

**UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL**



**EMPRENDIMIENTO EN CHILE Y ESPAÑA, UNA PERSPECTIVA DESDE LOS  
INFORMES GEM**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN CIENCIAS EN LA  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**Profesor Guía:**

**SRTA. KAREN NIEMANN VIZCARRA**

**SR. NOÉ ABRAHAM CÁCERES PEREIRA**

**VIÑA DEL MAR, 2016**

## DEDICATORIA

A:

Mercedes Pereira, mi madre, que le debo todo lo que soy y seré. Con su inagotable paciencia, me ha guiado, aconsejado, apoyado y motivado día a día a superarme. Por su gran esfuerzo para educarme lo más posible tanto en Chile como en el extranjero.

Marcelo y Marantz, mis hermanos, por ser parte de este camino.

La memoria de mi padre Noé Cáceres León y mi abuela Eda Marín. Sé que estarían orgullosos.

Alejandra, mi pareja, por creer en nuestros sueños y motivarme a buscar nuevos desafíos y mejores oportunidades.

Mi tío Patricio, por su incondicional ayuda, consejos y guía durante mi vida y carrera.

## **AGRADECIMIENTOS:**

A:

Mi profesora guía Karen Niemann, por su gran y constante ayuda en este proceso. Admiro su perfeccionismo.

A mi profesor co-guía Isidro de Pablo López de la Universidad Autónoma de Madrid, por su disponibilidad para ayudarme y entregarme nuevas ideas.

## ÍNDICE

Resumen .....	vi
Abstract.....	vi
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<i>Objetivo General</i> .....	2
<i>Objetivos Específicos</i> .....	2
<b>CAPÍTULO I: Marco Teórico .....</b>	<b>4</b>
1.1. <i>Estadios de desarrollo económico</i> .....	4
1.2. <i>Clasificación de Chile y España</i> .....	5
1.3. <i>Proceso emprendedor</i> .....	6
1.4. <i>Cadena de valor del emprendimiento</i> .....	8
1.5. <i>Ecosistema emprendedor</i> .....	9
<b>CAPÍTULO II: Metodología.....</b>	<b>11</b>
2.1 <i>Fuentes de información</i> .....	12
2.1.1. <i>Encuesta a la población adulta APS (Adult Population Survey)</i> .....	12
2.1.2. <i>Encuesta a los expertos NES (National Experts Survey)</i> .....	12
2.2. <i>Benchmarking internacional</i> .....	14
<b>CAPÍTULO III: Estudio .....</b>	<b>15</b>
3.1. <i>Perfil del Emprendedor en Chile y España</i> .....	15
3.2. <i>Emprendimiento en Chile</i> .....	18
3.2.1. <i>Percepción de la Población hacia el Emprendimiento</i> .....	18
3.2.2. <i>Financiación</i> .....	21
3.2.3. <i>Motivación para Empezar</i> .....	25
3.3. <i>Emprendimiento en España</i> .....	27
3.3.1. <i>Percepción de la Población hacia el Emprendimiento</i> .....	27
3.3.2. <i>Financiación</i> .....	28
3.3.3. <i>Motivación para Empezar</i> .....	31
3.4. <i>Ecosistema Emprendedor en Chile y España</i> .....	33

<b>3.5. Condiciones del Entorno Chileno</b> .....	<b>35</b>
<b>3.5.1. Apoyo Financiero</b> .....	<b>35</b>
<b>3.5.2. Dinamismo del Mercado Interno</b> .....	<b>36</b>
<b>3.5.3. Educación Primaria y Secundaria</b> .....	<b>37</b>
<b>3.5.4. Infraestructura Comercial</b> .....	<b>39</b>
<b>3.5.5. Políticas Públicas y Programas de Gobierno</b> .....	<b>41</b>
<b>3.5.6. Infraestructura Física</b> .....	<b>44</b>
<b>3.5.7. Normas Sociales y Culturales</b> .....	<b>45</b>
<b>3.5.8. Transferencia de I+D</b> .....	<b>47</b>
<b>3.6. Condiciones del entorno Español</b> .....	<b>50</b>
<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>56</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>62</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>63</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.1: Tasa de Actividad Emprendedora .....</b>	<b>7</b>
<b>Figura 1.2: Cadena de Valor del Emprendimiento .....</b>	<b>9</b>
<b>Figura 3.1: Motivación para emprender España .....</b>	<b>17</b>
<b>Figura 3.2: Motivación para emprender en Chile .....</b>	<b>17</b>
<b>Figura 3.3: Género del emprendedor en Chile .....</b>	<b>17</b>
<b>Figura 3.4: Género del emprendedor en España .....</b>	<b>17</b>
<b>Figura 3.5: Educación emprendedores Chile .....</b>	<b>18</b>
<b>Figura 3.6: Educación emprendedores España .....</b>	<b>18</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 3.1: Edad promedio de los emprendedores .....</b>	<b>16</b>
<b>Tabla 3.2: Percepción de la población en materia de emprendimiento .....</b>	<b>20</b>
<b>Tabla 3.3: Acceso al financiamiento 2013/2014 .....</b>	<b>22</b>
<b>Tabla 3.4: Motivación general para emprender .....</b>	<b>26</b>
<b>Tabla 3.5: Motivación específica para emprender .....</b>	<b>26</b>
<b>Tabla 3.6: Percepción de la población en materia de emprendimiento .....</b>	<b>28</b>
<b>Tabla 3.7: Percepción de los expertos en materia de financiamiento .....</b>	<b>31</b>
<b>Tabla 3.8: Motivación específica para emprender .....</b>	<b>32</b>
<b>Tabla 3.9: Motivación general de la población adulta española para emprender .....</b>	<b>32</b>
<b>Tabla 3.10: Valoración de los expertos en relación al dinamismo del mercado interno .....</b>	<b>37</b>
<b>Tabla 3.11: Valoración de los expertos en relación a la influencia de la educación en el emprendimiento .....</b>	<b>38</b>
<b>Tabla 3.12: Valoración de los expertos en relación al acceso a la infraestructura comercial por parte de los emprendedores .....</b>	<b>40</b>
<b>Tabla 3.13: Valoración de los expertos en relación a la influencia de las políticas públicas en el desarrollo del emprendimiento.....</b>	<b>42</b>
<b>Tabla 3.14: Valoración de los expertos en relación a la influencia de los programas de gobierno en el desarrollo del emprendimiento .....</b>	<b>43</b>
<b>Tabla 3.15: Valoración de los expertos en relación al acceso a la infraestructura física por parte de los emprendedores .....</b>	<b>45</b>
<b>Tabla 3.16: Valoración de los expertos en relación a la influencia de las normas sociales y culturales en el emprendimiento .....</b>	<b>47</b>
<b>Tabla 3.17: Valoración de los expertos en relación al acceso a I+D por parte de los emprendedores .....</b>	<b>48</b>
<b>Tabla 3.18: Comparación del ecosistema emprendedor en Chile, España y OCDE .....</b>	<b>49</b>
<b>Tabla 3.19: Evolución de los obstáculos para emprender en España (2005 - 2014).....</b>	<b>54</b>

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Anexo N°1: Fragmento investigadores chilenos del GEM.....</b>	<b>63</b>
<b>Anexo N°2: Fragmento investigadores españoles del GEM.....</b>	<b>64</b>
<b>Anexo N°3: Fragmento de lista de expertos chilenos consultados.....</b>	<b>65</b>
<b>Anexo N°4: Fragmento de países e instituciones que participan en el GEM .....</b>	<b>66</b>
<b>Anexo N°5: Artículo 4º "Ley de apoyo a los emprendedores", España (2013).....</b>	<b>67</b>
<b>Anexo N°6: Artículo 6º "Ley de apoyo a los emprendedores", España (2013).....</b>	<b>68</b>



## **Resumen**

A través del conocimiento en profundidad del entorno o ecosistema en el cual se desarrolla la actividad emprendedora en Chile y España, se analizan las motivaciones que llevan a una persona a decidir arriesgarse y comenzar un nuevo negocio, también se muestra la compleja situación de la búsqueda de financiamiento, además de analizar las percepciones de la población y las opiniones de los expertos en relación a cómo se desarrolla el emprendimiento en Chile y España. El trabajo además proporciona información que se puede utilizar para conocer en profundidad cuáles son las fortalezas, debilidades y desafíos de cada uno de estos país en materia de emprendimiento.

## **Abstract**

The motives that take a person to decide whether to take risk and start a new business are analyzed through the profound knowledge of the environment or ecosystem in which the entrepreneurial activities in Chile and Spain are developed. Moreover, the complex situation of the search for financing is demonstrated in addition of analyzing the people's perceptions and expert's opinions towards how the entrepreneurship is developed in Chile and Spain. The work also provides information that can be used to get to know profoundly what the strengths, weaknesses and challenges in every country in terms of entrepreneurship are.

## INTRODUCCIÓN

El conocimiento de los diferentes aspectos de la actividad emprendedora, y el entorno en el cual se desarrolla la creación de nuevas empresas, es de gran relevancia al momento de querer comparar las características y el potencial de Chile y España en esta materia.

El interés por hacerlo desde una perspectiva de los informes GEM, nace por el gran reconocimiento de esta organización en el medio emprendedor, y porque en sus estudios se puede encontrar información altamente fiable. Este observatorio internacional, presenta datos obtenidos de más de 100 países en los cuales se recopila información basándose en la misma metodología, lo que hace que estos datos sean estandarizados y se puedan usar para comparar diferentes realidades.

Este trabajo de título está estructurado en tres capítulos. En el primero, denominado Marco Teórico, se efectúa una comparación de los dos países estudiados en relación al nivel de desarrollo de sus economías, seguido por la explicación de cómo se desarrolla el proceso emprendedor y la importancia del ecosistema emprendedor en la creación de nuevos negocios.

En el segundo la Metodología, explica la forma en que se efectuó el estudio, destacando que la información de trabajo de campo que se analiza en esta tesis proviene del levantamiento de información que realiza el GEM en los diferentes países en donde está presente.

El tercero y último llamado Estudio, describe los perfiles de los emprendedores en Chile y España, sus motivaciones y percepciones hacia la actividad emprendedora. Posteriormente, en base a encuestas realizadas por el GEM a expertos chilenos y españoles, se analiza en profundidad el ecosistema en el cual se desarrolla el emprendimiento en los dos países estudiados, comparando los dos entornos y sugiriendo el estudio de otras materias que podrían contribuir a mejorar aquellas debilidades para generar emprendimientos en los dos países estudiados.

### **Objetivo General**

Presentar al lector una visión de las características del emprendedor y el entorno en el cual desarrolla su actividad en Chile y España, basándose en los informes que cada año emite el observatorio GEM (Global Entrepreneurship Monitor).

### **Objetivos Específicos**

- Conocer perfil y motivación del emprendedor chileno y español.
- Conocer percepción del emprendedor chileno y español en materia de emprendimiento.
- Estudiar el entorno en el cual se desarrolla el emprendimiento en Chile y España.

- Analizar las fortalezas y debilidades de las condiciones del entorno que ayudan a promover, o que terminan frenando las iniciativas de creación de nuevas empresas.

## **CAPÍTULO I: Marco Teórico**

En este capítulo se describe la búsqueda bibliográfica que da sustento a la comparación del entorno emprendedor de los dos países estudiados. Debido a que estos tienen niveles de desarrollo económico diferentes, se hace una distinción de ambas realidades, y se explica qué se entiende por "ecosistema emprendedor" y sus alcances en el proceso de crear una nueva empresa.

### **1.1. Estadios de desarrollo económico**

De acuerdo a la teoría económica de las etapas de desarrollo "Economic Theory of Stages of Development"<sup>1</sup>, los países se clasifican en tres estadios dependiendo de su nivel de desarrollo. Para poder comparar en esta investigación la realidad chilena y española, referente al emprendimiento, es necesario conocer en qué etapa se encuentra cada uno. Para ello, se recurrirá a una prestigiosa fuente de información como lo es el *Global Competitiveness Report*<sup>2</sup> (World Economic Forum, 2015), que cita esta teoría para describir la situación de cada país.

---

<sup>1</sup> (Schumpeter, 1911)

<sup>2</sup> Fte.: World Economic Forum: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>

## **1.2. Clasificación de Chile y España**

Según este informe, España está ubicada entre los países denominados "innovation driven", que corresponde al nivel de desarrollo económico más elevado, ya que esta categoría reúne a países que compiten creando nuevos productos y utilizando para ello sofisticadas técnicas de producción e innovando constantemente para crear mayor tecnología y procesos más eficientes que les permitan obtener mayor calidad en las operaciones y estrategias de sus negocios.

Para que una economía llegue a este nivel de desarrollo, necesita tener cimientos firmes donde poder sustentarse, tales como instituciones sólidas, capital humano altamente cualificado, baja inestabilidad macroeconómica, protección de la propiedad intelectual, entre otros.

La situación de Chile es diferente, se encuentra dentro de los países con desarrollo económico medio "efficiency driven". Ello es, porque necesita mejorar la eficiencia de los procesos productivos y aumentar la calidad de la producción.

Cabe mencionar que aunque se encuentra en esta clasificación, el reporte global de competitividad 2013-2014 (The Global Competitiveness Report, World Economic Forum), señala que es un país que se encuentra en tránsito hacia una economía con nivel de desarrollo elevado, y que debe impulsar aspectos como la calidad de la educación, la eficiencia de los mercados de bienes, el buen funcionamiento del mercado del trabajo, el desarrollo de mercados financieros,

aprovechar los beneficios de las tecnologías existentes y generar un gran mercado interno y externo.

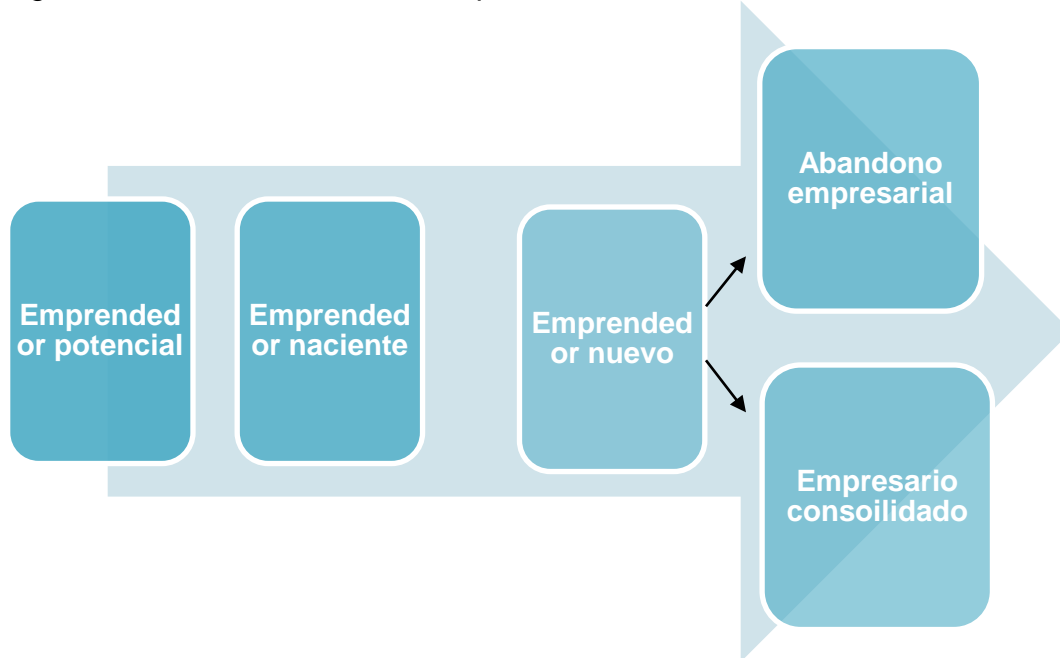
De acuerdo a las investigaciones publicadas por el observatorio GEM (The Global Entrepreneurship Monitor), "las características del emprendimiento están relacionadas con el del estadio de desarrollo y competitividad de los países", es por ello que se consideró importante establecer las diferencias entre los estadios de Chile y España, para poder generar comparaciones entre dos países que tienen contextos de desarrollo diferentes.

Además se señala que "la actividad emprendedora es consecuencia de la interacción entre la percepción de oportunidades que detecta un individuo, la capacidad (motivación y habilidades) para actuar y las condiciones del entorno en el que se encuentra el individuo" GEM, Chile (2014).

### **1.3. Proceso emprendedor**

El proyecto GEM proporciona una visión de cómo se desarrolla el proceso emprendedor. Para explicarlo utiliza una cadena que muestra el proceso en cada una de las etapas de evolución, esto se engloba en lo que denominan "TEA" (Total Entrepreneurial Activity).

Figura 1.1: Tasa de Actividad Emprendedora



Fuente: Elaboración propia en base a GEM, España (2014).

El último informe realizado en España se describe esta cadena de la siguiente forma:

- (1) Parte de la población de 18-64 años que ha expresado su intención de emprender en los próximos 3 años.
- (2) Iniciativas que se encuentran en fase de despegue: no han pagado salarios por más de 3 meses, sobre la población de 18-64 años de edad.
- (3) Iniciativas que se encuentran en fase de consolidación: entre 3 y 42 meses de actividad económica, sobre la población de 18-64 años de edad.



(4) Empresas que han superado las fases anteriores y llevan más de 42 meses operando en el mercado, sobre la población de 18-64 años de edad.

(5) Cierres y traspasos.

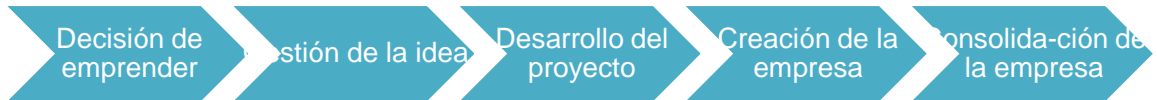
#### **1.4. Cadena de valor del emprendimiento**

Para la comprensión de este trabajo es de suma importancia un claro entendimiento de las etapas del emprendimiento, por lo que se hará referencia también a la "Cadena de Valor del Emprendimiento", elaborada por el Observatorio PYME, en su publicación "Servicio de apoyo a la persona emprendedora"<sup>3</sup> 2010, España. Éste brinda un enfoque más claro y describe la evolución del emprendimiento en cinco fases: Decisión de emprender, Gestión de la idea, Desarrollo del proyecto, Creación de la empresa y Consolidación de la empresa.

---

<sup>3</sup> Fte.: <http://www.ipyme.org/Publicaciones/EstudioServiciosApoyoEmprendedores.pdf>

Figura 1.2: Cadena de Valor del Emprendimiento



Fuente: Estudio Servicios Apoyo Emprendedores, 2010.

### 1.5. Ecosistema emprendedor

El GEDI (Global Entrepreneurship and Development Institute)<sup>4</sup>, describe el ecosistema emprendedor como la mezcla de infraestructura<sup>5</sup>, actitudes y recursos<sup>6</sup>. El concepto de ecosistema emprendedor es muy utilizado hoy en día en materia de creación de nuevas empresas, por ende es muy importante estudiarlo y conocer en profundidad sus elementos<sup>7</sup> y complejidad. Su estudio es complejo por la gran cantidad de elementos o variables que interactúan, y que finalmente determinan el grado en que se desarrolla el emprendimiento en cada país, la rapidez de su desarrollo y su contribución al crecimiento económico.

Las condiciones que componen el ecosistema son dinámicas y su interacción posibilita o detiene el desarrollo de la actividad emprendedora, si el ecosistema es

---

<sup>4</sup> Fte.: [www.thegedi.org/](http://www.thegedi.org/)

<sup>5</sup> Infraestructura físicas: Disponibilidad de carreteras, puertos, aeropuertos, servicios comunicacionales, entre otros.

<sup>6</sup> Recursos tales como: Financieros, educacionales, entre otros.

<sup>7</sup> Elementos tales como: Políticas tendentes a impulsar la actividad emprendedora, programas de gobiernos, las normas socio-culturales de cada país, educación, etc.

capaz de generar oportunidades y capacidades en la población, "generará mayor innovación, productividad y crecimiento económico" (GEDI, 2015).

Por lo anterior, es que en este trabajo, se utiliza la información obtenida de los informes publicados por el observatorio GEM, ya que estudia en profundidad los ecosistemas emprendedores, y a diferencia del GEDI, da una visión más particular de la realidad chilena y española, brindando además fiabilidad, ya que sus fuentes son expertos destacados relacionados con el fenómeno emprendedor, y también de emprendedores reconocidos de cada país estudiado, que ayudan a comprender de mejor manera la importancia del entorno en el cual se desarrolla el emprendimiento.

## **CAPÍTULO II: Metodología**

Este capítulo describe cómo se utiliza la información expuesta en los informes GEM para la realización de este trabajo. Se muestran dos tipos de encuestas que hace el observatorio, cuyos resultados reflejan percepciones del ambiente en el que se desarrolla la actividad emprendedora, además se explica que para describir los datos chilenos, se puede utilizar la información del "Benchmarking internacional" que se encuentra en el GEM España, (2014). De la misma forma para mostrar los datos del contexto español, se puede utilizar la información del GEM Chile, (2014), que muestra información de todos los países participantes en el GEM 2014.

Para poder comparar cifras y estadísticas, se utilizaron principalmente los reconocidos informes ejecutivos publicados por el GEM (The Global Entrepreneurship Monitor) por la gran confiabilidad y calidad de su información, la cual es un referente a nivel mundial de las investigaciones relacionadas con el complejo mundo del emprendimiento. Este proyecto lidera el área de investigación del fenómeno emprendedor desde hace más de 15 años, cuenta con la participación de alrededor de 100 países, 300 instituciones y más de 500 especialistas en emprendimiento, quienes colaboran en la búsqueda del entendimiento y el desarrollo de nuevas empresas y su impacto en la población.

"La actividad emprendedora es consecuencia de la interacción entre la percepción de oportunidades que detecta un individuo, la capacidad (motivación y

habilidades) para actuar y las condiciones del entorno en el que se encuentra el individuo" (GEM, Chile, 2014).

## **2.1 Fuentes de información**

### **2.1.1. Encuesta a la población adulta APS (Adult Population Survey)**

El proyecto GEM, se basa principalmente en dos fuentes de información: la primera proviene de una encuesta denominada APS (*Adult Population Survey*)<sup>8</sup> que va dirigida a la población entre los 18 y 64 años, ésta se aplica a 2.000 adultos por cada país que participa en el GEM, cada uno entrevistado telefónicamente, cara a cara o una combinación de ambos, la encuesta busca recabar información sobre la participación y actitud hacia el emprendimiento.

### **2.1.2. Encuesta a los expertos NES (National Experts Survey)**

La otra encuesta que realiza anualmente el GEM, y que se usa para el análisis de este trabajo, es la que se enfoca en recolectar información de expertos, y que se denomina NES (*National Experts Survey*)<sup>9</sup>, ésta evalúa por medio de un cuestionario, si las condiciones del entorno de cada país son favorables o no para

---

<sup>8</sup> Fte.: <http://gemconsortium.org/wiki/1141>

<sup>9</sup> Fte.: <http://gemconsortium.org/wiki/1142>

el desarrollo de nuevas empresas. Para ello usan el método de evaluación sumarias o escala Likert de 5 puntos: 1 punto representa que es completamente falso; 5 puntos completamente cierto, por ende la media es de 3 puntos, y si la condición alcanza la media, se considerara favorable. Esta encuesta es de tipo cualitativo, ya que busca conocer la percepción y valoraciones personales de los expertos consultados.

Anualmente son entrevistados más de 36 expertos en materia de emprendimiento, todos ellos seleccionados por ser grandes conocedores del entorno en el cual se desarrolla la creación de nuevas empresas y/o también por ser reconocidos emprendedores.

Las encuestas son las mismas para cada país participante del GEM, ésta estandarización permite comparar las cifras de todos los países, y en este trabajo específicamente de Chile y España.

Las conclusiones que se obtienen del análisis de la información que resulta de estas encuestas, ayuda a obtener indicadores de la actividad emprendedora y a describir la "prevalencia de valores, percepciones, actitudes y capacidad emprendedora de la población" (GEM, España, 2014).

## 2.2. Benchmarking internacional

En el GEM, España (2014), se encuentra un "*Benchmarking internacional*"<sup>10</sup> que evalúa comparativamente países de todo el mundo, incluido Chile. Por ello, cuando se estudia el contexto chileno, se puede hacer referencia a información obtenida del informe ejecutivo publicado en España. Adicionalmente, en el informe GEM Chile, aparecen indicadores de la OCDE que también se utilizan en este trabajo para constatar información.

Finalmente de la información recabada y analizada de los informes GEM, se intenta comparar cuáles son las características del emprendimiento en cada país, resaltando aquellas diferencias más notorias en cada contexto.

Para realizar recomendaciones, se estudian los puntos fuertes del entorno español y chileno, de esta forma se puede proponer hacer aquellas cosas que ya han dado resultado en un país y que no se hacen en el otro.

---

<sup>10</sup> Fte. : <http://www.gemconsortium.org/report>

## **CAPÍTULO III: Estudio**

En este capítulo se muestran las características del emprendimiento en Chile y España, describiendo el perfil del emprendedor chileno y español, sus motivaciones para emprender y sus percepciones del ecosistema en el cual se desarrolla el emprendimiento. Finalmente, en base a las fortalezas y debilidades del entorno de ambos países, se realizan recomendaciones y se propone investigar y profundizar aquellas materias que faltan por mejorar en ellos.

### **3.1. Perfil del Emprendedor en Chile y España**

En Chile la edad promedio de los emprendedores en etapas iniciales es de 38,4 años, mientras que los emprendedores ya establecidos, su edad promedio es de 46,1 años. En el GEM Chile, (2014) se señala que "el ciclo de vida del negocio, se ajusta al de la persona. Debido a que estos son emprendedores establecidos, resulta lógico que, a pesar de tener 55-64 años, sigan emprendiendo", es decir mientras mayor es la persona, mayor es la propensión a establecer emprendimientos en edades avanzadas.

Según el GEM España, (2014), la edad promedio de las personas que se encuentran iniciando un emprendimiento es de 40,2 años, y la edad promedio de los emprendedores ya consolidados es de 48,2.



Tabla 3.1: Edad promedio de los emprendedores

Tipo Emprendedor	Chile	España
Emprendedores en fase inicial	38,4 años	40,2 años
Emprendedores consolidados	46,1 años	48,2 años

Fuente: GEM, Chile (2014) / GEM, España (2014).

De acuerdo a la información que se aprecia en los siguientes gráficos, el emprendimiento en Chile es desarrollado mayoritariamente por hombres que poseen educación superior, que pertenecen al sector socioeconómico denominado clase media, y que emprenden por oportunidades que visualizan en el mercado.

De acuerdo a los gráficos se puede señalar que el emprendimiento en España, se caracteriza por ser desarrollado en gran parte por personas del sexo masculino, con educación superior, "sin una vasta experiencia en emprendimiento" (GEM, España, 2014), y cuya motivación principal es la búsqueda de oportunidades, de acuerdo a esto se destaca, que en los últimos años, posterior a la crisis financiera, el "emprendimiento por necesidad ha aumentado en casi un 15%" (GEM, España, 2014).

En lo anterior, se aprecia una notoria diferencia en el nivel educacional de los emprendedores, en Chile el 55,10% ha cursado estudios superiores, mientras que en España solo el 39,40%.

Figura 3.1: Motivación para emprender España



Figura 3.2: Motivación para emprender en Chile



Figura 3.3: Género del emprendedor en Chile

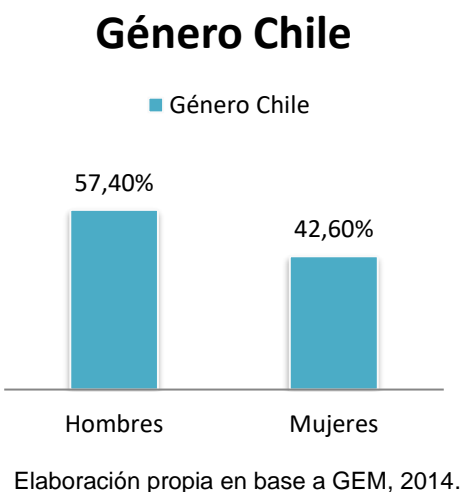


Figura 3.4: Género del emprendedor en España

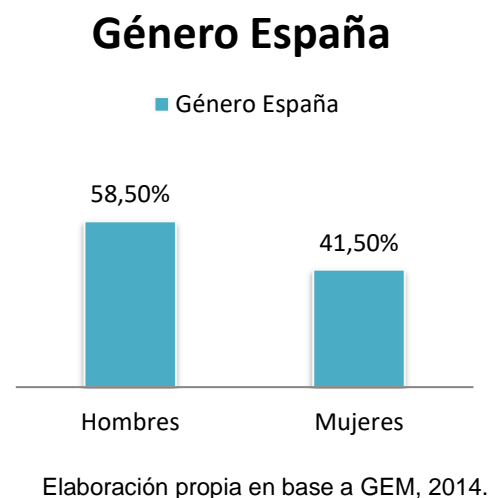
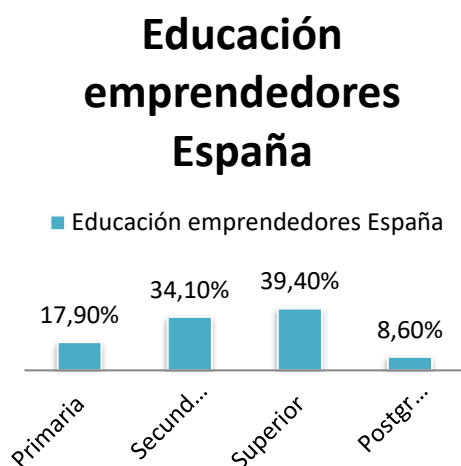
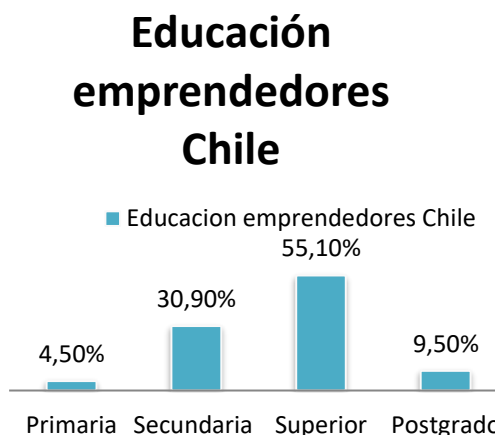


Figura 3.6: Educación emprendedores España



Elaboración propia en base a GEM, 2014.

Figura 3.5: Educación emprendedores Chile



Elaboración propia en base a GEM, 2014.

## 3.2. Emprendimiento en Chile

### 3.2.1. Percepción de la Población hacia el Emprendimiento

De los estudios realizados por el observatorio GEM a través de los años, se desprende que el contexto socio-cultural en el que se desarrolla la actividad de crear una nueva empresa en un país, determina mayores o menores tasas de actividad emprendedora. Es así, como en algunos países el hecho de emprender y arriesgarse, conlleva a una buena valoración por parte de la sociedad, que ve esta forma de trabajo como una alternativa de desarrollo profesional que brinda estatus; en otros países en cambio, el emprender es casi obligatorio, debido a que se presenta como una única alternativa de sustento.

La escasez de oportunidades en el mercado del trabajo, junto con la inestabilidad económica, lleva a la población a buscar nuevas formas para sustentarse, es así como se emprende por necesidad más que por oportunidad, esta realidad se presenta en países con economías basadas en recursos (Ghana, Pakistán, Malawi, entre otros) en donde las ofertas laborales son menores, comparadas con economías basadas en innovación y economías basadas en eficiencia.

En algunos países desarrollados como España y Japón, la actividad emprendedora puede ser menor debido a que el Estado y las empresas ofrecen mayores y mejores oportunidades de desarrollo profesional, junto con remuneraciones elevadas, esta realidad hace que la percepción de la población al emprendimiento sea menor, por considerar innecesario el riesgo que se toma al iniciar una aventura como esta.

Es así como "Toda decisión emprendedora suele estar motivada por las expectativas y los estándares de vida de la población" (GEM, España, 2014). En el caso de Chile, el último informe GEM proporciona información con la que se puede deducir, que el contexto del emprendimiento está marcado por una buena percepción de oportunidades por parte de la población hacia la creación de nuevas empresas, como se muestra en la Tabla 3.2, el 67% de la población adulta chilena visualiza oportunidades de emprendimiento, esto ubica a Chile dentro de los países con mayores visualizaciones de oportunidad en América Latina (promedio 49,4) y en los países miembros de la Unión Europea (promedio 34,8), (GEM, Chile, 2014).

Otra información relevante que se puede obtener de la Tabla 3.2; y que ayuda a entender el contexto en el cual se desarrolla el emprendimiento en Chile, es que el 69,4% de la población ve la generación de una nueva empresa como opción de desarrollo profesional y el 66,1% considera que brinda estatus.

Al mismo tiempo, se puede apreciar que los chilenos consideran que están preparados en cuanto a conocimiento y habilidades para afrontar un desafío como este.

Otra variable que se considera relevante mostrar en este trabajo, y que dice relación a que la generación de nuevas empresas se ve afecta por el "efecto imitación, es decir, más gente que observa y tiene contacto con nuevos emprendedores puede sentirse atraída a iniciar un nuevo negocio" (GEM, Chile, 2014).

En el caso de Chile el 60% de la población, que tiene alguna relación con el emprendimiento, dice conocer a algún emprendedor, por ende se puede relacionar con un mejor ecosistema emprendedor<sup>11</sup> que incentiva la realización de nuevos negocios.

---

<sup>11</sup> Ecosistema emprendedor: conjunto de relaciones complejas entre entidades y personas emprendedoras con sus entornos tecnológicos, académicos, sociales, políticos y económicos, estimulantes para el desarrollo de iniciativas emprendedoras.  
<<http://www.ecosistemaemprendedor.org/>>

Tabla 3.2: Percepción de la población en materia de emprendimiento

Percepción de la población en economías basadas en eficiencia	Chile	Media
Oportunidad para emprender	67,0%	41,4%
Conocimiento y habilidades para emprender	64,9%	54,0%
Emprender como opción profesional	69,4%	68,4%
Emprendimiento brinda estatus socio-económico	66,1%	64,4%

Fuente: Elaboración propia, en base a GEM España, (2014)<sup>12</sup>.

### 3.2.2. Financiación

A diferencia del GEM España (2014), en el GEM Chile (2014) no se realizaron encuestas a la población en relación a este punto, sólo a los expertos, quienes respondieron de acuerdo a su percepción, cómo ven las condiciones de financiamiento del emprendedor en Chile.

En el informe GEM Chile del año 2014, se puede constatar la problemática de los emprendedores al momento de buscar financiamiento, entendiendo esto como la "disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda, para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios. Esto incluye toda la cadena de financiamiento, desde capital semilla (nuevos emprendimientos) hasta

<sup>12</sup> Benchmarking internacional GEM España, 2014: Se comparan percepciones de las economías basadas en factores de producción, eficiencia e innovación.

mercados de capitales sofisticados (grandes empresas)" (GEM, Chile, 2014), esta dificultad se puede deber principalmente al riesgo que implica para los inversionistas, poner su capital en un negocio que no tiene activos para respaldarlo, y que tampoco cuenta con experiencia en el mercado que se va a desenvolver.

Dentro de todas las categorías de preguntas que responden los expertos, y que se profundiza al final de este trabajo en el índice "Ecosistema emprendedor en Chile y España", las relacionadas con la financiación es de las peores evaluadas.

La Tabla 3.3 muestra información que ayuda a comprender de mejor manera el contexto financiero en el que se desarrolla el emprendimiento en Chile.

Tabla 3.3: Acceso al financiamiento 2013/2014

<b>Opinión expertos sobre el acceso al Financiamiento</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
<b>2014</b>		
Existen suficientes fuentes para financiar Emprendimiento	5,6%	94,4%
Existen suficientes fuentes de financiamiento externas	20,3%	79,7%
Existen suficientes subsidios para el emprendimiento	52,3%	47,7%
Existe suficiente financiamiento proveniente de inversionistas privados	11,7%	88,3%
Existe suficiente fuentes de capital de riesgo para financiar el emprendimiento	9,5%	90,5%

Existe financiamiento a través de apertura bursátil	6,4%	93,6%
<b>Opinión expertos sobre el acceso al Financiamiento 2013</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
Existen suficientes fuentes para financiar Emprendimiento	9,4%	90,6%
Existen suficientes fuentes de financiamiento externas	29,1%	70,9%
Existen suficientes subsidios para el emprendimiento	65,3%	34,7%
Existe suficiente financiamiento proveniente de inversionistas privados	16,8%	83,2%
Existe suficiente fuentes de capital de riesgo para financiar el emprendimiento	11,5%	88,5%
Existe financiamiento a través de apertura bursátil	6,4%	93,6%

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile, 2013/2014.

En líneas generales se observa que la gran mayoría de los expertos consultados responden en forma negativa a materias de financiamiento, se aprecia que las alternativas para encontrar recursos para el desarrollo de nuevos negocios son muy pocas, y que no hay una gran cantidad de fuentes de inversión privada (diferentes de los dueños), que se vean interesadas en invertir capital para desarrollar emprendimientos.



En materia de recursos provenientes de organismos estatales, la cifra es más pareja aunque inferior a la del año anterior, en donde había una percepción más positiva, siendo el 65,3% de los expertos los que consideraban que existían más fuentes de financiación gubernamentales.

Otra cifra que baja en comparación al informe GEM Chile (2013) es la que apunta a determinar si existen fuentes de capital de riesgo disponibles para los emprendedores. En la edición pasada el porcentaje correspondía a un 11,5%, también se puede deducir que en Chile no hay mercados de capitales que sean una alternativa para buscar recursos de terceros.

Comparando los informes publicados por el GEM Chile (2013/2014), se puede concluir que los expertos notan una evolución negativa en relación a la búsqueda de recursos para financiar nuevos proyectos, y que ésta búsqueda se hace muy difícil, ya sea por la vía gubernamental como privada, siendo las principales fuentes de recursos, los ahorros y capital propio de los emprendedores.

Para tener una comparativa más global, en el informe GEM Chile (2014)<sup>13</sup>, se encuentra información referente a los promedios de las condiciones de la actividad emprendedora de los países miembros de la OCDE. En cuanto a la condición sobre el acceso al financiamiento, se puede observar que el promedio de Chile sobrepasa al de España (2,35 v/s 2,14) y está al mismo tiempo bajo el promedio de los países OCDE, el cual es: 2,69.

---

<sup>13</sup> Informe GEM Chile (2014), Tabla 5.2 "*Promedio de cada condición de la actividad emprendedora en los países OECD*"

Si bien es cierto, en lo concerniente al financiamiento de emprendedores, Chile tiene mucho por hacer, no obstante no se puede afirmar que, nada se ha hecho. Es en esta materia donde los incentivos gubernamentales están logrando mejores resultados, destacan los expertos, el creciente número de subsidios y los montos han sido una política central en los Gobiernos de turno.

Donde la situación es más preocupante, por no verse un avance significativo, es en las relaciones que se generan entre inversionistas privados y emprendedores, así como las dificultades que presentan las condiciones para buscar capital de riesgo, créditos y la apertura bursátil de nuevas empresas.

### **3.2.3. Motivación para Emprender**

Existen distintas motivaciones para iniciar un nuevo negocio, como se mencionó anteriormente, una persona puede querer emprender porque no encuentra oportunidades en el mercado laboral o porque visualiza oportunidades para generar un nuevo negocio o innovar en algún producto o servicio ya existente, así mismo su motivación puede estar influenciada por la esperanza de incrementar sus ingresos, o tener mayor independencia.

En líneas generales se puede decir que el emprendimiento que prima en Chile, es por oportunidad más que por necesidad, siendo esto similar a lo que ocurre en

economías desarrolladas y siendo también un “indicador de desarrollo socio-económico” (GEM, Chile, 2013).

En el informe ejecutivo publicado en 2014, se reafirma la evolución positiva en cuanto a este punto, ya que se puede observar al analizar las cifras que el emprendimiento motivado por oportunidad sigue liderando las preferencias de las respuestas con un 81,2%, por sobre el motivado por necesidad (17,6%).

Tabla 3.4: Motivación general para emprender

Motivación para emprender	Oportunidad	Necesidad
	81,2%	17,6%

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile, 2014.

Si se revisan las cifras del TEA (Total Entrepreneurial Activity), se puede apreciar que la mayor motivación es aumentar los ingresos, seguido de la búsqueda de independencia.

Tabla 3.5: Motivación específica para emprender

TEA	Independencia	Aumentar ingresos	Mantener ingresos	Otras razones
Oportunidad	29%	34%	23%	14%

Elaboración propia en base a GEM Chile, 2014.

En conclusión, las cifras evolucionan positivamente, debido a que las personas no están emprendiendo porque no haya buenas fuentes laborales, o pocas

oportunidades en general en el mercado laboral, sino más bien, porque están visualizando oportunidades para desarrollar sus ideas.

### **3.3. Emprendimiento en España**

#### **3.3.1. Percepción de la Población hacia el Emprendimiento**

En cuanto al contexto español, se aprecia que la diferencia en los indicadores de percepción de la población realizados para el informe GEM España (2014), son muy diferentes a la realidad del contexto emprendedor en Chile; se aprecia que el conjunto de población adulta entre 18 y 64 años, percibe que cuenta con las capacidades para desarrollar nuevos negocio, pero visualiza pocas oportunidades para realizarlos, de hecho España se encuentra bajo la media de países con economías basada en innovación, esto se relaciona también con la baja estimación de la población a la actividad emprendedora, ya que la preponderancia que le dan al desarrollo de emprendimientos como una alternativa de desarrollo profesional y que brinde estatus socio-económico es baja, y si se compara en relación a Chile, las cifras son bastante diferentes 22,6% v/s 67,0%.

Una variable relevante que incorpora el GEM, y que se considera importante para efectos de comparación entre los dos países en cuestión, es el miedo al fracaso, que puede ser influenciado, en el caso de España, por la reciente crisis financiera que da mayor incerteza y riesgo a cualquier actividad independiente que se quiera

llevar a cabo, en este punto se presenta una gran diferencia con respecto a Chile, siendo 38% y 28%, respectivamente<sup>14</sup>.

Tabla 3.6: Percepción de la población en materia de emprendimiento

Percepción de la población en economías basadas en innovación	España	Media
Oportunidad para emprender	22,6%	38,9%
Conocimiento y habilidades para emprender	48,1%	42,0%
Emprender como opción profesional	53,9%	55,1%
Emprendimiento brinda estatus socio-económico	49,0%	68,2%
Miedo al fracaso	38,0%	42,0%

Fuente: Elaboración propia, en base a GEM España, 2014.

### 3.3.2. Financiación

En cuanto a las condiciones del entorno español, referente a financiación para desarrollar nuevos negocios, hay que destacar que el contexto español es muy diferente al chileno, y esto porque desde 2008 atraviesa por una crisis financiera.

<sup>14</sup> GEM España (2014)/ GEM Chile (2014).

A continuación se mostrarán las percepciones de los expertos presentadas en el informe GEM España del año 2014. En el último informe publicado, se puede observar un avance positivo respecto del informe anterior (2013); 2,14 v/s 1,79, pudiendo estar este avance influenciado por la mejora en la economía de España.

En la tabla 3.7; que se muestra a continuación, se ven las valoraciones medias de los expertos desde el 2007, año en que la economía española lideraba el crecimiento de los países desarrollados (PIB anual 3,8%).

Se puede apreciar que las valoraciones de los expertos tienden a bajar en 2008 cuando se comienza a desencadenar la crisis, y ya en plena crisis alcanza los niveles más bajos, siendo estos los períodos más complejos para emprender nuevos proyectos, para conseguir recursos de los bancos y para captar inversionistas.

En 2014, las percepciones mejoran, y esto va de la mano con las primeras cifras significativas de crecimiento del PIB español desde que estalló la crisis (2014, 4º trimestre, 2%), a pesar de la mejoría en la percepción, al momento de identificar los mayores obstáculos para emprender, los expertos siguen identificando el factor financiación como el segundo más importante, siendo el 61,8% de los entrevistados los que lo mencionan, después de "políticas gubernamentales", independientemente que este ítem sea circunstancial, en todas las ediciones suele ser de los peores evaluados, aunque se presenten períodos de auge económico,

siempre es complicado acceder a los recursos necesarios para financiar proyectos de emprendimiento.

El último informe, a diferencia del realizado en Chile, muestra estadísticas en relación a la cuantía de recursos que necesitan los emprendedores en España al momento de iniciar su proyecto, el promedio de capital semilla que requieren es de 55.542 euros, siendo 29.459 euros en promedio que provienen de sus propios ingresos, y tres de cada diez emprendedores aportaron el 100% de capital semilla con su capital propio, aunque cabe destacar que en 2014 la cifra de uso de capital propio disminuyó, quizás por la mejora de la economía que brinda más confianza a instituciones e inversionistas para financiar nuevos proyectos.

Desde la perspectiva de la financiación, se aprecia que el 3,7% de la población entre 18-64 años ha sido inversor privado en el negocio de otra persona, el 2,6% de estos inversores además han agregado valor a través de conocimiento del producto, del sector, redes de contacto, etc. Los inversores identificados realizaron una inversión media de 21.875 euros, el 50% de ellos hizo una inversión de 8.133,5 euros.

En conclusión, los expertos destacan que si bien la situación es compleja, están surgiendo iniciativas, tanto a nivel público como privado, para mejorar el financiamiento. En el informe se destacan: subvenciones y fondos para la creación

de proyectos, y por parte de entidades privadas, fondos de apoyo empresarial, business angels<sup>15</sup>, crowdfunding<sup>16</sup>.

Tabla 3.7: Percepción de los expertos en materia de financiamiento

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Acceso al Financiamiento	2,67	2,58	2,20	2,08	2,06	2,06	1,79	2,14

Fuente: Elaboración propia, en base a GEM España, (2014).

### 3.3.3. Motivación para Emprender

En el GEM España (2014), se analiza la motivación hacia el emprendimiento considerando el TEA (Total Entrepreneurial Activity). Algunas de las conclusiones que se deducen son que el 66,19% de las personas involucradas en un emprendimiento, lo hacen por oportunidad, mientras que casi el 30% lo hace por necesidad, esta cifra ha evolucionado preocupantemente desde el 2009, posiblemente a causa de la crisis, donde muchas personas perdieron sus trabajos, y al no encontrar una fuente laboral, decidieron emprender.

<sup>15</sup> Business angels: "particular solvente, desde el punto de vista financiero, que a título privado aporta «capital inteligente», es decir, su capital, sus conocimientos técnicos y su red de contactos personales" <http://www.ipyme.org>

<sup>16</sup> Crowdfunding: "Es un tipo de financiación de manera colectiva. Esto supone que un grupo de gente financia iniciativas de otras personas u organizaciones. Las inyecciones de financiación suelen ser pequeñas aportaciones pero muy numerosas al contar con distintos 'mecenas' o personas que realizan aportaciones monetarias" [www.debitoor.es](http://www.debitoor.es)



Si el análisis se centra en la oportunidad, la mayoría de los emprendedores mencionan que al momento de crear su nueva empresa, la mayor motivación fue la búsqueda de independencia, seguido de la esperanza de aumentar sus ingresos.

Tabla 3.8: Motivación específica para emprender

TEA	Independencia	Aumentar ingresos	Mantener ingresos	Otras razones
Oportunidad	39,7%	35,9%	16,6%	8%

Fuente: Elaboración propia en base a GEM España, 2014.

Para tener una mirada más general, también se encuentra en el GEM España (2014) las cifras desde la perspectiva del total de personas adultas entre 18 y 64 años que representa el TEA en España, de acuerdo a esto el 5,5% de la población desarrolla la actividad de emprendimiento, siendo un 3,6% motivados por una o varias oportunidades y un 1,6% motivados por necesidad.

Tabla 3.9: Motivación general de la población adulta española para emprender

Población de 18-64 años	Oportunidad	Necesidad	Otros motivos
5,5%	3,6%	1,6%	0,2%

Fuente: Elaboración propia en base a GEM España, (2014).

Las cifras permiten concluir que desde que se realizan los estudios por parte del observatorio GEM, la principal motivación para emprender nuevos negocios en España ha sido la búsqueda de oportunidades, ya sea que permitan generar mayor independencia, como aumentar los ingresos. Mientras que el desarrollar un nuevo negocio por necesidad, ha ido evolucionando desde 2009, período en donde la economía española atraviesa por una crisis económica y en donde las tasas de desempleo aumentaron considerablemente.

Para visualizar más claramente esta evolución es importante mencionar que en 2005 el 14,5% de los emprendedores lo hacían por necesidad, mientras que en el último informe esta cifra llega al 29,8%. Esto permite suponer que las personas se ven obligadas a buscar alternativas al mercado laboral en períodos de recesión. El GEM España (2014), señala que el impacto en la economía del emprendimiento por necesidad es menor, y esto debido a que los emprendedores "son propensos a abandonar sus negocios en cuanto encuentran un trabajo remunerado por cuenta ajena" (GEM España, 2014).

### **3.4. Ecosistema Emprendedor en Chile y España**

Las condiciones bajo las cuales se desarrolla el emprendimiento en el mundo, son analizadas cada año por los expertos consultados en el GEM. Es importante el análisis de su evolución para ver como mejora o empeora el "ecosistema"

emprendedor en cada país, una evolución positiva de éste es de mucha importancia, ya que posibilita mayores y mejores indicadores de emprendimiento.

El informe ejecutivo desarrollado en Chile indaga elementos como los recursos, incentivos, apoyos institucionales y características propias del mercado para definir el ecosistema bajo el cual se emprende en Chile, los expertos señalan que las "actividades emprendedoras que conlleva el desarrollo económico de los países depende, en gran medida, de las Condiciones de la Actividad Emprendedora" (GEM, Chile, 2014).

De los datos obtenidos de los informes del observatorio GEM, se analizará la Tabla 3.18 del ecosistema emprendedor, ésta compara las percepciones de los expertos en materia de emprendimiento en Chile y España principalmente, además se agregará otra columna con las medias de los países pertenecientes a la OCDE para brindar una perspectiva más amplia. Cada condición que afecta el ecosistema emprendedor, que aparece en la Tabla 3.18; se explicará en profundidad en el subtítulo "condiciones del entorno chileno", donde se muestran las preguntas que responden los expertos. Estas mismas condiciones son evaluadas en el informe GEM España (2014), es por ello que sólo mostrará las preguntas a los expertos chilenos, para no repetir la información.

## **3.5. Condiciones del Entorno Chileno**

### **3.5.1. Apoyo Financiero**

Cuando se estudia el entorno, una de las condiciones más importantes para analizar es la relacionada con la capacidad de los emprendedores de encontrar fuentes de financiamiento para desarrollar proyectos, de esto depende su realización o su postergación.

El apoyo financiero es descrito como "la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda, para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios. Esto incluye toda la cadena de financiamiento, desde capital semillas (nuevos emprendimientos) hasta mercados de capitales sofisticados (grandes empresas)" (GEM, Chile, 2014).

Al igual como se explicó en el subtítulo "Financiación" (3.22); las grandes debilidades que siguen existiendo en el contexto nacional se relacionan con el acceso al financiamiento, que si bien es mejor que en España (en 2014), comparándolo con la media de los países pertenecientes a la OCDE, se encuentra muy por debajo.

En el caso de España, se puede atribuir la mala calificación de esta condición al contexto de crisis financiera, porque si se compara la misma condición con períodos pre-crisis, se puede observar que este indicador es mucho mejor: 2,67 en

2007 y 2,58 en 2008. No así el caso chileno que siempre ha sido bajo y que varió un -0,15% respecto de 2013 (GEM, Chile, 2014).

### **3.5.2. Dinamismo del Mercado Interno**

Otro de los elementos que fue calificado en forma negativa, es el relacionado con el dinamismo del mercado, siendo casi un 3/4 de los expertos consultados quienes consideran que el emprender en Chile se enfrenta a grandes dificultades al momento de buscar nuevos mercados y clientes. Así mismo consideran que es difícil competir por las elevadas barreras de entradas impuestas por otras empresas, que hace muy costoso a un emprendedor querer competir, de hecho sólo 1/4 de los expertos consideran que hay una buena legislación antimonopolio.

Si Chile quiere mejorar su ecosistema y seguir potenciando el desarrollo del emprendimiento, debe poner énfasis en generar mejores condiciones de competencia porque "el dinamismo de mercado estimula los cambios y desarrollo " (GEM, Chile, 2014). Esta es tarea de legisladores y gobernantes quienes deben establecer las reglas del juego, mirando el mejor y más rápido desarrollo del país.

Tabla 3.10: Valoración de los expertos en relación al dinamismo del mercado interno

Dinamismo del Mercado Interno	Sí	No
Los mercados de bienes de servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro	27,6%	72,4%
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un año a otro	23,4%	76,6%
La legislación antimonopolio es efectiva y bien aplicada	26,9%	73,1%
Los emprendedores pueden entrar fácilmente en nuevos mercados	21,4%	78,6%
Los emprendedores pueden acceder a nuevos mercados, sin ser indebidamente obstaculizados por las empresas ya establecidas	23,7%	76,3%
Los emprendedores pueden absorber fácilmente los costos de entrada al mercado	11,1%	88,9%

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile (2014).

### 3.5.3. Educación Primaria y Secundaria

En cuanto a la condición relacionada con educación primaria y secundaria, estas se refieren a cuán incorporado está el tema del emprendimiento en el contexto educacional, ya sea por la vía de la enseñanza de conocimientos como también de la capacitación, para desarrollar destrezas y habilidades para la creación de

negocios. Los expertos señalan que en 2014 "se realizaron diversos esfuerzos en materia de educación, difusión, y enseñanza de metodologías, entre otras, con la única intención de fomentar el espíritu emprendedor a nivel nacional" (GEM Chile, 2014). Si bien es cierto, hay voluntad por parte de las autoridades para mejorar dicho aspecto, este sigue siendo un indicador muy mal calificado, por considerar que el sistema educacional no estimula la creatividad, ni la iniciativa personal.

En relación a la educación superior un 61,7% de los expertos considera que la preparación en carreras relacionadas con administración de empresas, proporciona herramientas para la generación de emprendimiento.

Tabla 3.11: Valoración de los expertos en relación a la influencia de la educación en el emprendimiento

<b>Educación Primaria y Secundaria</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
<b>La formación en carreras relacionadas con administración de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas, y el crecimiento de las existentes</b>	61,7	38,3
<b>La formación profesional y continua proporciona una preparación adecuada de calidad para la creación de nuevas empresas, y el crecimiento de las existentes</b>	49,4	50,6
<b>Universidades y centros de educación superior proporcionan una formación adecuada y de calidad para la creación de</b>	36,9	63,1

nuevas empresas y el crecimiento de las existentes		
La enseñanza primaria y secundaria dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas	2,6	97,4
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia, y la iniciativa personal	7,2	92,8
En la enseñanza primaria y secundaria se aportan conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado	8,8%	91,2%

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile, (2014).

#### 3.5.4. Infraestructura Comercial

La infraestructura comercial, está referida a la posibilidad de acceso por parte de los emprendedores, a servicios otorgados por terceros, relacionados con el área comercial, legal, contable, y al asesoramiento que se pueda obtener de fuentes diferente a los dueños de negocios, y que ayuden a desarrollar y/o potenciar los mismos.

Más de la mitad de los expertos, opina que existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas, para dar soporte a los emprendedores, no obstante cerca del 90% considera que los emprendedores no pueden absorber el costo de



utilizarlos; 3/4 de los expertos consultados señalan que es muy difícil acceder a estos servicios.

Tabla 3.12: Valoración de los expertos en relación al acceso a la infraestructura comercial por parte de los emprendedores

<b>Infraestructura Comercial</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
<b>Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a los emprendedores</b>	51,6%	48,4%
<b>Emprendedores pueden acceder fácilmente a buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal</b>	33,9%	66,1%
<b>Emprendedores pueden acceder a buenos servicios bancarios (cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, entre otros)</b>	22,6%	77,4%
<b>Emprendedores pueden acceder fácilmente a buenos proveedores, subcontratistas y consultores</b>	23,4%	76,6%
<b>Los emprendedores pueden absorber el costo de utilizar subcontratistas, proveedores y consultores</b>	10,9%	89,1%

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile, (2014).

### 3.5.5. Políticas Públicas y Programas de Gobierno

Con respecto a las políticas públicas y a los programas de gobierno, se aprecia una positiva evolución en las respuestas de los expertos, en cuanto a cómo las autoridades locales han tomado conciencia de la importancia del emprendimiento en el desarrollo de la economía nacional, es por ello, que la valoración de estas condiciones se encuentran mayormente evaluadas que las del contexto español, y mejor que la de los países pertenecientes a la OCDE.

Los expertos destacan la creación de nuevas políticas tendientes a la creación y apoyo del emprendimiento..."traducidas en incentivos a las empresas nuevas y en crecimiento"... (GEM, Chile, 2014). Aunque al comparar con el estudio realizado el 2013, tuvo una variación de -0,37, aunque sigue siendo una de las condiciones bien evaluadas, presenta un retroceso respecto del 2013.

Dentro de la condición denominada "Políticas Públicas y Programas de Gobierno" la variable que evolucionó positivamente fue la relacionada con la tramitación de documentos y licencias para poner en marcha un nuevo negocio, el GEM Chile, (2014) menciona como ejemplo: buscar mayor agilidad en la tramitación para crear una empresa en un día a través del sitio web: [www.tuempresaenundia.cl](http://www.tuempresaenundia.cl).

En relación a esta condición, y que tuvo una mala evaluación, es la falta de iniciativa de los gobiernos en generar políticas que puedan mejorar y agilizar las compras públicas y licitaciones.

Un 63,1% de los expertos consideran que los impuestos, representan barreras de entrada, muy altas para los emprendedores que quieren desarrollar un nuevo negocio o expandirlo.

Finalmente, casi la mitad de los expertos consultados creen que para los gobiernos es una materia central la generación de políticas para potenciar el desarrollo del emprendimiento.

Tabla 3.13: Valoración de los expertos en relación a la influencia de las políticas públicas en el desarrollo del emprendimiento

<b>Políticas Públicas</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
<b>Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales que afectan la creación y crecimiento de emprendimientos son aplicados de manera predecible y consistente</b>	65,7%	34,3%
<b>Trámites burocráticos y obtención de licencias legales para la creación y crecimiento de emprendimientos no representa una especial dificultad</b>	61,8%	38,2%
<b>Los impuestos no son una barrera para los emprendedores</b>	63,1%	36,9%
<b>Emprendedores pueden realizar todos los trámites administrativos y legales relacionados con la puesta en marcha y operación en aproximadamente una semana</b>	35,3%	64,7%
<b>El apoyo a los emprendedores es una prioridad en la política del gobierno</b>	47,3%	52,7%

<b>Las políticas de gobierno favorecen claramente a los emprendedores (por ejemplo, las licitaciones o compras públicas)</b>	<b>23,4%</b>	<b>76,6%</b>
--	--------------	--------------

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile, 2014.

Tabla 3.14: Valoración de los expertos en relación a la influencia de los programas de gobierno en el desarrollo del emprendimiento

<b>Programas de Gobierno</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
<b>Los programas gubernamentales que apoyan a los emprendedores son efectivos</b>	<b>43,3</b>	<b>56,8%</b>
<b>Existen suficientes programas que fomenten la creación y crecimiento de emprendimientos</b>	<b>56,7%</b>	<b>43,3%</b>
<b>Los parques tecnológicos e incubadoras de negocios aportan un apoyo efectivo a la creación y crecimiento de emprendimientos</b>	<b>46,6%</b>	<b>53,4%</b>
<b>Casi todo el que necesite ayuda de un programa de gobierno para crear o hacer crecer un emprendimiento, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades</b>	<b>41,8%</b>	<b>58,2%</b>
<b>Puede obtenerse información sobre ayudas gubernamentales relativas a la creación y crecimiento de emprendimientos, contactando sólo con un organismo público (ventanilla única)</b>	<b>38,9%</b>	<b>61,1%</b>

<p style="text-align: center;"><b>Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales relacionadas con la creación y crecimiento de emprendimientos son competentes y eficaces</b></p>	49,6%	50,4%
---	-------	-------

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile, 2014.

### 3.5.6. Infraestructura Física

Como se muestra en la Tabla 3.18; una gran fortaleza se percibe en los indicadores en relación a esta condición, Chile (4,33) se encuentra por sobre España (3,64) e incluso superior al promedio OCDE (4,00). El GEM Chile (2014), define esta condición como "todos los recursos físico con los que cuenta un país para desarrollar el emprendimiento en forma que no represente una discriminación para las firmas nuevas, pequeñas o en crecimiento". Dentro de estos recursos se encuentran por ejemplo la disponibilidad de transporte (marítimo, aéreo, fluvial, etc.), acceso a fuentes de energía y a servicios comunicacionales.

Lo que intenta medir esta condición, es la facilidad que tiene un emprendedor para hacer uso de la infraestructura física del país, y a un precio razonable que no sea impedimento para desarrollar su negocio.

Es así, como casi la totalidad de los expertos opinan que las empresas pueden absorber los costos de los servicios básicos, ya que no son demasiado altos, y por ende no representan una barrera de entrada, respecto de la rapidez para acceder

tanto a servicios comunicacionales como básicos, más del 87% respondió positivamente, en líneas generales los expertos consideran que la infraestructura física de Chile, es un apoyo para la generación de nuevas empresas.

Tabla 3.15: Valoración de los expertos en relación al acceso a la infraestructura física por parte de los emprendedores

<b>Infraestructura Física</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
<b>Es un buen apoyo para los emprendedores la infraestructura física del país</b>	80,5%	19,5%
<b>Los emprendedores pueden absorber los costos de los servicios básicos</b>	91,7%	8,3%
<b>Los emprendedores puedan acceder a servicios básicos en aproximadamente un mes</b>	87,0%	13,0%
<b>Los emprendedores puedan acceder a servicios comunicacionales en aproximadamente una semana</b>	87,6%	12,4%
<b>Es excesivamente caro para los emprendedores acceder a servicios comunicacionales</b>	89,3%	10,7%

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile, 2014.

### **3.5.7. Normas Sociales y Culturales**

Otra de las fortalezas que muestra el entorno de Chile es esta condición, que está dentro de las tres medias más altas (3,09), superando a España (2,64) e incluso a la media de los países pertenecientes a la OCDE (2,81).

Esta variable es explicada como la medida en que las normas sociales y culturales "alientan o desalientan acciones individuales que pueden llevar a una nueva manera de conducir los negocios o actividades económicas y, en consecuencia, mejorar la distribución del ingreso y la riqueza" (GEM, Chile, 2014).

Es esta condición muy favorable en el entorno chileno, en líneas generales, los expertos consideran que es bien valorado culturalmente el éxito conseguido a través del esfuerzo personal, y que la cultura chilena valora y alienta la independencia, el tener iniciativa para generar actividades de auto sustento, aunque cuando se trata de tomar riesgos, las opiniones no son tan favorables, el 64,1% de los expertos consideran que culturalmente los chilenos no son alentados a tomar riesgos al momento de emprender.

Otra de las condiciones que no fueron evaluadas positivamente es la que se relaciona con el fomento de la creatividad e innovación, esto se puede relacionar también con el sistema educacional chileno.

En la condición del ecosistema denominada "Educación primaria y secundaria" se concluye que falta estimular la creatividad e iniciativa personal en las aulas de clases.

Tabla 3.16: Valoración de los expertos en relación a la influencia de las normas sociales y culturales en el emprendimiento

<b>Normas Sociales y Culturales</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
<b>La cultura nacional apoya y valora el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal</b>	66,2%	33,8%
<b>La cultura nacional enfatiza que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida</b>	64,9%	35,1%
<b>La cultura nacional enfatiza en la capacidad, autonomía e iniciativa personal</b>	54,6%	45,4%
<b>La cultura nacional fomenta la creatividad e innovación</b>	36,8%	63,2%
<b>La cultura nacional estimula que los emprendedores se atrevan a tomar riesgos</b>	35,9%	64,1%

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile, 2014.

### **3.5.8. Transferencia de I+D**

Según el GEM Chile, (2014), “el hecho de que una nueva empresa pueda acceder a investigaciones y nuevas tecnologías, proporciona mejores niveles de



competitividad y calidad en los productos y servicios que se comercializan”. Esta condición continúa siendo una de las peores evaluadas, debido a que la gran mayoría de los expertos consultados consideran que la transferencia de I+D desde los centro educacionales a las nuevas empresas es muy deficiente, el GEM menciona que se están haciendo esfuerzos, como los de CORFO y su programa de "Apoyo al Emprendimiento y la Innovación"<sup>17</sup> pero que falta mucho por avanzar.

Casi la totalidad de los expertos consultados, señalaron la imposibilidad de los emprendedores, al momento de querer financiar nuevas tecnologías para desarrollar sus negocios, es en este punto donde las subvenciones y ayudas del Estado debieran poner mayor énfasis, ya que no hay suficiente ayuda por parte de los gobiernos a la hora de modernizar las nuevas empresas.

La situación de España en esta condición, es mejor a la de Chile, aunque sigue obteniendo una calificación negativa (2,45). Refiriéndose a este punto los expertos españoles señalan que se está haciendo un esfuerzo a nivel país, por apoyar en mayor medida, la transferencia desde universidades y centros de investigación, esto se refleja también en la evolución positiva de esta variable que se ha incrementado desde 2013, período en que fue calificada con un 2,19.

Tabla 3.17: Valoración de los expertos en relación al acceso a I+D por parte de los emprendedores

Transferencia de I + D	Sí	No
------------------------	----	----

<sup>17</sup> Fte.: <http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/programa-de-apoyo-al-entorno-para-el-emprendimiento-y-la-innovacion-paei>

Las nuevas tecnologías, ciencia, y otros conocimientos son eficazmente transferidos desde las universidades y los centros de investigación públicos a los emprendedores	14,1%	85,9%
Los emprendedores tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas	16,0%	84,0%
Los emprendedores pueden financiar la adquisición de las últimas tecnologías disponibles	5,1%	94,9%
Existen suficientes y adecuadas subvenciones y ayudas gubernamentales a emprendedores para adquirir nuevas tecnologías	14,6%	85,4%
La base científico-tecnológica apoya eficazmente, la creación de empresas de tecnología capaces de competir eficazmente a nivel mundial	54,7%	45,3%
Existe apoyo suficiente para los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de emprendimientos	14,2%	85,8%

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile, 2014.

Tabla 3.18: Comparación del ecosistema emprendedor en Chile, España y OCDE

Valoraciones medias de las condiciones del ecosistema emprendedor	Chile	España	OCDE
---	-------	--------	------

<b>Apoyo financiero</b>	2,35	2,14	2,69
<b>Política pública general</b>	2,77	2,50	2,69
<b>Política pública regularizada</b>	2,91	2,40	2,56
<b>Programas de gobierno</b>	3,06	2,88	2,88
<b>Educación primaria y secundaria</b>	1,63	1,84	2,10
<b>Educación postsecundaria</b>	2,98	2,61	2,86
<b>Transferencia de I + D</b>	2,20	2,45	2,64
<b>Infraestructura Comercial</b>	2,80	3,03	3,18
<b>Dinamismo de mercado interno</b>	2,18	2,87	2,96
<b>Apertura del mercado interno</b>	2,57	2,47	2,78
<b>Infraestructura física</b>	4,33	3,64	4,00
<b>Normas sociales y culturales</b>	3,09	2,64	2,81

Fuente: Elaboración propia en base a GEM Chile, 2014 / GEM España, 2014.

### **3.6. Condiciones del entorno Español**

En relación a las condiciones del entorno en los cuales se desarrolla el emprendimiento en España, los investigadores señalan que "el entorno español sigue siendo poco favorable para emprender" (GEM, España, 2014). En el informe mencionado, al igual que en Chile, se encuentran las opiniones de expertos nacionales, a quienes se les consulta sobre las condiciones que componen el

ecosistema emprendedor. A continuación se explicará por qué el entorno español es poco favorable y se comparará con el entorno chileno.

Al analizar la Tabla 3.18; en líneas generales se ve que ambos presentan grandes diferencias, lo que hace que al compararlos, se pueda ver en forma clara, cuál de ellos cuenta con mejores condiciones para desarrollar nuevos negocios.

En el caso de España, todas las valoraciones medias de las condiciones que son evaluadas, son más bajas que las medias que se obtienen del resto de los países de la OCDE.

De las doce condiciones evaluadas en el entorno español, sólo dos obtuvieron evaluaciones positivas, y fueron las relacionadas con infraestructura física (3,64) e infraestructura comercial y profesional (3,03), en el caso chileno sólo tres se consideran favorables, aunque las valoraciones medias, en general, siguen siendo mayores que las de España, es por ello, que la posición de Chile frente a España es mejor en relación a las condiciones para el desarrollo de emprendimiento.

Las condiciones que obtuvieron resultados más desfavorables, al igual que en el caso de Chile, corresponden a variables relacionadas con el fomento del espíritu emprendedor a través de la educación (1,63 Chile v/s 1,84 España) y el acceso al financiamiento (2,35 Chile v/s 2,14 España). Otra de las deficiencias que presenta España son las "Políticas Públicas", que obtiene una calificación de 2,40; mientras que en Chile aparece mejor evaluada (2,90), si bien las diferencias no son tan

amplias, Chile se encuentra más cerca de la media (3,00) que se considera favorable.

Para ambos países la "Infraestructura física" representa una fortaleza de su ecosistema, en el caso de Chile, obtiene una valoración de 4,33; mientras que en España 3,64; siendo nuevamente para los dos países una condición favorable, pero mucho mejor evaluada en el caso de Chile, que incluso sobrepasa la media de los países OCDE (4,00).

En el GEM España (2014), a diferencia del informe chileno, además de las valoraciones medias que se obtuvieron de los cuestionarios realizados por los expertos, se solicitó responder preguntas abiertas en relación a los mayores obstáculos al momento de emprender.

En la Tabla 3.19; "Evolución de los obstáculos para emprender en España", se encuentran estos obstáculos ordenados por orden de dificultad para superarlos, y proporciona también un marco de comparación entre los períodos 2005 – 2014; además ayuda a visualizar cómo ha cambiado el entorno para emprender a través de la percepción de los profesionales competentes, en períodos de bonanza y crisis.

En relación a la Tabla 3.19; los expertos respondieron que los mayores obstáculos que enfrenta el contexto español son los relacionados con las "Políticas gubernamentales" y "Acceso a la financiación". Las condiciones que siguen son la "Capacidad emprendedora" y "Normas sociales y culturales".

En el GEM España, (2014), se señala que si bien las condiciones relacionadas con las políticas gubernamentales y financiación son de carácter coyuntural, puede reflejar los efectos de la crisis, "ambas condiciones del entorno también han sido identificadas como principales obstáculos para emprender durante la última década. Es decir, tanto en épocas de estabilidad económica (período 2005-2008) como en épocas de crisis/recesión económica (período 2009-2014)" (GEM España, 2014).

Si bien las dos primeras condiciones que representan los mayores obstáculos, varían dependiendo del contexto económico que viva el país, se puede apreciar que desde períodos anteriores a la crisis, eran igualmente consideradas las mayores barreras para iniciar un emprendimiento, por lo que se concluye que ambas condiciones son "críticas al momento de llevar a cabo cualquier iniciativa emprendedora" (GEM, España, 2014).

Se señala además, que en tiempos de bonanza, el apoyo gubernamental a la actividad emprendedora es mayor, reflejándose en los años anteriores a 2008 que se sitúa entre la tercera y cuarta posición. Se explica también en el informe GEM España, (2014), que las condiciones relacionadas con las capacidades emprendedoras y normas sociales, se modifican significativamente en largos períodos, ya que no se ven tan afectadas por el contexto político-económico que viva el país, es por ello que en la tabla ocupan lugares elevados y relativamente estables a través del tiempo.

Tabla 3.19: Evolución de los obstáculos para emprender en España (2005 - 2014)

Obstáculos a la actividad emprendedora	% sobre el total de respuestas	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Políticas gubernamentales	67,6	3	3	3	4	2	2	2	2	2	1
Apoyo Financiero	61,8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Capacidad emprendedora	26,5	5	7	9	6	6	8	6	6	5	3
Normas sociales y culturales	23,5	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4
Educación y formación	17,6	8	10	7	2	5	4	5	5	4	5
Estado del mercado laboral	17,6	13	13	11	8	9	8	8	8	9	5
Apertura de mercado, barreras	14,7	10	9	8	12	8	7	8	8	6	6
Programas gubernamentales	8,8	11	12	12	8	8	7	8	8	9	7
Crisis económica	2,9	-	-	-	-	-	-	-	-	6	8

<b>Transferencia de I+D</b>	2,9	9	6	5	9	9	9	6	7	11	8
<b>Infraestructura comercial y profesional</b>	2,9	7	5	5	7	7	6	7	7	11	8
<b>Contexto político, institucional y social</b>	2,9	14	14	13	11	11	8	9	7	11	8

Fuente: Elaboración propia en base a GEM España, 2014.



## CONCLUSIONES

El fenómeno emprendedor es cada vez más popular, y al mismo tiempo cada vez más mencionado en los diferentes medios comunicacionales (televisión, internet, periódicos, etc.), se puede apreciar que los gobiernos lo mencionan como un elemento fundamental en el desarrollo de un país, en los medios se ven constantemente ejemplos de emprendedores famosos (especialmente relacionados con innovaciones en el sector de la tecnología y la información). Es por ello, el interés de realizar este trabajo, y así poder comparar dos países, cuyos niveles de desarrollo son muy diferentes. En relación a este punto a pesar de la gran ventaja que lleva España, con un PIB per cápita que supera dos veces el chileno<sup>18</sup>, Chile ha demostrado que en materia de emprendimiento presenta mejores cifras, y tiene un entorno más atractivo para el desarrollo de nuevos negocios.

### Chile

De la información recopilada en este trabajo, se puede apreciar que la percepción de la población adulta hacia el emprendimiento es favorable. El emprendedor chileno cuenta con un capital social elevado, y decide arriesgarse e iniciar nuevos negocios porque visualiza oportunidades y desea independizarse y aumentar sus ingresos, además los encuestados se consideran capacitados para llevar

---

<sup>18</sup> fte: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>  
GDP per capita Chile (US\$): 14.528,3 (2014)  
GDP per capita Spain (US\$): 29.767,4 (2014)

emprendimientos a cabo. La población encuestada también percibe el emprendimiento como una alternativa profesional que brinda estatus socio-económico. Lamentablemente el acceso a la financiación es una barrera que muchos no logran superar, al igual que el uso de tecnologías en sus negocios, esto por la imposibilidad de financiarla.

Del entorno, se concluye que Chile está en una buena posición, seis de sus doce condiciones están sobre la media de los países de la OCDE (Política pública general, Política pública regularizada, Programas de gobierno, Educación postsecundaria, Infraestructura física, Normas sociales y culturales), y en general las condiciones que están bajo la media (Apoyo financiero, Educación primaria y secundaria, Transferencia de I+D, Infraestructura comercial, Dinamismo de mercado interno, Apertura del mercado interno), no se alejan mucho de ésta.

Sus principales desafíos están en mejorar las condiciones para competir en el mercado interno, junto con una mejora en la educación primaria y secundaria. Una mejora del dinamismo interno es importante porque estimula los cambios y el desarrollo<sup>19</sup>, al no producirse, la creación de nuevos productos y servicios se ve mermada.

Sus principales fortalezas son: el acceso a precios asequibles, por parte de los emprendedores, a la infraestructura física, y las normas socio-culturales, que respaldan e impulsan a las personas a arriesgarse en un desafío como este. También presenta una buena evaluación de los programas de gobierno y políticas

---

<sup>19</sup> GEM Chile (2014).

públicas tendientes a mejorar las condiciones en las cuales se desarrolla el emprendimiento.

De la experiencia española, se podría replicar en Chile, ayudas o fondos cuyo fin sea reducir el miedo al fracaso de aquellos emprendedores que han desarrollado un negocio y no han triunfado, así como ayudar a emprendedores a arriesgarse y enfrentar a las grandes empresas establecidas y de esta forma generar mayor dinamismo en el mercado.

En España existen recursos denominados "fondos perdidos"<sup>20</sup> y que provienen principalmente del Estado, que al momento de entregar este incentivo, también se compromete a participa en algunas de las decisiones que tome el emprendedor, éste no necesita de garantías para poder optar a este tipo de fondos. Su objetivo es dar la posibilidad de obtener un crédito para financiar parte de la inversión, sin la necesidad de pagarlo si no da resultados. Para una futura investigación, se podrían estudiar los alcances de estos fondos y su impacto en la creación de más emprendimientos.

---

<sup>20</sup>

<http://www.investinspain.org/invest/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mda0/nty4/~edisp/4568635.pdf>

## **España**

En general se puede decir que el ecosistema emprendedor en España es poco favorable, la percepción general de la población adulta, es que el emprendedor se encuentra capacitado para realizar cualquier tipo de emprendimiento, pero visualiza muy pocas oportunidades para realizarlo, además se percibe un elevado nivel de temor a invertir en nuevos negocios, esto influenciado probablemente por el período de crisis que se encuentra, y por la creciente tasa de emprendimiento por necesidad.

Al igual que el caso chileno, la principal motivación para emprender es la búsqueda de independencia y el aumento de los ingresos. A diferencia de Chile, el emprendimiento no es percibido por la población como una alternativa de desarrollo profesional que brinde estatus socio-económico, esto se puede deber a las mejores condiciones laborales de la población que les permite desarrollarse de buena manera en forma dependiente.

La búsqueda de financiación es un problema que también se presenta en este país, y se considera como la principal dificultad al momento de emprender, los gobiernos han intentado mejorar este aspecto creando nuevos fondos, subvenciones y descuentos impositivos para promover la creación y crecimiento de emprendimientos, dichas iniciativas se pueden encontrar en la "Ley de apoyo a los emprendedores"<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> <http://www.ipyme.org/NormativaPYME/LeyEmprendedores.pdf>

Además en esta ley se pueden encontrar iniciativas para fomentar la creatividad y para impulsar el emprendimiento desde la enseñanza primaria y secundaria, una de las mayores debilidades del contexto chileno (ver tabla 3.18), como se puede ver en los Anexos 5 y 6, esta ley podría ser utilizada como referencia para generar políticas públicas, que ayuden a educar en materia de emprendimiento desde edades tempranas y para que el profesorado tenga las herramientas para proveer de este contenido a los niños y jóvenes chilenos.

En relación al entorno, las medias de las condiciones del ecosistema español, están por debajo de las medias de la OCDE, y sólo cuatro de ellas están sobre la media de Chile, que son las relacionadas con la educación, infraestructura comercial, transferencia de I+D y dinamismo de mercado interno.

Como recomendación para el entorno español, se puede expresar la necesidad de fomentar una mayor y mejor cultura emprendedora, se puede ver que en Chile "la cultura emprendedora vive un auge" (GEM, Chile, 2014) y "la población chilena es cada vez más proclive a iniciar un nuevo negocio" (GEM, Chile, 2014), mientras que en España, como se mencionó anteriormente, no es una forma de sustento que atraiga a la población en general y que sea bien valorada, al ser esto de tipo estructural, por ende imposible de visualizar resultados en el corto plazo. Sería recomendable, por tanto, estudiar la forma en que las autoridades puedan actuar

---

Título III. Apoyo a la financiación de los emprendedores.

Título IV Apoyo al crecimiento y desarrollo de proyectos empresariales.

lo más prontamente posible, y comenzar a generar políticas públicas tendientes a mejorar las actitudes y valores que fomenten una mayor cultura emprendedora.

Finalmente, si se desea comparar otros países en materia de emprendimiento, es recomendable recurrir al Global Entrepreneurship Index<sup>22</sup>, que año a año, desarrolla un ranking en el cual ubica a 134 países. En la última edición España fue situada en el puesto 32 a nivel mundial y 20 a nivel Regional (Europa), mientras que Chile alcanzó el puesto 16 a nivel mundial y el número uno en Sudamérica.

---

<sup>22</sup> [www.thegedi.org/](http://www.thegedi.org/)

## BIBLIOGRAFÍA

- Amorós, J., & Abarca, A.. (2014). Global Entrepreneurship Monitor Reporte Nacional de Chile 2014. Diciembre 05, 2014, de Universidad del Desarrollo Sitio web: <http://negocios.udd.cl/gemchile/files/2015/05/REPORTE-GEM-NACIONAL-2014.pdf>
- Amorós, J., & Acha, A.. (2013). Global Entrepreneurship Monitor Reporte Nacional de Chile 2013. Diciembre 05, 2015, de Universidad del Desarrollo Sitio web: <http://negocios.udd.cl/gemchile/files/2014/10/Reporte-GEM-Chile-2013-web.pdf>
- Asociación RED GEM España. (2014). GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INFORME GEM ESPAÑA 2014. Diciembre 05, 2014, de GEM Sitio web: [http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/04/GEM\\_es\\_2014.pdf](http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/04/GEM_es_2014.pdf)
- GEDI. (2015). 2015 Global Entrepreneurship Index. Diciembre 05, 2015, de Global Entrepreneurship Development Institute Sitio web: <http://thegedi.org/>
- Observatorio PYME. (2010). SERVICIOS DE APOYO A LA PERSONA EMPRENDEDORA EN ESPAÑA. Diciembre 05, 20115, de Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa Sitio web: <http://www.ipyme.org/Publicaciones/EstudioServiciosApoyoEmprendedores.pdf>
- RED Española de Equipos Regionales GEM. (2013). GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INFORME GEM ESPAÑA 2013. Diciembre 05, 2014, de GEM Sitio web: <http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informes%202013/GEM2013.pdf>
- Schwab, K.. (2014). The Global Competitiveness Report 2014-2015. diciembre 05, 2015, de World Economic Forum Sitio web: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf)
- Singer, S., Amorós, J., Moska, D., & Global Entrepreneurship Research Association (GERA). (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report. Diciembre 05, 2015, de Global Entrepreneurship Monitor Sitio web: <http://www.gemconsortium.org/report>

## ANEXOS

### Anexo N°1: Fragmento investigadores chilenos del GEM

Arica y Parinacota	Vesna Karmelic
	Dante Choque
Tarapacá	Mauricio Vega
	Fernando Rosales
Antofagasta	Gianni Romaní
	Miguel Atienza
Atacama	Carolina Blanco
	Nicolás Cabrera
Coquimbo	Karla Soria
Valparaíso	Cristóbal Fernández
	Jorge Cea
Santiago	José Amorós
	Adriana Abarca
Concepción	Jorge Espinoza
	Patricio Rojas
Araucanía	Claudia Uribe
	Paulina Sanhueza



Anexo N°2: Fragmento investigadores españoles del GEM

Madrid Ciudad	Iñaki Ortega Cachón (Director GEM-Madrid Ciudad)
	Isidro de Pablo López (Director Técnico)
Trabajo de campo GEM España	Josep Ribó (Director gerente)
	Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)
Comunidad de Valencia	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana)
	Ignacio Mira Solves (Director Técnico)
Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura)
	J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico)
Galicia	Ana Vázquez Eibes (Directora GEM-Galicia)
	Isabel Neira Gómez (Directora Equipo USC)
Murcia	Antonio Aragón y Alicia Rubio (Directores GEM-Murcia)
Navarra	Ignacio Contín (Director GEM-Navarra)
País Vasco	Maribel Guerrero (Directora GEM-País Vasco)

Anexo N°3: Fragmento de lista de expertos chilenos consultados

Abel Grant	Edgar Estupinan	Leonel Cortés
Adriana Kunstmann	Fabiola Vasquez	Loraine Bernhardt
Bárbara Eytel Pastor	Gabriel Martínez	Rodrigo Madrid
Bárbara Holvoet	Hardy Chávez	Vicente Navarro
Camila Yagnam	Inti Núñez	Wolfo Alfaro
Carlos Albornoz	Jesús Pardo	Ximena Cruz
Daba Sierra	Olga Pizarro	Yordanka Barrios
Daniel Winkler	Pablo Gonzalez	Yenny Estay
Federico Iribarra	Georgina Kong	Vento Consultores Ltda
Gloria Castro	Jadranc Rendic	Silvia Merlet

Anexo N°4: Fragmento de países e instituciones que participan en el GEM

Institute of Economic and Cultural Geography, Leibniz Universität Hannover / Institute for Employment	Alemania
Queensland University of Technology	Australia
Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade	Brasil
International Development Research Centre	Canadá
Universidad del Desarrollo	Chile
Tsinghua University	China
Uni. Icesi / Uni. del Norte / Uni. Javeriana Cali / Uni. EAN / CECAR / Uni. Cooperativa de Colombia	Colombia
Korea Institute of Startup and Entrepreneurship Development	Corea del Sur
UCEIF Foundation-CISE / GEM Spain Network	España
Babson College	Estados Unidos
EMLYON Business School	Francia
Entrepreneurship Development Institute of India	India
Business School	Inglaterra
Musashi University	Japón
Universiti Tun Abdul Razak	Malasia
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	México
City of Knowledge's Innovation Center / IESA Management School	Panamá
Universidad ESAN	Perú
Nanyang Technological University	Singapur
Swedish Entrepreneurship Forum	Suecia
School of Management (HEG-FR) Fribourg	Suiza
Bangkok University - School of Entrepreneurship and Management (BUSEM)	Tailandia
Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB) / Yeditepe University	Turquía

Anexo N° 5: Artículo 4º " Ley de apoyo a los emprendedores", España (2013)

1. "Los currículos de Educación Primaria, Secundaria Obligatoria, Bachillerato y Formación Profesional incorporarán objetivos, competencias, contenidos y criterios de evaluación de la formación orientados al desarrollo y afianzamiento del espíritu emprendedor, a la adquisición de competencias para la creación y desarrollo de los diversos modelos de empresas y al fomento de la igualdad de oportunidades y del respeto al emprendedor y al empresario, así como a la ética empresarial".

2. "Las Administraciones educativas fomentarán las medidas para que el alumnado participe en actividades que le permita afianzar el espíritu emprendedor y la iniciativa empresarial a partir de aptitudes como la creatividad, la iniciativa, el trabajo en equipo, la confianza en uno mismo y el sentido crítico".

Anexo N° 6: Artículo 6º " Ley de apoyo a los emprendedores", España (2013)

1. El personal docente que imparte las enseñanzas que integran el sistema educativo deberá adquirir las competencias y habilidades relativas al emprendimiento, la iniciativa empresarial, la igualdad de oportunidades en el entorno empresarial, y la creación y desarrollo de empresas, a través de la formación inicial o de la formación permanente del profesorado.