



UNIVERSIDAD  
AUTÓNOMA  
DE CHILE



# **“EL EMPRENDIMIENTO EN CHILE”**

***Factores de Éxito o Fracaso***

2  
0  
1  
3

**Marzo-Abril de 2013**

**Autor**

Guillermo Riquelme Silva  
Investigador Asociado CEGES  
Doctor(c), Magíster, DEA en Currículum, Profesorado e Instituciones Educativas  
Ingeniero Comercial  
griquelmes@uautonoma.cl

Centro de Estudios y Gestión Social  
Universidad Autónoma de Chile  
5 Poniente 1670  
TALCA - CHILE

## **CONTENIDO**

<b>Resumen .....</b>	<b>4</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>5</b>
<b>Desarrollo.....</b>	<b>6</b>
El Emprendedor y los Emprendimientos .....	6
Educación .....	12
Innovación.....	20
Financiamiento.....	22
<b>Hacia la Construcción de Emprendimientos con Valor Social.....</b>	<b>27</b>
<b>Conclusiones .....</b>	<b>29</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>32</b>
<b>Fuentes de Información .....</b>	<b>34</b>

## Resumen

El presente documento da cuenta de los factores críticos de éxito o fracaso de los emprendimientos. Situándose como contexto de análisis en la realidad chilena, que se entiende podría ser extrapolada en gran medida a la realidad de los emprendedores y el emprendimiento en Latinoamérica.

Los factores críticos identificados fueron: Educación, Innovación y Financiamiento. Cada uno de ellos se aborda en términos teóricos y prácticos a través de su aplicación al caso de Chile.

Los análisis se sustentan en los antecedentes recabados en encuestas a expertos en emprendimiento, así como también de otras fuentes formales de información privadas y de gobierno. Todos interpretados desde la perspectiva socioeconómica.

Palabras Claves: Emprendimiento, Educación, Innovación, Financiamiento.

- ❖ Guillermo Riquelme Silva, Ingeniero Comercial y Licenciado en Ciencias de la Administración de Empresas, Universidad de Valparaíso. Chile. Magíster en Gestión, mención Contabilidad y Finanzas, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Chile. Diplomado en Estudios Avanzados, Universidad de Granada (España). Candidato a Doctor en Administración de Empresas y Dirección de Recursos Humanos, Universidad de Málaga. (España).

## Introducción

Las sociedades desde sus orígenes han experimentado con diversas formas de organización que le permitan alcanzar el bienestar<sup>1</sup>, tanto individual como colectivo.

Sin embargo, en nuestros días el tamaño y la complejidad de las sociedades en sus distintos estados de desarrollo ha gatillado en aún mayores desafíos en pos de alcanzar el anhelado bienestar. En éste complejo devenir, conceptos como emprendimiento e innovación son cada vez más recurrentes en los estudios, análisis y discusiones. Tanto en las esferas académicas y empresariales, como a los mismos gobiernos. De hecho son estos últimos, quienes han relevado el rol del emprendedor a la categoría de fuente principal de crecimiento económico y desarrollo social del país. En tal sentido, los países desarrollados y, más recientemente, los países en vías de desarrollo, han estado implementando políticas públicas orientadas al fomento y promoción de iniciativas que contribuyan a la creación de nuevos emprendedores y emprendimientos.

Cabe destacar, que aun cuando el emprendedor y los emprendimientos sean el centro de atención de las políticas públicas, no se debe desconocer el rol que juega el entorno o medio ambiente en que se desarrolla el emprendedor y los emprendimientos. Es decir, a las condiciones estructurales del país en cuanto a; cultura, educación y, por cierto, al marco normativo regulatorio. No obstante, estas condiciones estructurales o higiénicas<sup>2</sup> no determinan el actuar del emprendedor, si lo condicionan profundamente.

---

<sup>1</sup> Se utiliza el término bienestar desde 2 perspectivas: a) El de tenencia, uso y goce de bienes (económico) y b) El de estar-bien (psicosocial)

<sup>2</sup> Esto a la manera de Herzberg

## Desarrollo

### El Emprendedor y los Emprendimientos

Pero en todo este relato, ¿Qué entendemos entonces por emprendedor?. Como una primera aproximación podríamos decir que el emprendedor es una persona que se embarca en una actividad nueva y desafiante, que involucra en mayor o menor medida creatividad e innovación. Todo ello dentro de un escenario de incertidumbre, que implica a su vez asumir un riesgo en cuanto al éxito o fracaso del emprendimiento. Es precisamente el nivel de riesgo del emprendimiento y el grado de aversión al riesgo del emprendedor, el par de variables que se conjugan a la hora de tomar la decisión final de emprender.

Uno de los primeros economistas que abordó formalmente la temática del emprendedor fue el austriaco Joseph Schumpeter<sup>3</sup>, acuñando el concepto de “Destrucción Creativa”. Tal concepto, dice relación con la capacidad creativa e innovadora del emprendedor al desarrollar permanentes y notables transformaciones en todas las áreas de un negocio; producción, comercialización, finanzas y RRHH, por nombrar las más conocidas. Todas ellas desde la retroalimentación creativa con los clientes. Según Schumpeter, estas verdaderas innovaciones con valor (desde el cliente) hacen que productos y servicios habituales sean rápidamente reemplazados (destruidos) por otros que satisfacen de mejor forma (creativa) los requerimientos cada vez más exigentes y cambiantes del consumidor. Para Schumpeter este proceso de emprender nace del aprovechamiento de una oportunidad, mediante la cual se esperan obtener beneficios económicos.

---

<sup>3</sup> Popularizó el término “destrucción creativa” en su libro Capitalismo, socialismo y democracia (1942)

Adicionalmente, el economista Robert Merton Solow<sup>4</sup> postula que precisamente la innovación que generan estos emprendedores produce un aumento de la productividad, que se expresa fundamentalmente en el progreso tecnológico. Una mayor productividad haría crecer los salarios y junto con ello el bienestar de la población.

Estos planteamientos económicos respecto del emprendimiento y su rol socioeconómico se vierten desde la perspectiva de aprovechar una oportunidad de negocio que posibilite generar mayor riqueza individual y/o colectiva. Sin embargo, existe otra perspectiva muy presente en los países subdesarrollados e incluso en los que están en vías de desarrollo, que es el emprendimiento por necesidad. Este emprendimiento más bien es forzoso e implica una forma urgente y a veces desesperada de abordar las necesidades básicas de las personas que emprenden por necesidad y su grupo familiar. Es evidente que este grupo de personas se encuentran en su mayoría bajo la línea de la pobreza. Por tanto desde esta perspectiva no se concibe el emprendimiento como una oportunidad de negocio, sino más bien como una posibilidad de superar la pobreza.

Por ejemplo, en el caso de Chile, a pesar que se muestra como un país pujante, en vías de desarrollo con un crecimiento económico promedio en las últimas 2 décadas en torno a un 6%, con un nivel de desempleo que no supera el 7% y cuentas públicas equilibradas. Considerado, por lo demás, un ejemplo para Latinoamérica y el Mundo. Nos encontramos según la Encuesta de Microemprendimiento (EME) realizada en Chile entre junio y julio del 2011, con una tasa de emprendimiento por necesidad que bordea el 40%. (Ver tabla 1)

---

<sup>4</sup> Conocido como creador de la teoría neoclásica del crecimiento económico. Esto a través de una acumulación y combinación de factores productivos; Capital, Trabajo y Tecnología.

Tabla 1: Tipo de Motivación de los Emprendedores

<b>Necesidad</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Tradicición</b>
39%	34%	27%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la Encuesta de Microemprendimientos (EME) 2011

Según la misma EME 2011 el 44% de los emprendedores no posee educación formal o sólo ha alcanzado la educación básica. Con no más de un 13% de los emprendedores con alguna formación técnica-profesional y/o universitaria. (Ver tabla 2).

Tabla 2: Porcentaje de Emprendedores por Nivel Educativo

<b>Ninguna</b>	<b>Básica</b>	<b>Media</b>	<b>Superior</b>
2%	42%	43%	13%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la Encuesta de Microemprendimientos (EME) 2011

Otro resultado a destacar de la EME 2011 es el tipo de sector económico en que mayormente se embarcan los emprendedores chilenos. En este aspecto los emprendimientos se realizan preferentemente en el sector comercio con un 34% seguido del sector silvoagropecuario con un 23%. Con sólo un 13% de emprendimientos en el sector industrial de manufactura (ver tabla3). Esto da cuenta que el estadio de desarrollo en que se encuentra un país condiciona fuertemente el tipo de actividad económica en que se emprende. Un país subdesarrollado o en vías de desarrollo posee emprendimientos fundamentalmente en el sector primario (extractivo) y en alguna medida en el sector terciario (servicios). Dejando relegado al sector industrial de manufactura en donde mayormente se desarrollan nuevas tecnologías de procesos y sistemas.

Tabla 3: Porcentaje de Emprendedores por Sector Económico

<b>Sector Comercio</b>	<b>Sector Silvoagropecuario</b>	<b>Sector Industrial</b>	<b>Resto de los Sectores</b>
<b>34%</b>	23%	13%	30%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la Encuesta de Microemprendimientos (EME) 2011

Otros antecedentes relevantes indican que del total de los emprendedores (alrededor de 1.730.000) el 60% es informal<sup>5</sup>. Además, sólo el 14% de los emprendedores está en el rango etario de entre 16 y 35 años, considerados jóvenes emprendedores. Todo el resto, es decir, el 86% superan los 35 años de edad. Siendo en común la principal fuente de financiamiento de su negocio los recursos propios con un sorprendente 73%. Este último dato habla por sí sólo de las fallidas, ineficaces o incluso inexistentes políticas públicas que den efectivo apoyo al financiamiento de nuevos emprendimientos.

Tal como lo señala Patricio Cortez<sup>6</sup> algunos países en vías de desarrollo, como es el caso de Chile, pueden tener una alta capacidad emprendedora, sin embargo, no avanzan mayormente en sus negocios ya que corren sobre una “trotadoda”. En cambio, los países desarrollados corren en una “autopista” logrando avances significativos en sus negocios. Para Chile esto es muy paradójico, ya que todos los estudios y análisis internacionales lo sitúan como uno de los con mejores condiciones económicas para invertir y desarrollar emprendimientos. En particular, el Índice de Libertad Económica 2012, elaborado por The Heritage Foundation, ubicó a Chile en el primer lugar entre los países de América Latina en esta materia, tras pasar del puesto 11 al 7 a nivel global.

---

<sup>5</sup> No ha realizado inicio de actividad económica en el servicio de impuestos internos de Chile (SII)

<sup>6</sup> En el libro “Emprendimiento e Innovación en Chile: Una Tarea Pendiente”.

Algunas explicaciones que se vierten a nivel local de ésta paradójica situación en Chile, son las siguientes:

- a) Bajo nivel de la calidad de la educación en general.
- b) No existe en el currículum de la educación básica y media, tópicos orientados hacia el emprendimiento.
- c) Poca cultura emprendedora.
- d) Déficit en apoyo financiero a los emprendedores.
- e) Elevados costos asociados al emprendimiento<sup>7</sup>.
- f) Inadecuada estructura y sistema tributario que perjudica el emprendimiento.
- g) Insuficiente inversión en Innovación y desarrollo (I&D)

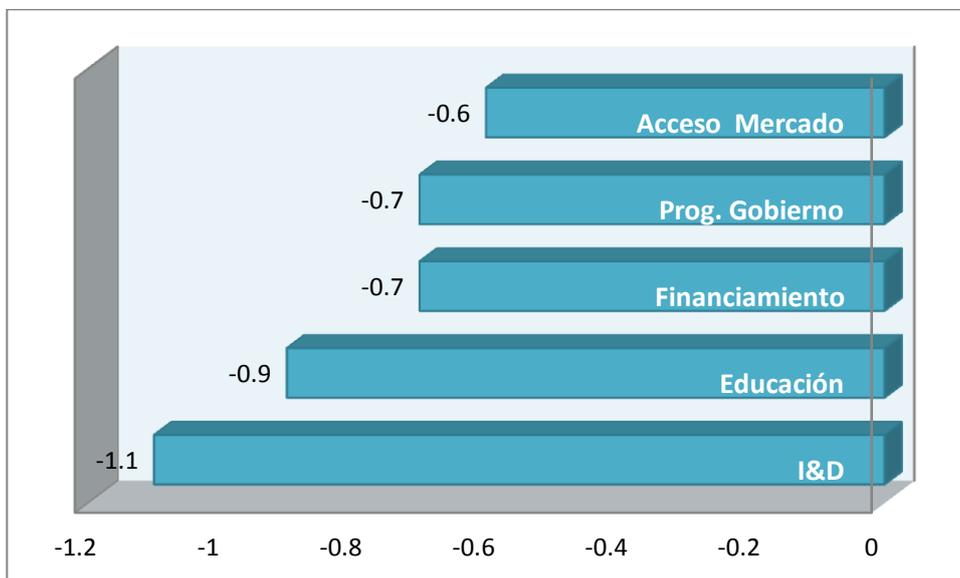
Todos los puntos mencionados se basan en la encuesta a expertos realizada el 2005<sup>8</sup> que permite cuantificar el nivel de incidencia en el emprendimiento y competitividad de los tópicos expuestos. Metodológicamente se utiliza un intervalo de escala que considera valores desde -1,5 a 2,0. Siendo -1,5 el indicador más negativo respecto a la pregunta (completamente en desacuerdo) y, 2,0 el indicador más positivo respecto a la pregunta (completamente de acuerdo). En la figura 1 se observa que la Educación es considerada como la principal variable que incide negativamente en el emprendimiento y la competitividad del país. Le sigue de cerca la Innovación y Desarrollo y, por último, el financiamiento.

---

<sup>7</sup> Esto incluye los costos de tiempo de la puesta en marcha de la actividad que en promedio demora 21 días y los costos de la posible quiebra de la empresa que bordean el 15% de su patrimonio.

<sup>8</sup> Para más detalle sobre esta encuesta revisar “Reporte Nacional de Chile 2006, GEM Chile 2006”

Figura 1: Evaluación del Contexto del Emprendedor.



Fuente: Elaboración propia en base al Reporte GEM Nacional de Chile 2006, Chile

Cabe destacar, que dentro de lo evaluado positivamente como contexto del emprendedor se encuentra el acceso a infraestructura física con un indicador positivo de 1,4.

A continuación se hará un análisis de las variables que fueron identificadas con mayor impacto negativo (factores críticos de fracaso) en el emprendimiento en Chile (pudiendo también ser analizado desde la perspectiva positiva como factores críticos de éxito): Educación, Innovación y desarrollo y, finalmente, financiamiento.

## Educación

Efectivamente, la Educación es una de las variables que con mayor frecuencia se menciona, tanto a nivel nacional como internacional, como aquella que explicaría en gran medida la capacidad productiva y emprendedora de las personas. En este aspecto el foco de atención se sitúa en la Formación de Capital Humano. La cual, desde la perspectiva económica, podemos entender como el factor productivo asociado a la prestación de servicios de las personas y que se mide tanto en cantidad de prestaciones como en la calidad de ellas. Esto último (calidad del trabajo) se asocia al grado de destreza, experiencia o formación de las personas en ciertas áreas productivas.

En la tabla 2 como así también en la figura 1 del presente apartado ya se observaba el déficit de formación de capital humano en torno al emprendimiento y el emprendedor. Por lo cual parece, aún más, de todo sentido abordar éste aspecto dentro de los principales factores que inciden en la cuantía e innovación de los emprendimientos en Chile y, de forma representativa, para todos los países subdesarrollados y en vías de desarrollo.

El concepto de Capital Humano, tiene arraigado desde la disciplina económica una connotación de capacidad productiva, es decir, como factor productivo el trabajo requiere de ciertos conocimientos, habilidades y actitudes (competencias) de quien lo realiza (ser humano). Sin duda, esto se encuentra dentro de un ámbito mayor que comprende las diversas capacidades humanas.

Aún más, desde la perspectiva económica la productividad del trabajo dependerá fundamentalmente del capital humano con que se cuente. Consecuentemente, como retribución a la mayor producción, se premiará con mayor remuneración el mayor capital humano. De tal forma que la adquisición de conocimientos y habilidades debe ser considerada como una inversión<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Inversión que permite generar mayores beneficios en el futuro, al igual que lo que sucede con el capital.

A nivel de políticas públicas, el concepto de capital humano permitirá orientar los recursos públicos en pos de mejorar el capital humano del país, que se asume está en directa relación con el emprendimiento y la innovación, lo cual contribuye al crecimiento económico y bienestar de la población<sup>10</sup>.

Para analizar esta relación, podemos remontarnos al año 1956 y en el contexto de la teoría económica del crecimiento, el gran economista Inglés R. Solow elabora un modelo de crecimiento económico que dependía básicamente de dos factores productivos; capital físico y trabajo. Posteriormente, y en el transcurso de la investigación aplicada, los datos empíricos dieron cuenta que el factor residual que se producía luego del análisis del factor físico y del trabajo podía ser explicado por el progreso tecnológico derivado de la innovación. Posteriormente, las investigaciones sobre crecimiento económico de distintos economistas<sup>11</sup>, posibilitaron el desarrollo de nuevos modelos. Los cuales relevan el factor humano, en cuanto a su capacitación y especialización, como condición fundamental de creación y desarrollo exitoso de nuevas empresas aportando al crecimiento económico y generando innovaciones que posibilitan el desarrollo de nuevas tecnologías. Por lo tanto, se produce una sinergia entre el capital humano, el emprendimiento y la tecnología. En concreto se alude a la mejora de la productividad en conjunto con la mayor formación de Capital Humano.

Es por tanto el rol del estado, en el contexto de las políticas públicas, fundamental en la formación de Capital Humano. En efecto el estado a través del gasto público incide notablemente en la formación de Capital Humano y, según la teoría económica, un mayor Capital Humano contribuye al aumento en la productividad.

Medir estas relaciones presenta su mayor dificultad en la complejidad de las interacciones entre el desarrollo del Capital Humano y el comportamiento de la economía. Sin embargo, ya existen algunos estudios<sup>12</sup> que depurando los datos

---

<sup>10</sup> Se debe aclarar que esto se plantea en términos estrictamente económico en donde el crecimiento se mide por la variación real del PIB.

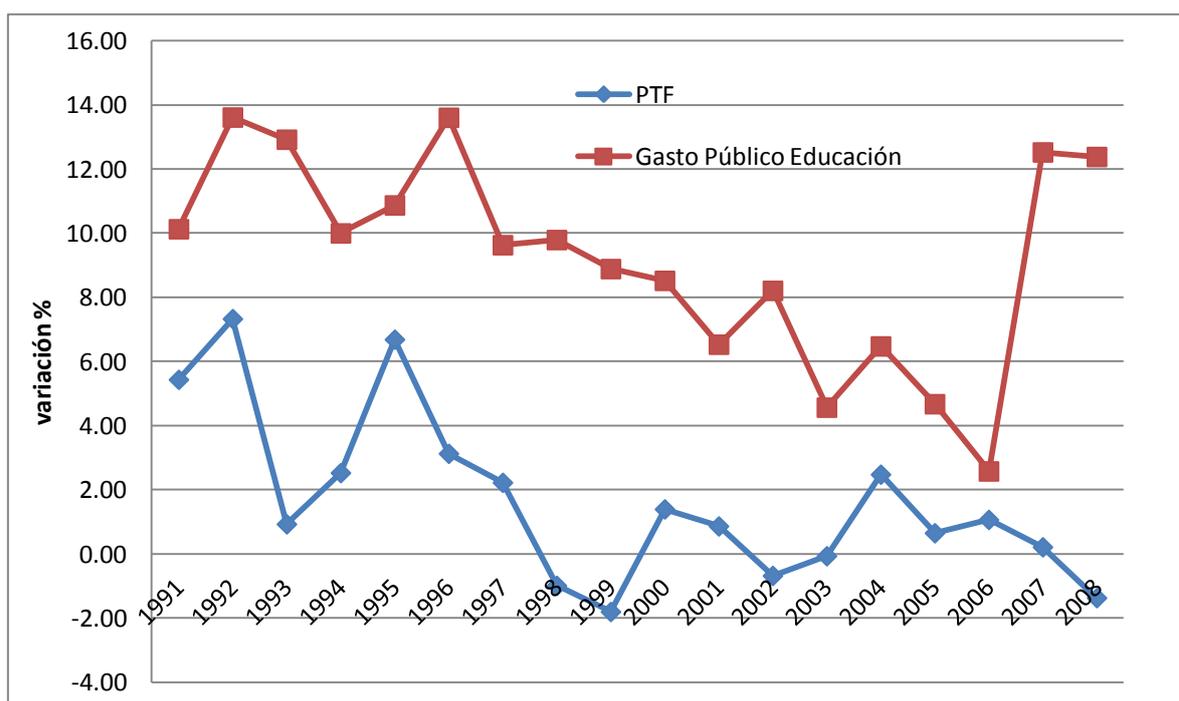
<sup>11</sup> Lucas (1988), Romer (1990b), Barro y Sala-i-Martin (1995)

<sup>12</sup> De la Fuente y Doménech (2000) -mediante el empleo de una serie mejorada de datos para países de la OCDE- encontraron que el KH afecta positivamente el crecimiento del PIB

originales, han concluido positivamente en cuanto a la relación entre el capital humano, la creación de nuevos negocios y el crecimiento económico. Es más, estudios complementarios incluso han constatado una correlación positiva entre capital humano y el mejoramiento de la salud, disminución de la delincuencia e incremento de la cohesión social<sup>13</sup>.

A continuación (figura 2) se muestra para el caso de Chile la relación entre el gasto público en educación y la productividad. Se observa claramente que en los últimos años (2006 en adelante) que el mayor gasto público en educación no ha contribuido al aumento de la productividad en el país, es más, la productividad ha ido decayendo mientras que el gasto público ha ido aumentando.

**Figura 2:** Relación entre el Gasto Público y la Productividad.



Fuente: Elaboración propia en bases a datos del BCCH y el MINEDUC.

<sup>13</sup> Kendel (1991), Wolfe y Haveman (2001) y McMahon (2001)

Lo anterior, podría dar cuenta, por un lado, de la mala calidad de la educación en Chile y, por otro, de la falta de formación en Capital Humano para el emprendimiento.

Complementariamente, se aprecia en tabla 4 denominado “Productividad de la Educación en Chile entre 1990 y el 2009”, que la productividad de la educación ha ido paulatinamente decreciendo pasando de un indicador positivo de 5,24 para el subperíodo 1990-1995 a un -2,73 para el período 2005-2009.

Tabla 4: Productividad de la Educación en Chile entre 1990 y el 2009

	<b>PTF(1)</b>	<b>Calidad(2)</b>	<b>Precio de la Educación(3)</b>	<b>Productividad de la Educación (1+2-3)</b>
1990-1995	4,58	3,1	2,44	<b>5,24</b>
1996-2000	0,79	4,6	2,06	<b>3,33</b>
2001-2004	0,65	2,6	0,90	<b>2,35</b>
2005-2009	-0,57	-0,3	1,86	<b>-2,73</b>

Fuente: Elaboración propia en bases a datos del BCCH y el MINEDUC.

El desafío que emerge entonces de todos estos antecedentes, es lograr para Chile una relación positiva y virtuosa entre la Formación de Capital Humano, el Emprendimiento y el Crecimiento Económico.

Un buen comienzo para afrontar este desafío es operacionalizar el análisis del Capital Humano a través del término de “Trabajo Calificado o No Calificado”. Término que se utiliza habitualmente en el relato socioeconómico y en el ámbito del mercado laboral.

Se puede aceptar que el trabajo calificado es aquel que requiere del trabajador ciertos conocimientos técnicos y especialización en determinadas tareas productivas. Lo cual podría a su vez permitir el uso y aplicación eficiente de las tecnologías vigentes y en desarrollo. Por lo cual, el trabajo calificado está directamente ligado con el concepto de Capital Humano, en particular, del capital humano avanzado<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> Entendemos por Capital Humano Avanzado, aquel que posee estudios técnicos y/o universitarios, que posibilite la especialización productiva.

En consecuencia, el Trabajo No Calificado no requiere del trabajador los conocimientos, técnicas y especialización productiva para poder desempeñar su labor. En general, se requieren algunas competencias cognitivas transversales asociadas a la educación básica y/o media, junto a otras de tipo conductuales acordes al tipo de trabajo.

En tal sentido, en la formación capital humano la educación cumple un rol fundamental, transformándose en el mecanismo por medio del cual los trabajadores adquieren las competencias (conocimientos y las habilidades) necesarias para ingresar al mercado del trabajo y desempeñarse productivamente.

La incidencia que el Capital Humano puede tener en las remuneraciones, se explica en gran medida por lo expuesto en el punto anterior (trabajo calificado). Es así como las competencias productivas (Capital Humano Avanzado) se premian en el mercado del trabajo, dado su mayor aporte a la productividad de la empresa. Por lo tanto, se puede considerar el desembolso del estado en formación de capital humano avanzado, como una verdadera inversión pública que tiene su retribución en la mayor productividad de las empresas del país y consecuentemente el aumento de las remuneraciones del trabajo calificado. Lo anterior permitiría un mayor bienestar de la población.

Según Schultz<sup>15</sup>, los gastos en educación pueden ser considerados como una forma de inversión, ya que cada uno de ellos contribuye a mejorar las capacidades productivas de los individuos y, con ello, su empleabilidad y nivel de ingresos futuros. En este mismo sentido, otros autores contribuyen con un modelamiento matemático que relaciona las ganancias en el mercado del trabajo con las inversiones en capital humano avanzado<sup>16</sup>.

Teóricamente se supone, por un lado, que la educación formal contribuye al desarrollo de los conocimientos y habilidades de los individuos que incrementan sus capacidades productivas y, por otro, que los ingresos que perciben los individuos en el mercado de trabajo, están en función de su participación en la productividad marginal en el trabajo. Esto último estaría asociado a su educación formal.

---

<sup>15</sup> Schultz (1961)

<sup>16</sup> En conjunto, contribuyen; Gary Becker, Chiswick y Jacob Mincer.

Sin embargo, no podemos desconocer que hay otras variables diferentes a la educación formal que son parte de las competencias productivas de una persona, como son: empatía, asertividad, talento, inteligencia emocional y social, entre otras. Lamentablemente, estas variables, en su mayoría psicoconductuales, son muy complejas de identificar y, más aún, difíciles de medir. Por lo cual, a pesar de su importancia, se reconoce como gran obstáculo de estudio su subjetividad y posible sesgo en su medición. Obstandose, preferentemente, por utilizar variables más objetivas y con mayor y mejor acceso a la información. Como es el caso de aquellas relacionadas con la educación formal.

Algunos de las principales premisas de la Teoría del Capital Humano<sup>17</sup> son:

- a) La Educación Formal permite a las personas la incorporación de conocimiento y dominio de herramientas técnicas, así como, el desarrollo de habilidades y destrezas laborales que a su vez incrementan sus capacidades productivas.
- b) Se supone que la asignación de precios a los factores productivos, dependerá de la contribución a la productividad de cada uno de ellos (teoría económica neoclásica). En particular, el Capital Humano deberá generar una mayor productividad marginal del trabajo.

Por tanto, la lógica teórica en que diversos autores han coincidido, indica una relación positiva entre Capital Humano, Productividad y Salarios. Siendo la educación formal el punto de partida. Esto, ciertamente representa la inversión inicial en el proyecto de desarrollo económico del país. Y como toda inversión se espera de ella niveles de retornos acorde a los niveles de inversión. En este mismo sentido otro autor<sup>18</sup> plantea que los individuos invertirán en educación, siempre y cuando los beneficios esperados sean mayores a los costos de la educación o mayores a los que brindan otras opciones de inversión alternativas<sup>19</sup>. Claramente podemos deducir que los beneficios esperados

---

<sup>17</sup> Schultz (1961)

<sup>18</sup> Beker (1983)

<sup>19</sup> Esto en el ámbito de la teoría económica, en particular, en la teoría de elección racional del consumidor.

de la educación son; empleo y nivel de ingreso. Aún más, podríamos suponer que otro beneficio, menos directo, asociado a una mayor inversión en educación es la “Calidad del Empleo” y la “Movilidad Social”. Es así como una de las externalidades positivas que se le asigna a la formación de capital humano, es el efecto redistributivo del ingreso. Esto implicaría una reducción de la brecha entre el quintil de menores ingresos y el quintil de mayores ingresos. Que para el caso de los países latinoamericanos las brechas superan las 30 o 40 veces el ingreso de los menos favorecidos respecto de los más favorecidos. En particular en Chile, las brechas entre los ingresos per cápita de las familias más ricas superan en 78 veces los ingresos per cápita de las familias más pobres.<sup>20</sup>

El efecto redistributivo del ingreso que provocaría el aumento del capital humano, tendrá mayor efecto dependiendo de algunos factores tales como:

- a) Condiciones estructurales de los hogares que proporcionen un entorno adecuado para el desarrollo del capital humano. Conjuntamente con un Capital Social que promueva el desarrollo humano.
- b) Acceso igualitario a una educación de calidad, que permita la formación a lo largo de toda la vida.
- c) Mercado del trabajo competitivo y transparente.

Por el contrario, se entiende que en sociedades menos igualitarias en cuanto al acceso a una educación de calidad y a un mercado del trabajo poco transparente y competitivo, existen mayores niveles de desigualdad en los ingresos.

Esto implicaría, desde la mirada de las políticas públicas, que la formación de capital humano debe ser acompañada de algunos factores higiénicos como los ya mencionados; educación de calidad, mercado del trabajo competitivo y capital social. Para que realmente se logre un efecto significativo en la redistribución del ingreso.

---

<sup>20</sup> Esto según un estudio presentado recientemente por la Cepal, cuya autoría pertenece a los investigadores Ricardo Infante y Osvaldo Sunkel.

Actualmente buena parte de la población, en particular la que se agrupa en los quintiles más bajos de ingreso, genera sus rentas a partir de la retribución salarial que obtiene al participar en el mercado laboral. Y si se considera que a mayores niveles de formación y experiencia aumenta la probabilidad de tener empleo y lograr mejores salarios, queda en evidencia que la ausencia de políticas públicas orientadas a distribuir conocimientos y habilidades así como proporcionar condiciones higiénicas para el desarrollo de emprendimientos por oportunidad, puede incrementar significativamente las brechas dentro de la sociedad.

Toda ésta lógica, desde la perspectiva económica, del Capital Humano puede proporcionar por diferencia que en países subdesarrollados o en vías de desarrollo, la inversión en educación está asociada directamente a la consecución de mayores y mejores empleos y NO al desarrollo del emprendimiento. Siendo éste último una alternativa marginal al logro del objetivo principal de obtener un buen empleo. Esto daría cuenta de la nula o deficitaria formación de Capital Humano para el Emprendimiento.

No obstante la convergencia de líneas de pensamiento de la mayoría de los investigadores en economía de la educación en cuanto a validar los principales postulados de la teoría del capital humano, existen algunos pocos más escépticos que manifiestan sus aprehensiones en algunos de los postulados por cuanto no se ha podido demostrar completamente la relación positiva entre educación, niveles de productividad y salarios. Lo anterior, se sustenta a su vez que el mercado del trabajo representa en la realidad un mercado imperfecto con muchos vicios en cuanto a su competitividad<sup>21</sup>, lo que imposibilitaría demostrar fehacientemente los postulados de la teoría del capital humano.

---

<sup>21</sup> En la teoría económica para que un mercado sea perfectamente competitivo se requiere cumplir con algunos requisitos en forma copulativa: a) muchos oferente y muchos demandantes b) Productos Homogéneos c) Sin barreras de entrada y salida d) Acceso libre, total y completo de la información.

Bajo este estado del arte de la economía de la educación y del capital humano específicamente, es que se relaciona en forma directa y positiva a la educación con el crecimiento económico y la competitividad. Sobre todo en años recientes el término “competitividad” ha sido muy utilizado para tratar de explicar el desempeño de las economías en el mercado mundial, ya que la competitividad internacional es uno de los temas que ha adquirido mayor relevancia en el debate académico y en las prioridades de la política Económica tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo, en especial en América Latina, sobre todo relacionándolos con el capital humano formado a través de la educación formal.

En éste ámbito de la competitividad se releva a la información y el conocimiento como aspectos estratégicos de desarrollo local, regional y mundial. Incluso llegando a desplazar el Capital y el Trabajo No Calificado en la creación de la riqueza. Es más para algunos economistas<sup>22</sup> el valor de las empresas se torna cada vez más dependiente de la calidad de los activos intangibles que posea, como son; la capacidad de aprendizaje de sus trabajadores y el talento para innovar en procesos y productos que alimenten la continua tarea de construir ventajas competitivas.

Existe, por tanto, un reconocimiento mundial que las variables estratégicas para la competitividad son el capital humano, la innovación y desarrollo (I+D).

## **Innovación**

Cuando hablamos de Innovación hacemos clara alusión a lo nuevo o renovado, implica creatividad y osadía para ir a la vanguardia en materia de los cambios productivos que implican, entre otras cosas, mejoras en la productividad y en los productos como satisfactores de necesidades humanas. La innovación se considera el motor de la competitividad, el desarrollo y la modernidad.

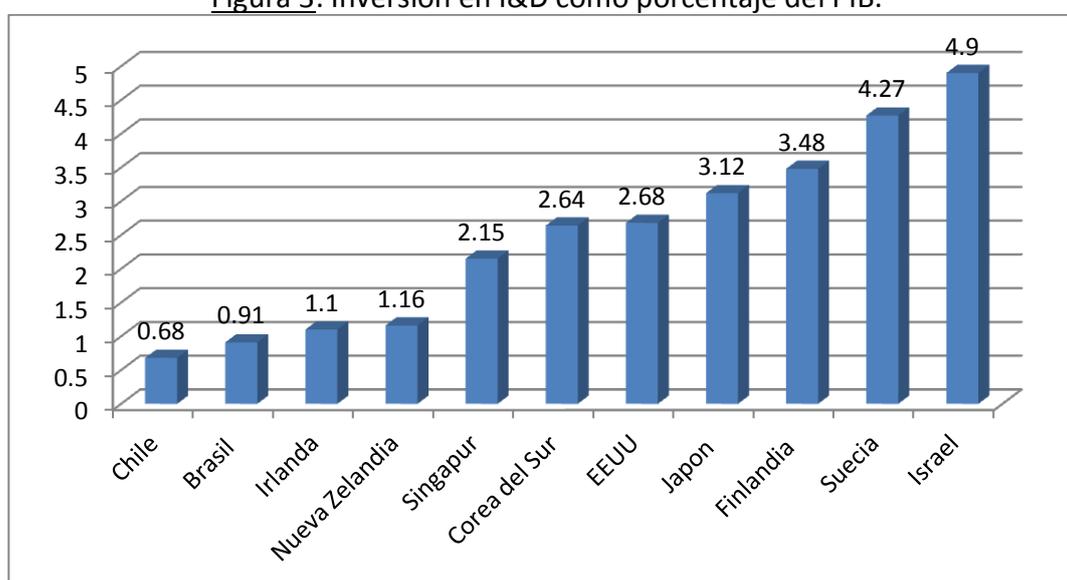
---

<sup>22</sup> Como es el caso del ex ministro de hacienda de Chile, el economista Nicolás Eyzaguirre.

Uno de los economistas más connotados y varias veces citado en este documento, Joseph Schumpeter, aporta desde la técnica económica la “teoría de las innovaciones”<sup>23</sup> en la que plantea el establecimiento de una nueva función de producción que posibilita visualizar los cambios en la economía y en la sociedad cuando se generan combinaciones creativas de los factores productivos. Es decir, cuando se innova en la forma y cuantía de las mezclas de los factores de producción como son; trabajo y capital. Se asume además, por éste mismo autor, que son los emprendedores quienes generan y mayormente aplican las innovaciones en sus actividades productivas.

Es sabido que para el caso de Chile, y en general, para casi todos los países latinoamericanos, la inversión en investigación y desarrollo (I&D) es relativamente muy baja si la comparamos con los países desarrollados. La siguiente figura muestra que Chile sólo invierte el 0,68% del PIB en Investigación y Desarrollo, comparado con el 4,9% del PIB que invierte Israel.

Figura 3: Inversión en I&D como porcentaje del PIB.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OCDE

Ahora si comparamos por similar nivel de ingreso (PIB), podemos comparar a Chile con Corea del Sur. Observando que la inversión de Corea del Sur en I&D con un 2,64% del PIB, más que triplica la inversión de Chile.

<sup>23</sup> Schumpeter, Joseph A. (1961). *Konjunkturzyklen. Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen* .

Por lo cual emerge con fuerza el desafío de aumentar el nivel de gasto actual en I+D en Chile a niveles cercanos a lo invertido por países con similares características de desarrollo y cuantía del PIB. Esto, dentro de un plazo prudente y posible que puede oscilar entre los próximos 10 a 15 años.

## **Financiamiento**

El Financiamiento es considerado como el tercer factor más preponderante a la hora de embarcarse en un emprendimiento. Esto en cuanto es un elemento esencial para iniciar un negocio (inversión inicial) como también para las inversiones futuras y la mantención de un adecuado capital de trabajo.

Para el caso de Chile, la directora de estudios de la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech) sostiene que: “La falta de acceso a financiamiento es una de las principales trabas que hemos detectado. Es un factor que atenta contra la creación de nuevas empresas y que explica el fracaso de otras. Existen los recursos, pero no basta con que una organización entregue dinero, debemos preparar a los emprendedores para enfrentarse a esas instancias, y para administrar lo que se les entrega”.

De la declaración se infieren algunos problemas de organización y administración en general de los emprendedores y sus emprendimientos para poder acceder adecuadamente a los diversos financiamientos.

En tal sentido, estudios<sup>24</sup> han planteado algunas hipótesis de trabajo como las siguientes:

1. “La Estructura Organizativa y Funcional dificulta en gran medida el acceso de los emprendedores al Sistema Financiero Bancario Tradicional”
2. “El Nivel y La evolución de la deuda de los emprendedores es un factor que dificulta su acceso al Sistema Financiero Bancario Tradicional”
3. “Los emprendedores no cumplen los requisitos impuestos por el Sistema Financiero Bancario Tradicional para acceder al financiamiento”
4. “El destino de los fondos solicitados por los emprendedores influye negativamente en su acceso al financiamiento”.
5. “El Rubro de los emprendimientos impide su acceso al Sistema Financiero Bancario Tradicional”

Hipótesis 1: “La Estructura Organizativa y Funcional dificulta en gran medida el acceso de los emprendedores al Sistema Financiero Bancario Tradicional”

La estructura Organizativa y Funcional, variable utilizada en la investigación, se entiende como las diferentes formas que utilizan las empresas para organizarse y llevar a cabo su gestión. Los aspectos considerados para medir esta variable fueron: tipos de organigrama, departamentos de la empresa, nivel educacional y la existencia de servicios externos.

---

<sup>24</sup> “Estudio del Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en el Sistema Financiero Bancario Tradicional entre Mayo y Agosto del Año 2010”. Tesis de grado para optar al título de: contador auditor grado: licenciado en contabilidad y auditoría. Alumnas: Marian Sáez y Verónica Varas. U del Mar. Chile.

Como resultado de la indagación se pudo concluir que aunque tanto las empresas como los emprendedores consideran importante su estructura organizacional y funcional, para el Sistema Financiero Bancario Tradicional, que en definitiva es quien toma la decisión de financiar o no dichas empresas, no constituye un factor relevante o que influya en su decisión, lo que permite rechazar esta hipótesis.

Hipótesis 2: “La evolución de la deuda de las PYME es un factor que dificulta su acceso al Sistema Financiero Bancario Tradicional”

La deuda ha sido abordada como una variable compleja en si, por lo tanto en el estudio se dividió en deuda vigente y deuda vencida, con una conclusión general considerando las limitaciones del análisis producto de las limitaciones del acceso a información contable de los emprendimientos.

En este contexto se pudo constatar que la deuda total vigente de los nuevos emprendimientos ha experimentado un aumento dentro del periodo considerado en la evaluación de esta variable (2008 y 2009), situación que no se presenta en la deuda vencida, ya que la mayoría de las emprendimientos estudiados manifestaron no poseer este tipo de deuda. Considerando lo expuesto por la mayoría de las instituciones financieras consideradas en el estudio, 83.33%, el Sistema Financiero Bancario Tradicional plantea que el comportamiento de la deuda de los emprendimientos es un factor determinante afectando por ende su acceso al crédito. Se concluye entonces que a este nivel, la evolución de la deuda representa un factor limitante para las empresas en su acceso al financiamiento en el Sistema Financiero Bancario Tradicional.

Hipótesis 3: “Los Emprendedores no cumplen los requisitos impuestos por el Sistema Financiero Bancario Tradicional para acceder al financiamiento”

Al igual que la variable anterior se consideraron dos dimensiones para estudiarla, las cuales son: requisitos financieros y requisitos no financieros.

Los requisitos financieros son considerados como determinantes por el 100% de las instituciones financieras, lo que no implica que se tengan los criterios de todas ellas. Estos requisitos pueden ser calculados y representan una prueba palpable de la situación financiera de la empresa. De acuerdo a los casos evaluados, considerando la limitante del acceso a la información contable y estados de resultados, los emprendimientos no cumplirían dichos requisitos, lo que entrega las primeras aproximaciones para aceptar la hipótesis.

Tomando en consideración los requisitos no financieros se puede decir que el 100% de las instituciones financieras consideran importante los años de experiencia en el rubro, la existencia de garantías reales, la presencia en informes comerciales, el cumplimiento de pagos de obligaciones como el IVA y el Impuesto a la Renta, y que los dueños y socios posean bienes personales debidamente acreditados. Un 83.33% considera relevante la existencia de documentos de control, que posean Estados Financieros y que se encuentren al día en el pago de imposiciones de los trabajadores. Un 66.67% considera relevante la planificación de futuros proyectos y un 50% considera importante la cantidad y participación de los socios en los emprendimientos.

Se destaca que los negocios están cumpliendo con los requisitos no financieros exigidos, pero priman las cifras financieras ante cualquier razón cualitativa. Por lo tanto fue aceptada esta hipótesis.

Hipótesis 4: “El destino de los fondos solicitados por los emprendedores influye negativamente en su acceso al financiamiento”.

Se considera que el destino más común de los fondos solicitados por los emprendedores se orienta al financiamiento del Capital de Trabajo, que por lo demás es uno de los principales problemas que presentan las pequeñas empresas para su sobrevivencia, y que el 100% de las instituciones financieras consultadas solo facilitan a un plazo menor de un año. Considerando además que la mayoría de los emprendedores solicitan estos recursos a un plazo mayor a un año. Esto se transformaría en un impedimento para el

acceso a ellos, y por lo tanto, el plazo a los cuales se solicita estos recursos constituye un impedimento para que los emprendedores accedan al financiamiento.

Además, con respecto a los fondos solicitados para proyectos y para pagar otras deudas, si bien son menos los emprendedores que lo solicitan en relación al destino mencionado más arriba, presentan problemas similares en los plazos de acuerdo a la información de las empresas financieras consultadas.

Todo esto permitió aceptar la hipótesis que el destino de los fondos solicitados por los emprendedores influye negativamente en su acceso al financiamiento.

Hipótesis 5: “El Rubro de los Emprendimientos impide su acceso al Sistema Financiero Bancario Tradicional”

Un 83.33% de las instituciones financieras consultadas en el estudio consideraron que este aspecto influye de sobremanera en el acceso de los Emprendedores al financiamiento, siendo los rubros aceptados o rechazados dependiendo de la política de cada institución financiera. De esto se deriva el hecho de que los Emprendedores deben considerar que para cada rubro existen mejores o peores oportunidades de financiamiento, dependiendo de cada institución financiera en particular. Lo anterior proporcionó la pauta para fundamentar la aceptación de esta hipótesis.

Por todos los antecedentes planteados, se puede extraer del estudio que:

“Los Emprendedores no puede acceder a financiamiento en el Sistema Financiero Bancario Tradicional por la evolución de sus deudas, el incumplimiento de los requisitos cuantitativos del Sistema Financiero Bancario Tradicional, por el destino de los fondos y por el rubro al cual pertenecen”.

Por otro lado, desde el ámbito público los emprendedores manifiestan que el acceso a fondos públicos en Chile presenta graves problemas de eficiencia y eficacia. En tal sentido, declaran que el proceso para postular a fondos concursables es lento y muchas veces frustrante para los emprendedores. Adicionalmente, los montos proporcionados son insuficientes y extemporáneos, debiéndose buscar otras alternativas de financiamiento.

En este aspecto la formulación y presentación de los proyectos de negocios, exigidos por el estado para participar en fondos concursables, ha sido una piedra de tope que las autoridades no han podido resolver. Lo cual amerita un trabajo urgente de acercamiento de las iniciativas a los recursos públicos a través de un trabajo conjunto entre el estado y los emprendedores en la formulación de proyectos de emprendimiento.

### **Hacia la Construcción de Emprendimientos con Valor Social.**

Para finalizar el presente documento, se ha considerado de toda importancia dejar sentado que otro de los desafíos contemporáneos del emprendedor es la creación de emprendimientos con valor social. Sobre todo en países subdesarrollados o en vías de desarrollo que adolecen sustancialmente de productos sociales que aborden las problemáticas en los sectores de la educación, la salud, la vivienda, entre otros.

En el contexto de la necesidad y el problema social, nace entonces el emprendimiento con valor social, que según Westall es la reducción de costos para la sociedad o la creación de satisfactores sociales (productos sociales), en forma intencionada y que busca el beneficio colectivo y no individual, a diferencia del libre mercado.

Al igual que los emprendimientos de beneficio individual, el emprendimiento social posibilita la innovación, ciertamente, en el espectro social. Destacándose el concepto de “Valor Social” como eje principal. Muy cercano al concepto de valor compartido que ya planteaban Porter y Kramer en el 2011. Por cuanto el Valor Social estaría representado por la satisfacción colectiva o conjunta de la sociedad, en cuanto a aquellas necesidades sociales que la preocupan.

Estos elementos permitirían identificar a los emprendedores sociales como aquellas personas que identifican los problemas sociales y se esfuerzan por generar instancias y actividades de forma permanente y creativa para proporcionarles solución. Esto es, “Emprendimientos Sociales”

## Conclusiones

Debido a las condiciones socioeconómicas de los países subdesarrollados y en vías de desarrollo se hace indispensable distinguir entre el emprendimiento por oportunidad del emprendimiento por necesidad. Esto dado a lo precario de los últimos y al problema social que representa. Se pudo constatar para el caso de un país como Chile, considerado modelo de desarrollo económico en Latinoamérica, que los emprendimientos por necesidad bordean el 40% del total de emprendimientos. Aún más los factores higiénicos necesarios para emprender son muy deficitarios, identificándose tres áreas críticas para el éxito emprendedor: Educación, Innovación y Financiamiento.

La Educación, entendida desde la perspectiva económica como formación de Capital Humano, es considerada por los expertos como uno de los principales motores de desarrollo emprendedor y crecimiento económico. El documento dio cuenta que la formación del capital humano es deficiente en cuanto a la calidad, en términos transversales, como a la calificación técnica para el trabajo y el emprendimiento, en términos específicos.

La innovación es reconocida como uno de los aportes más notables del emprendimiento. Claro está, el emprendedor en su búsqueda de oportunidades en el mercado, desarrolla e incorpora cambios y mejoras en los actuales procesos productivos y comerciales. Lo cual va ligado al concepto de competitividad tradicional, esto es, ganar participación de mercado a otros competidores. Sin embargo, se le reconoce también al emprendedor la creatividad suficiente para crear nuevos mercados y nuevas demandas en donde la competencia se vuelve irrelevante. Es en ésta última instancia creativa totalmente innovadora la que proporcionaría mayores beneficios para el emprendedor y sociales para el país.

Para el caso de Chile, se constatan muchas barreras higiénicas para el emprendedor y su capacidad creativa. Entre las más importantes se encuentran; la dificultad para

formalizar los nuevos negocios, la falta de competitividad de los actuales mercados y el limitado o nulo acceso al financiamiento.

Respecto al financiamiento los emprendedores han debido recurrir mayormente a fondos propios o de terceros particulares (familia), esto en torno a un 80%. Esto da cuenta del limitado acceso al financiamiento tradicional bancario, como así también al financiamiento a través de programas de gobierno.

En cuanto al financiamiento bancario tradicional, la banca castiga por riesgo fuertemente los nuevos emprendimientos asignándoles costos de financiamiento muy elevados y con plazos de pago de la deuda muy reducidos. No existe un capital nacional de riesgo para nuevos emprendimientos. Además, el sistema y la estructura tributaria en Chile perjudica a los pequeños emprendedores y, por lo cual, genera indirectamente incentivos a la informalidad que alcanza el 60% de los emprendimientos en Chile. Más aún, debido a las economías de escala de las grandes empresas y la poca competitividad en Chile, los pequeños emprendedores ven reducido su ya poco capital de trabajo con las negociaciones desventajosas que deben realizar con los grandes empresarios.

Por el lado del financiamiento a través de programas de gobierno, el escenario no es más alentador, dado que los requerimientos y exigencias que se le imponen a los emprendedores para poder participar por fondos concursables públicos es en muchos casos imposible de cumplir y, en otros, estos fondos están disponibles en un período extemporáneo al momento en que realmente el emprendedor necesita disponer de los recursos.

Se torna entonces urgente abordar desde el ámbito de las políticas públicas los tres factores de éxito identificados para el emprendedor y su emprendimiento. Partiendo por un acucioso diagnóstico de su situación actual e incorporando en su validación y posteriores líneas de acción a los propios emprendedores.

Finalmente, en razón de los estadios de desarrollo en que se encuentran actualmente los países latinoamericanos, se hace imprescindible fomentar el emprendimiento con

valor social. De manera tal que se contribuya con la innovación social al bienestar de un colectivo que co-participe en la construcción de productos sociales.

## **Bibliografía**

Amorós J. E., P. Cortés y J. P. Couyoumdjian (2006): "Entrepreneurship Dynamics and Competitiveness Development in Latin America". Centro de Emprendimiento e Innovación, Universidad del Desarrollo, Chile.

Amorós J. E., P. Cortés y G. Echeopar et al. (2006): "Reporte Nacional GEM Chile 2005; Global Entrepreneurship Monitor". Universidad Adolfo Ibáñez y Universidad del Desarrollo.

Becker, Gary (1983). "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence". The Quarterly Journal of Economics, Vol. 98.

Cortés, Patricio. "Emprendimiento e Innovación en Chile: Una Tarea Pendiente". Universidad del Desarrollo.

Gatica, Sebastián (2011): "Emprendimiento e Innovación Social: construyendo una agenda pública para Chile". Centro de Políticas Públicas. Pontificia Universidad Católica de Chile.

Lucas, R. (1988) "On the Mechanics of Economic Development", JME

Ministerio de Economía Fomento y Turismo, Segunda Encuesta de Microemprendimientos (EME) 2011. Chile.

Porter y Kramer. (2011). "El principio de valor compartido". CIES. Barcelona.

Romer, P. (1988) "Capital Accumulation and Long Run Growth", en R. Barro (comp.) Modern Business Cycles, Harvard University Press.

Rosende, Francisco. (2000). "Teoría del Crecimiento Económico: Un debate inconcluso". Estudios de Economía. Vol.27. Instituto de Economía, Universidad de Chile.

Sala-i-Martin, X. (1996) Apuntes de Crecimiento Económico, Antoni Bosch, Barcelona.

Schumpeter, J. A. (1944): Teoría del Desarrollo Económico: Una Investigación sobre Ganancias, Capital, Crédito, Interés y Ciclo Económico. Trad. por Jesús Prados Arrartra. México: Fondo de Cultura Económica. [Publicado originalmente en 1911 como The Theory of Economic Development].

Schumpeter, Joseph A. (1961). Konjunkturzyklen. Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen .

Solow, R. (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth". En Quarterly Journal of Economics, Vol. 70.

(1963): Capitalismo, Socialismo y Democracia. Trad. por José Díaz García. Madrid Aguilar.

[Publicado originalmente en 1942 como Capitalism, Socialism and Democracy].

## **Fuentes de Información**

Banco Central de Chile. [www.bcentral.cl](http://www.bcentral.cl)

Ministerio de Educación. Chile. [www.mineduc.cl](http://www.mineduc.cl)

Ministerio de Hacienda. Chile. [www.hacienda.cl](http://www.hacienda.cl)