



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

REPORTE  
NACIONAL DE  
**CHILE**  
**2018**



Universidad del Desarrollo

MARIBEL GUERRERO Y TOMÁS SEREY



## **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR**

### **Reporte Nacional de Chile 2018**

Primera edición  
Registro de Propiedad Intelectual  
N° Inscripción: 303975  
Santiago – Chile  
ISBN: 978-956-374-032-5

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>. Ambos sitios contienen una lista actualizada de publicaciones académicas basadas 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.

Diseño y diagramación:  
Melissa Boltei González

Impreso en Chile:  
Gráfica Andes

Fotografías de Chile:  
María Ignacia Astaburuaga Latorre

Fotografías de UDD:  
Facultad de Economía y Negocios - UDD



---

La Universidad del Desarrollo, a través del Instituto del Emprendimiento de la Facultad de Economía y Negocios, presenta el Reporte Global Entrepreneurship Monitor, GEM Chile 2018. Este nuevo informe conmemora 14 años de trabajo ininterrumpido en el país, lo que confirma nuestra visión institucional de aportar al análisis de la dinámica del emprendimiento y la innovación en Chile.

Es nuestro compromiso poner, año a año, a disposición de todos los actores del ecosistema del emprendimiento los hallazgos y diagnósticos que se obtienen del GEM. Esperamos así contribuir al debate de ideas y al fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento nacional.

Este año se consolida la tasa de actividad emprendedora en etapas iniciales, en torno al 25%. Acompañado de una alta legitimización del emprendimiento en nuestra sociedad, el emprendimiento es una opción de desarrollo profesional deseable y cuenta con alta difusión en los medios. Pero el desafío de profundizar la calidad de los emprendimientos que se desarrollan en el país sigue en pie. Se observa de manera persistente altas tasas de autoempleo, mientras que las expectativas de crecimiento en términos de empleo tampoco repuntan.

Al revisar las condiciones del contexto para emprender, los autores nos muestran que hay pocos cambios en los últimos 10 años, principalmente en los factores que tienen peor evaluación. Este es el caso, por ejemplo, de la transferencia de I+D y el dinamismo de los mercados. Pilares fundamentales para pasar a una etapa de profundización y crecimiento sostenible del emprendimiento en Chile.

Quiero especialmente agradecer el esfuerzo que realizan las universidades e instituciones que colaboran en el levantamiento e interpretación de la información a nivel regional. La Universidad Arturo Prat, Universidad Católica del Norte sedes Antofagasta y Coquimbo, Universidad Técnica Federico Santa María sede Valparaíso, Universidad Tecnológica de Chile (INACAP) sedes Maule, Los Ríos, Los Lagos y Aysén, Universidad Católica de la Santísima Concepción y Universidad de la Frontera. Su trabajo y compromiso permite descentralizar la discusión e incorporar al análisis la riqueza y heterogeneidad de las regiones de Chile.

**Vesna Mandakovic P.**

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

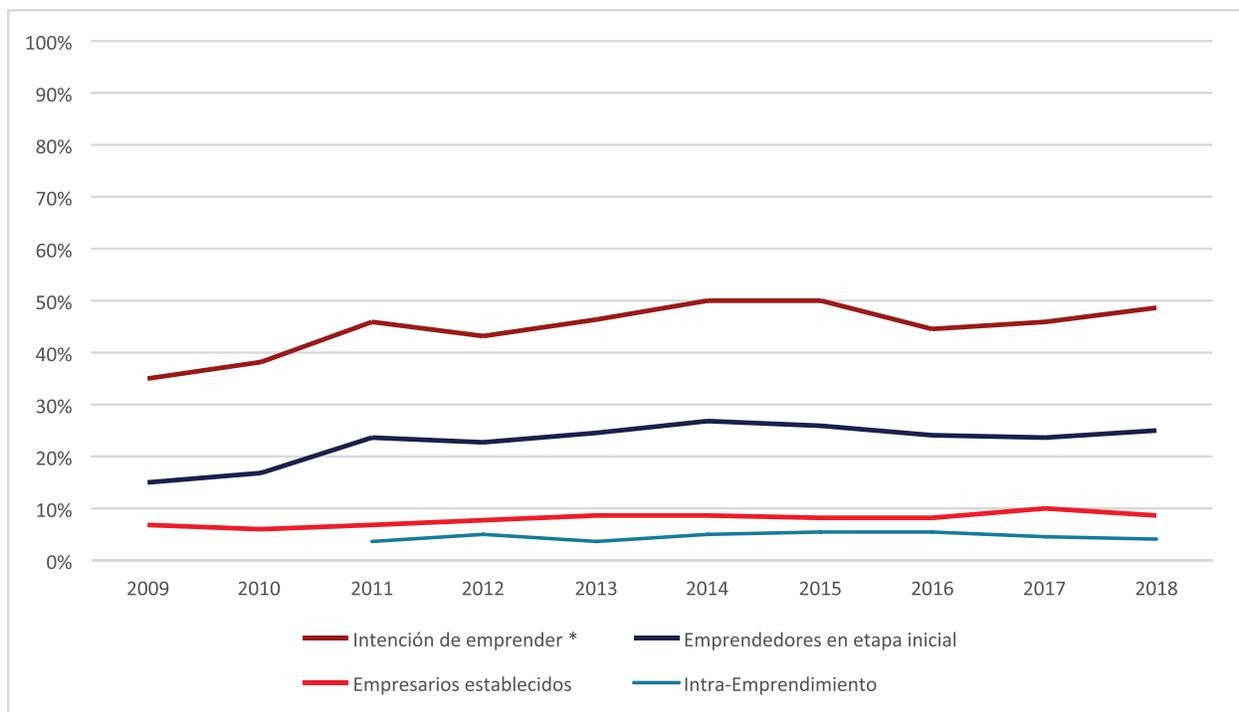
## RESUMEN EJECUTIVO

El **Reporte GEM Chile 2018** presenta tres tendencias relevantes asociadas al proceso emprendedor (**Figura I**). Primero, después de la caída en 2016 (45%), en esta edición hay una mejora en la intención emprendedora de la población (18-64 años) no emprendedora (49%). Es decir, casi el 50% de las personas que no tienen un negocio ha manifestado tener la intención de emprender en los próximos tres años. Segundo, hay una ligera mejoría en la tasa de actividad emprendedora en etapa inicial (25%), respecto a la edición anterior (24%). En 2018, uno de cada cuatro chilenos entre 18 y 64 años, estaba involucrado en alguna iniciativa emprendedora con menos de 42 meses de vida. Si se analiza la composición de este indicador, también se observa

que aproximadamente el 16% corresponde a emprendedores nacientes de menos de tres meses que aún no pagan salarios, y el restante 10% corresponde a nuevos emprendedores entre 3 y 42 meses de operación en el mercado. Tercero, los indicadores correspondientes a los empresarios establecidos e intra-emprendedores se mantienen constantes.

*“ Mejora la intención emprendedora, pero se mantiene la tasa de actividad emprendedora ”*

**Figura I. Evolución del proceso emprendedor - Chile**

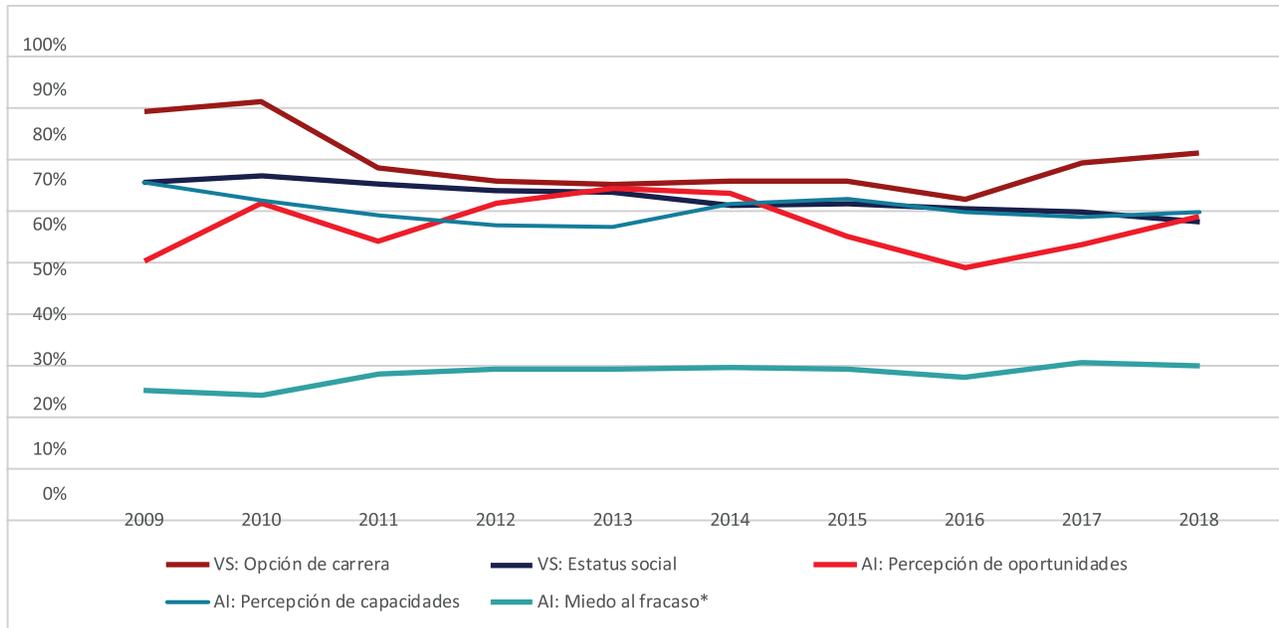


\* Del porcentaje de la población adulta que actualmente no está involucrada en actividades emprendedoras. Porcentaje de la población adulta (18-64 años). Fuente: GEM, APS 2009-2018.

Sin duda, las tres tendencias antes mencionadas están muy relacionadas a la valoración social hacia el emprendimiento y la percepción sobre los atributos individuales (**Figura II**). En 2018, la mejora en la tasa de intención emprendedora y la tasa de actividad emprendedora también se vincula a una mejoría en la percepción social hacia el emprendimiento. Por un lado, para la mayoría de las personas entrevistadas, el emprendimiento es una buena opción profesional (76%) y, además, consideran que existen oportunidades de negocio que podrían convertirse

en emprendimientos en los siguientes seis meses (62%). Aunque el reconocimiento y estatus social del emprendedor va disminuyendo al menos un punto porcentual por año, por otro lado, la mayoría de la población chilena confirma la tendencia favorable al considerar que posee los conocimientos/habilidades que se requieren para emprender (63%) y además reduce el estigma del miedo al fracaso como una barrera al momento de emprender (29%).

**Figura II. Evolución de las percepciones sociales y valores hacia el emprendimiento - Chile**



VS: Valoración social y AI: Atributos individuales.

\* Del porcentaje de la población adulta que percibe oportunidades de negocio.

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

Fuente: GEM, APS 2009-2018.

Además, en la última década (**Figura III**), un alto porcentaje de emprendedores en etapa inicial y empresarios establecidos ha evidenciado la posibilidad de generar ingresos superiores a

\$1.200.000. Esta señal influye en la percepción de la población no emprendedora hacia el emprendimiento, al considerarla como una opción muy atractiva para alcanzar un nivel de ingresos alto.

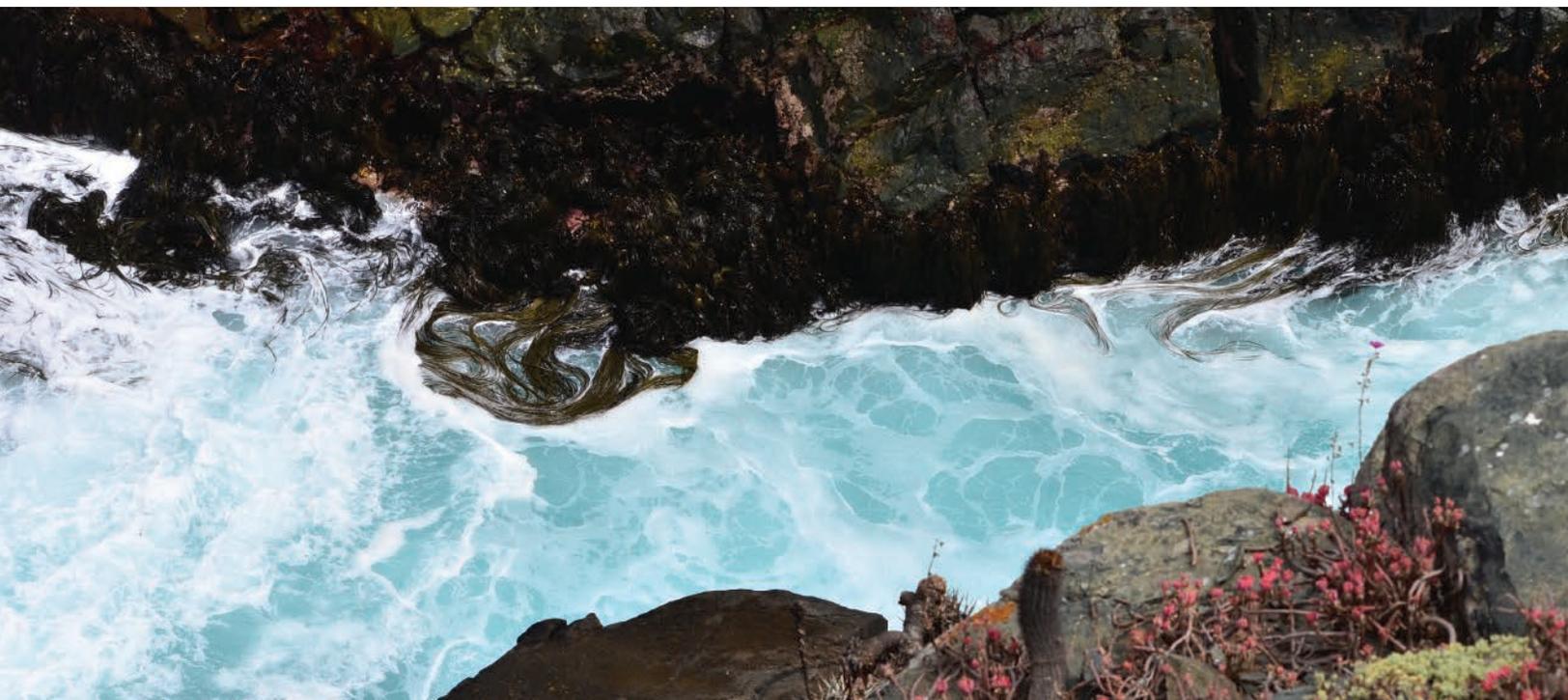
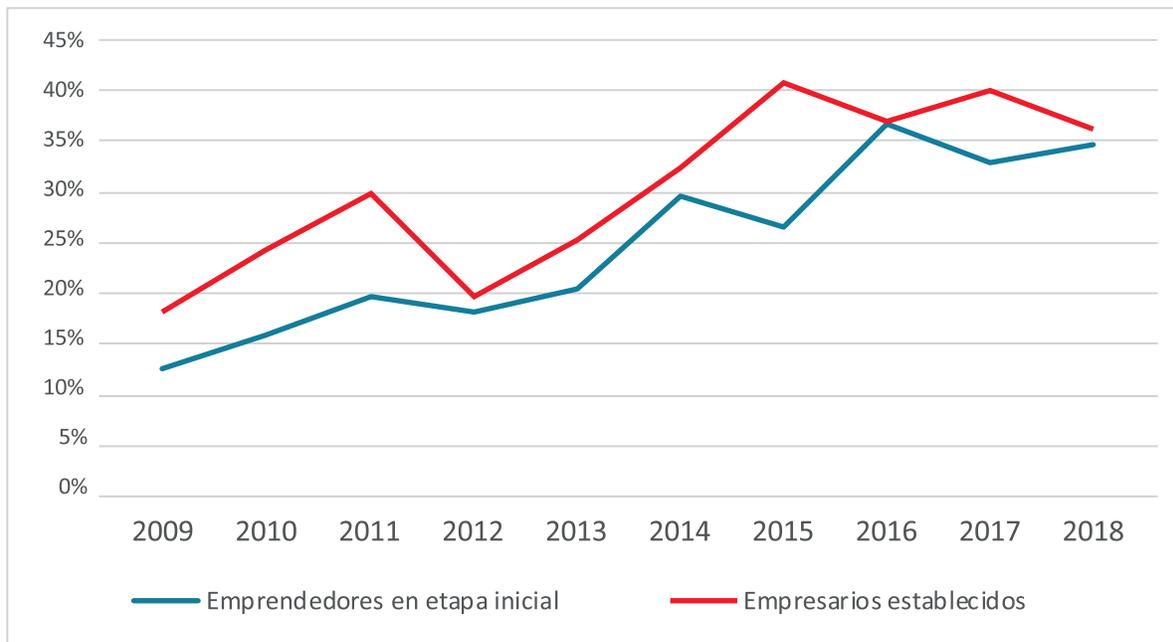


Figura III. Evolución de los ingresos mensuales de los emprendedores en etapa inicial y los empresarios establecidos - Chile



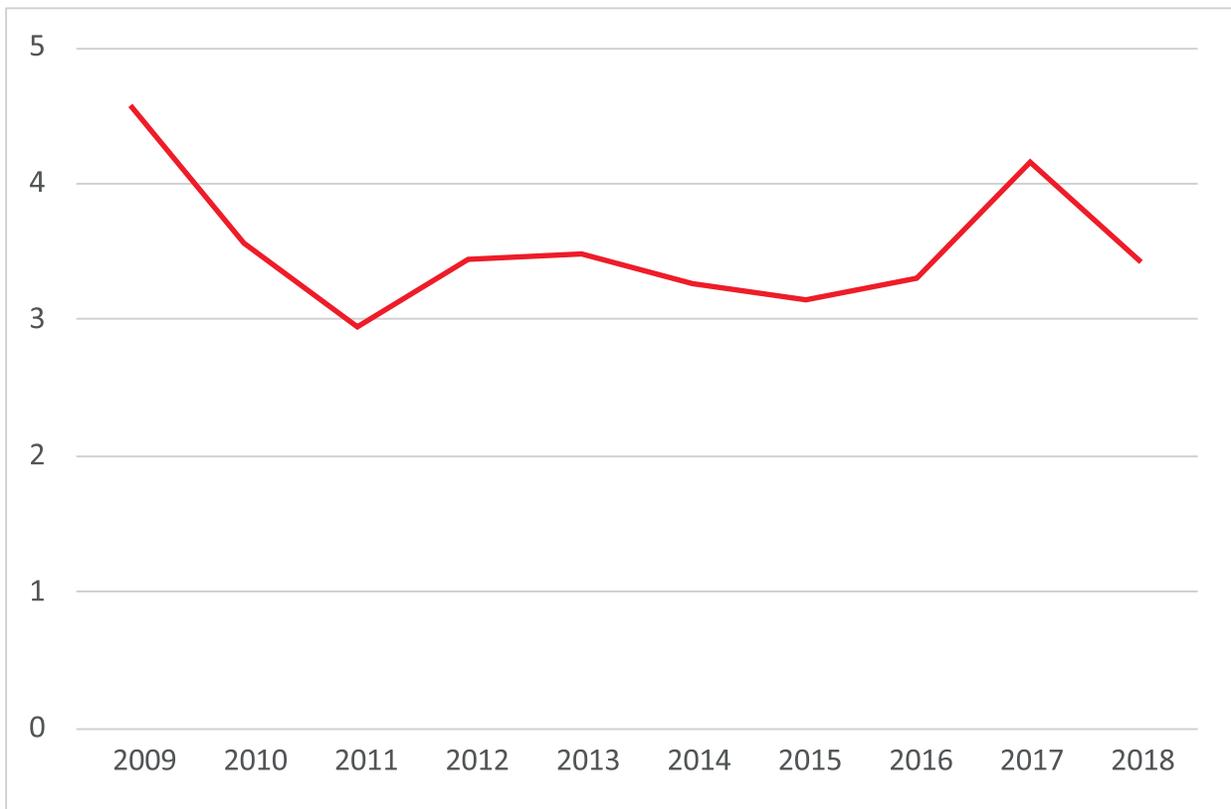
Porcentaje según etapa del proceso emprendedor que declara ingresos familiares superiores a \$1.200.000.  
Fuente: GEM, APS 2009-2018.



El Reporte GEM Chile 2018 confirma las dificultades en la transición de los emprendimientos en etapa inicial hacia una etapa más consolidada. Al respecto, la **Figura IV** muestra la baja continuidad de los negocios después de los 42 meses de operación. Por lo general, en los últimos años, esta relación no ha mejorado en Chile, ya que operan diez emprendimientos en etapa inicial por cada tres empresas establecidas. Este mismo hecho también se presenta en la transición de emprendedores nacientes a emprendedores nuevos. Por lo general, los emprendedores nacientes pueden permanecer en explorando ideas sin desarrollarlas por largo tiempo.

**“Continúan las dificultades en la transición de los emprendimientos en etapa inicial hacia una etapa establecida ”**

**Figura IV. Evolución del emprendimiento en etapa inicial respecto a los negocios establecidos- Chile**

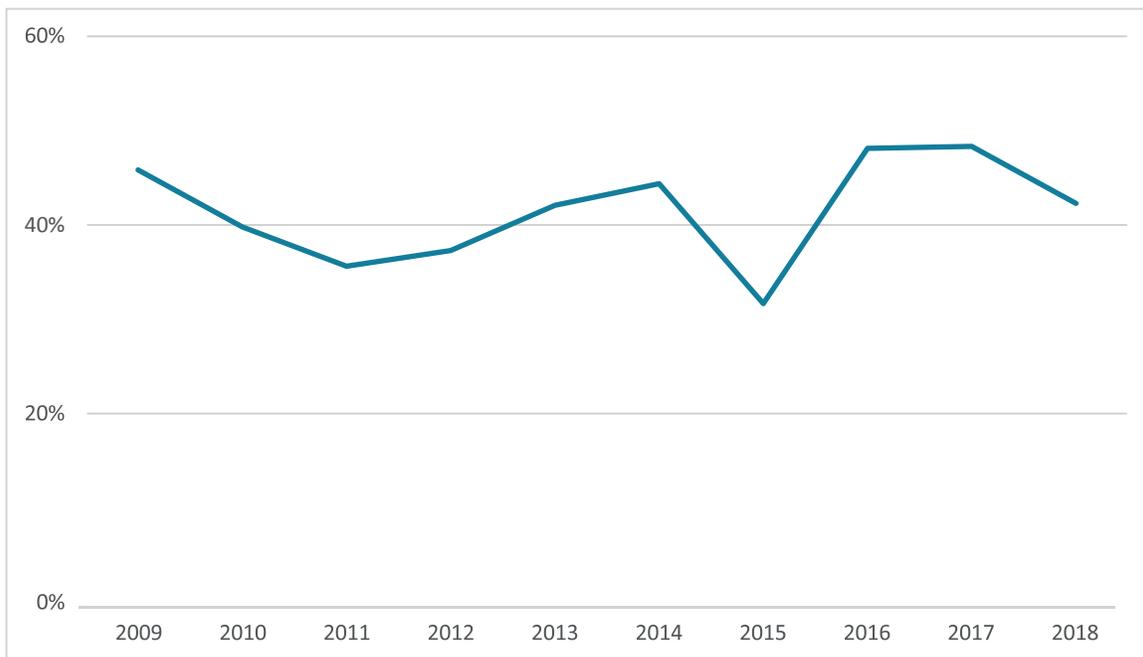


Cantidad de empresarios establecidos por cada 10 emprendedores en etapa inicial.  
Fuente: GEM, APS 2009-2018.

La dificultad en la transición de una etapa inicial a establecida puede entenderse por las siguientes dos tendencias. Primera, si se analiza el dinamismo entre las entradas y las salidas de empresas del tejido empresarial chileno, en 2018 se presentó una tasa del 7% de discontinuidad empresarial en los últimos doce meses. Al profundizar la evolución de esta tasa, la **Figura V** muestra que entre un 40% y un 50% de la desvinculación empresarial se ha atribuido

a la dificultad de alcanzar la viabilidad económica-financiera del negocio (escasa rentabilidad del negocio o problemas de financiamiento). El flujo de efectivo y la financiación son elementos indispensables en el funcionamiento y en la definición de estrategias de crecimiento en una empresa.

Figura V. Evolución de uno de los principales factores de discontinuidad empresarial en Chile -dificultad económica financiera



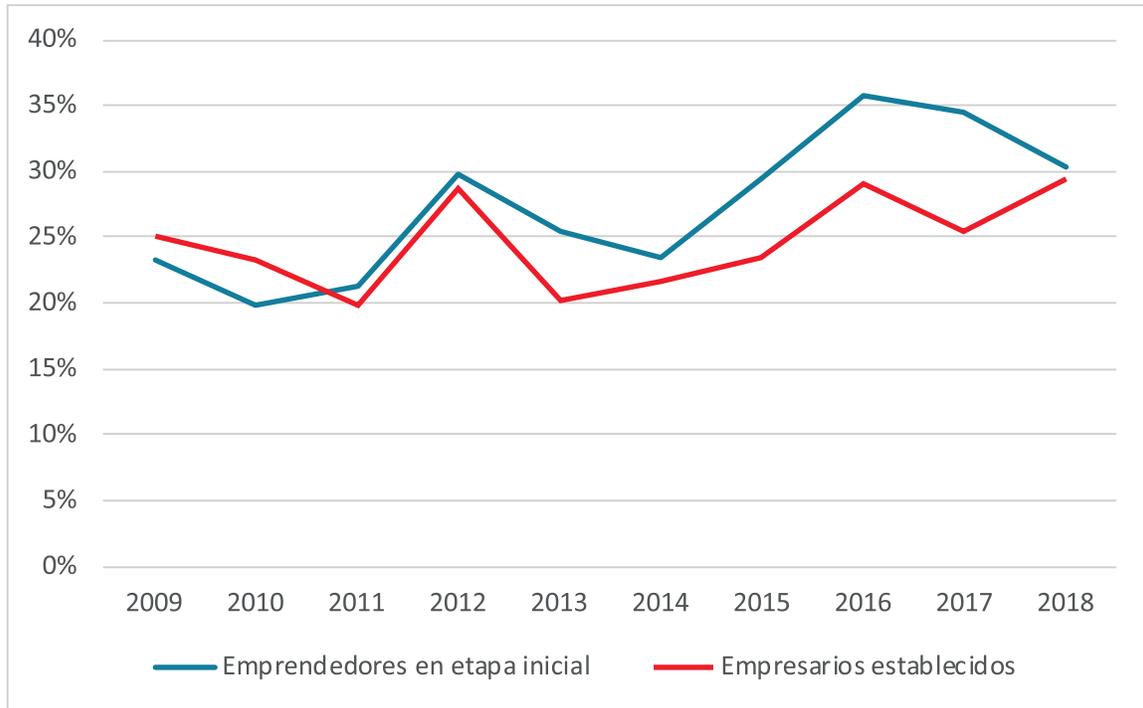
Porcentaje de los negocios discontinuados en los últimos 12 meses que argumenta dificultad económica-financiera.  
Fuente: GEM, APS 2009-2018.

Segunda, asociada a la dificultad económica-financiera del negocio, la transición empresarial está condicionada a su crecimiento orgánico. En 2018, aproximadamente el 29% de los negocios en etapa inicial y consolidada no habían contratado ningún empleado. Al analizar la evolución del auto-empleo, la **Figura VI** muestra que un tercio de los emprendimientos en etapa

inicial y empresas establecidas no generan empleo en Chile. Por lo tanto, a los negocios vinculados al auto-empleo les puede resultar difícil traspasar los 42 meses de funcionamiento e incluso suelen desvincularse del negocio si encuentran opciones más atractivas en el mercado laboral.



Figura VI. Evolución del autoempleo - Chile



Porcentaje según etapa del proceso emprendedor que declara no tener empleados contratados (auto-empleo).  
Fuente: GEM, APS 2009-2018.

Además, al analizar las expectativas de crecimiento, las tendencias de creación de empleo en los próximos cinco años no son muy optimistas, particularmente en el caso de las empresas consolidadas en 2018.

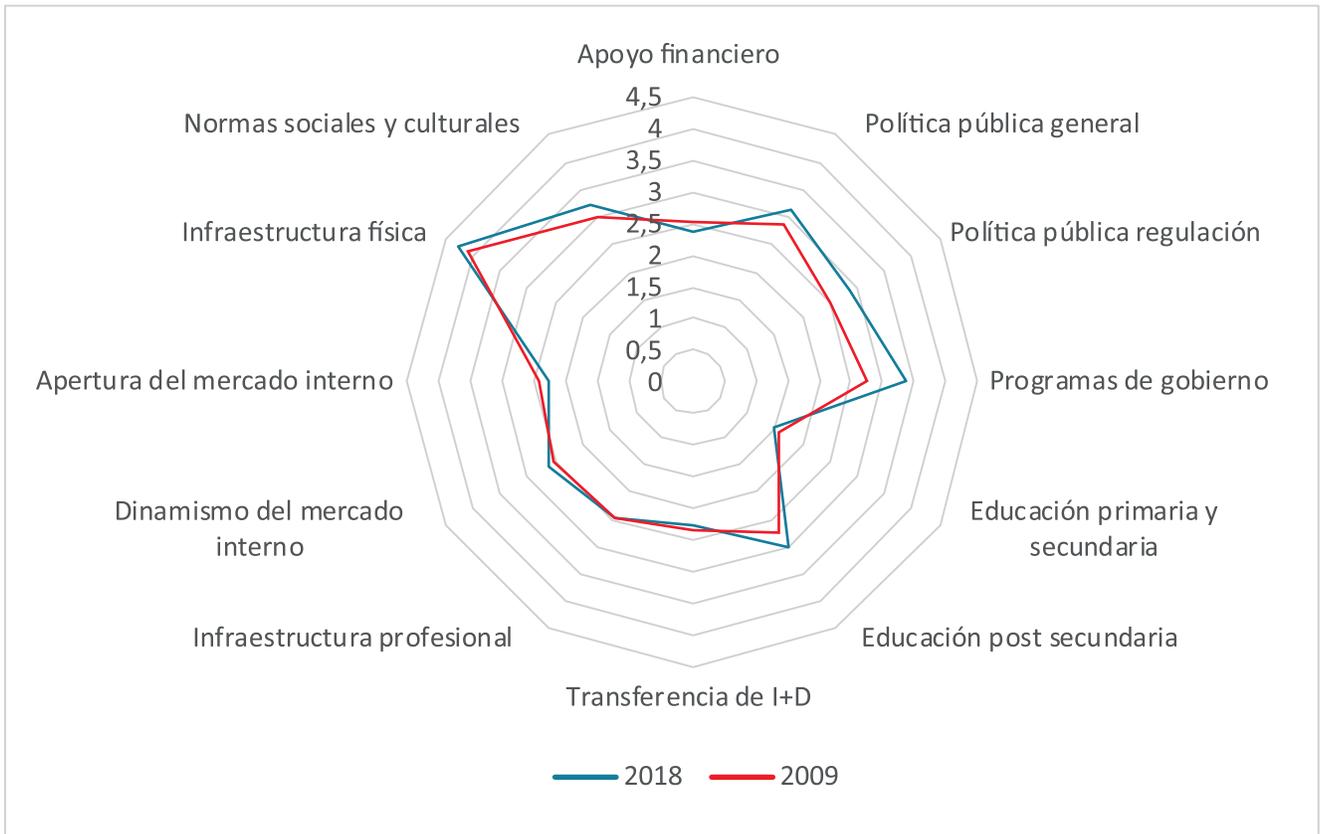
La sociedad chilena muestra percepción favorable hacia el emprendimiento, expresado principalmente en que se valora como una opción de carrera y en el alto porcentaje que toma la decisión de emprender, hecho que estaba directamente relacionado con los indicadores de la actividad emprendedora en etapa inicial. Sin embargo, el desafío sigue siendo la consolidación de los nuevos negocios y la competitividad de los establecidos. Por lo tanto, una pieza relevante en esta transición son las condiciones del entorno.

La **Figura VII** muestra el diagnóstico del entorno emprendedor chileno respecto al año 2009. En términos generales, se puede observar que la infraestructura física, política pública, programas de gobierno, educación post secundaria y normas sociales-culturales continúan siendo las condiciones mejor valoradas por los expertos. Sin embargo, en paralelo aún es necesario reforzar condiciones relacionadas a la apertura y al dinamismo del mercado interno, a la infraestructura profesional, al apoyo financiero, a la transferencia de I+D, y a la educación primaria-secundaria.

En el contexto de la economía del conocimiento y la revolución digital, la transferencia de I+D es fundamental para generar nuevas oportunidades comerciales que estén al alcance de empresas de menor tamaño. En ese sentido, el GEM 2018 refleja un consenso, ya que la mayoría de los expertos coincide en que la ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitiva a nivel mundial. Este hecho también incide en los indicadores que se presentan en el informe relacionados a la competitividad y creación de valor de la actividad emprendedora en Chile.

“ El entorno competitivo y digital demanda transitar hacia un ecosistema emprendedor más consolidado y competitivo. ”

Figura III. Evolución de los ingresos mensuales de los emprendedores en etapa inicial y los empresarios establecidos - Chile



Escala Likert de 5 puntos, donde 1 se interpreta como una condición altamente insuficiente y 5 altamente suficiente.  
 Promedio ponderado valoración de expertos consultados.  
 Fuente: GEM, NES 2009-2018.



## INDICADORES CLAVES

### VALORACIÓN SOCIAL HACIA EL EMPRENDIMIENTO

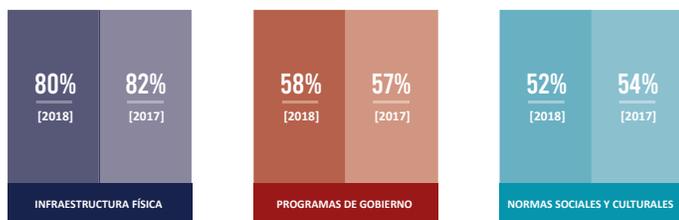


### AUTOPERCEPCIÓN SOBRE EMPRENDIMIENTO



### CONDICIONES DEL CONTEXTO\*

#### 3 dimensiones con mejor evaluación



#### 3 dimensiones con más baja evaluación

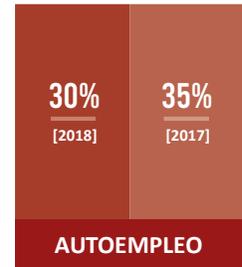


(\*) Porcentaje de expertos que está de acuerdo que la condición contribuye positivamente al ecosistema para el emprendimiento.

## CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA



[Aumento desde un 24% del año 2017]



[Disminución desde un 10% el 2017]



# ÍNDICE

PRESENTACIÓN.....	5
RESUMEN EJECUTIVO.....	6
INDICADORES CLAVES.....	14

# 1

INTRODUCCIÓN.....	20
1.1 Acerca del GEM.....	21
1.2 Objetivos del GEM.....	23
1.3 El proceso emprendedor.....	23
1.4 El marco teórico del GEM.....	24
1.5 Metodología del GEM.....	25

# 2

VALORES SOCIALES HACIA EL EMPRENDIMIENTO Y ATRIBUTOS INDIVIDUALES.....	28
2.1 Valoración social hacia el emprendimiento.....	29
2.2 Atributos individuales para emprender.....	30

# 5

CONDICIONES DE CONTEXTO PARA EMPRENDER.....	54
5.1 Metodología de la encuesta a expertos.....	55
5.2 Análisis general de las condiciones para emprender.....	56
5.3 Análisis específico de las condiciones del contexto para emprender en Chile.....	57

# 6

REFERENCIAS.....	68
------------------	----

# 3

## **ESTRUCTURA EMPRESARIAL .....34**

- 3.1 Ciclo de vida de la actividad emprendedora en Chile.....35
- 3.2 Caracterización de los emprendedores en etapa inicial y establecida.....40

# 4

## **CREACIÓN DE VALOR Y COMPETITIVIDAD.....44**

- 4.1 Expectativas de alto crecimiento.....45
- 4.2 Competitividad.....47
- 4.3 Actividad emprendedora de los empleados.....53

# 7

## **FICHA METODOLÓGICA.....72**

- 7.1 Encuesta a la población adulta.....73
- 7.2 Encuesta nacional a expertos.....73
- 7.3 Distribución porcentual de expertos según especialidad.....74
- 7.4 Expertos consultados.....74

# 8

## **MÁS INFORMACIÓN DEL GEM CHILE.....78**

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

# FIGURAS Y TABLAS

## FIGURAS

Figura I. Evolución del proceso emprendedor - Chile

Figura II. Evolución de las percepciones sociales y valores hacia el emprendimiento - Chile

Figura III. Evolución de los ingresos mensuales de los emprendedores en etapa inicial y los empresarios establecidos - Chile

Figura IV. Evolución del emprendimiento en etapa inicial respecto a los negocios establecidos- Chile

Figura V. Evolución de uno de los principales factores de discontinuidad empresarial en Chile -dificultad económica financiera

Figura VI. Evolución del autoempleo - Chile

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

Figura 1.2. Marco teórico GEM revisado

Figura 1.3. Proceso GEM en Chile

Figura 2.1. Valoración social hacia el emprendimiento – comparativa a nivel internacional

Figura 2.2. Atributos individuales para emprender – comparativa a nivel internacional

Figura 2.3. Intenciones de emprender – comparativa a nivel internacional

Figura 2.4. Atributos para emprender según etapa del proceso emprendedor - Chile

Figura 3.1. Actividad Emprendedora – comparativa a nivel internacional

Figura 3.2. Evolución de la actividad emprendedora - Chile

Figura 3.3. Emprendimiento en etapa inicial – comparativa en los países de la OECD

Figura 3.4. Descontinuación del negocio – comparativa a nivel internacional

Figura 3.5. Motivación al momento de iniciar un negocio – Chile

Figura 3.6. Emprendedores en etapa inicial y establecida según edad - Chile

Figura 3.7. Emprendedores en etapa inicial y establecida según género - Chile

Figura 3.8. Emprendedores en etapa inicial y establecida según nivel de ingresos - Chile

Figura 3.9. Emprendedores en etapa inicial y establecida según nivel de estudios - Chile

Figura 3.10. Emprendedores en etapa inicial y establecida según sector - Chile

Figura 4.1. Expectativas de crecimiento – comparativa a nivel internacional

Figura 4.2. Empleo generado por los negocios en etapa inicial y establecida – Chile

Figura 4.3. Expectativas de generación de empleo de los negocios en etapa inicial y establecida – Chile

Figura 4.4. Novedad de los productos/servicios ofrecidos – comparativa a nivel internacional

Figura 4.5. Novedad de los productos/servicios ofrecidos – Chile

Figura 4.6. Intensidad de la competencia – comparativa a nivel internacional

Figura 4.7. Intensidad de la competencia - Chile

Figura 4.8. Uso de nuevas tecnologías y procesos – comparativa a nivel internacional

Figura 4.9. Uso de nuevas tecnologías y procesos - Chile

Figura 4.10. Actividad intra-emprendedora – comparativa en los países de la OECD

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

Figura 5.2. Evolución de las condiciones del entorno emprendedor (2014-2018) - Chile

Figura 5.3. Apoyo financiero - Chile

- Figura 5.4. Políticas públicas - Chile
- Figura 5.5. Programas de gobierno - Chile
- Figura 5.6. Educación para el emprendimiento - Chile
- Figura 5.7. Transferencia de I+D - Chile
- Figura 5.8. Infraestructura profesional - Chile
- Figura 5.9. Acceso al mercado interno - Chile
- Figura 5.10. Infraestructura física - Chile
- Figura 5.11. Normas sociales y culturales - Chile

## TABLAS

- Tabla 1.1. Países participantes del GEM 2018 – por región geográfica y nivel de ingreso.
- Tabla 5.1. Condiciones del contexto para emprender.



# 1. INTRODUCCIÓN

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

## 1.1 ACERCA DEL GEM

Con más de dos décadas de trayectoria, el proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (en adelante GEM, por su sigla en inglés) ha evolucionado para facilitar el análisis de los distintos indicadores del proceso emprendedor que componen el estudio, permitiendo hacer análisis de benchmarking con economías de referencia. A través de los años y con el apoyo de múltiples investigadores, el GEM se ha esforzado en lograr una comprensión más profunda de las actitudes emprendedoras, las nuevas iniciativas emprendedoras y las características de los negocios establecidos de la población económicamente activa.

Actualmente, GEM es el estudio más representativo y comparable sobre la actividad emprendedora a nivel mundial. Además de ser un referente internacional importante en el

ámbito académico, es también fuente de información para los encargados de diseñar políticas públicas y programas vinculados con el fortalecimiento de la actividad emprendedora y sus respectivos ecosistemas. Concretamente, en el año 2018 participaron 54 países que se agruparon por nivel de ingresos<sup>2</sup> (véase la **Tabla 1.1**). En su conjunto, estas economías reúnen al 68% de la población mundial y representan alrededor del 86% del Producto Interno Bruto (PIB) a nivel mundial. En el caso de Chile, los indicadores obtenidos en este reporte se pueden extrapolar a la población económicamente activa (11 millones de personas).

---

<sup>1</sup> GERA corresponde al Global Entrepreneurship Research Association.

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

Tabla 1.1. Países participantes del GEM 2018 – por región geográfica y nivel de ingreso.

	Ingreso bajo	Ingreso medio	Ingreso alto
África	Angola Egipto Marruecos Mozambique República de Madagascar Sudán		
Asia y Oceanía	India Indonesia	China Irán Kazajstán Líbano Tailandia Turquín	Arabia Saudita Catar Corea del Sur Emiratos Árabes Unidos Israel Japón Taiwán
América Latina y el Caribe		Brasil Colombia Guatemala México Perú República Dominicana	Argentina Chile Panamá Puerto Rico Uruguay
Europa		Bulgaria Federación de Rusia	Alemania Austria Chipre Croacia Eslovaquia Eslovenia España Francia Grecia Irlanda Italia Letonia Luxemburgo Países Bajos Polonia Reino Unido Suecia Suiza
América del Norte			Canadá Estados Unidos

Fuente: GEM Global Report, 2018-2019

## 1.2 OBJETIVOS DEL GEM

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

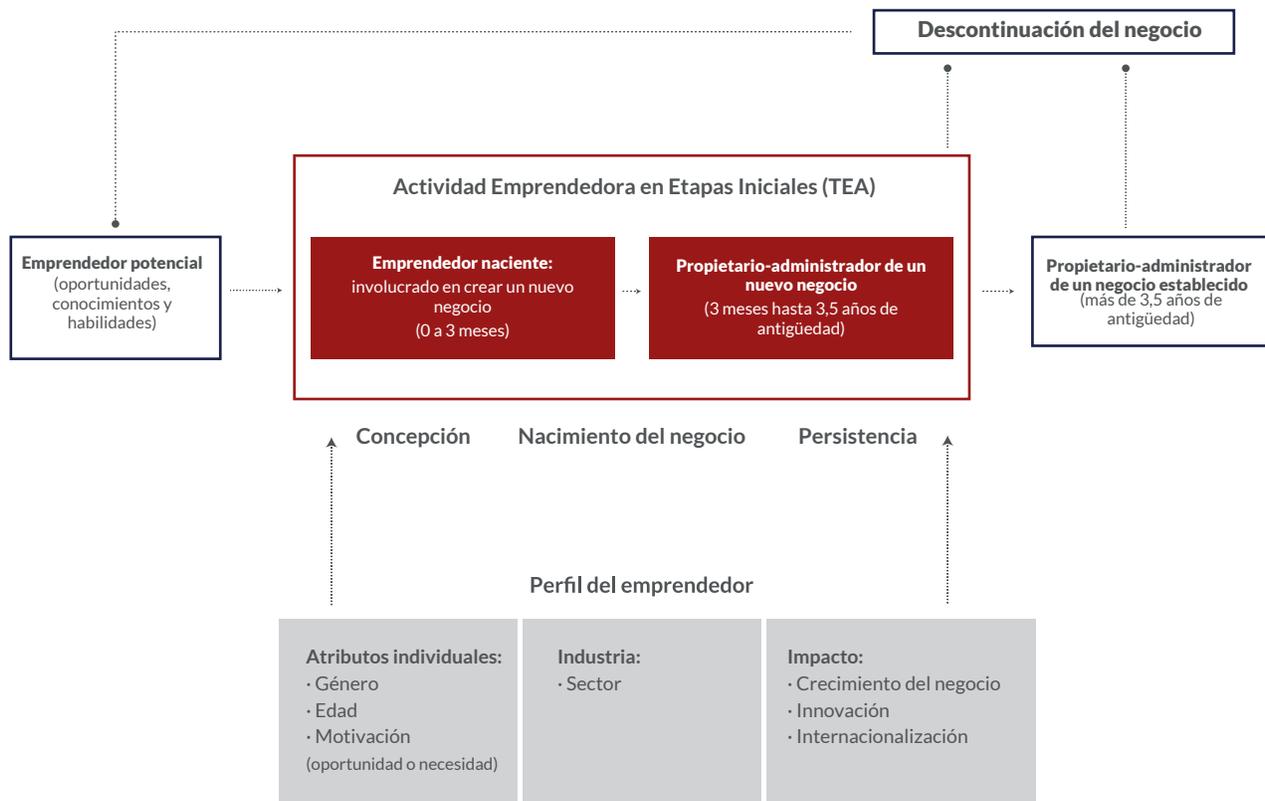
- Medir las diversas etapas del proceso emprendedor a través de metodologías e indicadores robustos que faciliten su comparabilidad a nivel internacional.
- Identificar los factores asociados a los valores del individuo y al entorno que determinan la actividad emprendedora en cada uno de los países participantes.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

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

## 1.3 EL PROCESO EMPRENDEDOR

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

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



Fuente: GEM Global Report, 2017-2018.

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

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

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

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

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

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

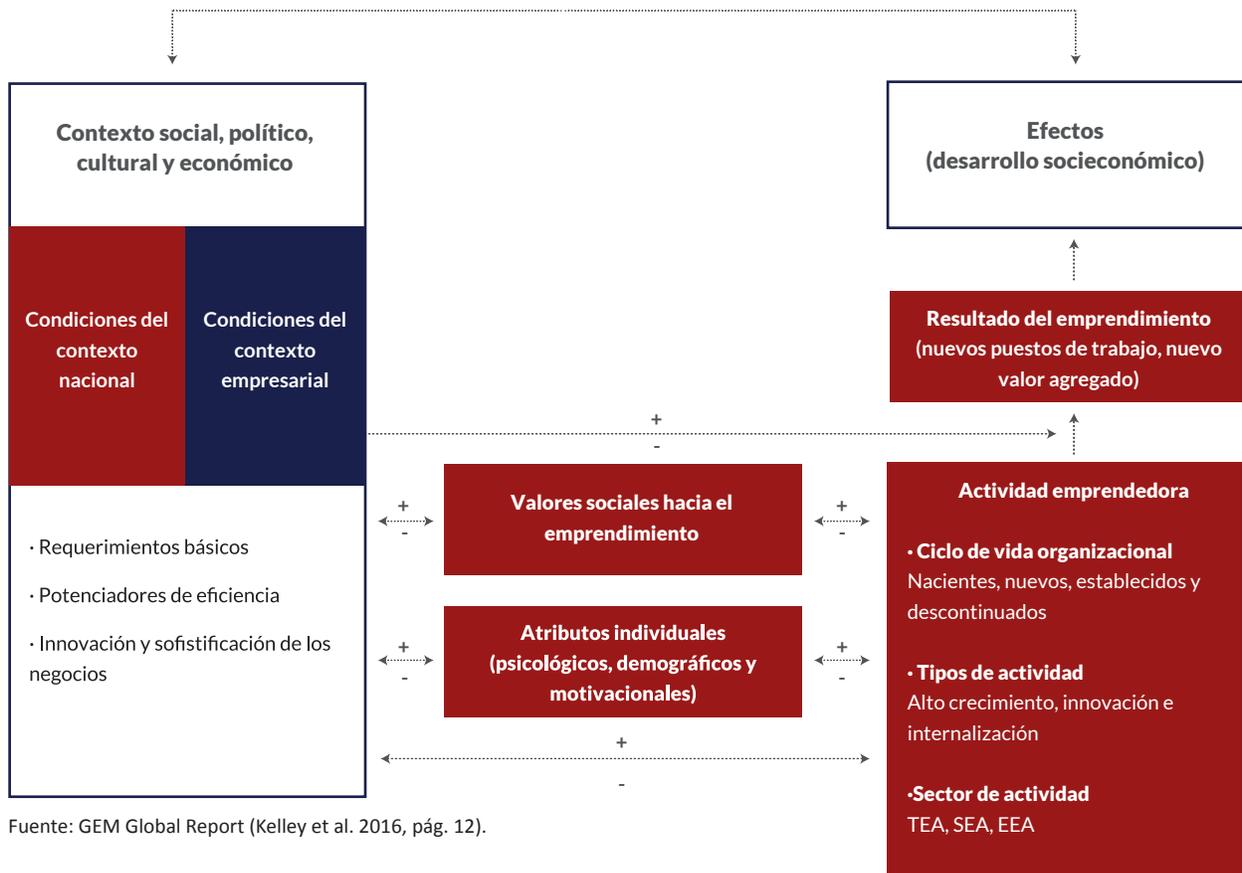
## 1.4 EL MARCO TEÓRICO DEL GEM

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

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

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

Figura 1.2. Marco teórico GEM revisado



## 1.5 METODOLOGÍA DEL GEM

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

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

emprendimiento, los atributos individuales y las actividades emprendedoras de las personas a nivel nacional. En el ciclo 2018, participó un total de 8.954 personas a nivel nacional, logrando obtener representatividad en las 15 regiones del país<sup>4</sup>.

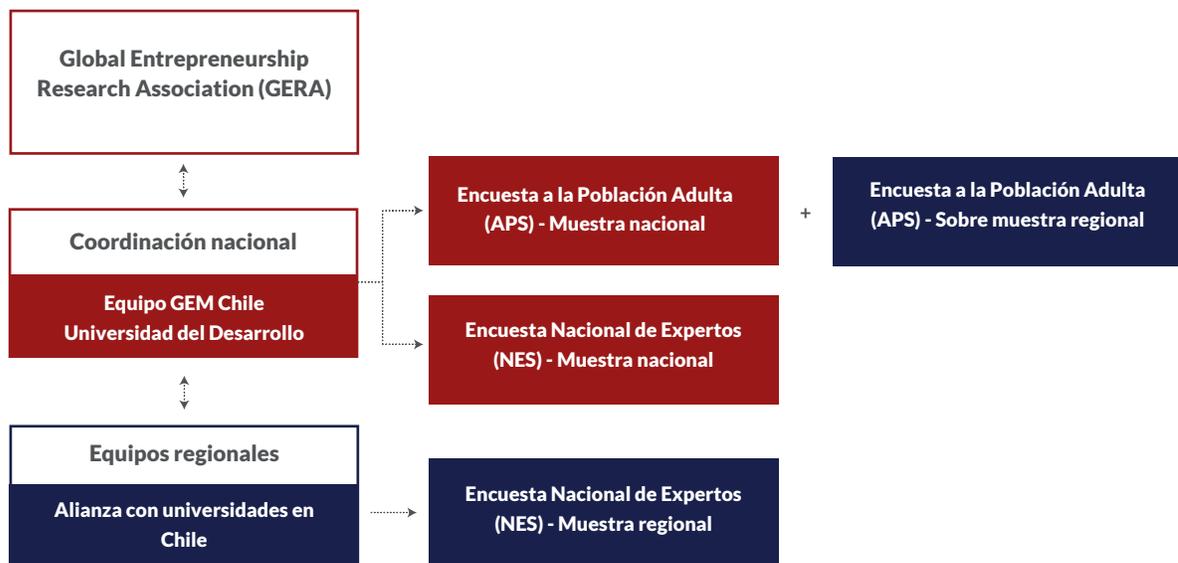
- La Encuesta Nacional de Expertos (en adelante NES, por su sigla en inglés que corresponde a National Expert Survey) es una encuesta de percepción que es aplicada a un mínimo de 36 expertos a nivel nacional, que recoge información de las condiciones del entorno empresarial en cada país. En el ciclo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

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

En la **Figura 1.3** se presenta el proceso de levantamiento de datos en Chile. El GERA proporciona los instrumentos estandarizados y supervisa el trabajo de campo que realizan los equipos nacionales, con el fin de asegurar la calidad de la información. A su vez, en alianza con prestigiosas universidades del país, se ha logrado patrocinar el levantamiento de información adicional que amplía la representatividad a nivel regional para la encuesta a la población adulta y a expertos. Entre los años 2016-2018, los datos de la APS tienen representatividad regional en todas

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

**Figura 1.3. Proceso GEM en Chile**



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



# 2.

## VALORES SOCIALES HACIA EL EMPRENDIMIENTO Y ATRIBUTOS INDIVIDUALES

En este apartado, se presentan las percepciones hacia el emprendimiento de la población chilena en 2018, así como un análisis de *benchmarking* de las percepciones de la población entrevistada de países de referencia en América Latina y el Caribe<sup>5</sup> (en adelante LAC, por su sigla en inglés), de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico<sup>6</sup> (en adelante OECD, por sus sigla en inglés), de ingreso alto<sup>7</sup>, y los que componen el Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico<sup>8</sup> (en adelante APEC, por sus sigla en inglés).

## 2.1 VALORACIÓN SOCIAL HACIA EL EMPRENDIMIENTO

Emprender es una decisión racional que toma un individuo, ya que involucra analizar la información sobre los beneficios-riesgos que implicaría emprender en comparación a otras alternativas laborales (Arenius & Minniti, 2005). En su mayoría, la decisión de emprender se basa en las percepciones individuales sobre los valores, las actitudes, la cultura e instituciones (Hechavarría & Reynolds, 2009). Debido a su importancia, la metodología GEM incluye una serie de indicadores que capturan las percepciones de la población adulta de 18 a 64 años sobre los valores de la sociedad hacia el emprendimiento y sobre la percepción de los atributos individuales que son necesarios para emprender.

El entorno es un componente muy importante al momento de emprender. En especial, la valoración que en dicho entorno exista hacia el emprendimiento determina la probabilidad de que un individuo decida o no emprender. Por lo tanto, una percepción favorable hacia el emprendimiento incide directamente en el número de emprendedores que hay en la sociedad. La metodología GEM mide la valoración social hacia el emprendimiento a través de tres indicadores:

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

La **Figura 2.1** muestra la percepción de valoración social hacia el emprendimiento en Chile y en los países de referencia (LAC, ingreso alto, OECD, APEC). En 2018, el 76% de población chilena entrevistada percibe el emprendimiento como una buena opción de carrera. Es importante destacar que este indicador muestra una tendencia positiva en las últimas tres ediciones (66% en 2016 y 74% en 2017). Además, el análisis de benchmarking muestra que la percepción del emprendimiento como una opción de carrera de la población chilena es al menos trece puntos porcentuales mayor en Chile que en los países de referencia. En contraste, el 61% de la población chilena entrevistada percibe que los emprendedores exitosos tienen

un reconocimiento y estatus social. Respecto a las ediciones anteriores, este indicador muestra una ligera tendencia a la baja. Además, también es el indicador más bajo respecto a la media de los países de referencia entre los que se destacan los países de la OECD (71%) y APEC (70%). Intuitivamente, a pesar que la población chilena reconoce que emprender es una buena opción profesional, reconoce en menor medida que ser un emprendedor exitoso otorga un reconocimiento social. Este hecho se podría revertir legitimando el papel del emprendedor en la sociedad, aspecto en que es central la contribución de los medios de comunicación y sistemas educativos.

<sup>5</sup> LAC agrupa a Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Panamá, Puerto Rico y Perú.

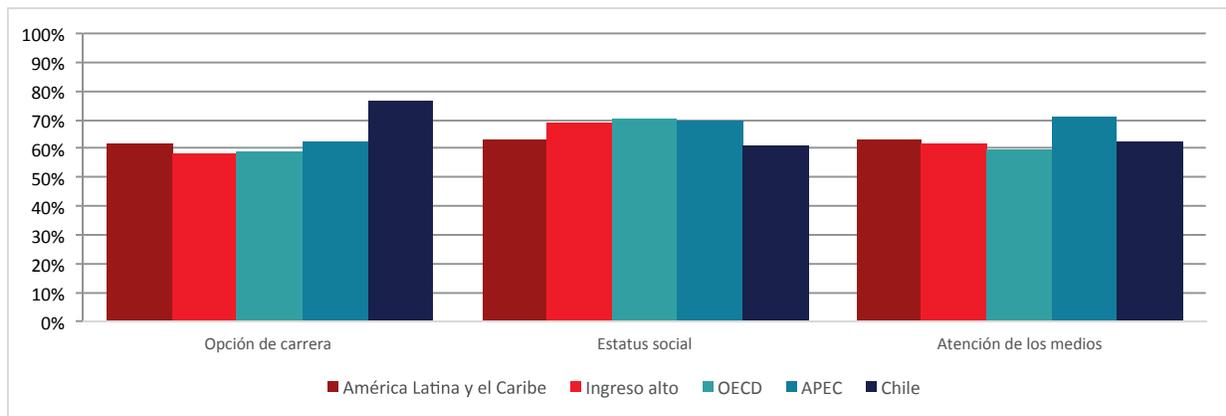
<sup>6</sup> OECD agrupa Austria, Canadá, Chile, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Corea del Sur, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos.

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

<sup>7</sup> Ingreso alto agrupa Austria, Canadá, Chile, Croacia, Chipre, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Corea del Sur, Luxemburgo, Países Bajos, Panamá, Polonia, Puerto Rico, Catar, Arabia Saudita, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Taiwán, Emiratos Árabes Unidos, Reino Unido y Estados Unidos.

<sup>8</sup> APEC agrupa Canadá, Chile, China, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Perú, Federación de Rusia, Taiwán, Tailandia y Estados Unidos.

**Figura 2.1. Valoración social hacia el emprendimiento – comparativa a nivel internacional**



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM, APS 2018.

## 2.2 ATRIBUTOS INDIVIDUALES PARA EMPRENDER

La metodología GEM, a través de la percepción de la población adulta, captura los siguientes indicadores relativos a los atributos individuales para emprender.

- **Percepción de oportunidades** mide el porcentaje de la población económicamente activa (18-64 años) que percibe oportunidades cerca del área donde vive para empezar un negocio en los próximos 6 meses.
- **Percepción de capacidades** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que considera que poseen los conocimientos, las habilidades, y las experiencias requeridas para llevar a cabo una iniciativa emprendedora.
- **Miedo al fracaso** mide el porcentaje de población adulta (18-64 años) que considera que el miedo al fracaso es un obstáculo para poner en marcha una nueva iniciativa emprendedora.
- **Modelos de referencia** mide el porcentaje de población adulta (18-64 años) que conoce a otras personas que han emprendido en los últimos 12 meses.
- **Intención de emprender** mide el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que ha manifestado tener la intención de comenzar una iniciativa emprendedora en los próximos 3 años, ya sea solo o con otras personas como socios.

La **Figura 2.2** muestra la percepción de la población chilena respecto a sus atributos individuales, así como el análisis de benchmarking respecto a los países de referencia (LAC, ingreso alto, OECD, APEC). En general, las percepciones de la población chilena respecto a los atributos para emprender son más optimistas que las del resto de países de referencia.

El primer atributo para emprender es la identificación de una oportunidad de negocio (Venkataraman, 1997; Kirzner, 1979). A pesar de ser subjetivo, percibir la existencia de oportunidades viables y rentables incrementa la probabilidad de emprender. En 2018, el indicador de percepción de oportunidades muestra cifras muy similares en los países de América Latina y el Caribe (48%), de ingreso alto (48%), de la OECD (48%), y de la APEC (45%). En Chile, con más de catorce puntos porcentuales de diferencia respecto a los países de referencia, el 62% de la población de 18-64 años percibe oportunidades que pueden ser materializadas en los próximos seis meses en las zonas en las que viven. Es importante, también, destacar una mejora en este indicador respecto a los dos años anteriores (50% en 2016 y 56% en 2017).

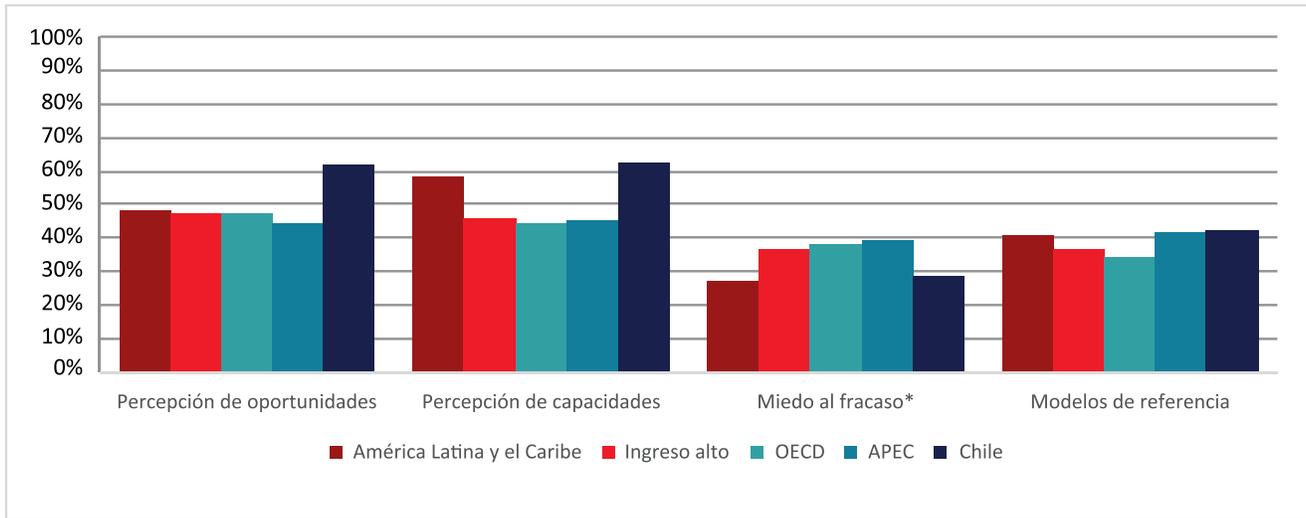
El segundo atributo para emprender no se refiere solo a tener los conocimientos, habilidades y experiencias necesarias para hacerlo sino, también, percibir que se poseen esas capacidades (Arenius & Minniti, 2005). El simple hecho de no percibirlo representa una barrera para el individuo. Respecto a los países de referencia, se observa que más de la mitad de la población entrevistada en LAC (59%) y en Chile (63%) han manifestado poseer las capacidades requeridas para emprender. En Chile, además, se observa una ligera mejoría de tres puntos porcentuales en este indicador respecto a la medición de 2017 (60%).

El tercer atributo para emprender es el miedo al fracaso. De forma transversal, menos de la mitad de la población adulta entrevistada en los países de referencia percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para iniciar un negocio. En especial, los países de LAC reportan los menores niveles de miedo al fracaso (27%). El Chile, al igual que en la edición anterior, el 29% de la población adulta manifestó que el miedo al fracaso es un obstáculo. Intuitivamente, estas tendencias reflejan una tolerancia al riesgo en la población chilena al momento de emprender y posiblemente ponderan otros elementos inhibidores más que la probabilidad de fracasar (Wennberg et al., 2013; Guerrero et al., 2019).

El cuarto atributo para emprender es la existencia de modelos de referencia. En este indicador destaca el hecho que menos de la mitad de la población entrevistada en Chile (42%) y en los países de referencia (entre 35% y 42%) conocen a una persona que ha emprendido en los últimos doce meses. La importancia de este indicador radica en que al conocer a personas que han experimentado el proceso emprendedor puede motivar a otros a emprender, así como a sentar las bases de redes que pueden ser necesarias al momento de llevar a cabo la iniciativa emprendedora (Bosma et al., 2010).



**Figura 2.2. Atributos individuales para emprender – comparativa a nivel internacional**

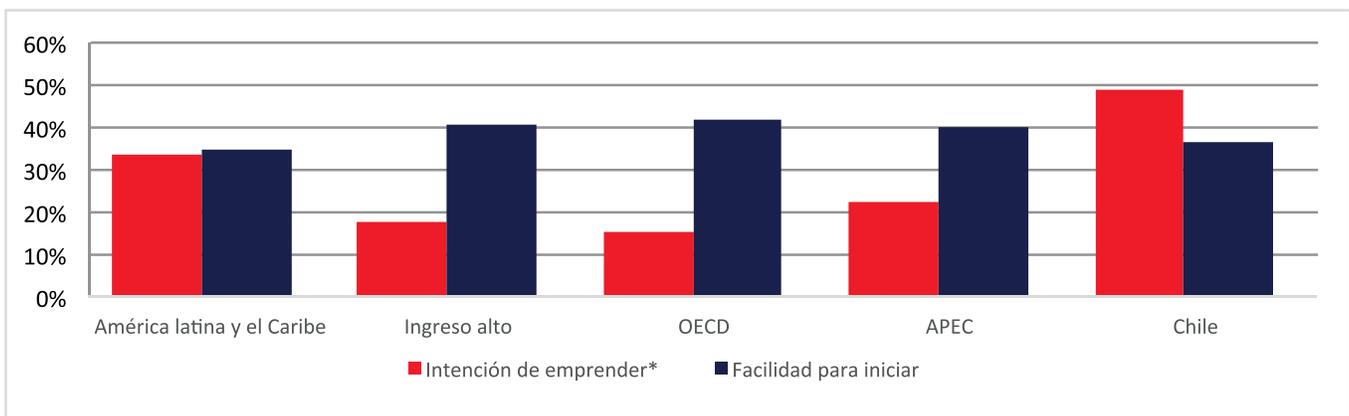


\*Del porcentaje de la población adulta que percibe oportunidades de negocio.  
 Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
 Fuente: GEM, APS 2018.

En lo relativo a la intención de emprender, la **Figura 2.3** muestra la intención de emprender de la población adulta no involucrada en el proceso emprendedor. En Chile, el 49% de la ha manifestado tener la intención de emprender en los próximos 3 años. Este indicador muestra una ligera mejoría respecto a las últimas dos ediciones (45% en 2016 y 46% en 2017). Asimismo, es importante destacar que el 37% de la población adulta percibe que es fácil iniciar un negocio en Chile. Contrastando los

indicadores de Chile con los países de referencia, la población en esos países es menos optimista. A pesar que entre el 35-42% reconoce la existencia de facilidades para emprender, la intención de emprender tan solo se observa en el 15% de la población entrevistada en los países de la OECD, en el 18% en los países de ingreso alto, en el 22% en los países de la APEC y en el 33% en los países de LAC.

**Figura 2.3. Intenciones de emprender – comparativa a nivel internacional**

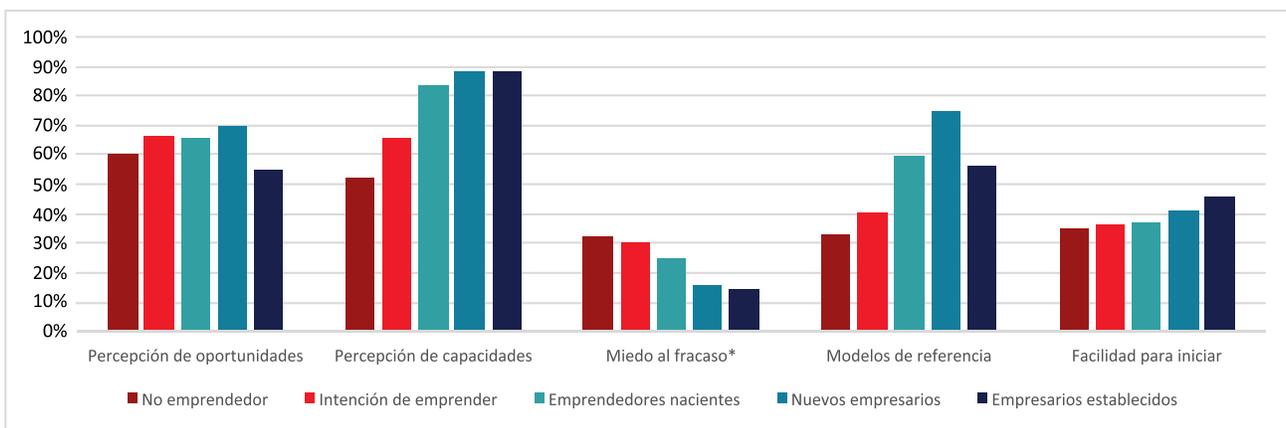


\* Del porcentaje de la población adulta que actualmente no está involucrada en actividades emprendedoras.  
 No incluye Alemania, Austria, Brasil, Irlanda, Israel, Líbano y Reino Unido.  
 Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
 Fuente: GEM, APS 2018.

Para profundizar en la percepción sobre atributos individuales, la **Figura 2.4** muestra los indicadores según las distintas etapas del proceso emprendedor. Es decir, un análisis comparativo entre la población adulta que actualmente no participa en alguna actividad emprendedora, la población que tiene la intención de emprender, la población emprendedora en etapa inicial (emprendedores nacientes y nuevos empresarios) y la población

de empresarios establecidos. En general, este análisis destaca una percepción menos favorable de atributos individuales en las personas no involucradas en el proceso emprendedor que se va atenuando a medida que las personas manifiestan tener una intención de emprender, hasta observar un cambio considerable en el caso de las personas que han emprendido.

**Figura 2.4. Atributos para emprender según etapa del proceso emprendedor - Chile**



\*Del porcentaje de la población adulta que percibe oportunidades de negocio.  
 Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
 Fuente: GEM, APS 2018.

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. En Chile, independientemente del nivel de experiencia emprendedora, más de la mitad de las personas de cada grupo perciben la existencia de oportunidades de negocio en los próximos seis meses. Es interesante mencionar las tendencias en la percepción de la facilidad para iniciar un negocio en el entorno en el que viven. En este indicador, el 35% de las personas no involucradas perciben que es fácil emprender respecto al 46% de las personas involucradas en el proceso emprendedor. Por lo anterior, la mayoría de población chilena coincide que en Chile existen oportunidades que pueden convertirse en emprendimientos, pero perciben que las condiciones no son muy favorables para hacerlo.

personas involucradas en alguna etapa del proceso emprendedor manifiestan tener esas capacidades. En lo relativo al miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, el 15% de las personas involucradas en el proceso emprendedor manifiestan que el miedo al fracaso es una barrera y este porcentaje aumenta al 30% en el caso de las personas no involucradas en ninguna iniciativa emprendedora. Una tendencia similar se observa en el caso de los modelos de referencia, ya que el 56% de los emprendedores activos conocen a alguien que ha emprendido en los últimos doce meses, mientras que tan solo el 33% de los no involucrados ha expresado conocer a algún emprendedor. Por lo anterior, la mayoría de la población chilena reconoce poseer las capacidades para emprender y coinciden en que el miedo al fracaso no sería un obstáculo al llevar a cabo un emprendimiento.

Al analizar la percepción de capacidades, al menos el 52% de las personas sin involucramiento en iniciativas emprendedoras considera poseer los conocimientos, habilidades y experiencia para iniciar un negocio, mientras que más del 80% de las

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.

## ESTRUCTURA EMPRESARIAL

En este capítulo se presentan indicadores que permiten visualizar la actividad emprendedora, a través del ciclo de vida del proceso emprendedor (nacientes, nuevos, establecidos y discontinuados), respecto al total de la población adulta. Además, se profundiza el análisis de las principales características de los emprendedores activos en etapas iniciales.

## 3.1 CICLO DE VIDA DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN CHILE

Antes de llegar a existir, las empresas emergen como proyectos emprendedores a través de un proceso de identificación, evaluación y explotación de oportunidades de negocio<sup>9</sup>. Por lo cual, el análisis de estructura empresarial de un territorio puede analizarse a través de los indicadores que ofrece GEM para distinguir las etapas del proceso emprendedor (**Figura 1.1**). En concreto, el proceso emprendedor distingue las siguientes etapas vinculadas al ciclo de vida de un negocio:

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

La **Figura 3.1** presenta los indicadores obtenidos en el año 2018 y que permiten conocer la composición del tejido empresarial en Chile y de los países de referencia (LAC, ingreso alto, OECD, APEC), y hacer un análisis de benchmarking. A partir del análisis de las diversas etapas del proceso emprendedor y por grupo país se identifican tres tendencias muy interesantes.

Primera, la tasa de actividad emprendedora de países incluidos en este análisis se compone en su mayoría por emprendedores nacientes (el porcentaje de emprendedores nacientes es mayor que el porcentaje de nuevos emprendedores). En 2018, el 25% de la población chilena entrevistada expresó estar involucrada en una iniciativa emprendedora de menos de 42 meses. De esta manera, un 16% de la población tiene emprendimiento naciente y un 10% una de nueva empresa.

El lado positivo de esta composición implicaría que cada vez hay más personas que han decidido emprender. Sin embargo, el peligro de esta composición es que no lleguen a superar los tres meses de funcionamiento o incluso que permanezcan como nacientes indefinidamente, al no ser capaces de concretar su idea en un nuevo negocio, registrarlo y pagar salarios. Esta composición es la misma que se presenta en los países de LAC, grupo de ingreso alto, OECD y de la APEC. El aspecto distintivo es que en Chile operan seis nuevos emprendedores por cada diez emprendedores nacientes mientras que, en el resto de los grupos, la relación es superior ya que operan siete emprendedores nuevos por cada diez emprendedores nacientes. En el caso de los países APEC, la relación es nueve emprendedores nuevos por cada diez emprendedores nacientes.

<sup>9</sup> Shane & Venkataraman (2000) contribuyeron con la concepción del emprendimiento como un proceso y ayudaron a entender cómo, por quién y con qué efectos las oportunidades de negocio son descubiertas, evaluadas y explotadas.

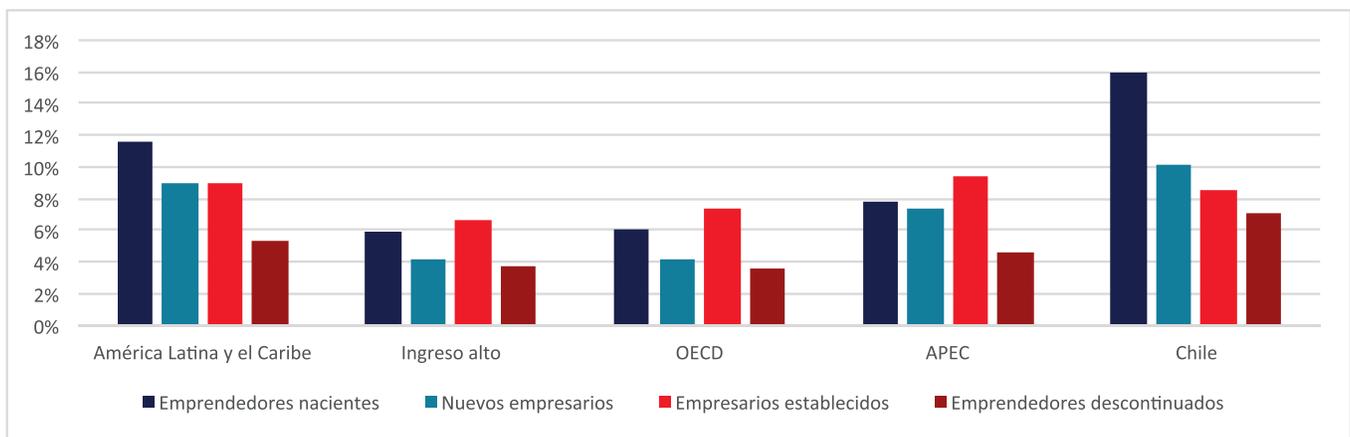


Segunda, la transición de un nuevo emprendimiento a un negocio establecido está condicionada a una serie de factores del emprendedor, del emprendimiento y del contexto. En Chile, en los últimos años se ha observado una tasa anual de negocios establecidos en torno al 10% de la población adulta. En 2018, el 9% de la población chilena entrevistada manifestó ser dueño o socio de un negocio que ha operado por más de 42 meses. Al realizar el análisis de benchmarking, se observa que mientras que en Chile existen ocho empresarios establecidos por cada diez nuevos empresarios, en el resto de los países de América Latina y el Caribe esta relación es de 10 empresarios establecidos por cada 10 nuevos empresarios. En promedio, la tendencia en LAC evidencia una mayor transición de nuevos

negocios a establecidos que ha superado una fase relevante del valle de la muerte. En tanto, en Chile esta tendencia refleja la salida del tejido empresarial de los nuevos emprendedores al no superar los 42 meses de vida.

Tercera, en la línea del punto anterior, el 7% de la población chilena entrevistada en esta edición declaró haberse desvinculado de un negocio en los últimos doce meses. Si esta tendencia se contrasta con la realidad de los grupos de referencia, es posible observar que estos tienen un menor porcentaje de su población que ha declarado haber suspendido las actividades de su negocio: América Latina y el Caribe (5%), ingreso alto (4%), OECD (4%) y APEC (5%).

**Figura 3.1. Actividad Emprendedora – comparativa a nivel internacional**

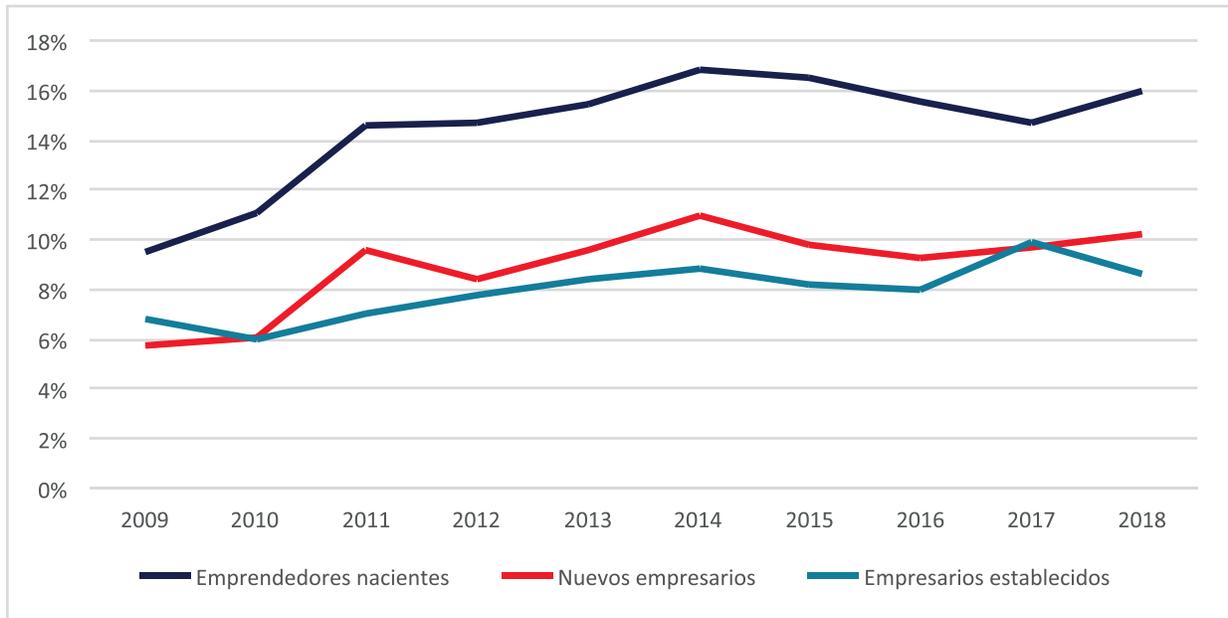


Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM, APS 2018.

La **Figura 3.2** presenta la evolución de la actividad emprendedora chilena en los últimos diez años. A pesar que se observa un dinamismo en el porcentaje de la población involucrada en etapa naciente, en los últimos cinco años los emprendedores nuevos y nacientes no presentan cambios significativos. Intuitivamente, la explicación podría estar vinculada a la no transición de las ideas a nuevos emprendimientos, lo que requiere un análisis en mayor detalle para conocer las principales razones que les ha llevado a mantenerse como nacientes o salir del tejido empresarial.

Detrás de esta tendencia pueden existir varias explicaciones asociadas a los atributos del emprendedor (por ejemplo, la falta de contactos o de capacidades), a las percepciones sociales (pe., la falta de reconocimiento al papel del emprendedor en la sociedad), a las características del emprendimiento (pe., la falta de recursos o de financiamiento, la falta de mercado o vinculado al producto/servicio). Por ello, en el siguiente apartado se analizan las características de los emprendedores y sus iniciativas emprendedoras.

**Figura 3.2. Evolución de la actividad emprendedora - Chile**

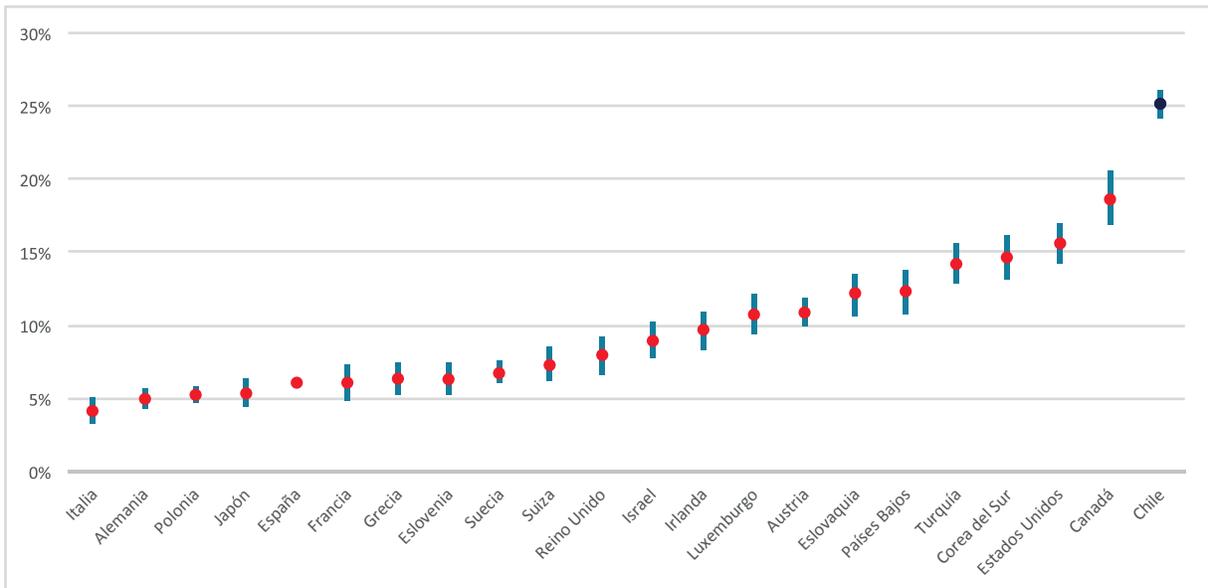


Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM, APS 2018.

La **Figura 3.3** muestra el Total de Actividad Emprendedora en Etapa Inicial (TEA) para los países de la OECD. Tal y como se mencionó anteriormente, este indicador agrupa a los emprendedores nacientes y a los nuevos empresarios, es decir personas con negocios en etapa inicial con menos de 42 meses de funcionamiento. Al realizar un análisis de benchmarking entre los países que forman parte de la OECD, destaca una diferencia en la tasa de actividad emprendedora de Chile (25%),

respecto a las tasas de actividad emprendedora del resto de los países de referencia. Sin embargo, es necesario recordar que, aproximadamente, el 60% de la tasa de actividad emprendedora del grupo está compuesta por emprendimientos nacientes con menos de tres meses de operación, mientras que la tasa de discontinuidad empresarial es del 4% en la OECD y del 7% en Chile.

**Figura 3.3. Emprendimiento en etapa inicial – comparativa en los países de la OECD**

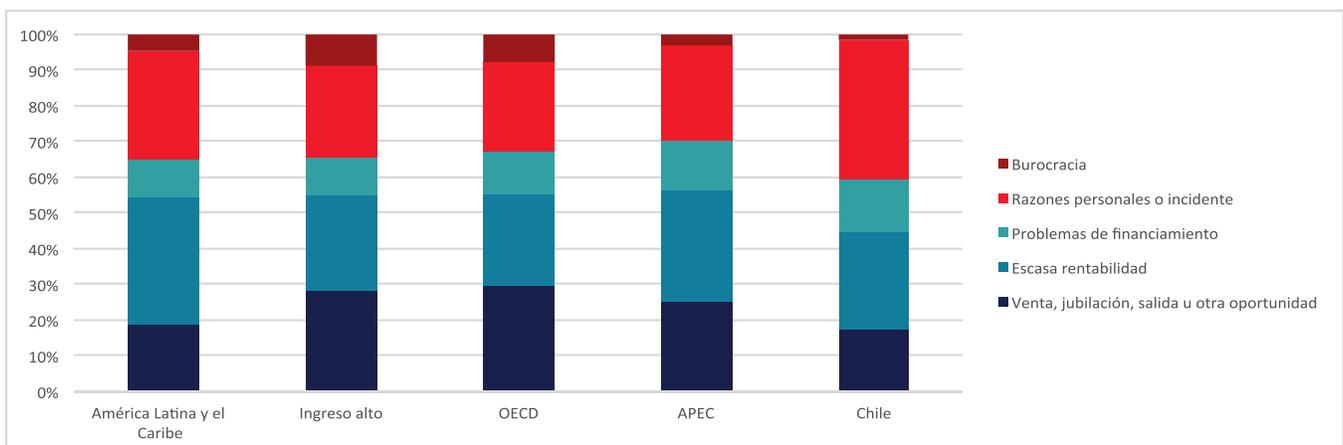


Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM, APS 2018.

Para complementar el análisis anterior, la **Figura 3.4** muestra las principales razones por las cuales las personas emprendedoras se han desvinculado de su negocio en los últimos 12 meses. En Chile, el 39% de las personas entrevistadas que expresaron haberse desvinculado del negocio lo hicieron motivadas por razones personales. Asimismo, el 28% de las personas chilenas que descontinuaron su emprendimiento señalan que se debió a la escasa rentabilidad del negocio y el 15% por falta de

financiamiento. Es decir, en su mayoría se desvincularon por factores atribuibles a la iniciativa emprendedora (viabilidad económica-financiera del negocio). Por otro lado, un 17% indica que la desafiliación es producto de una venta, jubilación, salida programada u otra oportunidad de negocio. Estas mismas tendencias se observan en los países de referencia (LAC, ingreso alto, OECD, APEC).

**Figura 3.4. Descontinuación del negocio – comparativa a nivel internacional**



Porcentaje de los negocios descontinuados en los últimos 12 meses.  
Fuente: GEM, APS 2018.

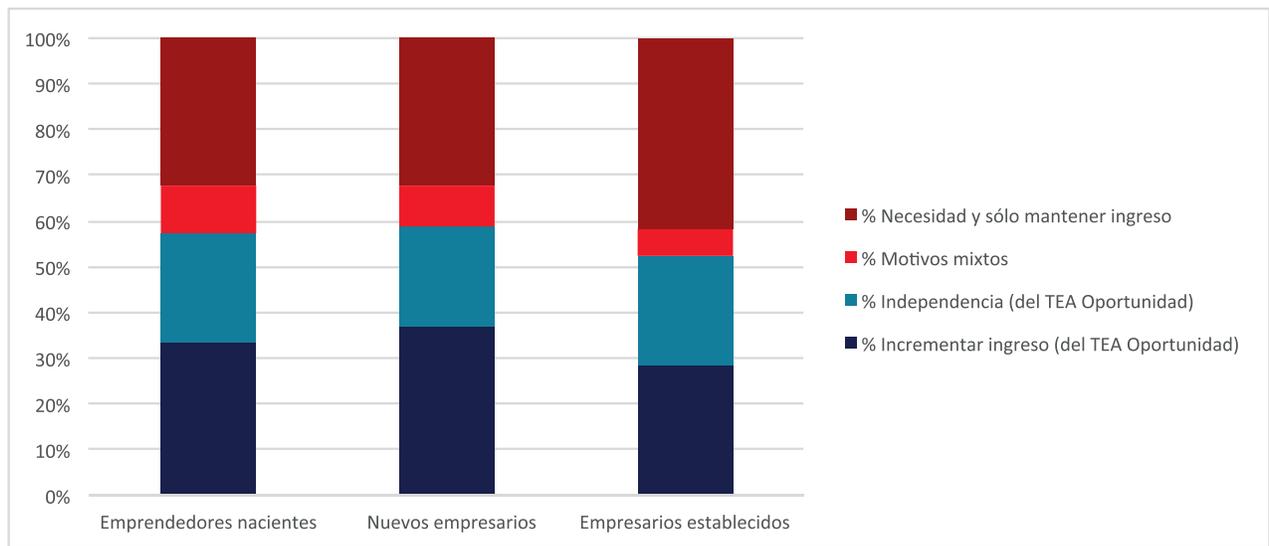
### 3.2 CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN ETAPA INICIAL Y ESTABLECIDA

Debido a la relevante contribución de los emprendedores nacientes, en esta sección se analizan las personas emprendedoras activas por grupos: emprendedores nacientes, nuevos emprendedores y empresarios establecidos. La caracterización de los emprendedores en etapa inicial y consolidada se compone por tres tipos de indicadores:

- **Motivación para emprender** que mide los impulsos (incrementar ingresos, independencia, o necesidad de mantener los ingresos) que llevaron a emprender a los emprendedores en etapa inicial.
- **Perfil socio-económico** que captura la edad, género, nivel de estudios y nivel de ingresos.
- **Perfil de la actividad emprendedora** que captura el sector al que pertenece la iniciativa emprendedora.

Respecto a las motivaciones para emprender, la **Figura 3.5** presenta la motivación de la población involucrada activamente en alguna etapa del proceso emprendedor, distinguiendo entre aquellos individuos que declaran emprender por oportunidad, de aquellos que declaran hacerlo por necesidad. A nivel nacional, la motivación está estrechamente vinculada a las expectativas económicas, ya sea en su afán por mantener o incrementar el nivel de ingreso. Los emprendedores nacientes y nuevos empresarios exhiben comportamientos bastante similares, sin embargo, entre los empresarios establecidos destaca una mayor presencia de individuos que indica haber estado motivado por necesidad y solo mantener sus ingresos actuales.

**Figura 3.5. Motivación al momento de iniciar un negocio – Chile**

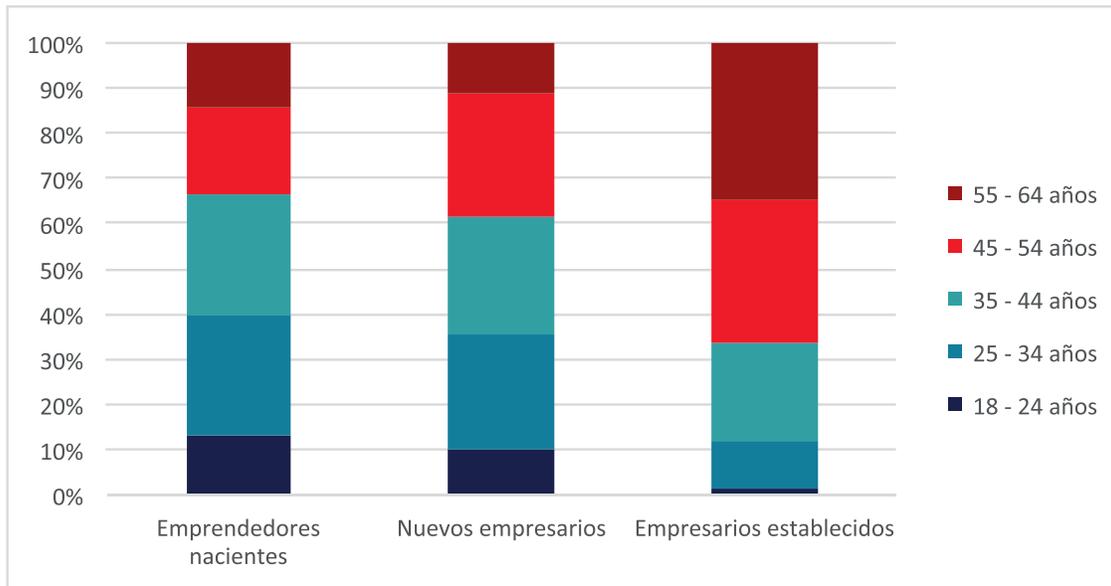


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

Respecto al perfil socio-demográfico, a continuación se presenta el análisis por edad, género, nivel de estudios e ingresos. Según la edad, en promedio, los emprendedores nacientes tienen 39 años, los nuevos emprendedores tienen 40 años y los empresarios establecidos tienen 49 años. Según el rango de edad (**Figura 3.6**), la mayoría de los emprendedores nacientes

se ubica en el rango de edad de los 18 a los 44 años (67%), mientras que la mayoría de nuevos empresarios entre los 25 y 54 años (78%) y los empresarios establecidos entre los 45 y 64 años (88%). Por lo anterior, no es muy extraño observar que las personas que lideran iniciativas con más trayectoria tienen más edad.

**Figura 3.6. Emprendedores en etapa inicial y establecida según edad - Chile**

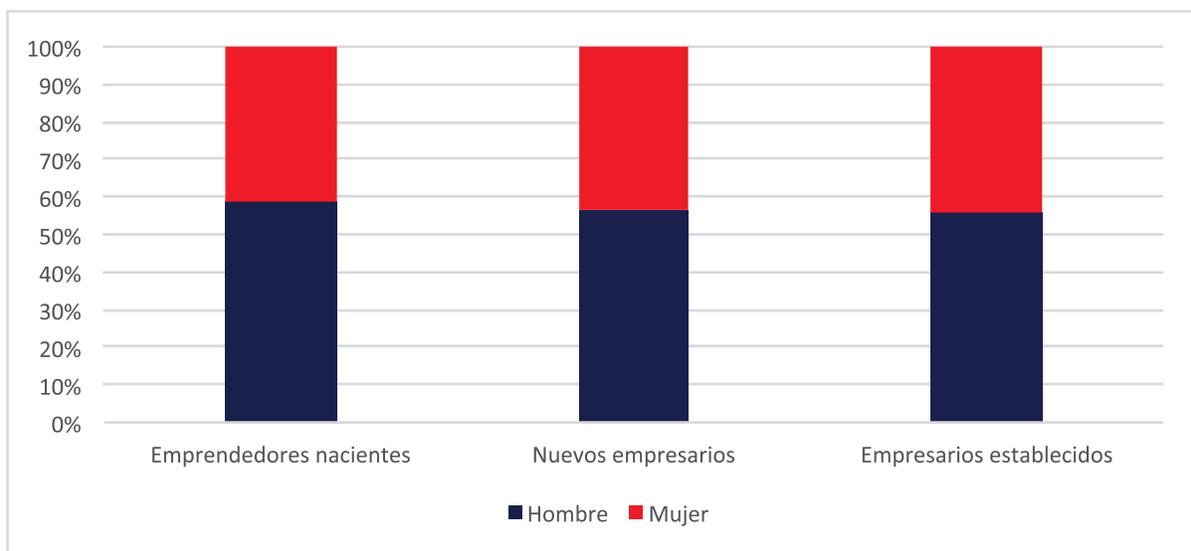


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

Según el género (**Figura 3.7**), la participación de las mujeres en emprendimiento (etapa inicial y establecida) continúa siendo inferior a la participación de hombres que están involucrados en emprendimientos de igual antigüedad. A pesar de esto, en la tasa de actividad emprendedora, la brecha ha ido acortándose

al punto de alcanzar 7 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres en los últimos tres años (2016 a 2018). Esta tendencia refleja la necesidad de políticas públicas y acciones que permitan una equidad en el número de emprendedores y emprendedoras en Chile.

**Figura 3.7. Emprendedores en etapa inicial y establecida según género - Chile**

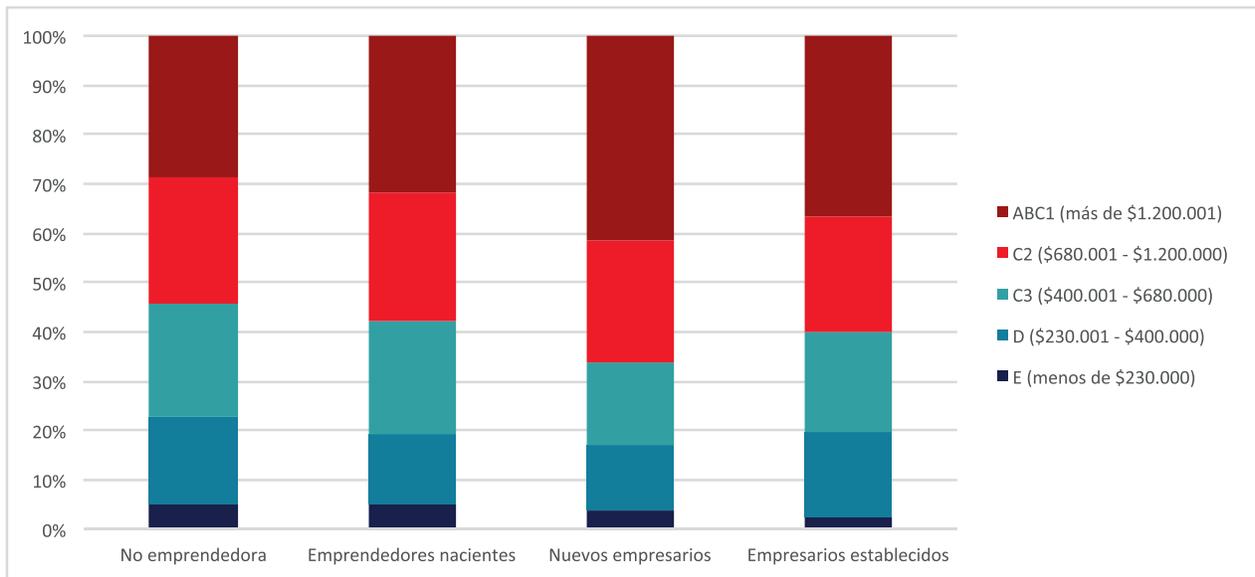


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

Según el nivel de ingresos, la **Figura 3.8** muestra una comparativa entre los colectivos de la población laboralmente activa pero no emprendedora y la involucrada activamente en alguna etapa del proceso emprendedor. En promedio, la mayoría de los nuevos empresarios y empresarios establecidos declaran ingresos en tramos superiores a los \$680.001 a más de \$1.200.00. Es decir,

tramos de ingresos que son significativamente mayores a los tramos promedio declarados por las personas no emprendedoras. Esto podría explicar la valoración social del emprendimiento como una opción profesional y el porcentaje de personas que han manifestado tener la intención de emprender.

**Figura 3.8. Emprendedores en etapa inicial y establecida según nivel de ingresos - Chile**

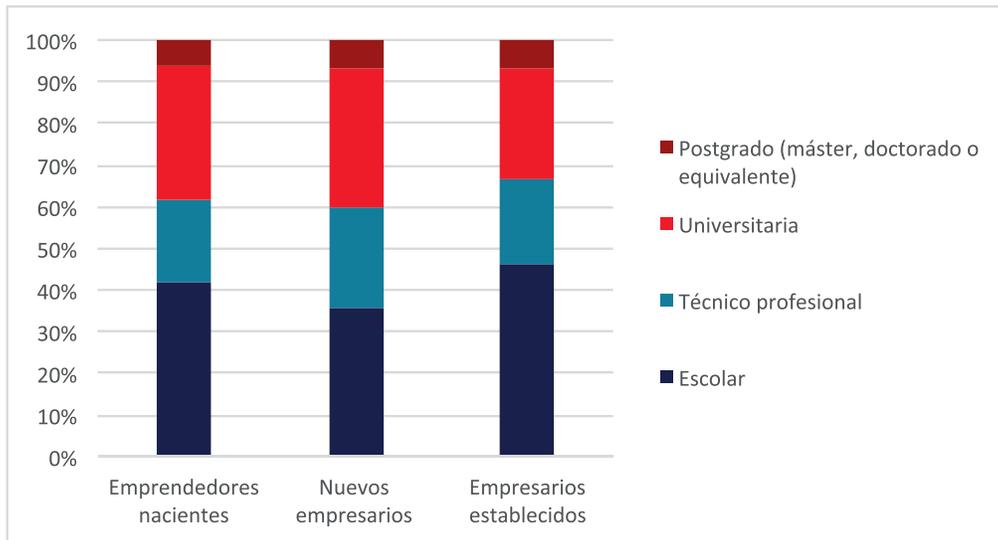


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

Según el nivel estudios, independiente de la etapa del proceso emprendedor, la **Figura 3.9** muestra que la mayoría de los emprendedores al menos tienen educación escolar (entre un 36% y un 46%). El segundo grupo más representativo es el nivel de educación universitaria que posee entre el 27% y el 32% de

los emprendedores en etapa inicial y establecida. El tercer grupo es el nivel de educación técnico profesional que representa el 20% de los emprendedores en sus distintas etapas. Finalmente, menos del 10% de los negocios son liderados por personas con un postgrado.

**Figura 3.9. Emprendedores en etapa inicial y establecida según nivel de estudios - Chile**

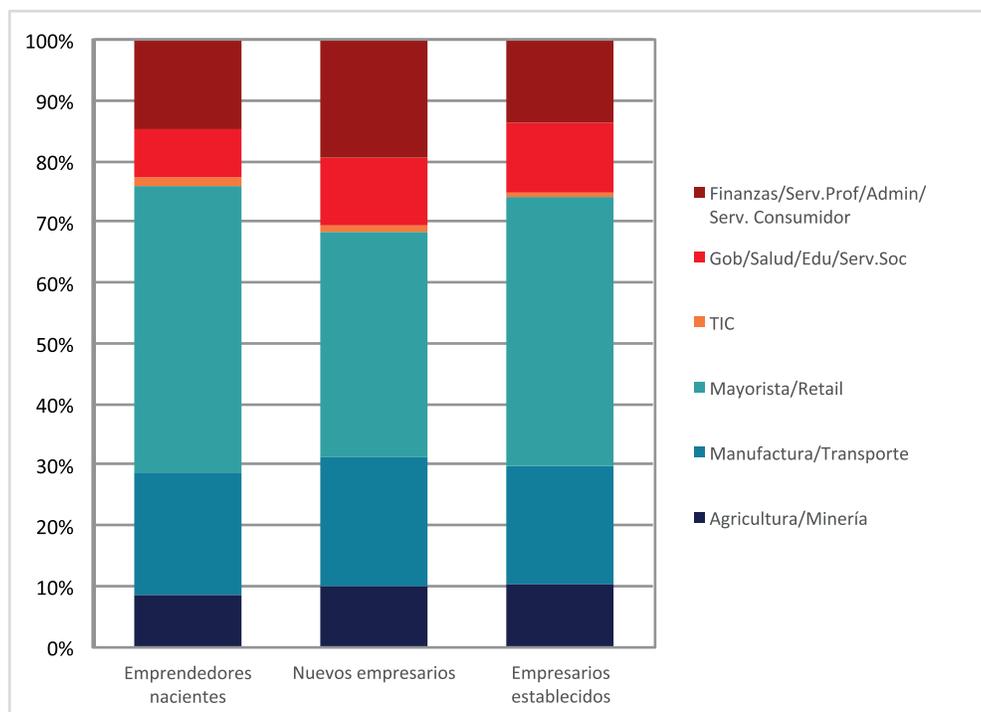


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

Respecto al perfil de la actividad emprendedora, según el sector de actividad, la **Figura 3.10** muestra que la mayoría de la actividad reportada en las tres etapas del proceso emprendedor se concentra en la industria mayorista (37%-47%). El segundo

sector más representativo es manufactura y transporte (19%-21%) y el tercero el sector finanzas, servicios profesionales y administrativos (13%-19%). Asimismo, el sector TIC tiene muy poca representatividad (1%).

**Figura 3.10. Emprendedores en etapa inicial y establecida según sector - Chile**



Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

# 4.

## CREACIÓN DE VALOR Y COMPETITIVIDAD

La metodología GEM permite capturar algunos indicios de la creación de valor y la competitividad de los negocios en etapa inicial y establecida. En este capítulo se presentan los indicadores más específicos vinculados a la creación de valor y competitividad. Asimismo, se incluye el análisis de la actividad intra-empresarial que generan los empleados al interior de organizaciones existentes.

## 4.1 EXPECTATIVAS DE ALTO CRECIMIENTO

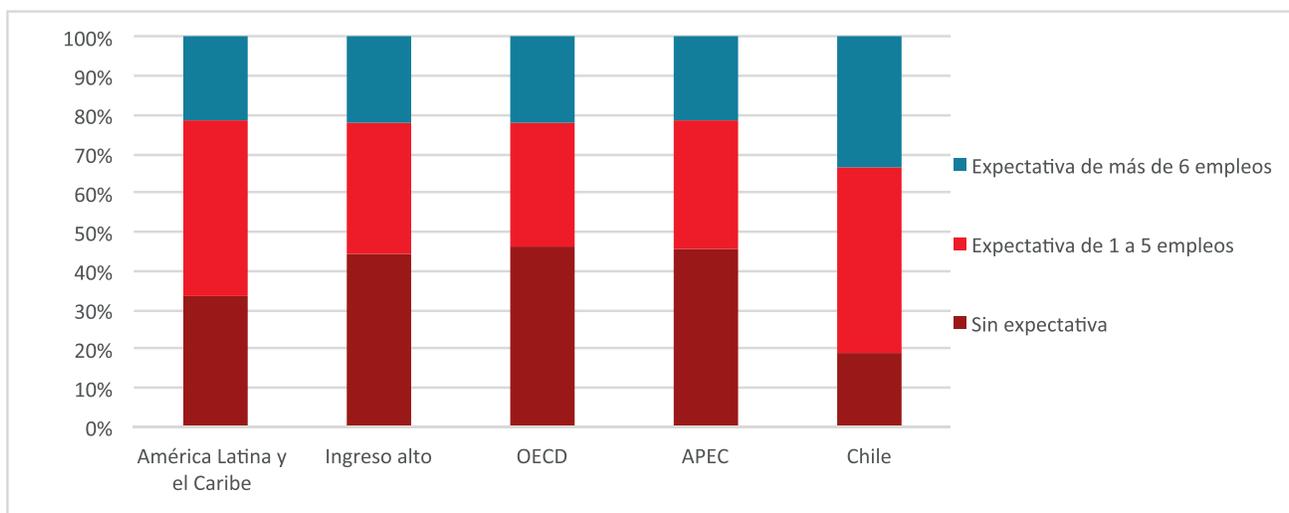
La creación de empleo es la medida que utiliza el GEM para categorizar las expectativas de crecimiento de los emprendedores, puesto que la creación de puestos de trabajo es un instrumento clave para lograr el crecimiento sostenible e incluso que se necesita para generar riqueza nacional y reducir la pobreza. Para medir las expectativas de creación de empleo, se pregunta a los emprendedores en etapas inicial y consolidada:

- Empleo generado mide cuántos trabajadores (aparte de los dueños) tienen actualmente.
- Empleo esperado mide cuántos trabajadores esperan tener en los próximos 5 años.
- Expectativas de crecimiento captura la diferencia entre los empleados actuales y los esperados. Indica las expectativas

de crecimiento, es decir, cuántos colaboradores nuevos esperan contratar en el futuro. GEM agrupa las expectativas en: sin expectativas de contratar nuevos empleos; expectativas de contratar entre 1 a 5 nuevos empleos; y expectativas de contratar más de 6 nuevos empleos.

Según el análisis de *benchmarking* (Figura 4.1), en el contexto de países de ingreso alto, OECD y APEC, las expectativas son menos optimistas respecto a la creación de nuevos empleos ya que casi el 50% de los emprendedores en etapa inicial no contempla generar nuevos puestos de trabajo. En el contexto LAC y en Chile, las expectativas son más optimistas ya que más del 45% de los negocios en etapa temprana contemplan crear entre 1-5 nuevos empleos e incluso un adicional 21% contempla crear más de 6 nuevos empleos en los próximos cinco años.

Figura 4.1. Expectativas de crecimiento – comparativa a nivel internacional

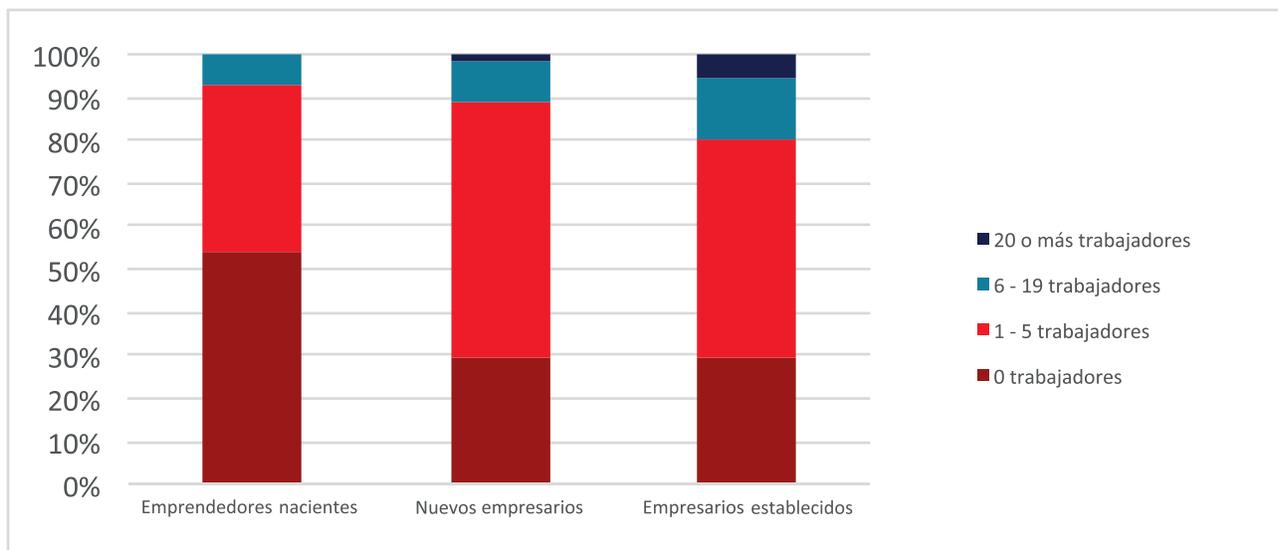


Porcentaje de emprendimientos en etapa inicial.  
Fuente: GEM, APS 2018.

El análisis de *benchmarking* evidencia que las expectativas de crecimiento orgánico (empleo) son más favorables en el contexto chileno que en los países de referencia. En este sentido, se analiza el empleo creado en 2018 y las expectativas a través del proceso emprendedor. La **Figura 4.2** muestra el empleo generado por los emprendimientos chilenos en etapa inicial y establecida identificados en el año 2018. La mayoría de los emprendedores nacientes han manifestado no haber creado

ningún empleo (54%), mientras que el restante 46% de los emprendedores nacientes han generado entre 1-19 empleos. En el caso de los nuevos emprendimientos, mientras el 29% ha expresado que no ha creado empleo, el 59% ha generado entre 1-5 empleos, el 10% ha creado entre 6-19 empleos y el 2% restante ha creado más de 20 empleos. En el caso de los negocios establecidos, la generación de empleo es muy similar al de los nuevos empresarios.

**Figura 4.2. Empleo generado por los negocios en etapa inicial y establecida – Chile**

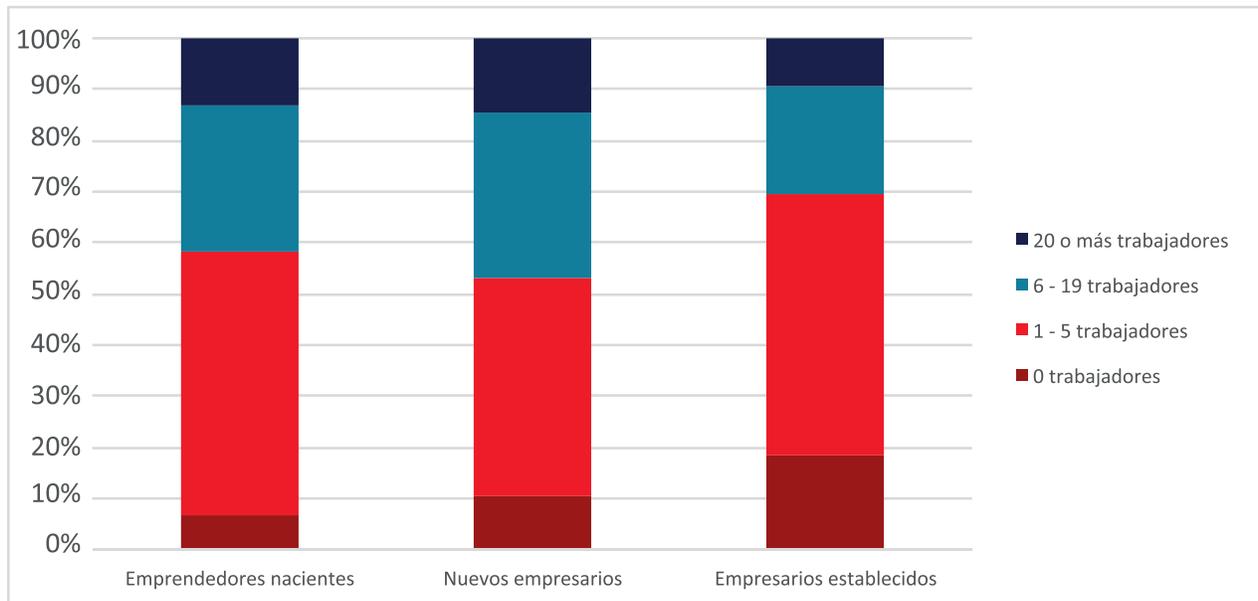


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

En lo relativo a las expectativas de generación de empleo en los próximos cinco años, en la **Figura 4.3** destaca que más del 90% de los emprendedores nacientes y los nuevos empresarios proyectan generar nuevos empleos. En contraste, los empresarios establecidos tienen una proyección menos optimista. Dado que en los próximos 5 años los emprendimientos nacientes y nuevas empresas serán clasificadas como empresas establecidas, es interesante señalar que las personas que están comenzando un negocio tienen una percepción más optimista que la realidad actual de sus pares. Por ejemplo, tan solo el 7% de los emprendedores nacientes anticipan que

no contratará trabajadores, mientras que el 11% de los nuevos empresarios y el 18% de los empresarios establecidos expresan que se mantendrán sin empleados en los próximos cinco años. Intuitivamente, las expectativas de los nacientes y nuevos se orientan a crecer y a convertirse en consolidados. En contraste, al menos el 18% de las empresas establecidas no evidencian muchos esfuerzos de crecimiento orgánico que les permita diversificar o ser más competitivos. Además, prefieren un perfil más conservador al esperar concentrarse en la creación de 1-5 empleos.

Figura 4.3. Expectativas de generación de empleo de los negocios en etapa inicial y establecida – Chile



Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

## 4.2 COMPETITIVIDAD

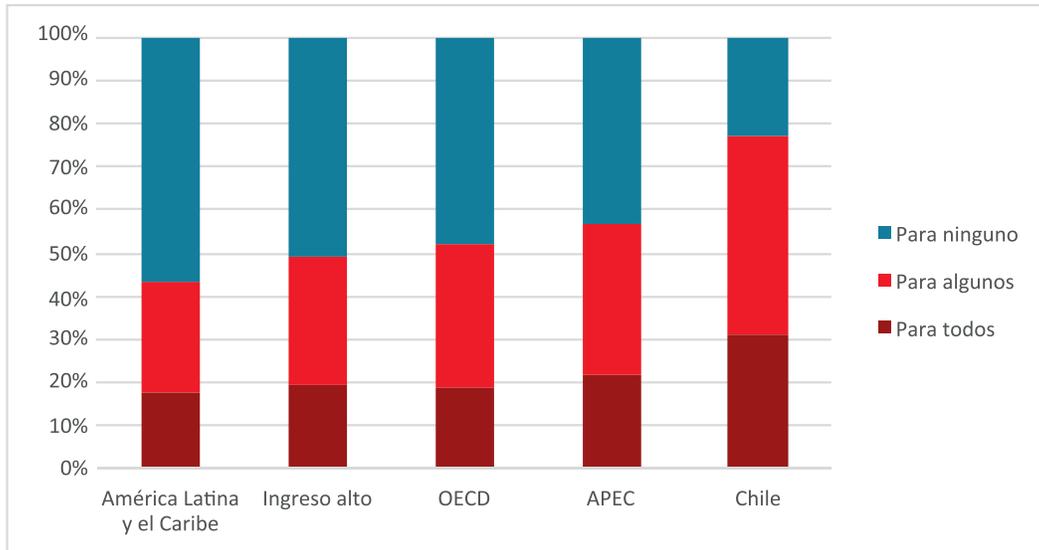
En esta sección se analiza uno de los principales desafíos de la actividad emprendedora que es ser competitivos. Al respecto, la metodología GEM incluye una serie de preguntas dirigidas a los emprendedores en etapa inicial y empresarios establecidos para capturar:

- **La novedad de sus productos/servicios**, que mide ¿qué tan nuevos son los productos/servicios para sus clientes?
- **Intensidad de la competencia**, que mide ¿cuántos competidores ofrecen el mismo producto o servicio?
- **Uso de nuevas tecnologías**, que mide la antigüedad de las tecnologías que se utilizan en los productos/procesos.

Según el análisis de *benchmarking* (Figura 4.4), los productos/servicios chilenos ofrecidos por los emprendedores en etapa inicial (31%) son más novedosos que los productos ofrecidos por sus pares en LAC (18%), en grupo de ingreso alto (19%), en los países de la OECD (19%) y de la APEC (22%). En términos generales, esta tendencia evidenciaría que al menos un tercio de las iniciativas emprendedoras en etapa inicial se componen de proyectos que son completamente novedosos en el mercado y para sus clientes, brecha que se amplía en el contexto LAC donde más del 50% de los negocios en etapa inicial se basan en productos que no son novedosos para ninguno de sus clientes.



**Figura 4.4. Novedad de los productos/servicios ofrecidos – comparativa a nivel internacional**

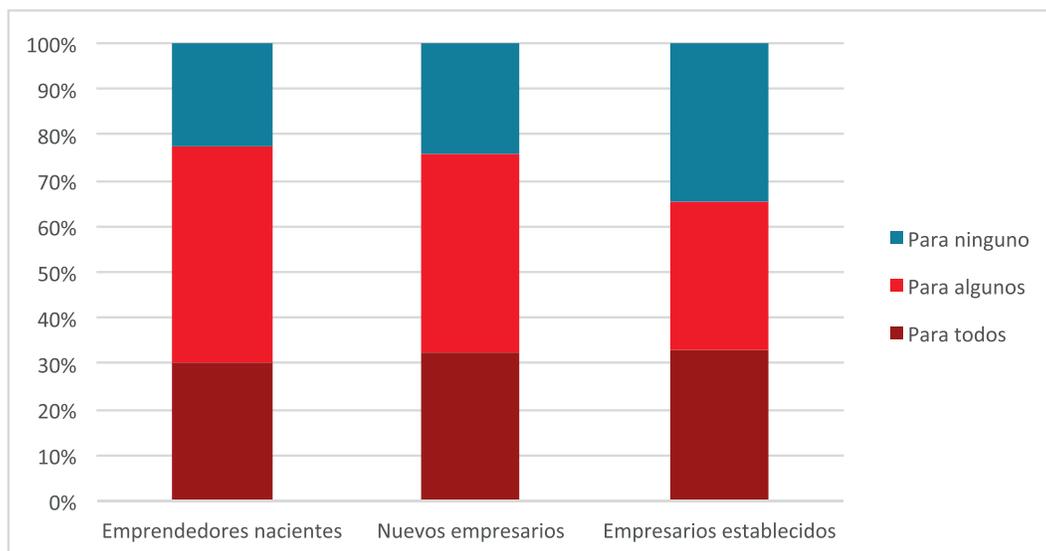


Porcentaje de emprendimientos en etapa inicial.  
Fuente: GEM, APS 2018.

La **Figura 4.5** muestra un análisis más detallado de la novedad de productos/servicios según la etapa del proceso emprendedor en el que se encuentran. En promedio, el 30% de los emprendedores nacientes, el 32% de los emprendedores nuevos y el 33% de los negocios establecidos consideran que sus productos son totalmente novedosos para sus clientes y para el mercado en el

que operan. Por lo anterior, a medida que transcurre el tiempo, más del 60% de los emprendedores percibe que sus productos y servicios son novedosos para algunos de sus clientes o incluso ninguno de sus clientes. Asimismo, empieza a descender el porcentaje que considera que su oferta es novedosa para algunos clientes.

**Figura 4.5. Novedad de los productos/servicios ofrecidos – Chile**

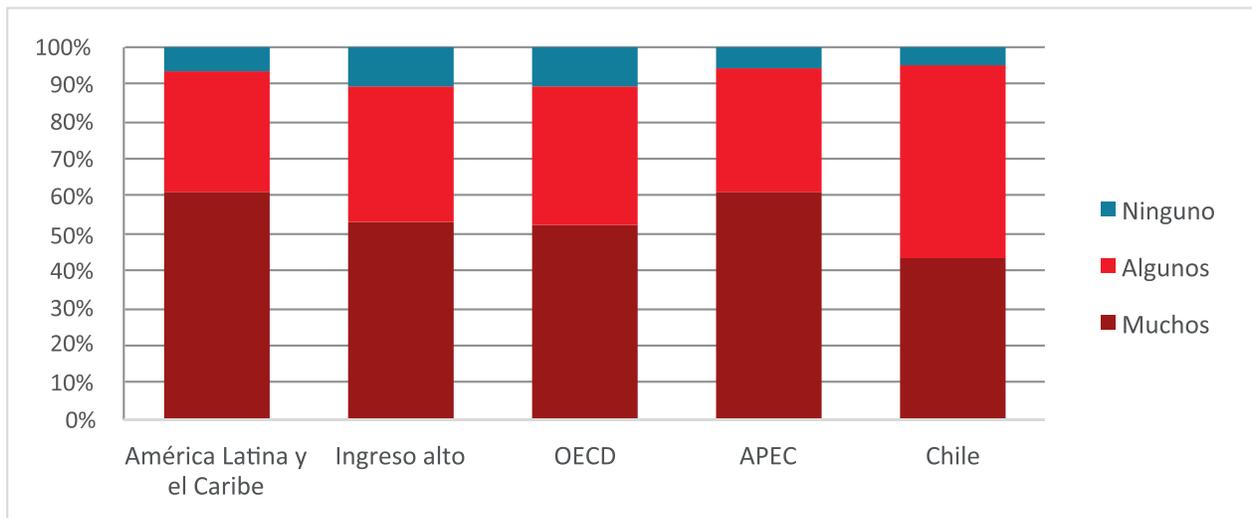


Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

Respecto a la intensidad de la competencia, la **Figura 4.6** muestra que los emprendedores chilenos en etapas iniciales consideran que los productos y servicios que ofrecen son exclusivos, pues un 57% indica tener algunos competidores o ninguno. Sin embargo, en el resto de los países de referencia, más del 50% de

emprendedores en etapa inicial reconocen que tienen muchos competidores que ofrecen los mismos productos/servicios que ellos. En concreto, esta competencia es más intensiva en los países LAC (61%) y APEC (61%).

**Figura 4.6. Intensidad de la competencia – comparativa a nivel internacional**



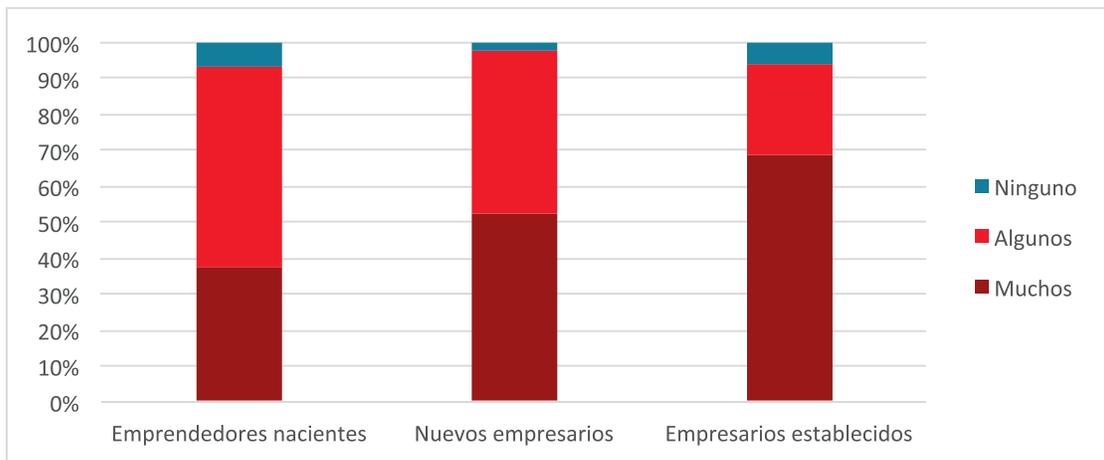
Porcentaje de emprendimientos en etapa inicial.  
Fuente: GEM, APS 2018.

En relación con lo anterior, la **Figura 4.7** muestra un análisis más detallado de percepción de los emprendedores activos respecto a la intensidad de sus competidores. Naturalmente, un producto que está disponible en el mercado puede empezar a perder su novedad. Por ello, tan solo el 38% de los emprendedores nacientes reconocen una alta intensidad de la competencia, mientras que el 52% de los negocios nuevos y el 69% de los establecidos reconocen que operan en un mercado altamente competitivo. Además, es natural que aquellos negocios que incorporan atributos distintivos a su oferta suelen ser imitados por nuevos entrantes y competidores existentes. Por lo cual, a medida que los emprendedores comienzan a adquirir

experiencia en la industria y a conocer a sus competidores, podrán ser capaces de buscar estrategias para ser competitivos en el mercado.

La premisa fundamental de todo negocio es tener clientes que tengan la disposición y capacidad para pagar el precio de los productos y servicios, y que el precio cobrado por la empresa genere un margen de utilidad que permita sostener su funcionamiento en el tiempo. En ese sentido, es de vital importancia que la empresa tenga la conciencia de analizar constantemente el entorno competitivo.

Figura 4.7. Intensidad de la competencia - Chile



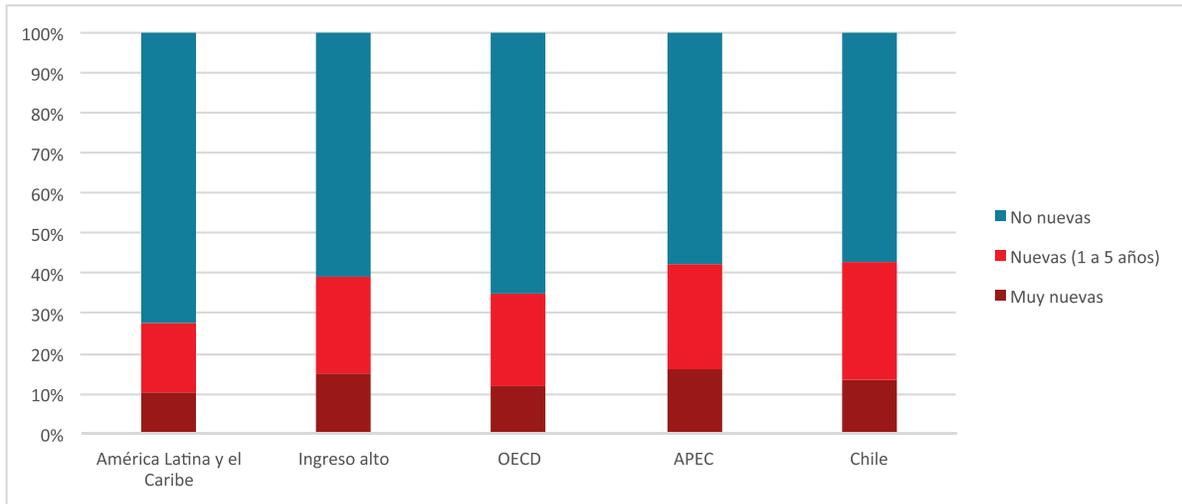
Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

En lo relativo al uso de nuevas tecnologías o procesos, el análisis de benchmarking muestra dos tendencias en el año 2018 (Figura 4.8). Primera, al menos un 10% de los emprendedores en etapa inicial en los países analizados han utilizado una tecnología con una antigüedad menor a un año. En promedio, los mayores porcentajes se observan en las economías de ingreso alto (15%) y en los países APEC (16%). Segunda, los países con más rezago en la implementación de nuevas tecnologías en las operaciones

de sus negocios son los de LAC (72%) y los de la OECD (65%). A pesar que estas tendencias se mantienen constantes en el tiempo, la competitividad y la creación de valor es un elemento muy importante en la supervivencia y sostenibilidad de los negocios nuevos y establecidos. De ahí que es un tema pendiente que habrá que explorar a través de las condiciones del entorno, lo que se explicará en los siguientes capítulos.



**Figura 4.8. Uso de nuevas tecnologías y procesos – comparativa a nivel internacional**

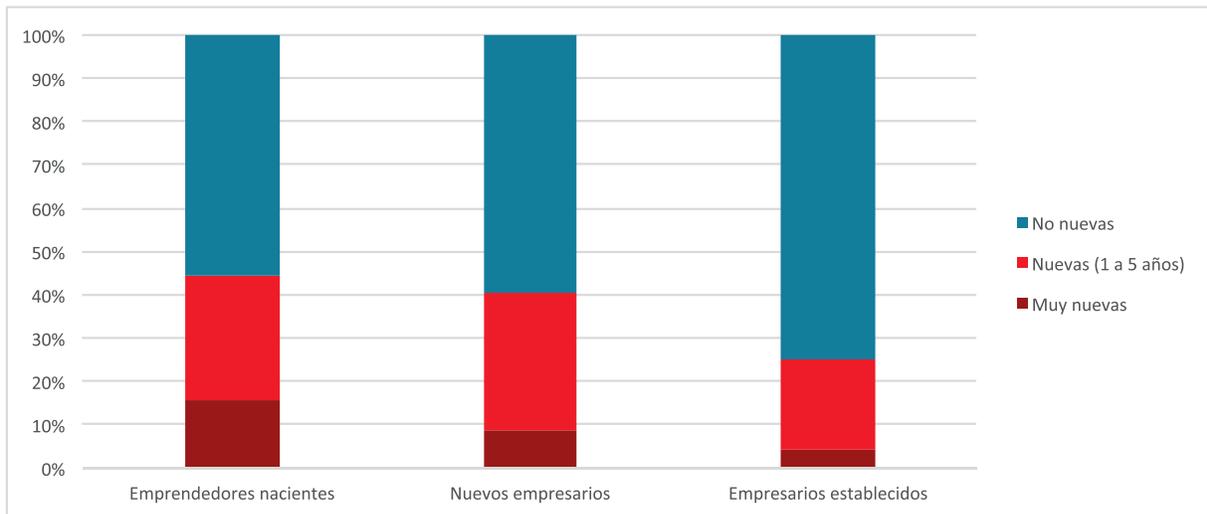


Porcentaje de emprendimientos en etapa inicial.  
Fuente: GEM, APS 2018.

Al igual que en años anteriores, en 2018, la mayoría de los negocios nacientes (55%), nuevos (59%) y establecidos (75%) declararon usar tecnologías y procesos que no son nuevos (Figura 4.9). Es decir, tan solo el 16% de los negocios nacientes, el 9% de los nuevos negocios y el 4% de los negocios establecidos

han implementado tecnologías con una antigüedad inferior a la de un año. Por ello, la innovación e implementación de nuevas tecnologías sigue siendo el principal desafío de los negocios en etapa inicial y establecida en Chile.

**Figura 4.9. Uso de nuevas tecnologías y procesos - Chile**



Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.  
Fuente: GEM, APS 2018.

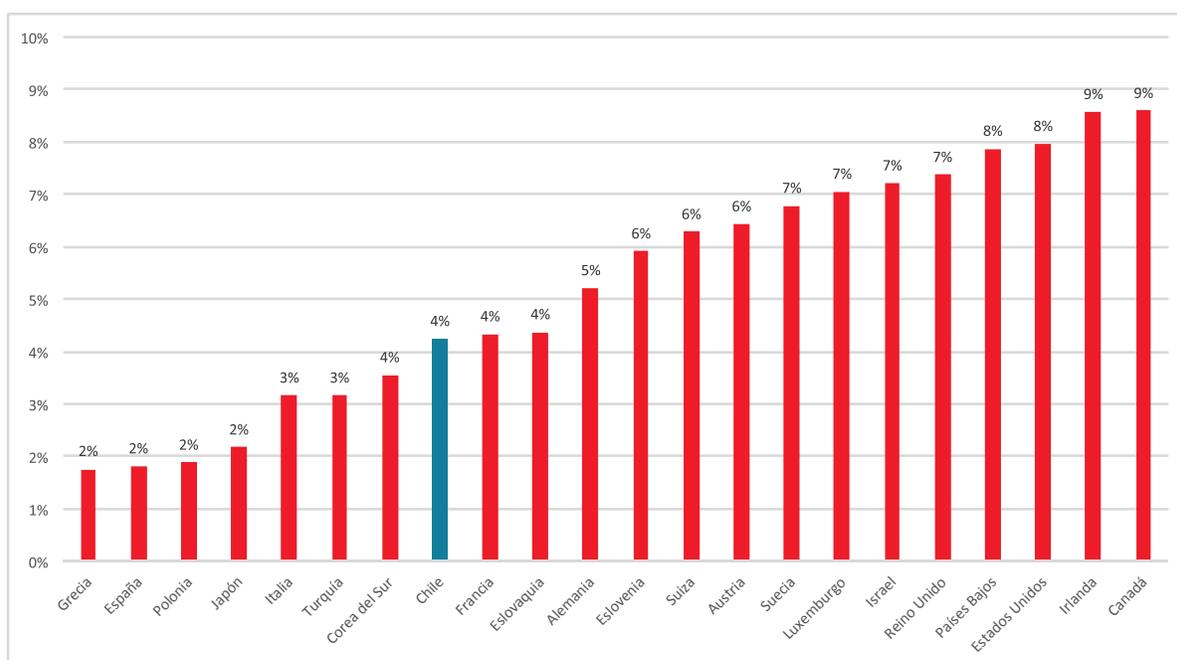
### 4.3 ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LOS EMPLEADOS

Desde la edición 2014, el proyecto GEM mide la actividad emprendedora que se lleva a cabo en las organizaciones existentes. Según la metodología GEM (Guerrero et al., 2016; Bosma et al., 2013), la actividad intra-emprendedora es concebida como aquella actividad emprendedora que llevan a cabo los empleados emprendedores (en adelante EEA por su sigla en inglés que corresponde a *Entrepreneurial Employee Activity*) de organizaciones cuando participan activamente liderando el desarrollo de nuevos productos o servicios, y/o, la creación de nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador.

- Actividad intra-emprendedora, captura el porcentaje de la población adulta de 18-64 años empleados, que en los últimos tres años han sido parte del desarrollo y liderazgo de iniciativas innovadoras y emprendedoras para sus empleadores como parte de las actividades que desempeñan en su trabajo<sup>10</sup>.

Por lo anterior, los países que se caracterizan por un alto porcentaje de actividad emprendedora independiente poseen un menor nivel de intra-emprendimiento (**Figura 4.10**). Por ejemplo, mientras que Chile es el país de la OECD con mayor actividad emprendedora en etapa inicial (25%), su participación en materia de intra-emprendimiento tiene una baja representatividad (4%). Una explicación a este fenómeno se debe a que la actividad intra-emprendedora está concebida como una con un alto componente innovador o tecnológico (Bosma et al, 2013). Esto está estrechamente vinculado a los indicadores de creación de valor y competitividad mencionados en el apartado anterior. En consecuencia, las mayores tasas de actividad intraemprendedora se presentan en economías que poseen un ecosistema emprendedor e innovador más evolucionado tales como Canadá (8,6%), Irlanda (8,6%), Luxemburgo (7,1%), Estados Unidos (8,0%), y Países Bajos (7,9%), entre otros.

**Figura 4.10. Actividad intra-emprendedora – comparativa en los países de la OECD**



Porcentaje de la población adulta (18-64 años).  
Fuente: GEM, APS 2018.

<sup>10</sup> Desde la perspectiva del capital humano, las organizaciones que tienen una orientación emprendedora promueven este tipo de actividad intra-emprendedora que a su vez genera una serie de bondades para aquellos empleados que las desarrollan, tales como experiencias y habilidades muy particulares que refuerzan su capital humano (Guerrero et al., 2013, 2019).

# 5.

## CONDICIONES DEL CONTEXTO PARA EMPRENDER

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

## 5.1 METODOLOGÍA DE LA ENCUESTA A EXPERTOS

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

La encuesta NES está diseñada para conocer las condiciones del entorno. La **Figura 5.1** muestra las nueve dimensiones que adopta la metodología GEM para medir un ecosistema emprendedor. A través de la encuesta se recoge la valoración de cada dimensión de parte un grupo de 36 expertos de amplia trayectoria en alguna dimensión del ecosistema del emprendimiento. Por lo anterior, los expertos integran un grupo heterogéneo de personas que proviene del sector público, privado o académico (ver listado de expertos en la sección 7.4).

La metodología de la NES requiere de al menos 4 expertos o informantes clave en cada una de las nueve condiciones (es decir, un mínimo de 36 expertos por país). En el caso de Chile, además de la perspectiva nacional se busca tener una aproximación regional. Por ello, en 2018, se logró entrevistar un total de 477 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 profesional	Se refiere a la disponibilidad de servicios derechos de propiedad, comercial y contables, así como de instituciones que apoyan empresas pequeñas y medianas.
Apertura del 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.

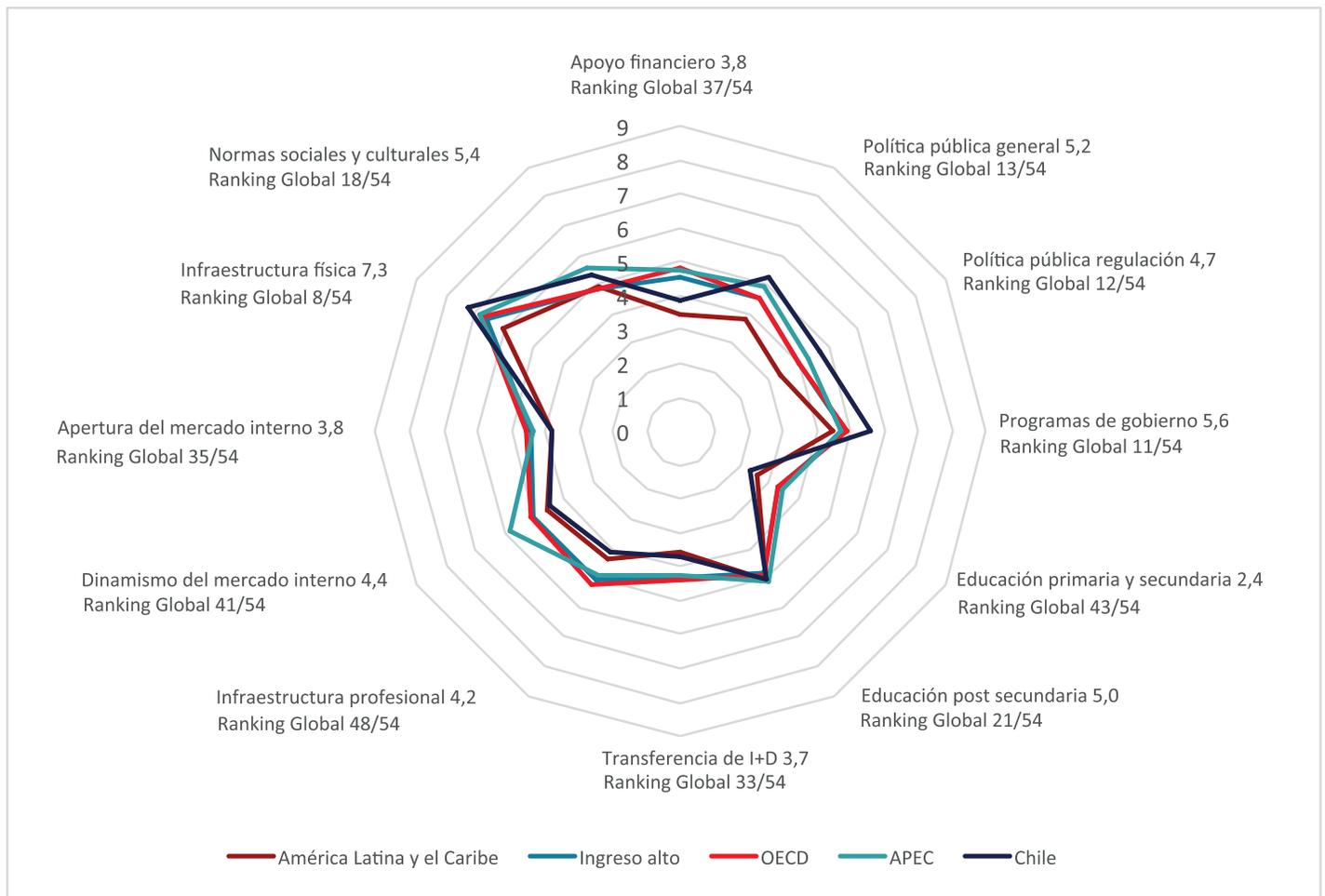
Fuente: Elaboración propia a partir de GEM Chile 2017.

## 5.2 ANÁLISIS GENERAL DE LAS CONDICIONES PARA EMPRENDER

Según el análisis de benchmarking, la **Figura 5.1**<sup>11</sup> muestra la valoración promedio de los expertos participantes en la edición GEM 2018 en los países de referencia (LAC, ingreso alto, OECD, APEC). En todos los países de referencia, la dimensión mejor valorada por los expertos es la infraestructura física. Los expertos coinciden en que sus países poseen infraestructuras (carreteras, telecomunicaciones y servicios básicos) que favorecen el

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

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



Promedio ponderado valoración de expertos consultados.  
Fuente: GEM, NES 2018.

<sup>11</sup> La escala utilizada en el análisis es una escala Likert de 9 puntos, donde 1 se interpreta como una condición altamente insuficiente y 9 altamente suficiente.

En promedio, los países APEC tienen un ecosistema más desarrollado seguido por los países de la OECD, del grupo de ingreso alto, y los de América Latina y el Caribe. El análisis de benchmarking evidencia que el ecosistema emprendedor chileno es muy similar al de América Latina y el Caribe; especialmente, a los ecosistemas emprendedores de México, Argentina, Colombia y Uruguay. Además, según la valoración

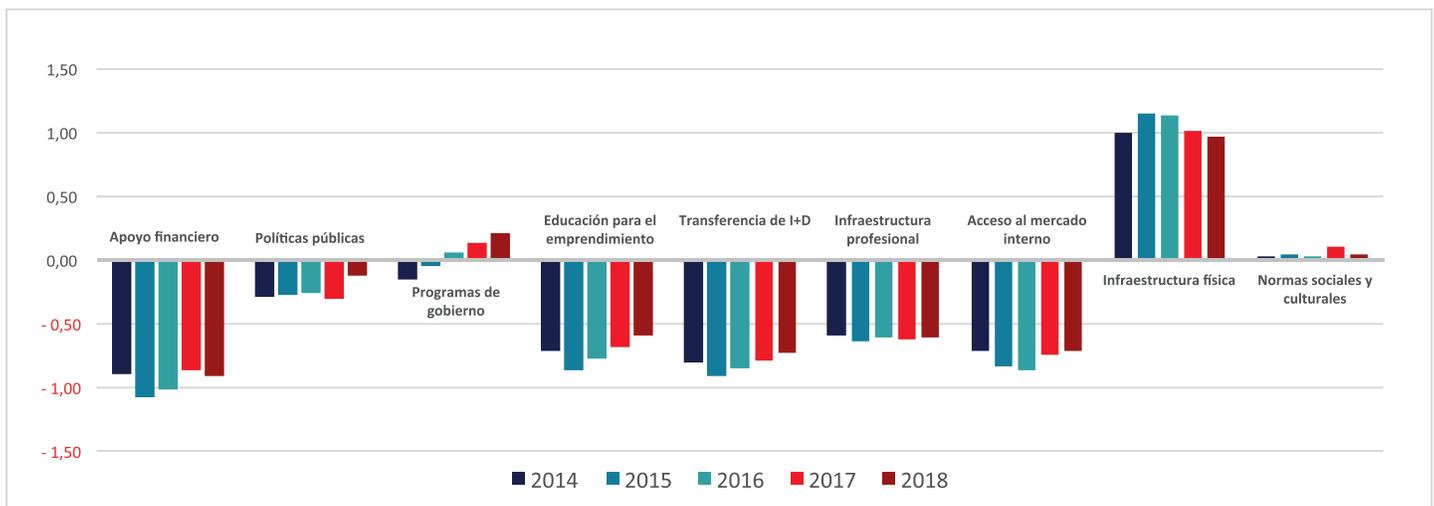
de los expertos, las principales condiciones que potencian la actividad emprendedora en Chile son las políticas públicas (general y regulación), los programas de gobierno y la infraestructura física. Sin embargo, las principales brechas se concentran, principalmente, en lo relativo a infraestructura profesional, educación (primaria y secundaria), y el dinamismo del mercado interno.

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

A partir del año 2005, la evaluación de las condiciones del entorno para emprender en Chile adopta una conversión de la escala Likert. De este modo, las valoraciones de los expertos se traducen a una fluctuación entre -2 a +2 que permite otorgar un valor 0 a las respuestas neutras. Este ajuste consigue un aumento en la varianza y apreciar los cambios anuales en cada condición. Aplicando este ajuste, la **Figura 5.2** presenta la evolución de las condiciones del entorno para emprender en Chile. En los

últimos 5 años, las condiciones evaluadas positivamente han sido las dimensiones de infraestructura física, programas de gobierno, así como las normas sociales y culturales. A pesar de que en su conjunto la valoración sigue siendo desfavorable, es importante destacar el avance sistemático en la educación para el emprendimiento el acceso al mercado interno, y la transferencia de I+D.

**Figura 5.2. Evolución de las condiciones del entorno emprendedor (2014-2018) - Chile**



Promedio ponderado valoración de expertos consultados<sup>12</sup>.  
Fuente: GEM NES, 2018.

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

<sup>12</sup> 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.

Esta dimensión continúa siendo la peor evaluada en Chile. En el ciclo 2018 presentó un leve descenso respecto al año anterior (Figura 5.3). Si bien, la valoración de los expertos es favorable respecto a la existencia de suficiente oferta de subvenciones públicas, esta condición refleja un menor consenso respecto a la medición anterior. En cuanto al financiamiento privado, destaca un deterioro en la percepción sobre la oferta de capitales ángeles. A pesar de ello, este indicador se sitúa sobre la valoración del 6% otorgada por los expertos en 2016.

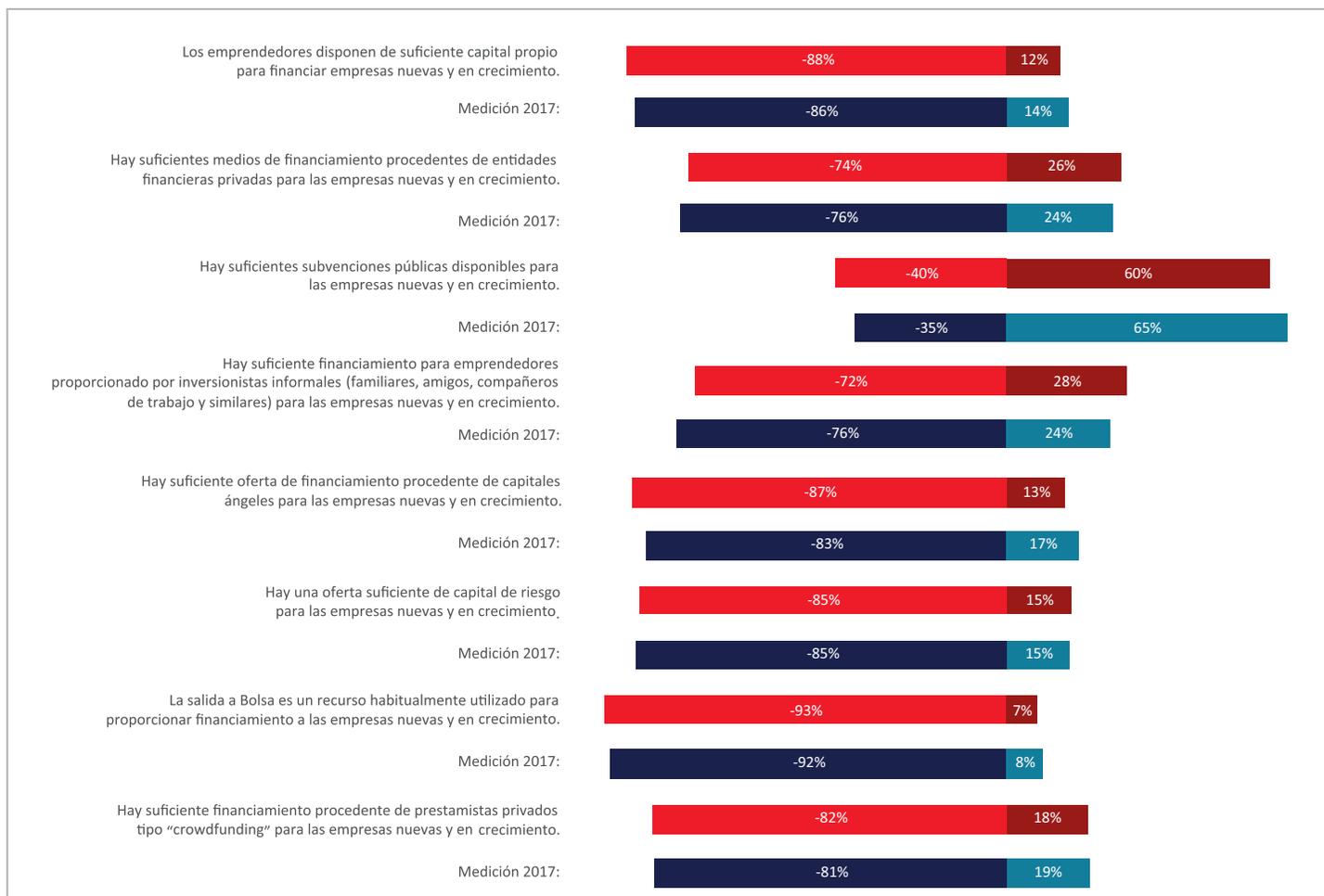
En síntesis, la valoración del insuficiente financiamiento disponible para los expertos sigue siendo un tema de atención. En especial, se mantiene el diagnóstico sobre la poca apertura bursátil de los negocios chilenos. Este hecho es importante para que una empresa alcance un rápido crecimiento ya que cotizar en el mercado accionario es una alternativa atractiva

**APOYO FINANCIERO**  
*Ranking global:*

Apoyo financiero
#37  
de 54

para levantar capital y financiar su desarrollo de largo plazo. Sin embargo, la decisión de entrar a la bolsa es tal vez uno de los momentos decisivos en la historia de una empresa ya que implica una transformación profunda en sus procesos, cultura y desempeño. Por ello, es necesario puntualizar que en Chile se han realizado 4 Ofertas Públicas Iniciales (IPO por su sigla en inglés) en el periodo 2016-2018.

**Figura 5.3. Apoyo financiero - Chile**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2018.

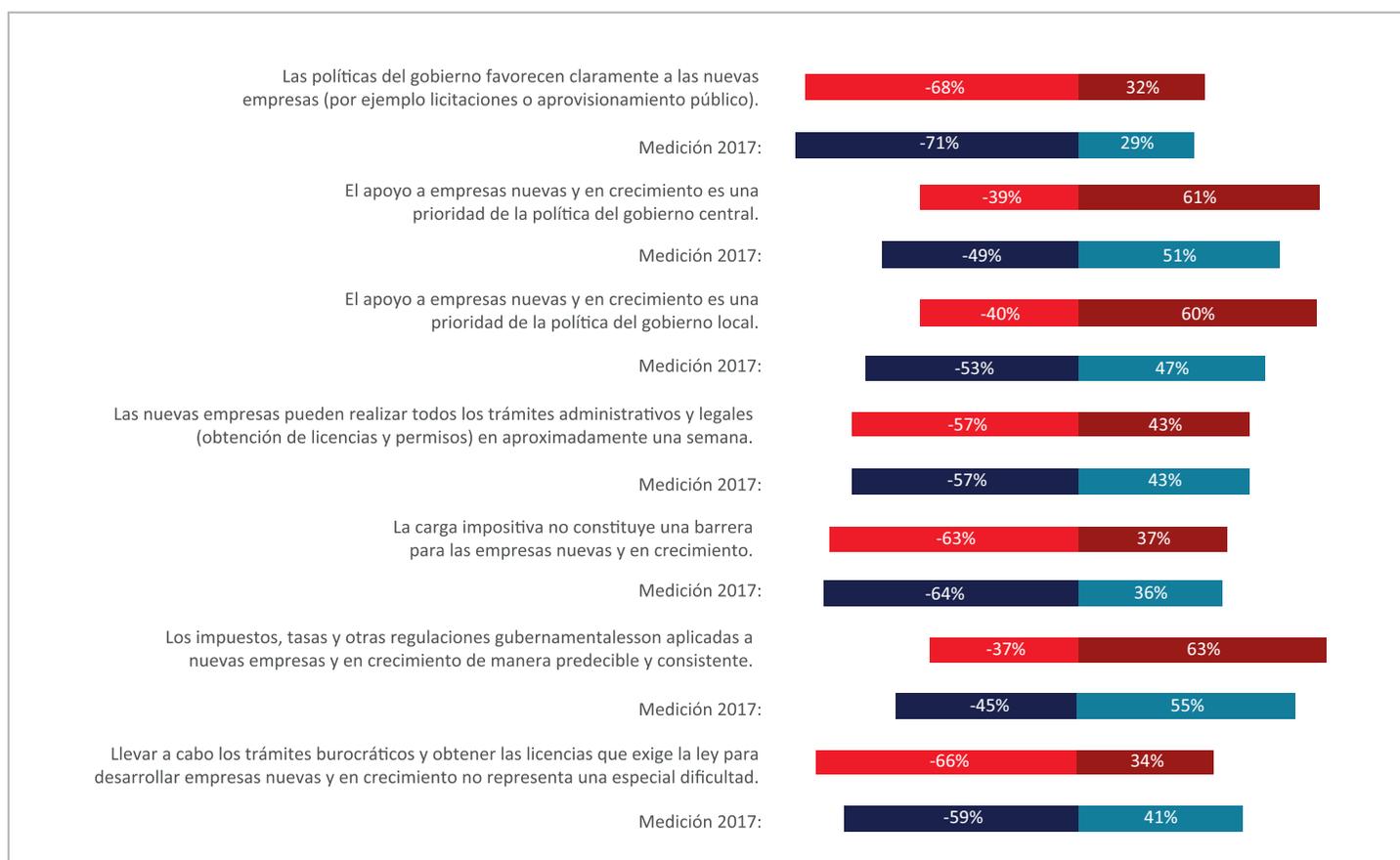
**Promedio 2018: 22,5%**  
**Promedio 2017: 23,1%**

Respecto al año 2017, esta dimensión muestra una mejora que se explica principalmente por una variación positiva en la importancia asignada desde el gobierno central y gobierno local al emprendimiento (Figura 5.4). Actualmente, el 60% de los expertos coincide en la importancia de este tema. Sin embargo, en 2016 tan solo una minoría de los expertos entrevistados estaba de acuerdo. Asimismo, se reestablece un mayor consenso respecto a que los impuestos, tasas y otras regulaciones son aplicados de manera predecible, después de presentarse una baja considerable en 2017.



Si bien es notorio el aumento en la valoración de los expertos, esta condición aún recibe una opinión desfavorable en lo relacionado a la contribución de las políticas en la creación de empresas a través de licitaciones y compras públicas (32%), la barrera impositiva (37%) y en la dificultad para cumplir con los trámites y licencias exigidas en la ley (34%).

Figura 5.4. Políticas públicas - Chile



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2018.

Promedio 2018: 47,2%  
Promedio 2017: 43,0%

Los expertos tienen una valoración positiva respecto a los programas que implementa el gobierno para promover la actividad emprendedora, aspecto que se ha mantenido en rangos favorables desde el año 2016 (Figura 5.5). En general, hay una percepción positiva en cuanto al número de programas. Al respecto, los expertos evalúan favorablemente el fomento de la creación de nuevas empresas (61%) y su efectividad (60%).

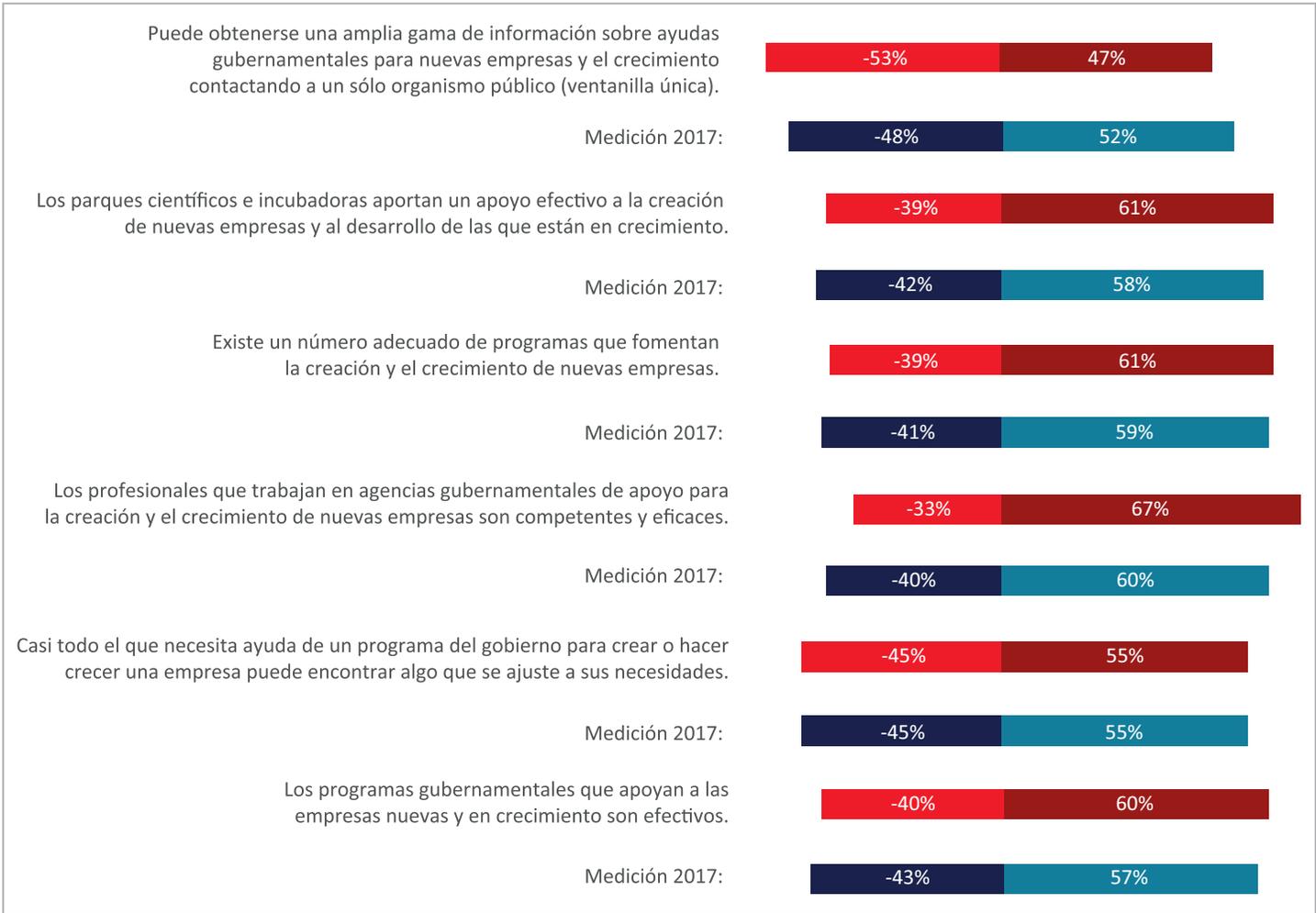
En cuanto al conocimiento y habilidades de los profesionales que trabajan en la implementación de los programas de gobierno, los expertos otorgan una valoración positiva a sus competencias y su eficacia al momento de desempeñar sus actividades (67%).

Además, desde el año 2015, la mayoría de los expertos señala estar de acuerdo con que los parques tecnológicos e incubadoras de negocios aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y aquellas que se encuentran en crecimiento. Actualmente, el 61% de los expertos valida esta forma de apoyo.

**Figura 5.5. Programas de gobierno - Chile**

**PROGRAMAS DE GOBIERNO**  
*Ranking global:*

Programas de gobierno **#11**  
de **54**



**Promedio 2018: 58,4%**  
**Promedio 2017: 57,0%**

Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2018.

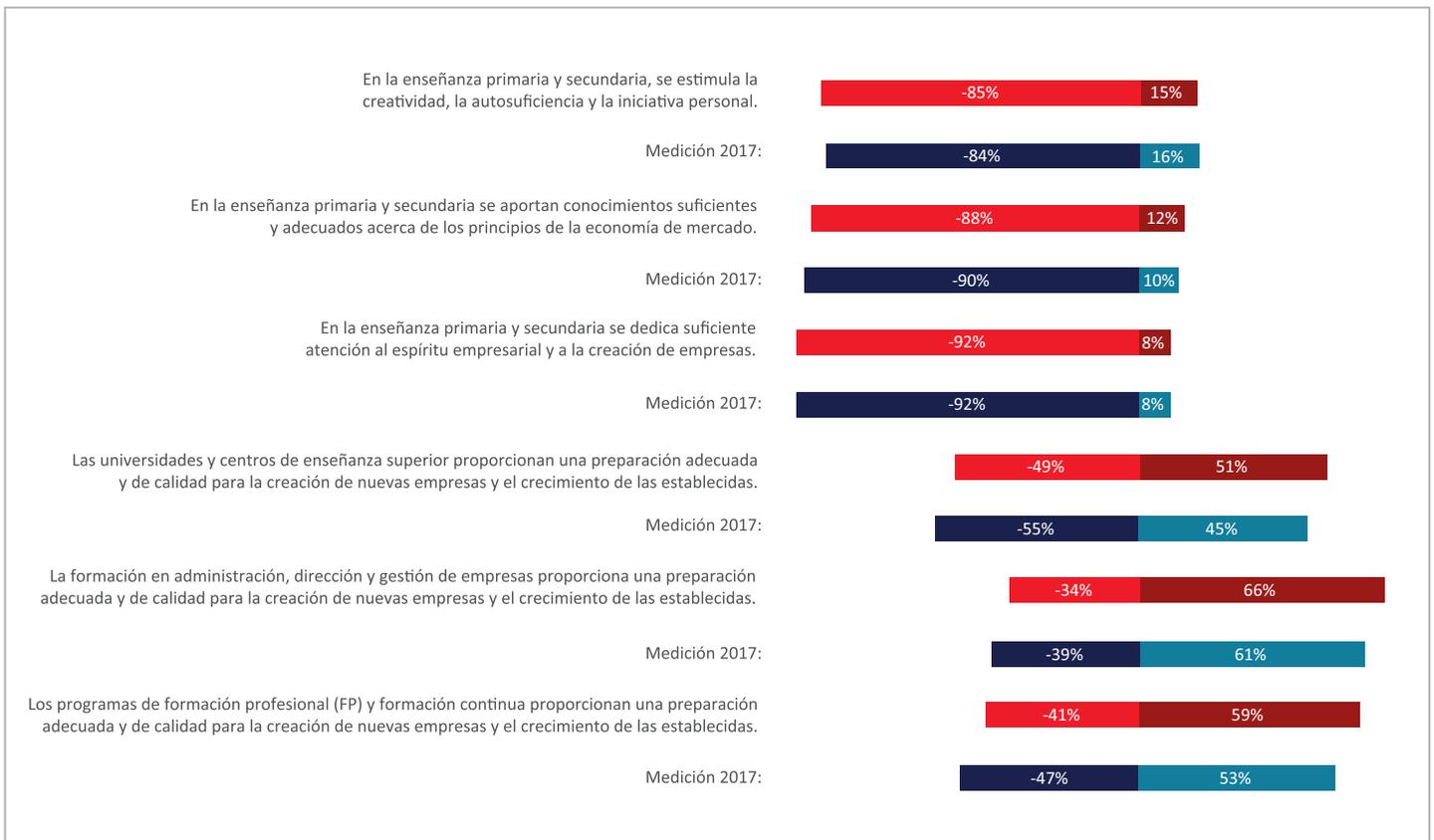
La dimensión de educación en emprendimiento se divide en dos niveles: la enseñanza primaria y secundaria; y la educación superior (**Figura 5.6**). En la mayoría de los países del mundo, los primeros años de educación tienen una evaluación muy inferior comparado con la educación superior.

En Chile, la educación primaria y secundaria es la dimensión peor evaluada del ecosistema. Sin embargo, por segundo año consecutivo, la valoración de los expertos ha aumentado levemente respecto a su contribución en el desarrollo de la creatividad, la auto eficiencia e iniciativa personal en los estudiantes.

Los expertos, de forma consistente, valoran positivamente el papel de la educación superior. En especial, los expertos entrevistados destacan el aporte de las universidades y centros de formación técnica (50%) y la formación en administración, dirección y gestión de empresas (66%). Por último, un 59% de los expertos tiene una percepción positiva respecto a la calidad de los programas de técnico profesionales.



**Figura 5.6. Educación para el emprendimiento - Chile**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2018.

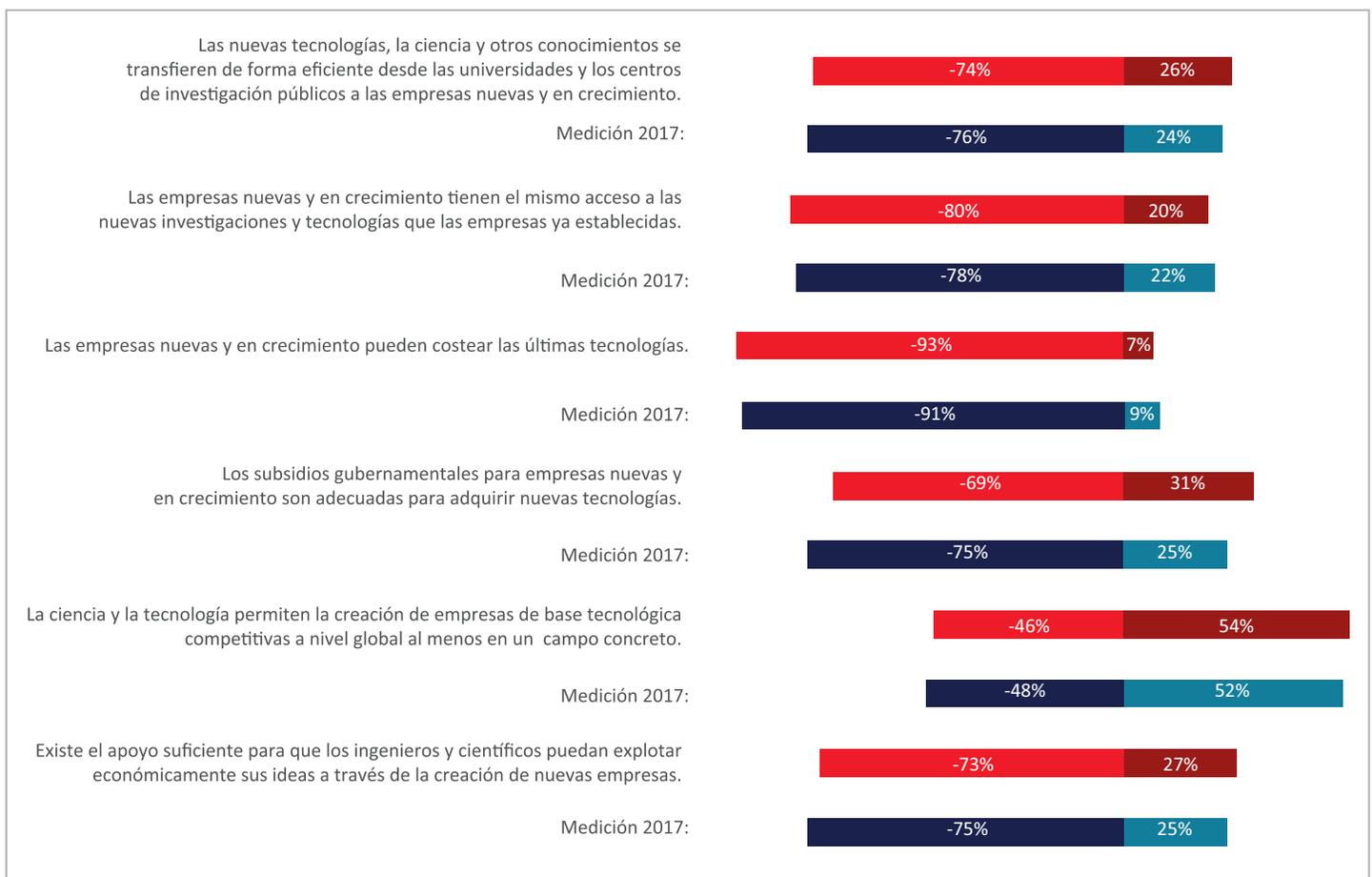
Promedio 2018: **35,2%**  
Promedio 2017: **32,2%**

A lo largo de la evolución del proyecto, ha sido posible ver que la transferencia de I+D es una de las dimensiones peor evaluadas en Chile (Figura 5.7), a pesar de que a partir del año 2016 se ha comenzado a revertir la tendencia. Por ejemplo, un 54% de los expertos coincide en que la ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitiva a nivel mundial. En este sentido, la mayoría de los expertos reconoce la contribución de I+D en la productividad y desarrollo.



Si bien persiste una valoración desfavorable, en los tres últimos años ha mejorado considerablemente la opinión de los expertos respecto a los subsidios gubernamentales para la adquisición de nuevas tecnologías (31%) y la transferencia desde universidades y centros de investigación pública a los emprendedores (26%).

**Figura 5.7. Transferencia de I+D - Chile**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2018.

**Promedio 2018: 27,7%**  
**Promedio 2017: 26,0%**

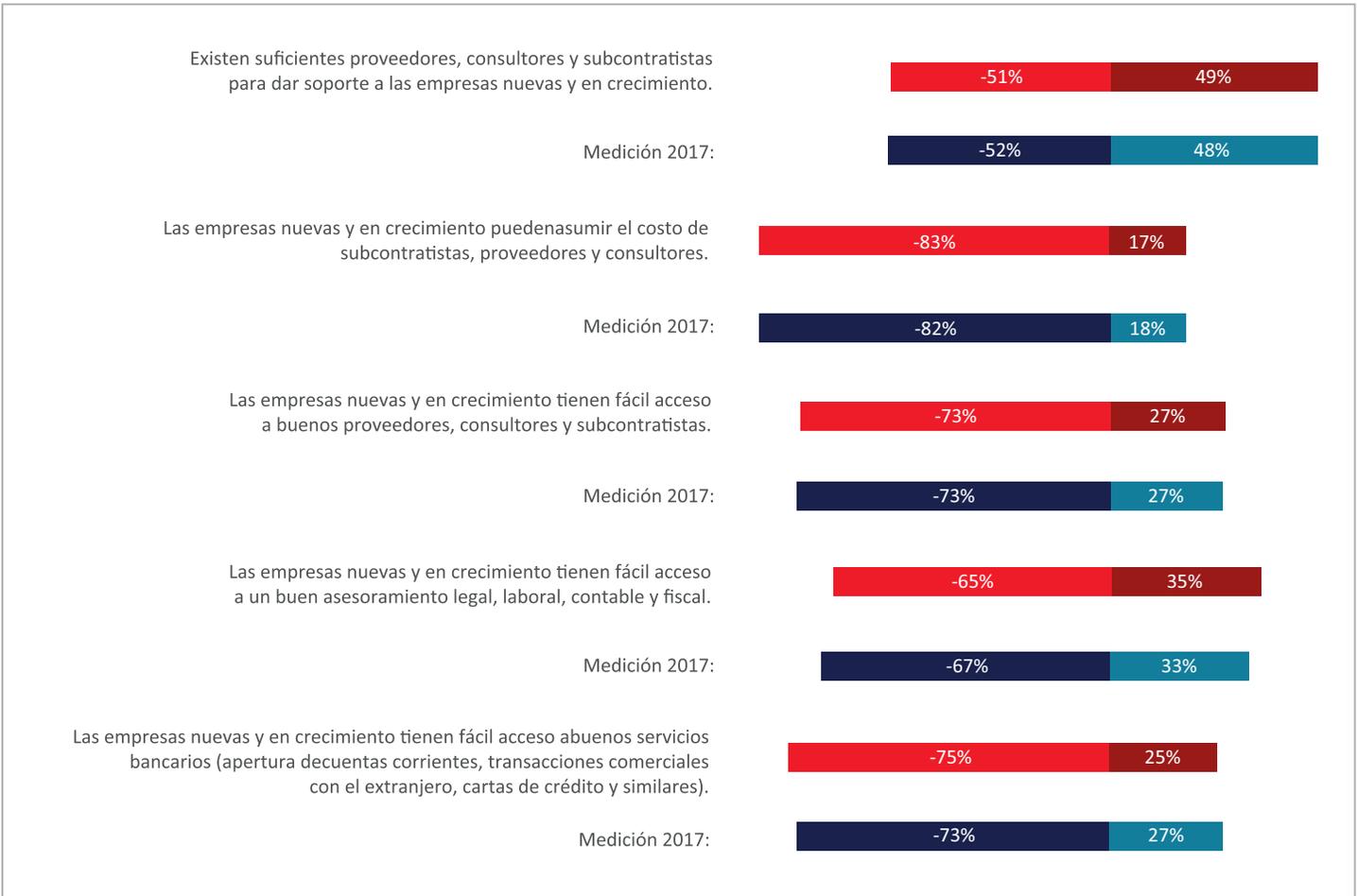


En forma consistente, los expertos entrevistados manifiestan no estar de acuerdo en que exista suficiente acceso a buenos proveedores, consultores y contratistas (**Figura 5.8**). Esta opinión se ha mantenido constante con el paso del tiempo y tan solo un tercio de los expertos considera que las nuevas empresas y su crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.

**INFRAESTRUCTURA PROFESIONAL**  
*Ranking global:*

Infraestructura profesional **#48**  
de **54**

**Figura 5.8. Infraestructura profesional - Chile**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2018.

Promedio 2018: **30,9%**  
Promedio 2017: **30,5%**

El acceso al mercado interno establece una diferencia entre dinamismo y apertura del mercado interno. El dinamismo se vincula a la facilidad de acceder a nuevos mercados, mientras que la apertura se refiere a las barreras de entrada que deben enfrentar las nuevas empresas para introducir su producto al mercado.

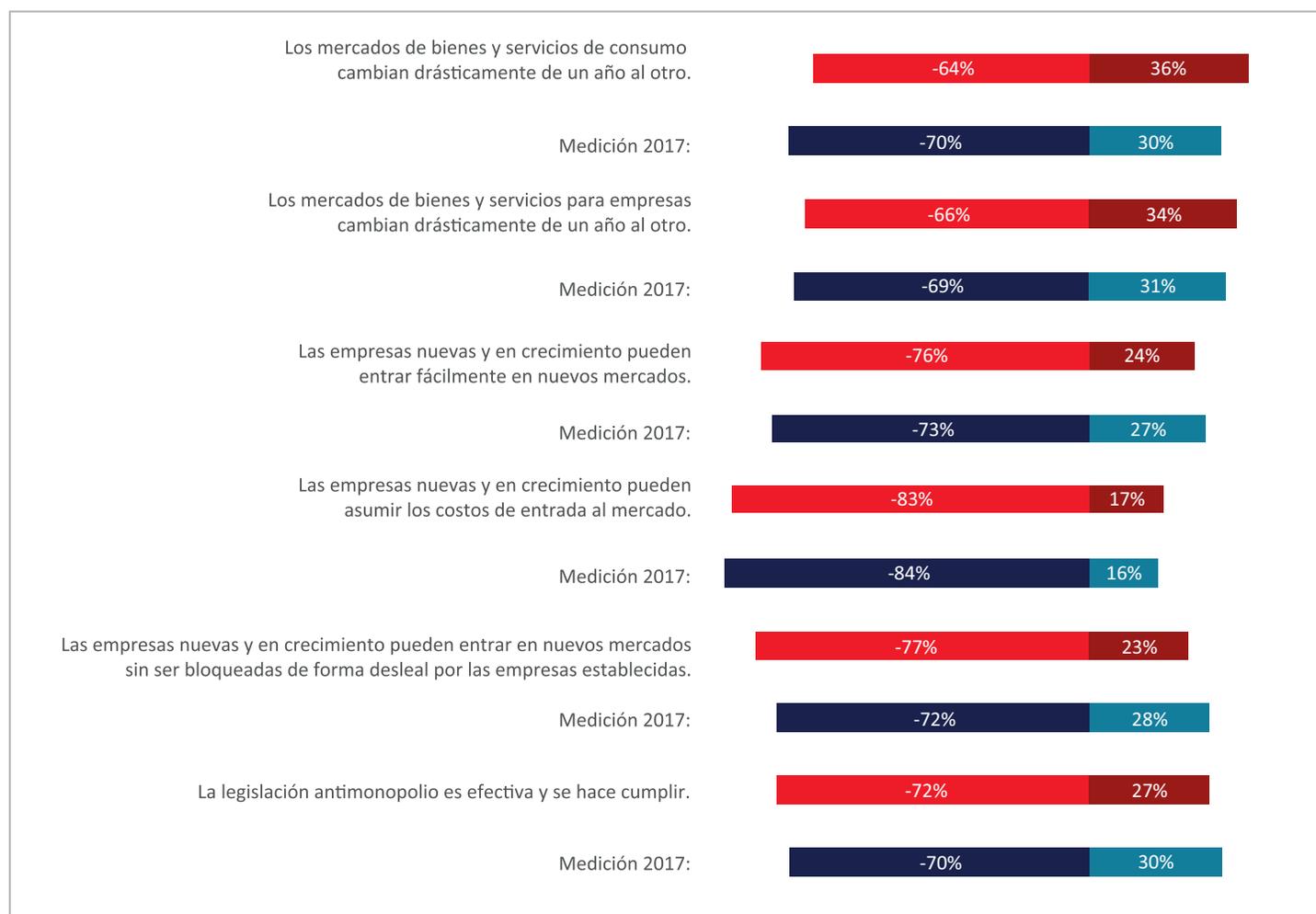
Desde el año 2016, la valoración de los expertos se ha mantenido sin cambios (**Figura 5.9**). Aunque de manera puntual, algunos El acceso al mercado interno establece una diferencia entre dinamismo y apertura del mercado interno. El dinamismo se vincula a la expertos señalan que existe un mayor dinamismo en el mercado orientado a empresas y el consumidor final. Sin embargo, la evaluación más baja se relaciona a los costos de entrada, ya que un 17% de los expertos entrevistados sostiene



que las empresas nuevas y en crecimiento deben asumir los costos de entrada al mercado.

Con respecto a la aplicación de las leyes antimonopolio, el 72% de los expertos considera que no ha sido efectiva o bien aplicada ya que aún perciben acciones desleales de parte de las empresas consolidadas (77%).

**Figura 5.9. Acceso al mercado interno - Chile**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2018.

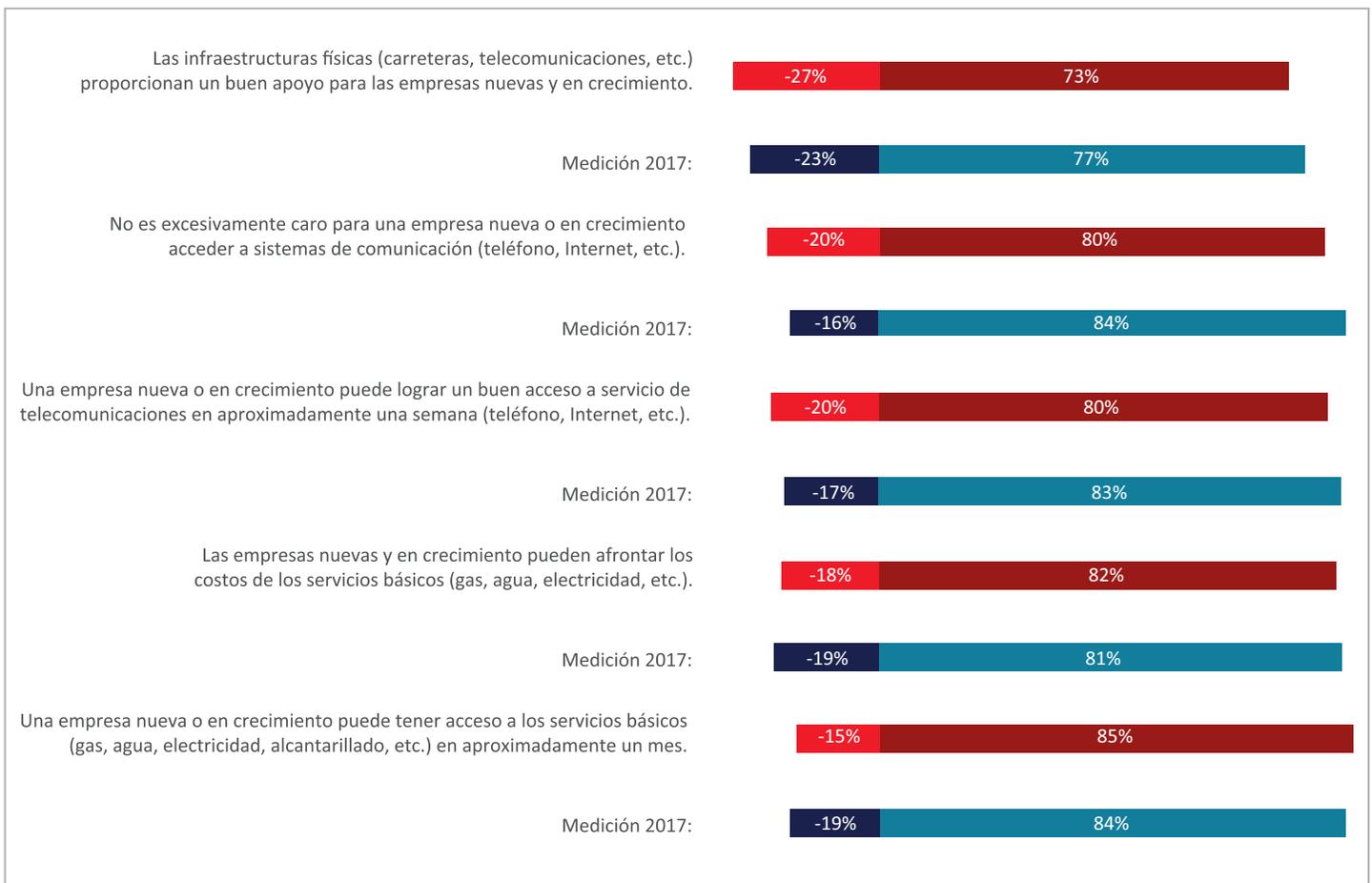
Promedio 2018: 26,9%  
Promedio 2017: 27,0%

Esta dimensión mide cuán fácil es para el emprendedor acceder a carreteras, comunicaciones y servicios básicos como agua, gas, teléfono e internet, entre otros. En esta dimensión Chile ocupa la posición N°8 entre los 54 países considerados en el ranking y, por tercer año consecutivo, esta condición presenta un leve deterioro (**Figura 5.10**), en particular, en las opiniones respecto a la infraestructura de carreteras y servicios de telecomunicaciones.

**INFRAESTRUCTURA FÍSICA**  
*Ranking global:*

Infraestructura física
#8  
de 54

**Figura 5.10. Infraestructura física - Chile**



Porcentaje de expertos consultados.  
Fuente: GEM NES, 2018.

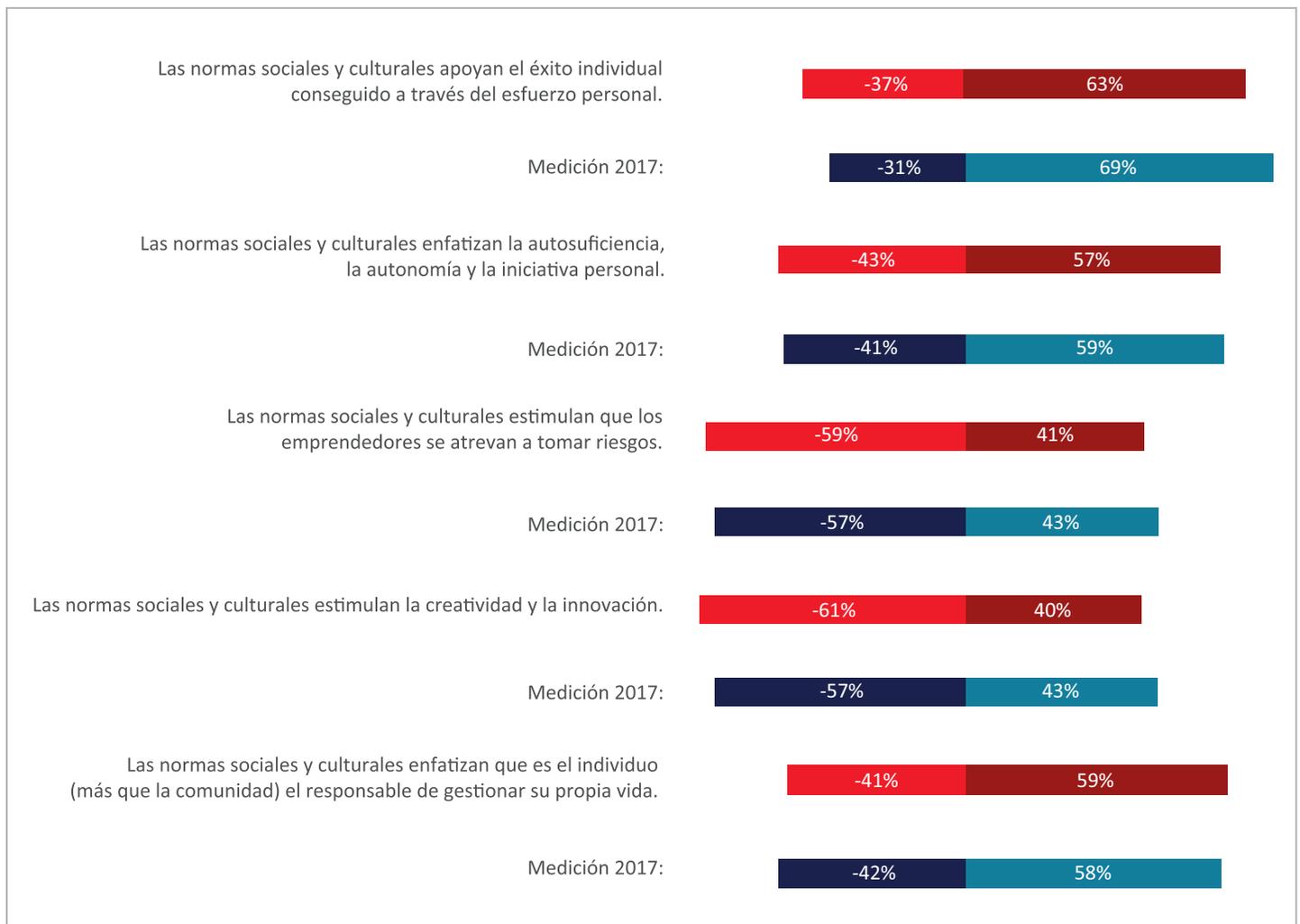
**Promedio 2018: 80,2%**  
**Promedio 2017: 81,9%**

Debido a su naturaleza, históricamente esta dimensión se ha considerado como una condición que impulsa la actividad emprendedora en Chile (**Figura 5.11**). Así pues, los expertos entrevistados han confirmado que las normas sociales apoyan el éxito individual (63%). Sin embargo, no existe suficiente consenso respecto a si estas influyen al individuo a tomar riesgos para emprender (41%) ni que la sociedad fomenta la creatividad e innovación (39%).

**NORMAS SOCIALES Y CULTURALES**  
*Ranking global:*

Normas sociales y culturales **#18**  
 de **54**

**Figura 5.11. Normas sociales y culturales - Chile**



Porcentaje de expertos consultados.  
 Fuente: GEM NES, 2018.

Promedio 2018: **51,9%**  
 Promedio 2017: **54,4%**



# 6.

## REFERENCIAS

## REFERENCIAS

- [1] Acs, Z., Szerb, L. & Autio, E. (2015). Global Entrepreneurship Index 2015. Washington, D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- [2] Arenius, P. & Minniti, M. (2005): Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24, 233-247.
- [3] Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M. & Verheul, I. (2010): Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology*, 33, 410-424.
- [4] Bosma, N. & Kelley, D. (2019). Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Global Report 2018-2019.
- [5] Bosma, N., Wennekers, S., Guerrero, M., Amorós, J.E., Martiarena, A. & Singer, S. (2013). GEM Special Report on Entrepreneurial Employee Activity. Babson College: Wellesley, MA; Universidad del Desarrollo: Santiago, and Universiti Tun Abdul Razak: Kuala Lumpur
- [6] Guerrero, M. & Peña-Legazkue, I. (2013). The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing: Evidence from developed economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 397-416.
- [7] Guerrero, M. & Peña-Legazkue, I. (2019). Renaissance after post-mortem: the choice of accelerated repeat entrepreneurship. *Small Business Economics*, 52(1), 47-65.
- [8] Guerrero, M., Turró, A. & Urbano, D. (2016). *Emprendimiento Corporativo en España*.
- [9] Peña, I., Guerrero, M. & González-Pernía, J. L. Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2015 (pp. 121-136). Ed. Universidad de Cantabria.
- [10] Hechavarria, D. & 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.

- [11] Isele, E. & Rogoff, E. G. (2014). Senior entrepreneurship: the new normal. *Public Policy & Aging Report*, 24(4), 141-147.
- [12] Kelley, D., Singer, S. & Herrington, M. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor 2015/16 Global Report*
- [13] Kirzner, I. (1979): *Perception, Opportunity, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- [14] Wennberg, K., Pathak, S. & Autio, E. (2013): How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25 (9-10), 756-780.
- [15] Kwon, S. W. & Arenius, P. (2010). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315-330.
- [16] Levesque, M. & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177-194.
- [17] Mandakovic, V. & Serey, T. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2018*.
- [18] Mason, C. & Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*. Paper prepared for a workshop of the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs, The Hague, Netherlands, 7th November 2013.
- [19] Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I. & Chin, N. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003*. *Small Business Economics*, 24(3).
- [20] Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Journal*, 25(1), 217-226.
- [21] Singer, S., Herrington, M. & Menipaz, E. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Global Report 2017-2018*.
- [22] Stam, E. & Spigel, B. (2016). *Entrepreneurial Ecosystems*. USE Discussion Paper Series nr: 16-13. Utrecht University- School of Economics.
- [23] Venkataraman, S. (1997): The distinctive domain of entrepreneurship research: an editor's perspective. In *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*, J. Katz, R. Crokhaus, eds. JAI Press, Greenwich, CT, pp. 119-138.
- [24] Welter, F. & Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.





# 7.

## FICHA METODOLÓGICA

## 7.1 ENCUESTA A LA POBLACIÓN ADULTA

Tipo de estudio	Encuestas administradas 80% telefónicamente y 20% cara a cara
Universo	Población chilena entre 18 - 64 años
Muestra	Muestra aleatoria estratificada por regiones en base a los datos del CENSO 2017- INE
Total muestra	8.955 casos del año
Fecha de trabajo de campo	Mayo - septiembre 2018
Encuestador	Questio - Estudios de mercado y opinión

## 7.2 ENCUESTA NACIONAL DE EXPERTOS

Tipo de estudio	Encuesta autoadministrada
Total muestra	477 expertos distribuidos en 11as diez razones
Fecha de trabajo de campo	Mayo-julio 2018
Encuestador	Miembros del equipo GEM Chile



## 7.3 DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE EXPERTOS SEGÚN ESPECIALIDAD

Porcentaje	Especialidad
11,1%	Apoyo financiero
10,9%	Políticas gubernamentales
11,1%	Programas de gobierno
12,4%	Educación para el emprendimiento
11,3%	Transferencia de I+D
11,3%	Infraestructura comercial y profesional
11,3%	Apertura del mercado interno
10,1%	Infraestructura física
10,3%	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.

Alan García  
Alberto Abarca  
Alberto Martínez  
Alejandra Bustamante  
Alejandra Berríos  
Alejandra Iacobelli  
Alejandra Muñoz  
Alejandra Parada  
Alejandra San Miguel  
Alejandro Corvalán  
Alejandro Álvarez  
Alejandro Dussailant-Jones  
Alejandro García  
Alexis Santibáñez  
Alicia Jara  
Álvaro Arriagada  
Álvaro Portugal  
Álvaro Ricci  
Américo Soto  
Ana María Ponce  
Andrea Brevis  
Andrea Foessel  
Andrea Mora  
Andrea Rojas  
Andrea Saavedra  
Andrés Alvarado  
Andrés Castillo  
Andrés Gallardo  
Andrés Mellado  
Andrés Osorio  
Andrés Oyarzún  
Anette Krohn  
Ángel Morales  
Ángela Flores  
Angélica Basoalto  
Arévalo Bilbao  
Basny Vega  
Benjamín Langdon  
Bernardo Berger  
Bernardo Guerrero  
Boris Rosas  
Camila Martínez  
Camila Sánchez  
Camila Talcao  
Camila Vivar  
Carla Saavedra  
Carlos Moreira  
Carlos Núñez  
Carlos Díaz  
Carlos Labrín  
Carlos Luco  
Carlos Poblete  
Carlos Ruz  
Carlos Varas  
Carlos Vega  
Carmen Greco

Carola Caba  
Carolina Riquelme  
Catalina Arriagada  
Catalina Gómez  
Cecilia Trautmann  
Cecilia Vargas  
César Solís  
César Cadagan  
César Valdovino  
Christian Naglieri  
Cinthya Pantanalli  
Claudia Baeza  
Claudia Bustos  
Claudia Del Valle  
Claudia Meneses  
Claudia Rodríguez  
Claudio Aedo  
Claudio Castro  
Claudio Cortés  
Claudio León  
Claudio Muñoz  
Claudio Villar  
Constanza Musso  
Cristián De La Vega  
Cristian Duco  
Cristian Guerra  
Cristian Iter  
Cristian Núñez  
Cristian Silva  
Cristian Zepeda  
Dagoberto Espinoza  
Daniel Ascencio  
Daniel Santibáñez  
Daniel Smith  
Daniela Baeza  
Daniela Guajardo  
Daniela Triviño  
Daniela Vera  
Danissa Bonacich  
Danixa Becerra  
Danko Ravlic  
Dario Liberona  
Deborah Ahumada  
Diana Barrios  
Diego Fleischmann  
Diego Stevens  
Dieter Uslar  
Edison Marchant  
Edith Arce  
Eduardo Amadeo  
Eduardo Arismendi  
Eduardo Ramos  
Eitan Fried  
Elizabeth Meza  
Elsa Bezamat  
Emilio Becker

Emilio Ricci  
Erika Smilovic  
Erika Benavides  
Ernesto Labra  
Esperanza Cueto  
Esteban León  
Esteban Vega  
Eugenia Necul  
Ezequiel Mejía  
Fabián Pérez  
Fabiola Castillo  
Felipe Commentz  
Felipe González  
Felipe González  
Felipe Matta  
Felipe Muñoz  
Felipe Ñancupul  
Felipe Ríos  
Felipe Spoerer  
Fernando Rosales  
Fernando Contreras  
Fernando Daza  
Fernando De Solminihac  
Fernando Galaz  
Francisca Montecinos  
Francisco Labarca  
Francisco Peñaloza  
Francisco Silva  
Francisco Valenzuela  
Francisco Vargas  
Franco Demaría  
Franco Iovi  
Gabriel Yobanolo  
Gastón Oyarzún  
Georgina Kong  
Gerardo Mella.  
Germán Eche copar  
Germán Gómez  
Giovanna González  
Gloria Risco  
Gonzalo Flores  
Gonzalo Gompertz  
Gonzalo Henríquez  
Gonzalo Ibáñez  
Gonzalo Yun  
Gonzalo Zavala  
Goran Ahumada  
Guillermo Acuña  
Guillermo Schwarzenberg  
Gustavo Aranibar  
Hardy Chávez  
Harold Marcú  
Harry Widemann  
Héctor Silva  
Héctor Varas  
Hernán Acuña

Hernán Felipe  
Hugo Castillo Ríos  
Hugo Hidalgo Honores  
Hugo Masana  
Hugo Palominos  
Hugo Sotomayor Casanova  
Hugo Villarroel  
Humberto Salinas  
Ignacio Garcés  
Ingrid Rebolledo  
Ingrid Valderas  
Irma Petir  
Isabel Brito  
Isabel Dosal  
Ismael Espinoza  
Iván Cabezas  
Iván Vera  
Iván Villa  
Ivania Misetic  
Ivonne Pereira  
Jacob Arredondo  
Jaime Arnaiz  
Jaime Baeza  
Jaime Bravo  
Jaime Garcés  
Jaime González  
Jaime Sandoval  
Jassna Poblete  
Javier Irrarrázaval  
Javier Muñoz  
Jenny Renis  
Jessica Soto  
Jocelyn Cohen  
Johana Uribe  
Johanna González  
Jorge Barbera  
Jorge Reyes  
Jorge Fredes  
Jorge Navarrete  
Jorge Castillo  
Jorge Zurita  
Jorge Santana  
José Almonacid  
José Antonio Díaz  
José Antonio Ortiz  
José Cayunguir  
José Maripán  
José Miguel  
José Miguel Carvajal  
Josefa Villarroel  
Josefina Nahoe  
Joshua Langenegger  
Josip Sekul  
Juan Carlos Venegas  
Juan Francisco Rebolledo  
Juan Godoy  
Juan Graffigna

Juan Ignacio Zamorano  
Juan Luza  
Juan Pablo Basso Abas  
Juan Pablo Contreras Godoy  
Juan Pablo Poblete Rojas  
Juan Pablo Torres Carter  
Juliana Pavan  
Julio Correa  
Julio Grandjean  
Karem Catelicán  
Karen Corbett  
Karen Pantanalli  
Karen Recabal  
Karina Ortega  
Karina Salas  
Karla Fernandini  
Kevin Pino  
Leonardo Barrera  
Leslie Bridshaw  
Leyko Alcaide  
Loderanna Muñoz  
Lorena Baus  
Loreta Villegas  
Loreto Morales  
Loreto Nova  
Loreto Olivos  
Luiggi González  
Luis Delgado  
Luis Vera  
Luis Cornejo  
Luis Gómez  
Luis Guerreros  
Luis Mejías  
Luis Moreira  
Luis Oliva  
Luis Román  
Luz María Villarroel  
Magda Riquelme  
Manuel Avilés  
Manuel Escobar  
Manuel Schneider  
Marcela Jofre  
Marcela Pastenes  
Marcela Wulf  
Marcelo Castillo  
Marcelo Chacana  
Marcelo Moraga  
Marcelo Ubilla  
Marcelo Valdivia  
Marcelo Zepeda  
Marco Del Río  
Marco Castañón  
Marco Hernández  
Marco Herrera  
Marco Salazar  
Marco Terán  
Marcos Oliva

Marcos Leal  
Carla Arellano  
María Celedón  
María Wittke  
María Emilia Correa  
María Fernanda Padrón  
María José Norambuena  
María Magdalena Alcaino  
María San Martín  
María Teresa Muñoz  
María Teresa Rencoret  
María Valeska Campos  
Marianela Llanos  
Maricarmen Torres  
Mario Dorochesi  
Marisel Quintana  
Marta Ojeda  
Mary Ana Montesinos  
Marynella Salvador  
Matías Concha  
Matías Hidalgo  
Mauricio Castillo  
Mauricio Vega  
Mauricio Figueroa  
Mauricio Silva  
Mauricio Svriz  
Max Parada  
Merino González  
Michael Rojas  
Michelle Yanulaque  
Miguel Aguayo  
Miguel Huilcal  
Miguel Rubilar  
Miguel Segovia  
Mireya Vergara  
Mónica González  
Mylene Malig  
Nancy Pérez  
Natalia Bravo  
Natalia Durán  
Natalia Moncada  
Natalia Peña  
Natalia Sandoval  
Nelson Rojas Velis  
Nenad Yukich  
Nicolás Cancino  
Nicolas Lowick-Russell  
Nicolás Pérez  
Nicolás Rojas  
Nicolás Vivanco  
Nicole Forttes  
Nicole Pinaud  
Noelia Aguilar  
Noemi Zúñiga  
Octavio Vergara  
Olga Pizarro  
Omar González

Oscar Bruna  
Oscar Izurieta  
Osvaldo Cubillos  
Osvaldo Nogales  
Pablo Alarcón  
Pablo Gómez  
Pablo Tirado  
Paloma Grob  
Pamela Bascur  
Pamela Caro  
Pamela Chávez  
Pamela Garrido  
Paola Matis  
Paola Vásquez  
Patricia Agurto  
Patricia Alanis  
Patricia Hidalgo  
Patricia Ferrada  
Patricia Sandoval  
Patricio Amigo  
Patricio Briones  
Patricio Herrera  
Patricio Portilla  
Patricio Rojas  
Patricio Vega  
Paula Andrade  
Paula Caba  
Paula Gajardo  
Paula Heinsohn  
Paula Maraboli  
Paulina Castillo  
Paulina Guerra  
Paulo Olivier  
Paulo Villanueva  
Paz Bartolome  
Paz Osorio  
Pedro Alarcón  
Pedro González  
Pilar Sazo  
Rafael Cepeda  
Rafael Foradori  
Rafael Torres  
Raúl Mellis  
Raúl Novoa  
Raúl Rudolphi  
Remigio Muñoz  
René Hernández  
Ricardo Arriagada  
Ricardo Pinto  
Ricardo Pinto  
Ricardo Villalobos  
Richard Miranda  
Rita Santibáñez  
Robert Giovanetti  
Roberta Lama  
Roberto Galleguillos  
Robinson Rojas  
Rocío Sagredo  
Rocío Tijaro  
Rodrigo Arredondo  
Rodrigo Figueroa  
Rodrigo Pastor  
Rodrigo Reyes  
Rodrigo Sánchez  
Rodrigo Troncoso  
Rodrigo Vergara  
Romain Charnay  
Ronny Mansilla  
Rosa Villalobos  
Rosy Quiroga  
Rubén Del Pino  
Rubén Soto  
Sally Bendersky  
Salomé Íñiguez  
Salomón Zambrano  
Sandra Enero  
Sebastián Cabello  
Sebastián Errázuriz  
Sebastián Rodríguez  
Sebastián Salinas  
Sergio Duarte  
Sergio González  
Sergio Santana  
Silvia Bascuñán  
Simón Pérez  
Sofía Del Sante  
Sofía Martínez  
Soledad Ovando  
Stefan Pribnow  
Stefanía Paretí  
Tadashi Takaoka  
Tomas Bas  
Valeria Conio  
Vanessa Ortiz  
Verónica De La Fuente  
Verónica Moure  
Vesna Obilinovic  
Vicente Demangel  
Vicente Fernández  
Vicente Rodríguez  
Víctor Arismendi  
Víctor Devia  
Víctor Iduarte  
Vivian Palma  
Viviana Martínez-Conde  
Walter Diaz  
Werner Kristjanpoller  
Wilson Duyvestein  
Yanina Palavicino  
Yenny Fernández  
Yony Flores  
Yorka Uribe



**8.**

**MÁS INFORMACIÓN  
DEL GEM CHILE**

## 8.1 CONTACTO

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

Correo: [gem@udd.cl](mailto:gem@udd.cl)

Página web: [negocios.udd.cl/gemchile](http://negocios.udd.cl/gemchile)



Ingrese sus datos para subscribirse 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 2018.

Región	Institución	Equipo
Región de Tarapacá	Universidad Arturo Prat	Evadil Ayala
Región de Antofagasta	Universidad Católica del Norte	Gianni Romaní Miguel Atienza
Región de Coquimbo	Universidad Católica del Norte	Karla Soria Guillermo Honores
Región de Valparaíso	Universidad Técnica Federico Santa María	Cristóbal Fernández Paulina Santander Diego Yáñez
Región Metropolitana	Universidad del Desarrollo	Maribel Guerrero Vesna Mandakovic Tomás Serey
Región del Maule	Universidad Tecnológica de Chile - INACAP	Felipe Jara Gustavo Barrera Juan Acevedo Bastián Chávez
Región del Bío-Bío	Universidad Católica del la Santísima Concepción	Jorge Espinoza Hugo Baier
	Universidad del Desarrollo	Maribel Guerrero Vesna Mandakovic Tomás Serey
Región de la Araucanía	Universidad de la Frontera	Ieva Zebryte
Región de los Ríos Región de los Lagos Región de Aysén	Universidad Tecnológica de Chile-INACAP	Felipe Jara Gustavo Barrera Juan Acevedo Bastián Chávez

## 8.3 ORGANIZADORES



**Universidad del Desarrollo**

El proyecto GEM es una iniciativa de:

**UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO**

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





REPORTE NACIONAL DE  
CHILE 2019



# REPORTE NACIONAL DE CHILE 2018

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es el consorcio de investigación más reconocido que mide la dinámica emprendedora a nivel mundial. El GEM se ha posicionado como una de las fuentes de información más valiosa para los académicos y para los encargados de diseñar políticas públicas vinculadas con el fortalecimiento de la actividad emprendedora, y sus respectivos ecosistemas.

En esta catorceava edición, el Reporte Nacional GEM Chile 2018 muestra un diagnóstico de las principales características de las personas emprendedoras, sus emprendimientos, y el entorno donde operan. Además, en este informe se presenta la evolución y un análisis de *benchmarking* con países de referencia para Chile en el contexto de América Latina y el Caribe, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), de los países con ingreso alto, y los que forman parte del Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC).



GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR