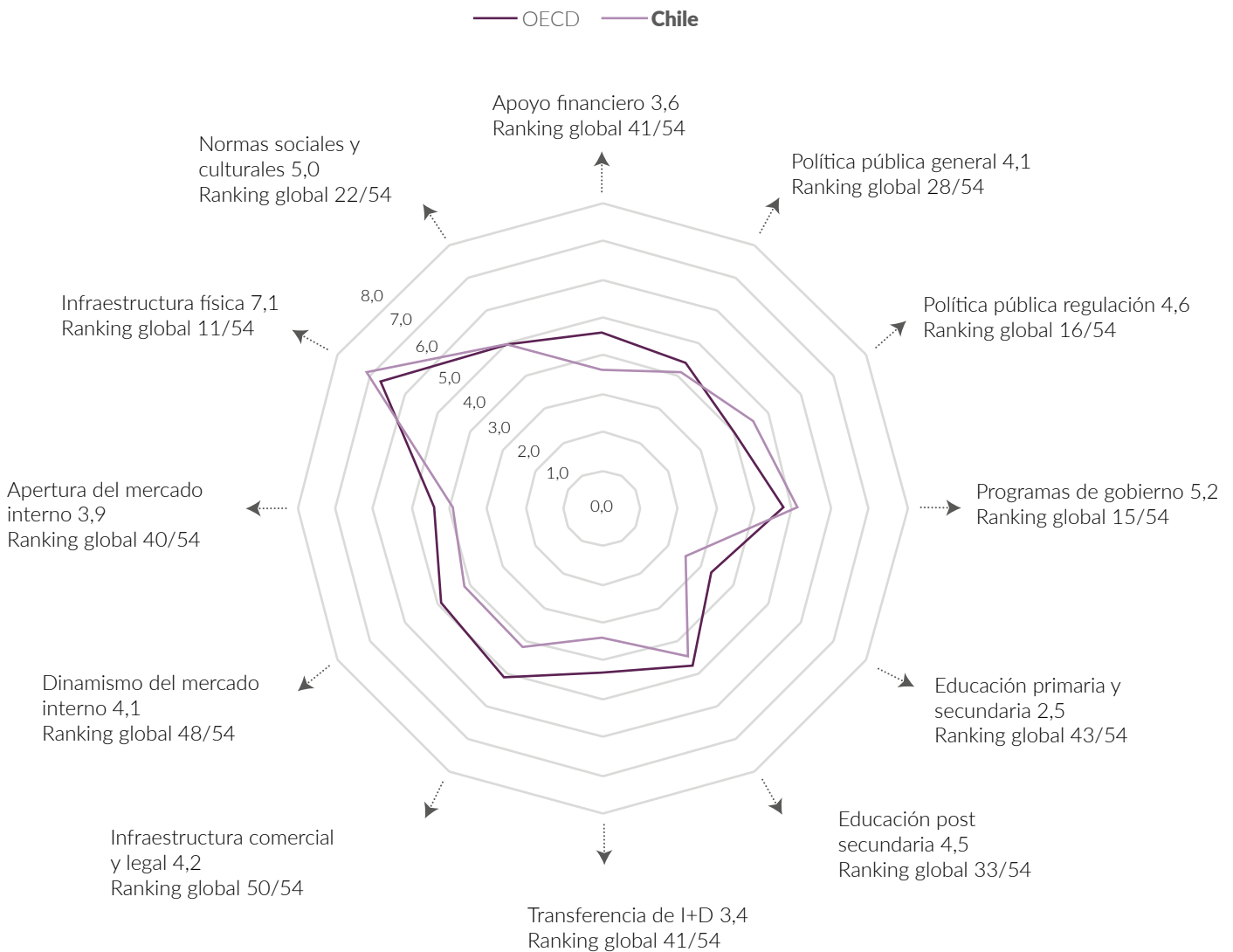
## 5.2. Análisis general de las condiciones para emprender

La **figura 5.1** muestra la evaluación promedio de los expertos

para cada una de las condiciones del contexto. Los resultados de Chile se comparan con el promedio de los países que integran la OECD y que participaron en el GEM 2017. La figura está cons-

truida a partir de una escala Likert de 9 puntos, donde 1 se interpreta como una condición altamente insuficiente y 9 altamente suficiente.

Figura 5.1: Evaluación de expertos sobre ecosistema de emprendimiento.



Promedio ponderado valoración de expertos consultados.  
Fuente: GEM Global Report, 2017-2018.

El GEM subdivide 3 de las 9 condiciones del contexto para emprender, con el fin de representar mejor la realidad del ecosistema. De este modo, la dimensión sobre políticas públicas es desagregada en política pública en general y en regulación, en tanto la dimensión de educación, es subdividida en primaria-secundaria y postsecundaria. Finalmente, en la dimensión de acceso del mercado interno se establece una diferencia entre dinamismo y apertura del mercado interno.

De forma consistente con mediciones anteriores, la dimensión que es mejor evaluada entre los expertos de los países de la OECD es la infraestructura física, ítem que aborda temas sobre carreteras, telecomunicaciones y servicios básicos. En tanto, entre los países de la OECD, la dimensión que tiene la peor evaluación de los expertos es la de educación para el emprendimiento en los niveles primarios y secundarios, lo que da cuenta principalmente del déficit en el fomento de la creatividad, iniciativa personal y espíritu empresarial.

Del mismo modo, en Chile se repite la misma tendencia en estas 2

dimensiones: la mejor evaluada es infraestructura física y la peor es educación primaria y secundaria. Las principales condiciones que potencian la actividad emprendedora en Chile, en comparación con el promedio de los países de la OECD, son las políticas públicas ligadas a la regulación, los programas de gobierno y la infraestructura física. Además de exhibir una diferencia positiva respecto a los países de la OECD, la posición de Chile es ventajosa incluso al observar el ranking global.

En tanto, las principales brechas al comparar a Chile con el resto de los países de la OECD, radican principalmente en el apoyo financiero, la transferencia de I+D y la infraestructura comercial y legal.

### 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 cada una de las

afirmaciones. De este modo, los resultados fluctuarían entre -2 a +2 y permitiría dar a aquellas respuestas neutras un valor 0, es decir en los casos donde los encuestados no manifiestan estar ni de acuerdo ni en desacuerdo con la afirmación. Con esto, se consigue forzar que la varianza de los datos aumente y se puedan apreciar con mayor énfasis los cambios anuales en cada condición.

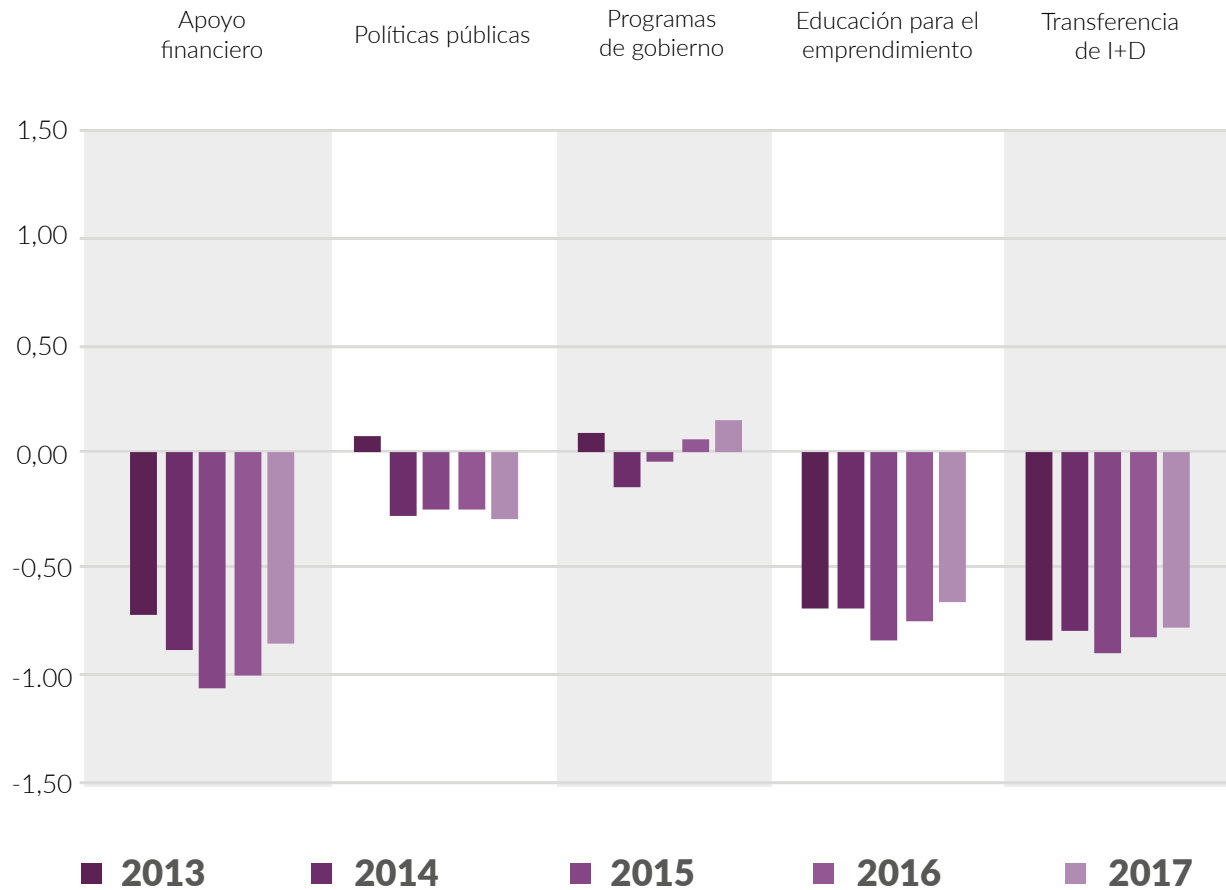
La **figura 5.2** muestra la evolución de las condiciones del contexto para emprender en Chile. En los últimos 5 años, las dimensiones de infraestructura física y normas sociales y culturales, se encuentran sistemáticamente evaluadas de manera positiva.

Respecto al año anterior, mejora levemente la suficiencia de las condiciones del contexto, en especial en lo relativo al apoyo financiero y acceso al mercado interno. Aunque la evaluación es desfavorable, se aprecia una percepción menos negativa.





Figura 5.2. Evolución del contexto emprendedor (2013-2017) - Chile.



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 declaran estar de acuerdo o en desacuerdo con las aseveraciones planteadas.

#### **Apoyo financiero.**

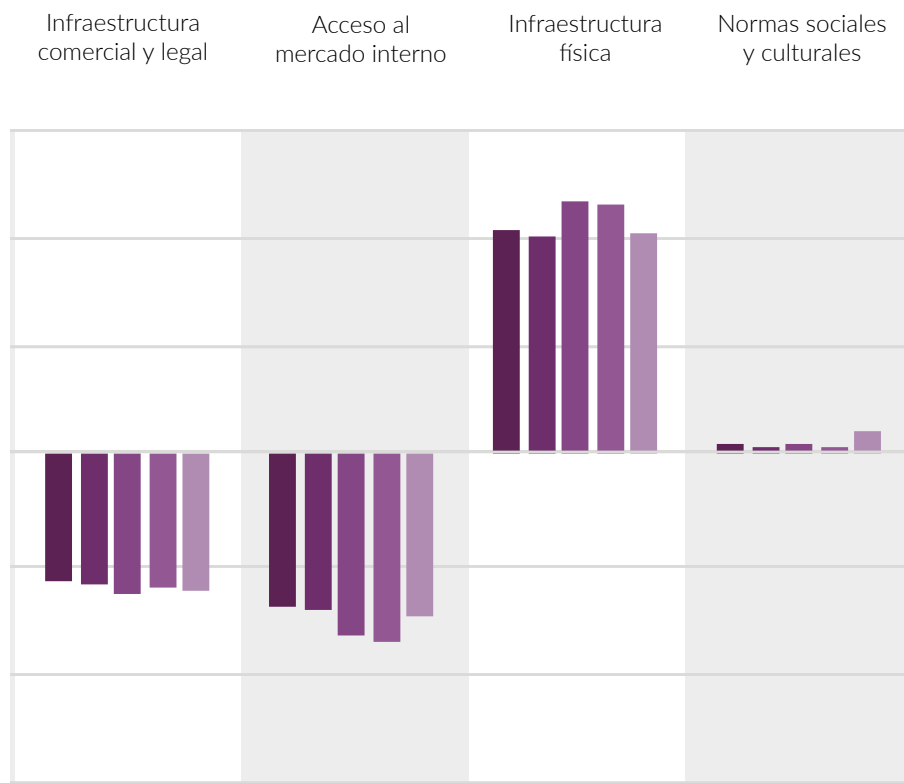
**Ranking global: 41/54 en apoyo financiero.**

A pesar de que esta dimensión continúa siendo la peor evaluada en Chile, presentó el mayor aumento en el ciclo 2017, al

compararla con las otras dimensiones del ecosistema. En materia de financiamiento, un 64,7% de los expertos está de acuerdo en que hay suficiente oferta de subvenciones públicas, lo que refleja un mayor consenso respecto a la medición anterior. En cuanto al financiamiento privado, es importante destacar

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





Promedio ponderado valoración de expertos consultados\*.  
Fuente: GEM NES, 2017.

que ha mejorado la percepción sobre la oferta de capitales ángeles respecto al año anterior. De hecho, la aprobación tuvo un aumento significativo de un 7,4% a un 16,5%.

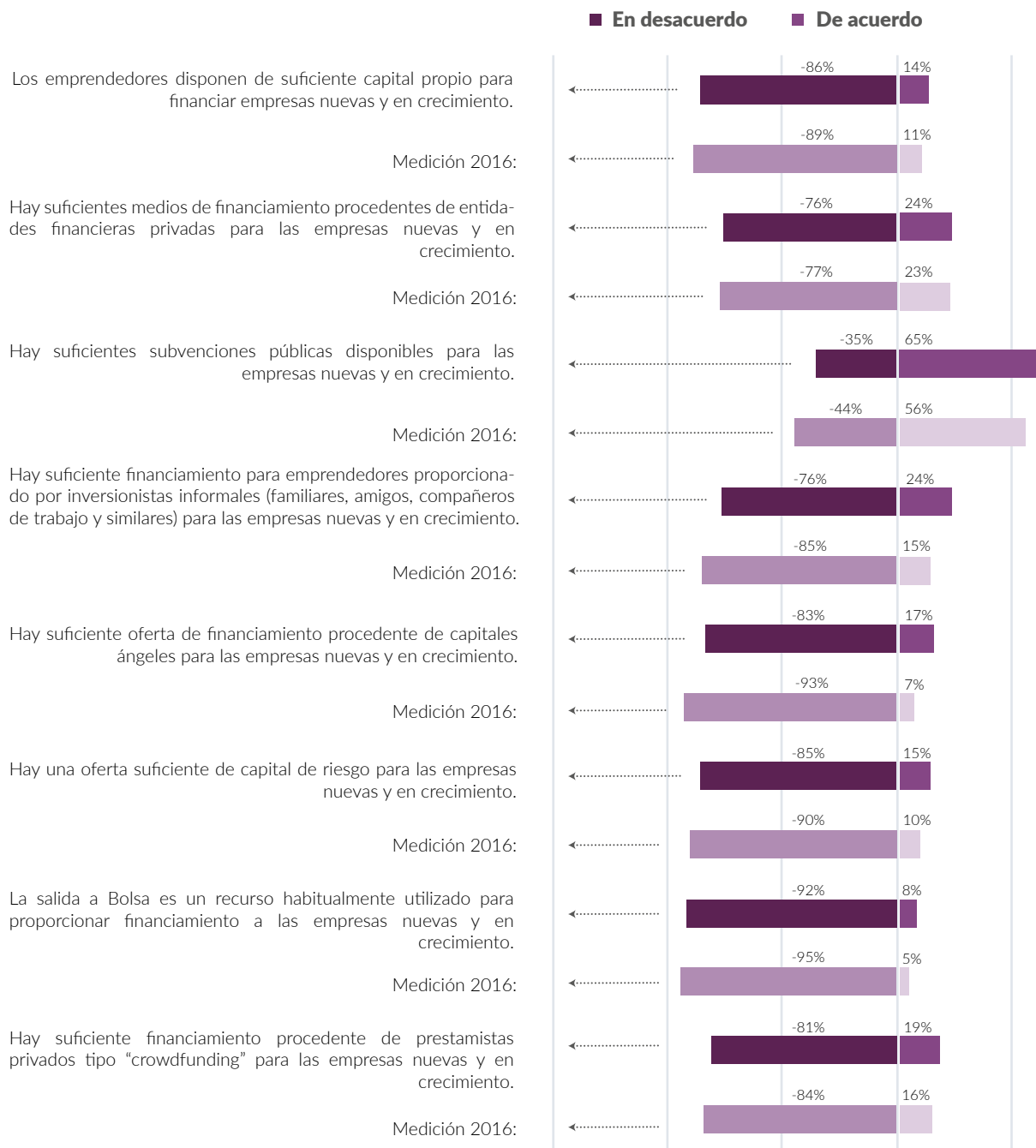
Asimismo, se aprecia una leve mejora referente a la obtención de financiamiento vía plataformas de "crowdfunding", pues en el año

2016 solo el 15,7% de los expertos estaba de acuerdo con su disponibilidad, mientras que en la actualidad un 18,8% de los expertos lo percibe como una herramienta viable. En términos prácticos, 2 de cada 10 expertos considera el financiamiento colectivo como una alternativa eficaz.

Como conclusión, hay una opinión

consistente durante los últimos ciclos que muestra que para los emprendedores resulta insuficiente el financiamiento disponible, tanto para las empresas nuevas como en crecimiento. Es necesario puntualizar que este diagnóstico proviene de la evaluación de la oferta de fondos, no estamos analizando el atractivo de los proyectos que demandan financiamiento externo.

Figura 5.3. Apoyo financiero.



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2017.

Promedio 2017: 23,1%  
Promedio 2016: 17,8%

## Políticas públicas

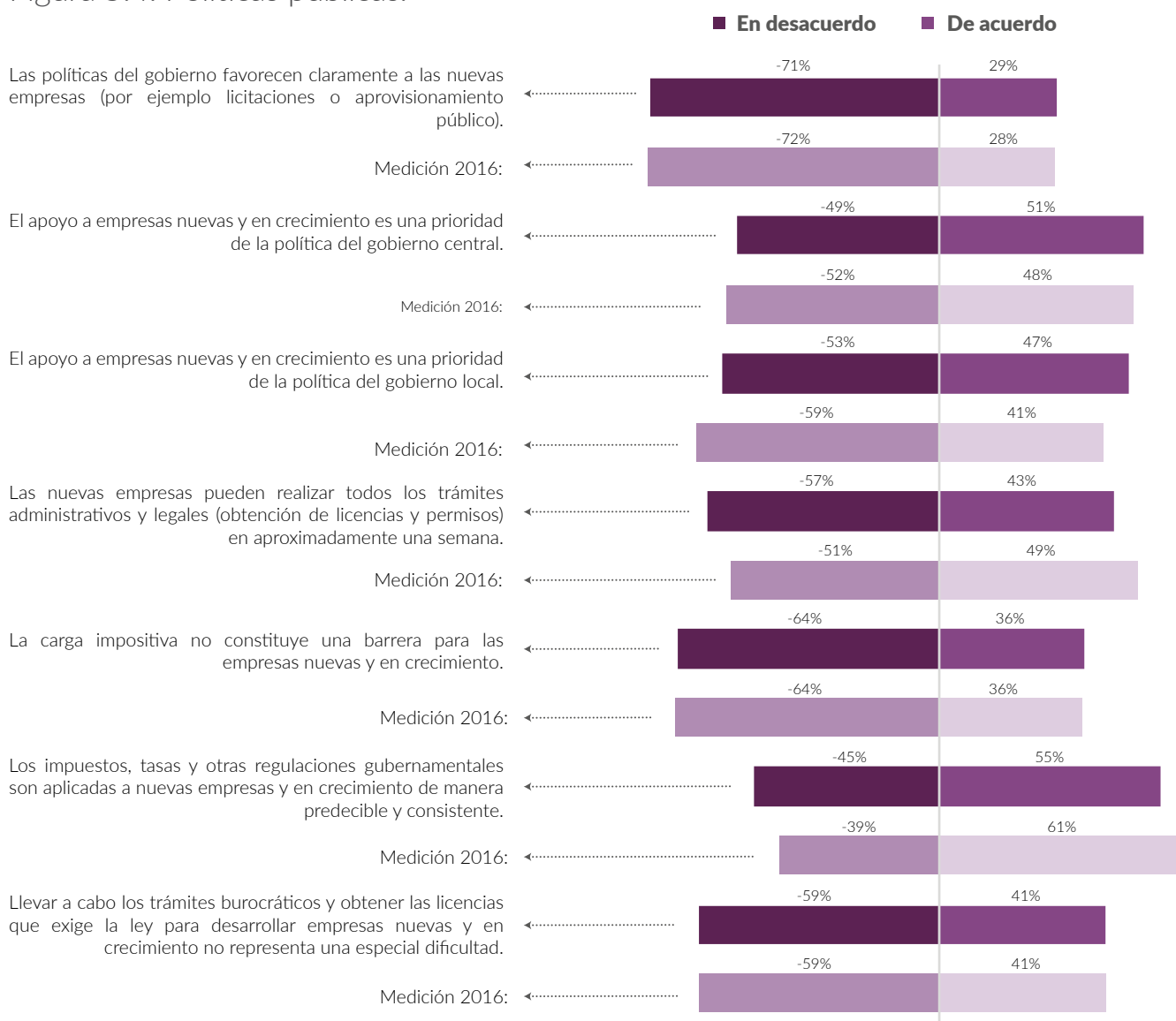
**Ranking global: 28/54 en política pública en general y 16/54 en política pública regulación.**

Esta dimensión muestra un leve deterioro respecto al año 2016, observándose variaciones marginales negativas en lo relacionado a la consistencia en las regulaciones y en los trámites para iniciar actividades comerciales.

Existe un menor consenso en que los impuestos, tasas y otras regulaciones son aplicados de manera predecible, y además un 56,9% está en desacuerdo en que las nuevas empresas pueden realizar los trámites en aproximadamente 1 semana. Si bien, se mantiene la concordancia entre los expertos sobre la contribución de las políticas de gobierno para favorecer la creación de empresas nuevas a través de licitaciones y compras públicas

(29,1%), es positivo el cambio respecto al apoyo que reciben los emprendedores a nivel de gobierno local (46,8%). Aunque esta percepción aún no representa a la mayoría de los expertos, sí existe consenso acerca del apoyo proporcionado por el gobierno central (50,6%).

Figura 5.4. Políticas públicas.



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2017.

Promedio 2017: 43,0%  
Promedio 2016: 43,4%

## Programas de gobierno

### Ranking global: 15/54 en programas de gobierno.

Los expertos tienen una valoración positiva respecto a los programas que implementa el gobierno para promover la actividad emprendedora, aspecto que mejora luego de obtener niveles negativos entre los años 2014 y 2015.

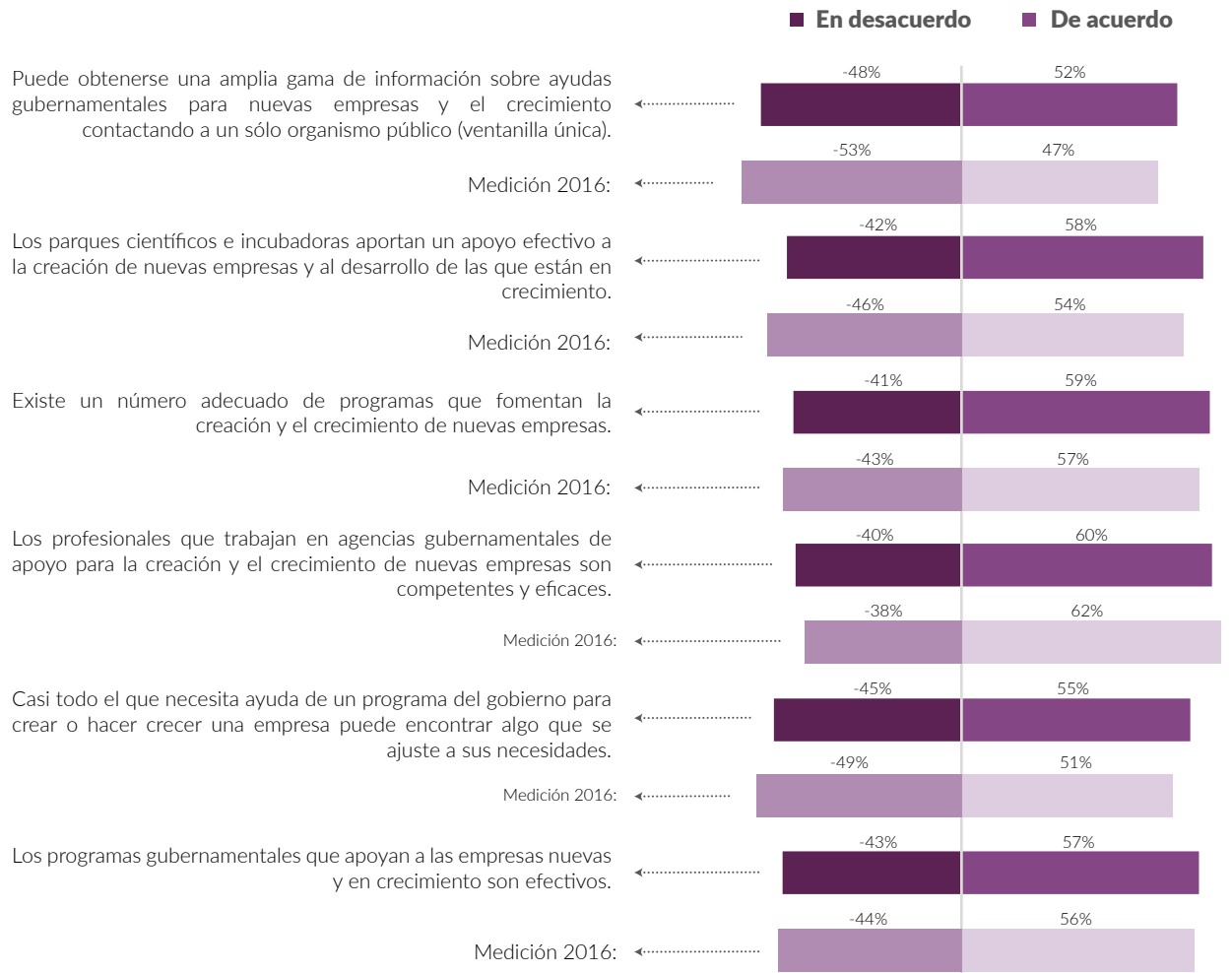
Hay una percepción positiva en cuanto al número de programas que fomentan

la creación de nuevas empresas y que potencian las empresas en crecimiento, con un 59,5% de concordancia. En cuanto al conocimiento y habilidades de los profesionales que trabajan en la implementación de los programas de gobierno, la opinión es la más positiva dentro de esta dimensión: un 59,9% de los expertos está en concordancia con la afirmación de que son competentes y eficaces.

Además, el 58,3% 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 14 puntos porcentuales respecto a los resultados de 2015, mostrándose una tendencia al alza.

Figura 5.5. Programas de gobierno.



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2017.

Promedio 2017: 57,0%  
Promedio 2016: 54,5%

## Educación para el emprendimiento

**Ranking global: 43/54 en educación primaria-secundaria y 33/54 en educación post secundaria.**

La dimensión de educación para el emprendimiento se divide en 2 niveles educacionales: la enseñanza primaria y secundaria; y la educación superior. Como se observa en la mayoría de los países del mundo, los primeros años de educación tienen una evaluación muy inferior comparado con la educación superior.

Como hemos mencionado anteriormente, la educación primaria y secunda-

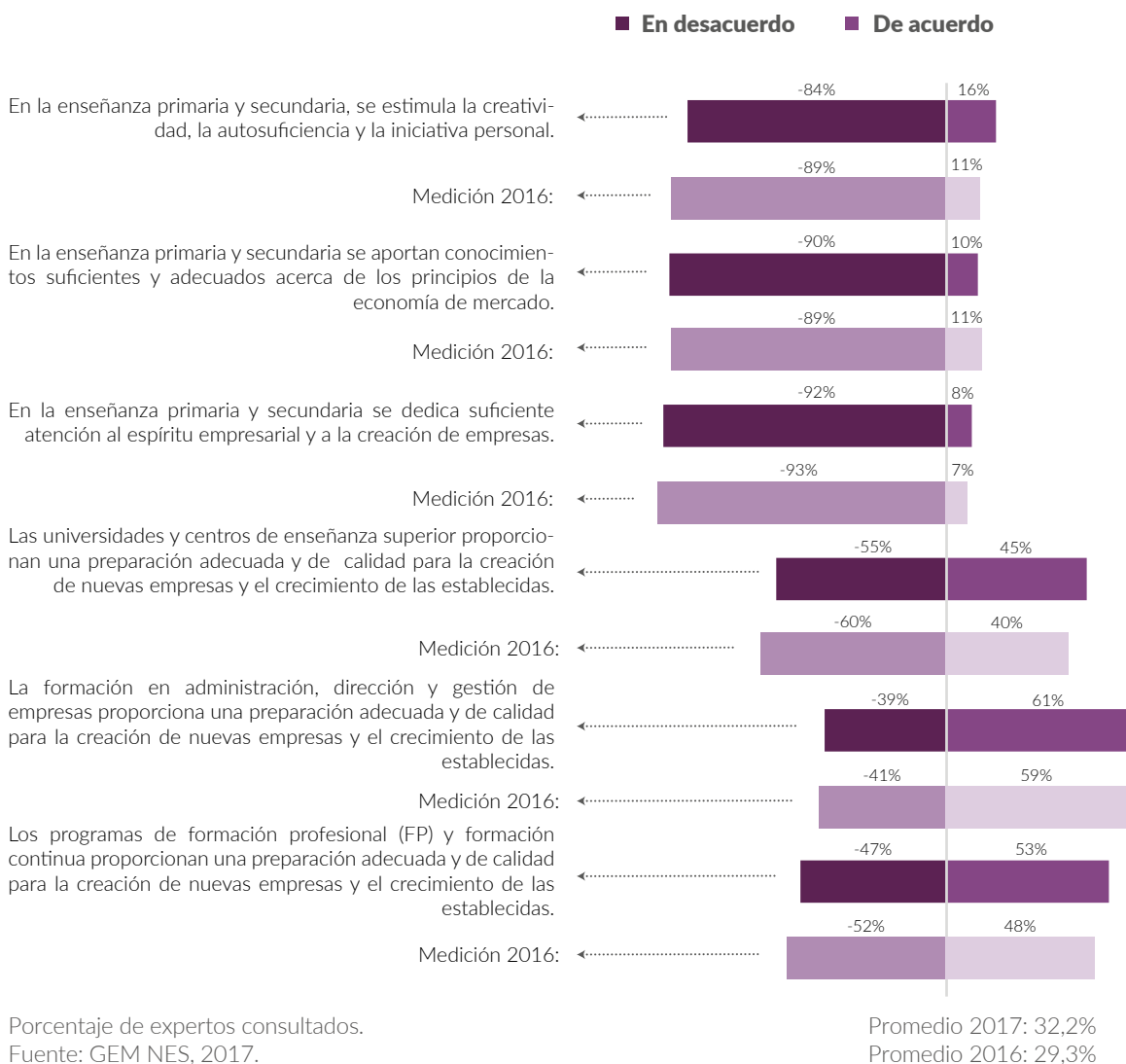
ria es una de las dimensiones peor evaluadas a nivel global. Sin embargo, en la presente medición observamos que en Chile aumenta levemente el grado de acuerdo respecto a la contribución de este nivel educativo al desarrollo de la creatividad, la autoeficiencia e iniciativa personal en los estudiantes.

Respecto a universidades y centros de formación técnica, un 45,2% de los expertos está de acuerdo con que proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas. Además, un 60,6% está de acuerdo con que la formación en administra-

ción, dirección y gestión de empresas brinda una preparación adecuada, siendo esta dimensión la mejor evaluada.

Por último, un 52,5% de los encuestados tiene una percepción positiva sobre los programas de formación profesional, en especial si éstos preparan adecuadamente a los estudiantes para la creación de nuevas empresas y sustentabilidad de las empresas en crecimiento.

Figura 5.6. Educación para el emprendimiento.



## Transferencia de investigación y desarrollo

**Ranking global: 41/54 en transferencia de I+D.**

Hemos visto que la transferencia de I+D es una de las dimensiones peor evaluadas en Chile, aunque desde el año 2016 se evidencia una leve mejora en prácticamente todos los aspectos considerados.

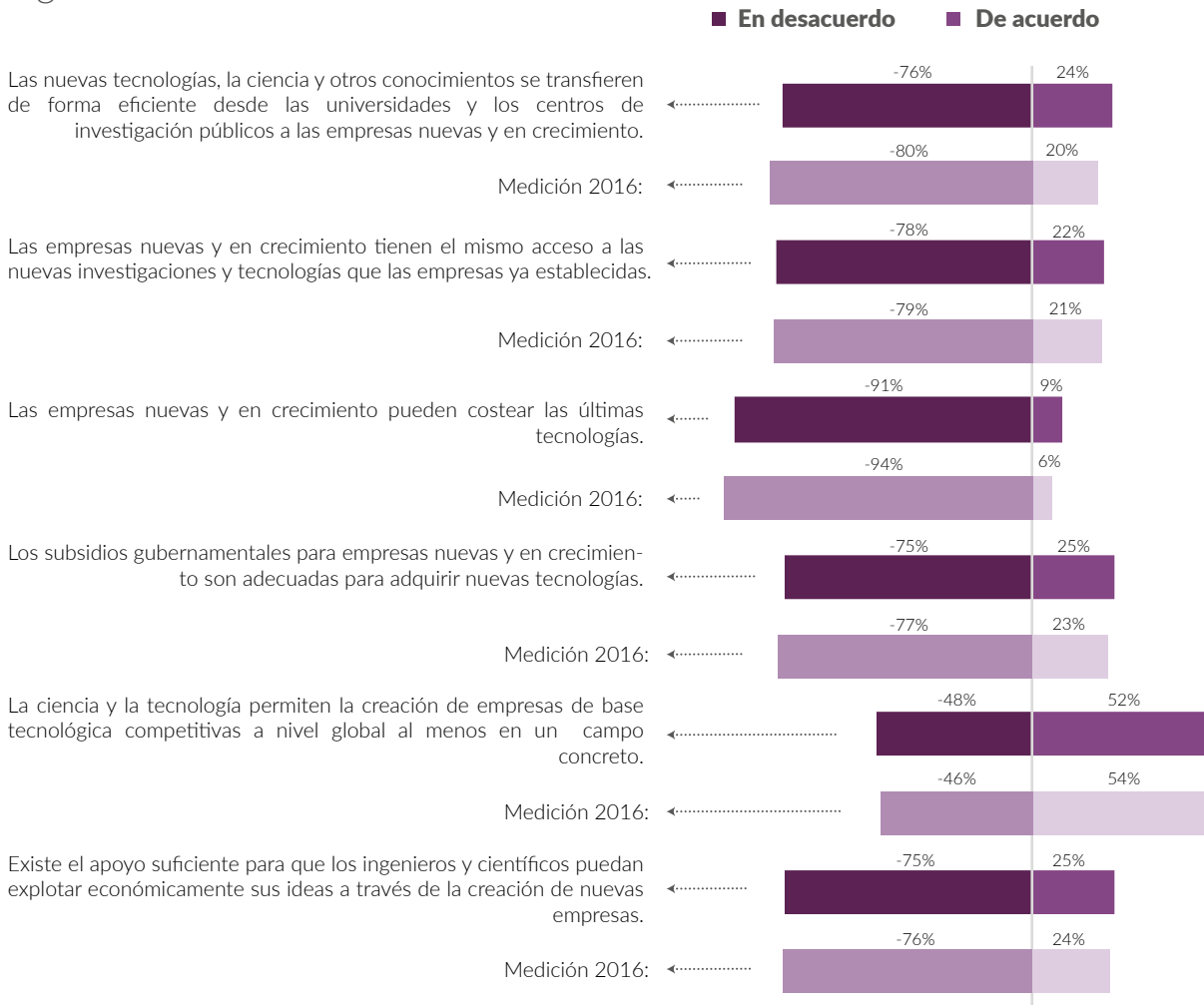
Un 52,4% de los expertos está de acuerdo en que la ciencia y la

tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitiva a nivel mundial. Con esto, la mayoría de los expertos demuestra estar consciente que la I+D es fundamental para aumentar los niveles de productividad.

A pesar de los esfuerzos en programas de fomento a la innovación implementados por la Corporación de Fomento de la Producción (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. Sin embargo, se ha evidenciado un aumento sostenido en este aspecto pasando de 13,2% a 24,0% en los últimos 2 años. En Chile, 1 de cada 4 expertos que considera que esta transferencia se realiza de forma eficiente.

Figura 5.7. Transferencia de I+D.



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2017.

Promedio 2017: 26,0%  
Promedio 2016: 24,5%

## Infraestructura comercial y legal

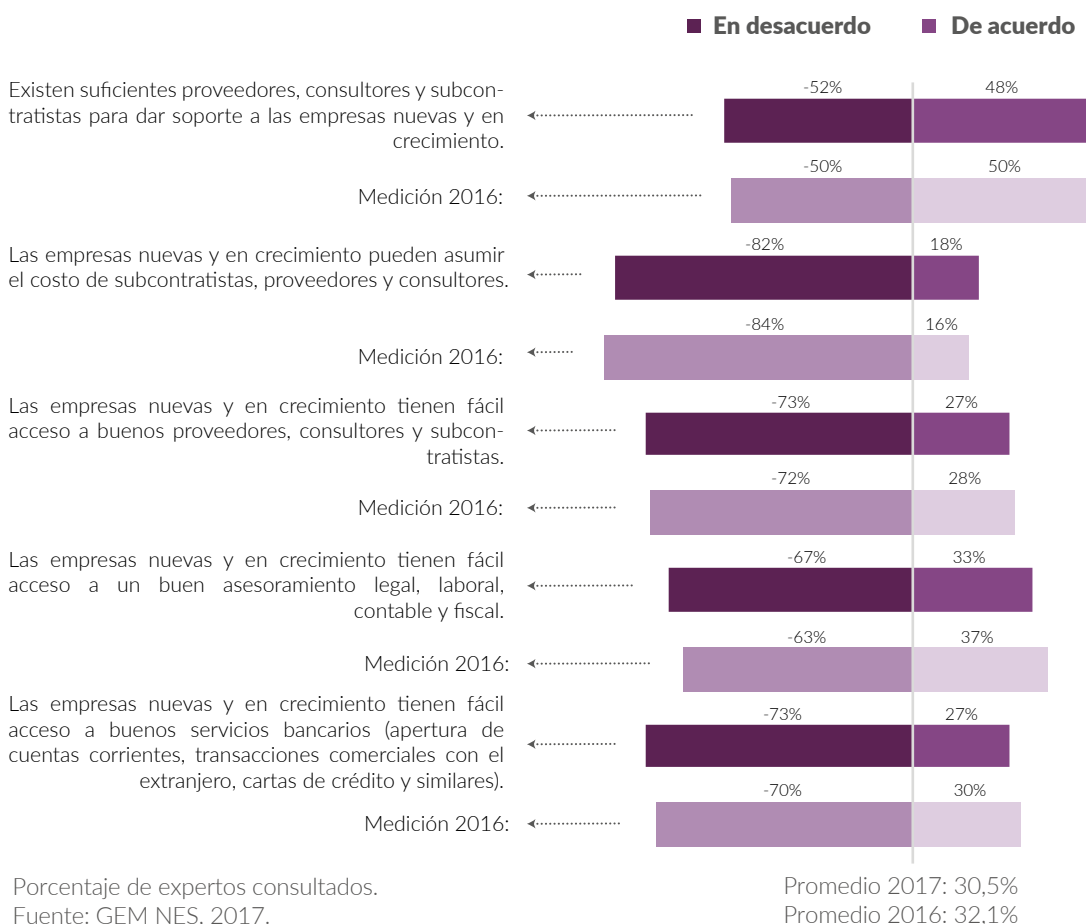
**Ranking global: 50/54 en infraestructura comercial y legal.**

La dimensión de infraestructura comercial y legal presenta una leve caída respecto a la medición del año pasado.

El aspecto más valorado radica en la percepción sobre la disponibilidad de proveedores, consultores y contratistas que dan soporte a las empresas nuevas y aquellas en crecimiento. Sin embargo, 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 estos servicios (18,0%), y solo un cuarto de los expertos cree que estas empresas pueden acceder fácilmente a buenos proveedores, consultores y subcontratistas (26,6%).

Figura 5.8. Infraestructura comercial y legal.



## Acceso al mercado interno

**Ranking global: 48/54 en dinamismo del mercado interno y 40/54 en apertura del mercado interno.**

En la dimensión acerca del acceso al mercado interno se establece una diferencia entre dinamismo y apertu-

ra del mercado interno. El dinamismo tiene relación con la facilidad para acceder a nuevos mercados, mientras que la apertura se refiere a las barreras que deben ser superadas por las nuevas empresas para introducir su producto al mercado. En promedio, se observa una leve mejora en la percepción de los expertos.

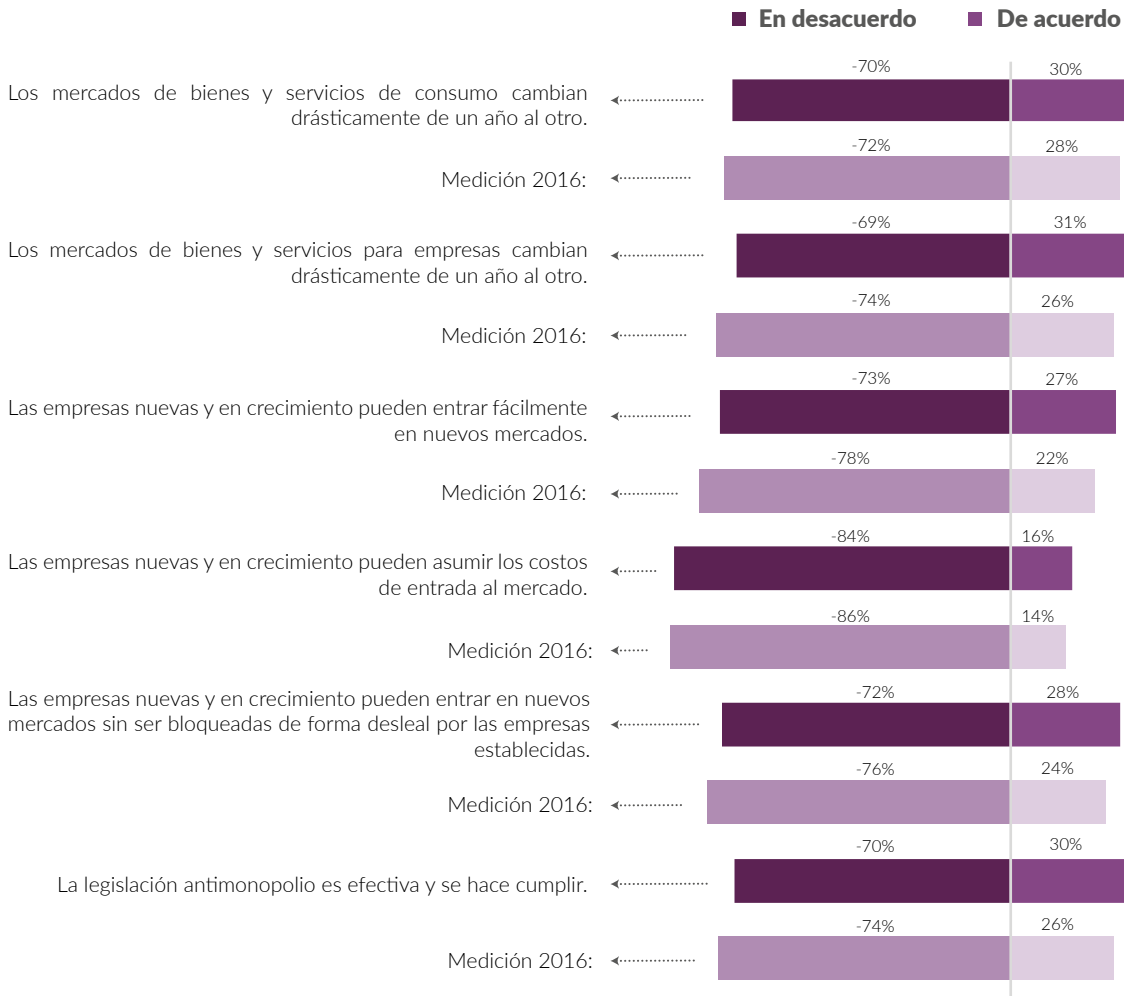
Puntualmente, se observa que las primeras 2 mediciones que tienen relación con el dinamismo del mercado interno no presentan variaciones significativas respecto al periodo 2016.

La evaluación más baja hace referencia a los costos de entrada a nuevos mercados, pues un 15,6% 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 69,6% de

los expertos considera que no ha sido efectiva o bien aplicada.

Figura 5.9. Acceso al mercado interno.



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2017.

Promedio 2017: 27,0%  
Promedio 2016: 23,3%

### Acceso a la infraestructura física

**Ranking global: 11/54 en infraestructura física.**

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

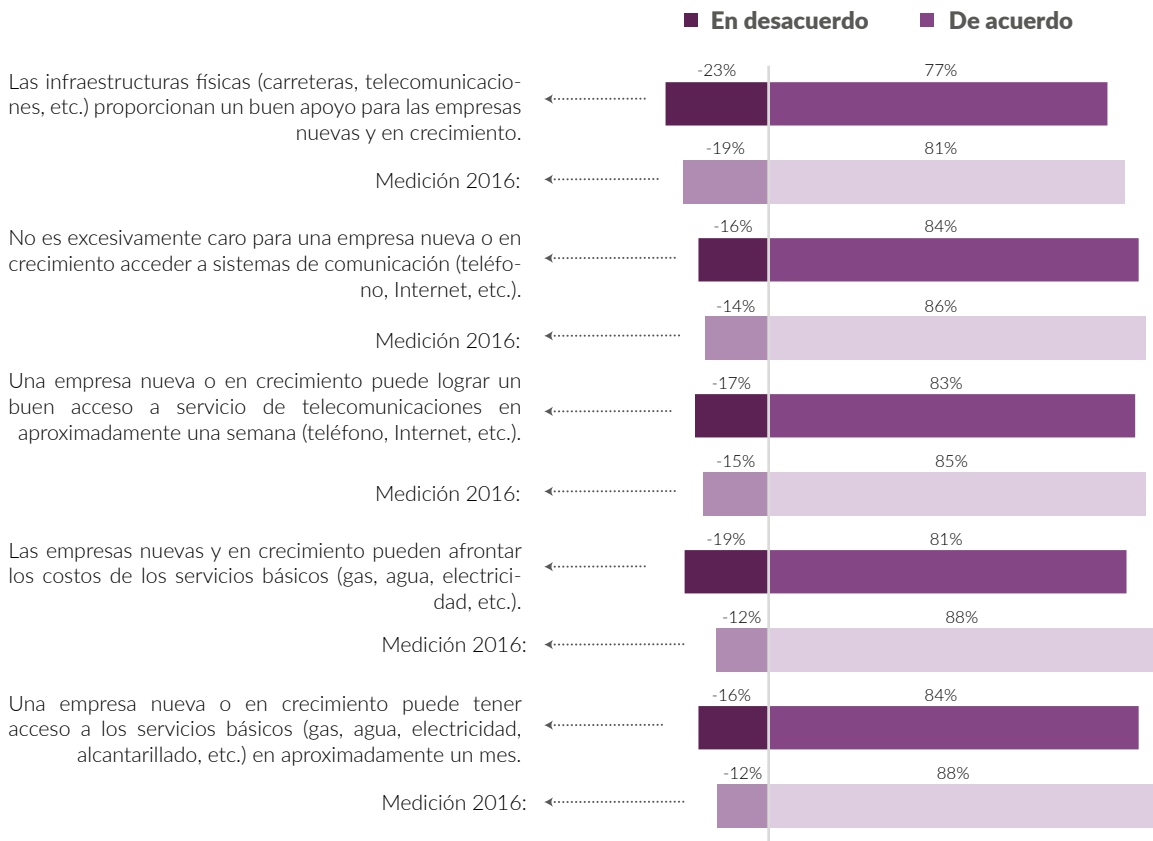
Es la dimensión en la que el país ocupa la posición N° 11, entre los 54 países considerados en el ranking. No obstante, este año la percepción de los expertos sufre un leve deterioro respecto de la medición de 2016.

En especial caen las opiniones positivas en lo relativo al acceso y

costo a servicios básicos (agua, gas, electricidad, entre otros) y sistemas de comunicación. Además, un 23,2% de los expertos está en desacuerdo que la infraestructura de carreteras y telecomunicaciones proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento.

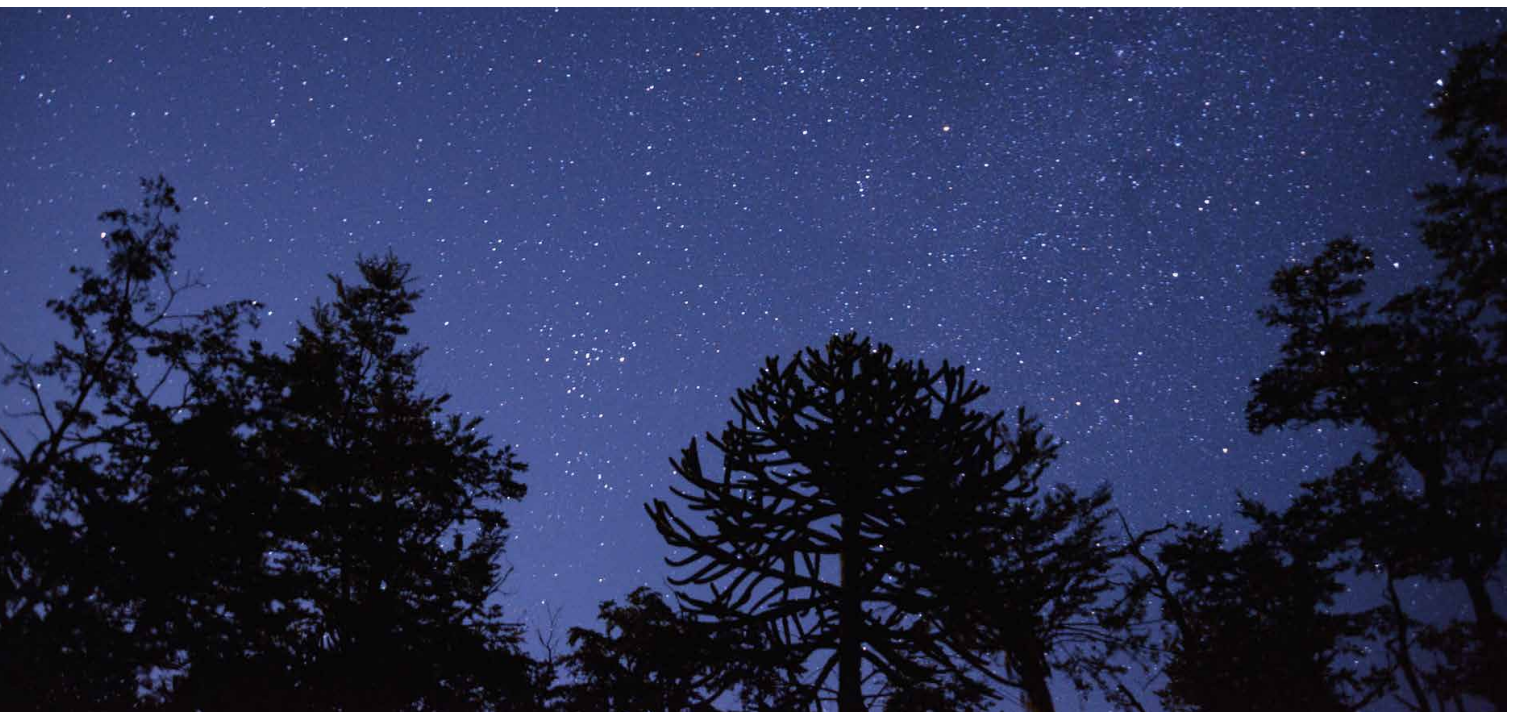


Figura 5.10. Infraestructura física.



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2017.

Promedio 2017: 81,9%  
Promedio 2016: 85,7%



## Normas sociales y culturales

**Ranking global: 22/54 en normas sociales y culturales.**

Esta dimensión históricamente se ha considerado como una condición que impulsa la actividad emprendedora en Chile. Aunque las normas culturales apoyan el

éxito individual (69,3%), no existe tanto consenso respecto a si estas fomentan la toma de riesgos para emprender (43,2%).

El 57,8% de los encuestados afirma que la cultura nacional enfatiza que debe ser el individuo y no la comunidad el responsable de gestionar su propia vida. Sin embargo, un

43,1% de los encuestados considera que las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.

En promedio, se observa un mayor consenso entre los expertos, pues en un año pasa de 51,5% a 54,4%.

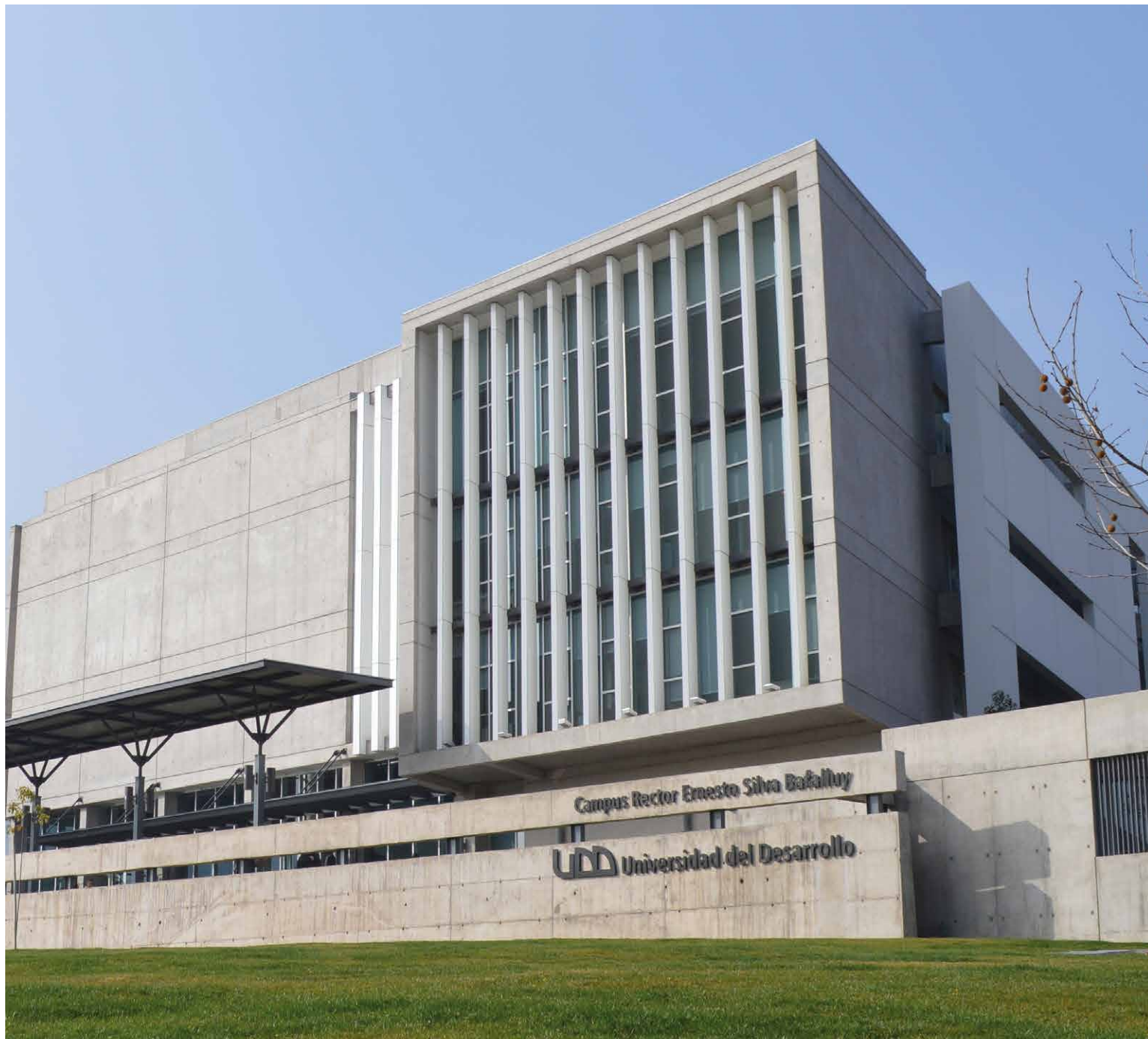
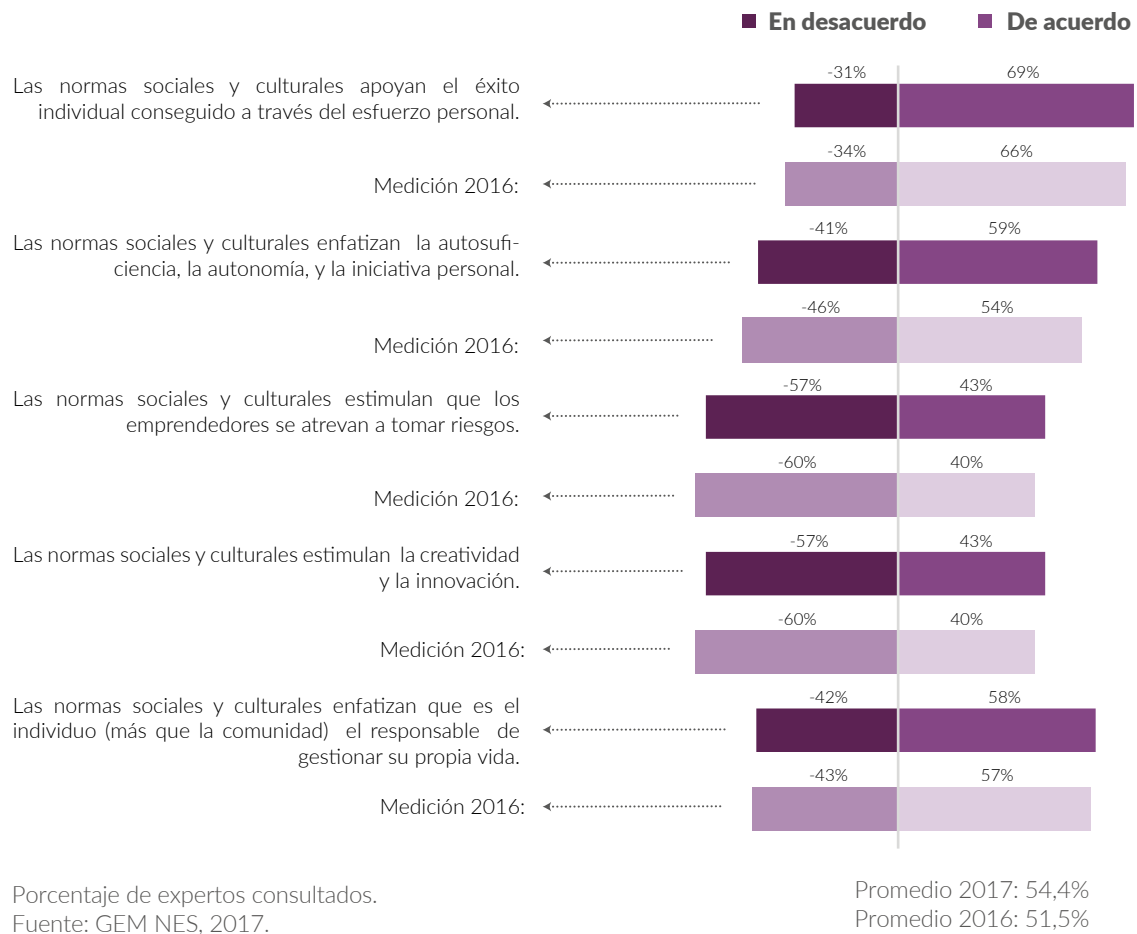


Figura 5.11. Normas sociales y culturales.



Porcentaje de expertos consultados.  
 Fuente: GEM NES, 2017.



# 6

## REFERENCIAS



[1] Bosma, N., Wennekers, S., Guerrero, M., Amorós, J. E., Martiarena, A., and Singer, S. (2013). Global Entrepreneurship Monitor Special Report On Entrepreneurial Employee Activity.

[2] Bosma, N. (2012). The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and its Impact on Entrepreneurial Research. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 9(2), 143-248.

[3] Hechavarria, D., and Reynolds, P. (2009). Cultural norms & business start-ups: the impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 5 (4) (2009), pp. 417-437.

[4] Isele, E., and Rogoff, E. G. (2014). Senior entrepreneurship: the new normal. *Public Policy & Aging Report*, 24(4), 141-147.

[5] Kwon, S. W., and Arenius, P. (2010). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315-330.

[6] Lecuna, A., Cohen, B., and Chávez, R. (2016). Characteristics of high-growth entrepreneurs in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*.

[7] Levesque, M., and Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177-194.

[8] Mandakovic, V., and Serey, T. (2016). Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2016.

[9] Singer, S., Herrington, M., and Menipaz, E. (2018). Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Global Report 2017-2018.

[10] Stam, E., and Spigel, B. (2016). Entrepreneurial Ecosystems. USE Discussion Paper Series nr: 16-13. Utrecht University- School of Economics.

# 7

## FICHA METODOLÓGICA

- 7.1 Encuesta a la Población Adulta.
- 7.2 Encuesta Nacional de Expertos.
- 7.3 Distribución porcentual de los expertos según especialidad.
- 7.4 Expertos consultados.



## ////// 7.1. Encuesta a la 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 muestra	9.204 casos del año.
Fecha de trabajo de campo	Mayo-julio 2017.
Encuestador	Questio estudios de mercado y opinión.

## ////// 7.2. Encuesta Nacional de Expertos

### Tipo de estudio

**Encuestas administradas 80% telefónicamente y 20% cara a cara.**

Total muestra	468 expertos de 11 regiones del país más la medición a nivel nacional.
Fecha de trabajo de Campo	Mayo-julio 2017.
Encuestador	Miembros del equipo GEM Chile.

### 7.3. Distribución porcentual de expertos según especialidad

Porcentaje	Especialidad
11,1%	Apoyo financiero.
10,5%	Políticas gubernamentales.
10,7%	Programas de gobierno.
12,0%	Educación para el emprendimiento.
11,1%	Transferencia de I+D.
10,9%	Infraestructura comercial y profesional.
10,9%	Apertura del mercado interno.
11,8%	Infraestructura física.
11,1%	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.

Agustín Dagnino	Andrea Soto	Carlos Alberto Jara Herrera
Alan García	Andrés Alvarado	Carlos Albornoz
Alan Tapia San Cristóbal	Andrés Alvarez	Carlos Araya Pacheco
Alberto Abarca Carvajal	Andrés Barrezuela	Carlos Carroza
Alberto Belmar B.	Andrés Oyarzún	Carlos Fuenzalida Cereceda
Alberto Hofer Meyer	Andrés Villagrán Hinostroza	Carlos Millar
Alberto Martínez	Anette Krohn	Carlos Palma Espinoza
Alejandra Bustamante	Angélica López Letelier	Carlos Poblete
Alejandra Godoy Ibañez	Angelo Palazzi Lande	Carlos Sanhueza
Alejandra Muñoz Muñoz	Antonio Lecuna	Carlos Varas Madrid
Alejandra San Miguel López	Ariel Rodrigo Merino Cercos	Carmen Gloria Gorigoitia
Alejandro Ahumada Kindley	Arnaldo Mendoza Cisternas	Carmen Greco Silva
Alejandro Corvalán Quiroz		Carolina Bascur Carvajal
Alfonso Enrique Sánchez Díaz	Bárbara Eytel Pastor	Carolina Fuentealba
Alfredo Albarrán Mora	Basny Enrique Vega Jaramillo	Carolina Momberg
Álvaro Acevedo Rojas	Beatriz Pulgar Urbina	Catalina Gutiérrez Moya
Álvaro Patricio Fecci Quiroga	Bernardo Guerrero	Catherine León Torres
Amanda Milosevich Pepper	Bernardo Soto Toro	Cecilia Guerrero Cid
Amílcar Morales	Bernardo Troncoso Narváez	Cesar Eduardo Pardo Vásquez
Anabel Reis	Boris Rosas Anabalón	Cesar Valdovino Monardez
Andrea Catalán Lobos		Cherie Hernández Frei
Andrea Matthei	Camilo Araya Pizarro	Claudia Becerra Pizzani
Andrea Mora	Carla Paredes Gyllen	Claudia Bilbao Peña
Andrea Saavedra	Carlos Alberto Díaz Navarrete	Claudia Faúndez Medina



Claudia Molina Olivares	Fabián Acuña	Guillermo Palma Valderrama
Claudio Aedo Villar	Fabiola Díaz	Gustavo Araya Vergara
Claudio Cortés Espinoza	Fabiola Marín Hernández	Gustavo Aranibar Alliu
Claudio Dufeu	Federico Iriberry	Gustavo Dougherty Urrutia
Claudio Espinosa	Felipe Andrés Bravo Coloma	Gustavo Dubo Galleguillos
Claudio Maggi Campos	Felipe Antonio Torres Benoni	Gustavo Hernández Vera
Claudio Vásquez Pinto	Felipe Rogelio Sepúlveda	Gustavo Rivera Maldonado
Cristhian Cancino Gunckel	Felipe Vega Otarola	
Cristián Campomanes Gutiérrez	Fernanda Guarda Ringler	Hardy Chávez Velasquez
Cristián Celedón Gamboa	Fernanda Vicente	Héctor Anabalón Chacana
Cristián Larroulet	Fernando Contreras Jara	Héctor Bracchiglione Maggiolo
Cristián Oyanedel Catalán	Fernando Jiménez Espinoza	Héctor Canales
Cristián Salas	Fernando Matías Quintul Cea	Héctor Jorquera
Cristián Silva Madrazo	Fernando Romero Mejía	Héctor Marcelo Segura Herrera
Cristobal Marshall	Fernando Rosales Bravo	Héctor Muñoz Hernández
	Fernando Urra Jara	Héctor Pino
Daniel Parra Beratto	Francisca Da Forno Muñoz	Héctor Sepúlveda Reyes
Daniel Puschel Kahler	Francisca Da Forno Muñoz	Héctor Varas
Daniel Santibáñez Velásquez	Francisca Montecinos	Hernán Acuña
Daniela Guajardo	Francisco Araya Araya	Hernán Cheyre
Daniela Salcedo	Francisco Gazmuri	Hernán E. Bustos Binvignat
Daniela Vásquez Villarroel	Francisco Herrera	Hernán Pacheco Quiroz
Danko Ravlic Torres	Francisco Inostroza Cáceres	Hugo Masana Sepúlveda
Dante Casagrande Ulloa	Francisco Ponce Soto	Hugo Navarrete S.
Darío Liberona	Francisco Puga	Hugo Riveros Gómez
David Pasten	Francisco Valenzuela	Hugo Villarroel Navarro
Diego Díaz Herbas	Francisco Vásquez Jaramillo	Humberto Burgos
Diego Pizarro Sánchez	Franco DeMaría Torres	Humberto Caro Godoy
Diego Stevens Ibáñez		
	Gabriel Labra Mancilla	Ignacio Carrasco Moreno
Eduardo Carrasco	Gastón Caminondo Vidal	Ingrid Von Baer
Eduardo Donoso	Georgina Estela Kong Medero	Isabel Cristina Brito Aguirre
Eduardo Ramos Riquieros	Gerardo Guzmán Espinoza	Isidora Undurraga Rivera
Eduardo Vergara López	Geraldo Jusakos Lazo	Ismael Toloza Bravo
Eduardo Vicencio Salgado	Gerardo Lagos	Iván Valdebenito Isler
Eitan Fried	Germán Echeconpar	Iván Vera Pinto
Elias Alberto Jara Negrete	Gonzalo Espinoza González	Ivania Misetic Suárez
Elías Tefarikis Urquieta	Gonzalo Del Río Reyes	Ivonne Pereira Vera
Emilio Becker	Gonzalo Emilio Arias Salas	
Emilio Cuevas Bravo	Gonzalo Flores Muñoz	Jacob Arredondo Caro
Emilio Ricci	Gonzalo Galaz Vera	Jaime Soto Muñoz
Emilio Roa Espinoza	Gonzalo Torres Benavente	Jaime Arenas
Emma Baeza González	Gonzalo Yun	Jaime Arnaiz Ardiles
Estela Drake Mendoza	Goran Ahumada Theoduloz	Jaime Castro Uribe
Ester Fecci Pérez	Guillermo Acuña Kitto	Jaime Constenla Núñez
Esther Blase	Guillermo Díaz-Vaz Olmedo	Jaime Edmundo Bravo Campos
Evelyn Sepúlveda Flores	Guillermo Olivares Concha	Jaime González

Jaime Patricio Arqueros Villar  
Jaime Valdebenito Quiroga  
Jaime Velásquez Guarda  
Jaime Villarroel Valdera  
Javier Cueto  
Javier Sotomayor Montecino  
Jenny Renis Reyes  
Jenny Zepeda Domínguez  
Jocelyn Cohen Herrera  
Jorge Alejandro Díaz Monsalves  
Jorge Andrés Godoy Cancino  
Jorge Godoy Cancino  
Jorge González Solís  
Jorge Navarrete Bustamante  
Jorge Pérez Fuentes  
Jorge Salomó Flores  
Jorge Santana Salazar  
José Antonio Berríos  
José Arturo Del Río Correa  
José Cayunguir Cáceres  
José Daniel Bizama Cuevas  
José Luis Lastra Urrutia  
José Miguel Pazols  
José Tomás Arenas Cavalli  
Joshua Langeregg  
Josip Sekul  
Jovita Pamela Aicon Almendra  
Juan Andrés Galilea Sola  
Juan Camus  
Juan Carlos Arévalo Rojas  
Juan Carlos Bravo Barría  
Juan Carlos Carrasco Navarrete  
Juan Graffigna Bordigoni  
Juan Ignacio Ojeda  
Juan Ignacio Zamorano Suarez  
Juan Luis Godoy Agüero  
Juan Luza  
Juan Pablo Contreras Godoy  
Juan Pablo Naritelli Vásquez  
Juan Pablo Sánchez Hernández  
Juan Paulo Zúñiga Arbalti  
Juan Rodríguez Silva  
Juan Yamil Sandoval Nehme  
Julio Correa  
  
Karen Gutiérrez Hernández  
Karen Rodríguez Vera

Karen Vargas Santander  
Karla Fernandini Vargas  
Katerin Castillo Gómez  
Kenneth Gent Franch  
  
Leandro Sturla  
Leonardo Barrera Aravena  
Leonardo Gajardo Carreño  
Leonel Morales Alvarado  
Leyla Vilches Sanchez  
Lorena Sepúlveda  
Loreto Morales Acevedo  
Lucas Silva  
Luiggi González  
Luis Christian Vera Dinamarca  
Luis Claria Adriazola  
Luis González González  
Luis González Alquinta  
Luis Pablo Herve Claude  
Luis Roberto Reveco  
Luis Rodrigo Hernández  
Luis Torralbo Barría  
  
Macarena Villarroel Ortiz  
Manuel Escobar Sánchez  
Manuel Schneider  
Marcelo Alvarez Palma  
Marcelo Antonio Rivera Núñez  
Marcelo Benito  
Marcelo Castillo Sateler  
Marcelo Catrileo Rojas  
Marcelo Moraga Vidal  
Marcelo Santana  
Marcelo Zepeda Montalva  
Marcia Riquelme Busto  
Marco González Iturria  
Marco Pichunman  
Marco Rosas Leutenegger  
Marcos Illesca Campos  
Marcos Vera Montecinos  
Margarita Briceño  
María Carla Arellano Garrido  
María Carolina Bustos Lazo  
María Cristina Tapia Corvalán  
María De Los Ángeles Romo  
María Emilia Correa  
María Muñoz Galdames

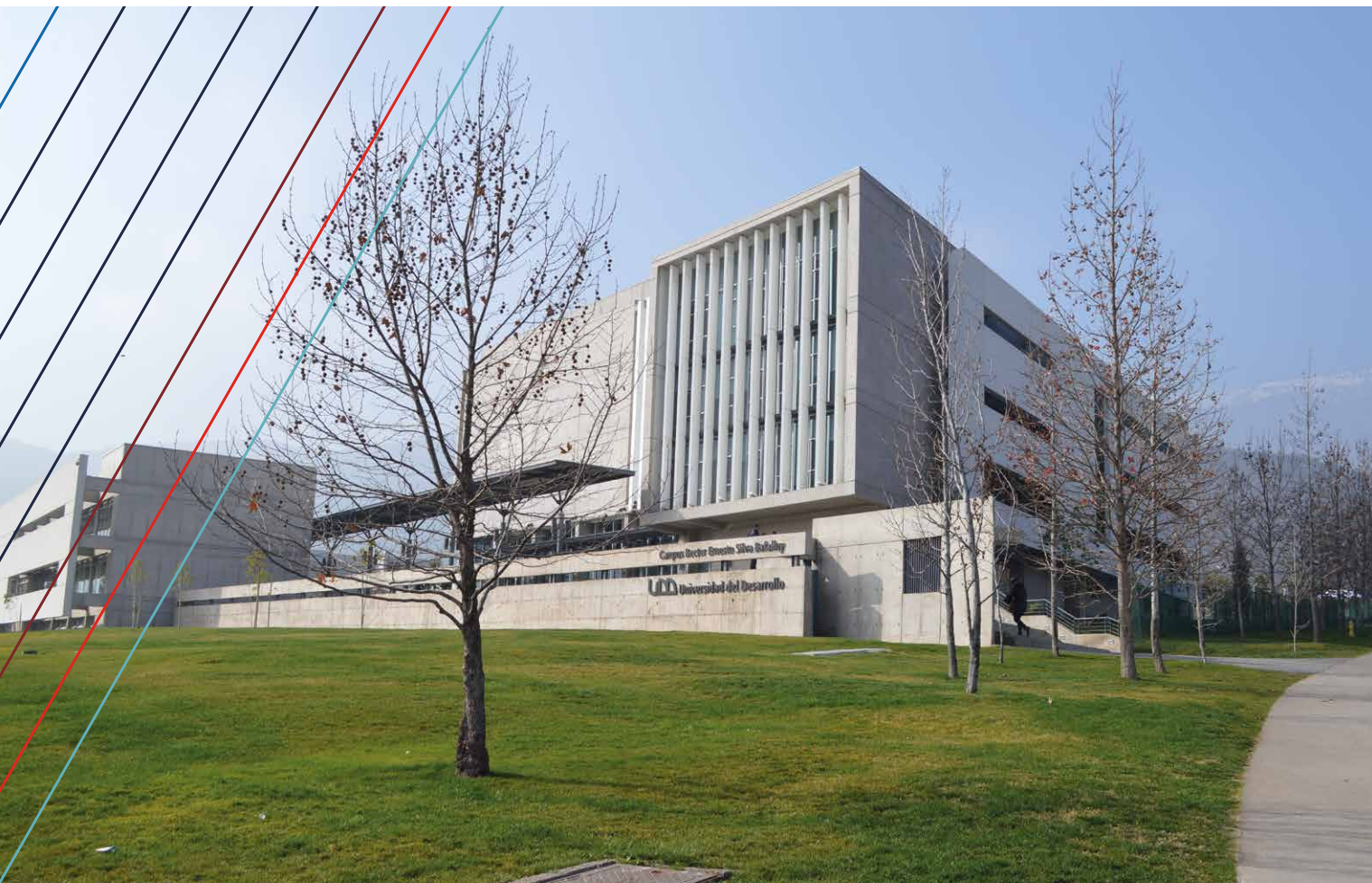
María Isolina Obando Soto  
María José Navarrete Talloni  
María Loreto Jiménez  
María Paz Conejeros Guiñez  
María Soledad Etchebarne  
María Soledad Ovando Green  
María Teresa Sanchez Catalán  
Marianela Llanos  
Marina Riquelme Railaf  
Mario Consigliere Bozzolo  
Mario Dorochesi Fernandois  
Matías Ríos Henriquez  
Mauricio Silva Malig  
Mauricio Arenas Salinas  
Mauricio Elías Vega López  
Mauricio Espina Voglio  
Mauricio Ladron De Guevara  
Mauricio Vial Gallardo  
Max Parada Bórquez  
Michael Rojas Abarca  
Miguel Aguayo García  
Miguel Aguirre Sanchez  
Miguel Angel Quezada  
Miguel Segovia Rivera  
Milena Mollo  
Mónica González  
  
Nabor Carrillo  
Nancy Pérez Ojeda  
Natalia Camila Rojas Yáñez  
Natalia Piergentili Domenech  
Natalia Reilich Flores  
Nelson Rojas Velis  
Nestor Mera Muñoz  
Nicolás Lowick-Russell Coloma  
Nicolás Paut Vícuña  
Nicolás Rojas Bravo  
Nicolás Salinas  
Nicole Pinaud  
  
Olga Pizarro Stieповic  
Oliver Lizana  
Omar Cortés Zapata  
Omar Muñoz Sierra  
Oscar Acuña Pontigo  
Oscar Bruna Gallardo  
Oscar Jeldres

Pablo Andrés Stuardo Jeria	Ricardo Solervicens	Stefanía Pareti
Pablo Coloma Correa	Richard Quintana Valdebenito	Steve Baeza
Pablo Díaz Barraza	Richard Villanueva	Sue-Hellen Contuliano Álvarez
Pablo Espinoza Muñoz	Robert Allan Hunter A.	Susan Margaret Díaz
Pablo San Martín Mosqueira	Robert Giovanetti	
Pablo Vásquez	Roberta Lama Bedwell	Tadashi Takaoka Caqueo
Pamela Bascur Lagos	Roberto Galleguillos	Thomas Muller Esparza
Pamela Ríos	Roberto Brautigam	Tomás Echavarrí
Paola Andrea Quintanilla Carvajal	Roberto Cifuentes Riffo	Tomás Vivanco Larraín
Paola Matis	Roberto Cristián Acuña	Trace Gale Detrich
Paola Vásquez Romero	Rocio Tijaro	
Patricia Alanis Alvarez	Rodolfo Andrade Sanhueza	Valentina Valech
Patricia De Bernardi	Rodrigo Alonso Valenzuela	Valesca Campos
Patricia Villarroel Rivera	Rodrigo Arredondo Cortés	Valeska Geldres Weiss
Patricio Amigo González	Rodrigo Barrueto Lara	Verónica Godoy Molina
Patricio Cornejo González	Rodrigo Carrillo	Verónica Larrañaga Ruiz
Patricio Cornejo	Rodrigo Díaz Valenzuela	Verónica Poblete
Patricio Espinoza	Rodrigo Figueroa	Vicente Norambuena
Patricio Herrera González	Rodrigo Frías Rivas	Víctor Iduarte Cofre
Patricio Rojas Abalos	Rodrigo Ibáñez Coronado	Víctor Saiz
Paula Heinsohn Figueroa	Rodrigo Javier Reyes González	Víctor Villagrán Moore
Paula Lemari Aedo	Rodrigo Madrid	Víctor Zapata
Paulette Irrarázaval	Rodrigo Mardones Barraza	Victoria Guerrero González
Paulina Gálvez	Rodrigo Sánchez Giraldez	
Paulina Lastra Urrutia	Rodrigo Vergara	Walter Rosenthal
Paulina Lineros	Rosa Villalobos	Werner Kristjanpoller
Paulina Monsalve Suter	Rubén Alejandro Del Pino	Wilhelm Wolfgang Müller Schulz
Paulina Van De Perre Castillo	Rubén Soto Higuera	Williams Briceño Romero
Paulo Díaz	Rubén Soto Neira	Wilson Dwduyvestein
Paulo Villanueva Vera		
Paz Osorio Schmied	Salomón Zambrano Meza	Ximena Petit-Breuilh Sepúlveda
Pedro Alarcón Bustos	Samuel Chambe Toledo	Ximena Uribe Moya
Pelayo Covarrubias	Samuel Vera Lagos	
Percy Rodríguez	Sandra Paola Díaz Ortega	Yenny Fernandez Saavedra
Perla Castillo Olguín	Sandra Valenzuela Lobos	Yorka Uribe Díaz
Pilar Majmud	Santiago Salinas	
	Sebastián Monckeberg	
Rafael Foradori	Sebastián Novoa	
Rafael Quezada Gaete	Sebastián Rodríguez	
Rafael Torres	Sebastián Salinas Claro	
Ramón Rubio	Sebastián Valdes Lozano	
Raúl Novoa Galán	Sebastián Ibáñez	
René Bravo Barrales	Sergio González	
René Fredes	Signe Balboa	
Ricardo Ardiles	Sofía Del Sante De Solminihac	
Ricardo Barraza Matta	Sonia Cancino Cofre	
Ricardo Navarro Luft	Sonia Elda Stevens Bruzzese	

# 8

## MÁS INFORMACIÓN DEL GEM CHILE

- 8.1 Contacto.
- 8.2 Equipos GEM Chile.
- 8.3 Organizadores.
- 8.4 Patrocinadores.



## ////// 8.1. Contacto

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

- Correo: [gem@udd.cl](mailto:gem@udd.cl)
- Página web: [negocios.udd.cl/gemchile](http://negocios.udd.cl/gemchile)
- Ingrese sus datos para suscribirse a las noticias y novedades del GEM Chile.



## ////// 8.2. 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 2017.



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		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 Tomás Serey
Región del Maule	Universidad Tecnológica de Chile-INACAP	Adriana Abarca Montero Christian Bacciarini González Francisca Gómez Gajardo
Región del Bío-Bío	Universidad Católica de la Santísima Concepción	Jorge Espinoza Hugo Baier Claudia Yáñez
	Universidad del Desarrollo	Vesna Mandakovic Tomás Serey
Región de la Araucanía	Universidad de la Frontera	Paulina Sanhueza Claudina Uribe Constanza Casanova
Región de los Ríos Región de Los Lagos Región de Aysén	Universidad Tecnológica de Chile-INACAP	Adriana Abarca Montero Christian Bacciarini González Francisca Gómez Gajardo

### 8.3.Organizadores

El proyecto GEM es una iniciativa de:

UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO  
Más información en: [www.udd.cl](http://www.udd.cl)



### 8.4.Patrocinadores

CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN  
Más información en: [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)



SOFOFA INNOVA  
Más información en: [www.sofofainnova.cl](http://www.sofofainnova.cl)









