



UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL

**“FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN CHILE : ANALISIS DEL ROL DEL
ECOSISTEMA EMPRENDEDOR Y ESTRATEGIAS PARA EL CRECIMIENTO
DE NUEVOS NEGOCIOS”**

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

AUTOR

FELIPE IGNACIO REYES CARVALLO

PROFESOR

JOAQUIN VERGARA

PROFESOR CORREFENTE

JUAN TAPIA G.

INDICE

1.RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2.PROBLEMA DE INVESTIGACION	5
3.OBJETIVOS.....	8
3.1 Objetivo General.	8
3.2 Objetivos Específicos.	8
4. ALCANCE	9
4.1 Actores del alcance	9
4.2 Tipo de Alcance.....	9
5.MARCO TEORICO.....	10
5.1 Antecedentes Generales.	10
5.2 Conceptos claves.....	12
5.2.1. Emprendimiento:.....	12
5.2.2. Crecimiento:	13
5.2.3. Crecimiento Económico:	13
5.2.6. Ecosistema Emprendedor :	15
5.2.7 Emprendimiento Dinámico:	16
5.3 Antecedentes Globales	18
5.4 Chile en el Emprendimiento.....	20
5.5 Tipos de Emprendimiento.....	22
5.6 Actores del Ecosistema Emprendedor	25
5.7 Valle de la Muerte.	30
5.8 Triple hélice y el emprendimiento.....	33
5.9 Financiamiento del Emprendedor	35
6. METODOLOGIA.....	38
7.RESULTADOS	39
7.1 Contexto para la creación de nuevos negocios.	43
7.1.2 Primera condición Apoyo Financiero.	45
7.1.3 Segunda Condición Políticas Publicas	46
7.1.4 Tercera Condición Programas de Gobierno	47

7.1.5 Cuarta Condición Educación para el Emprendimiento	48
7.1.6 Quinta Condición Transferencia de Investigación y Desarrollo.	49
7.1.7 Sexta Condición Infraestructura Comercial y Legal.....	51
7.1.8 Séptima Condición Acceso al mercado interno.	51
7.1.9 Octava Condición Infraestructura Física	52
7.1.10 Novena Condición Normas sociales y culturales.....	54
8. Estrategias para la generación de un Ecosistema Emprendedor Eficiente en nuestro País.	55
8.1 Creación de una Selva Tropical	56
9. Generación y mejora de los Ecosistemas Emprendedores.....	64
9.1 Personas.....	65
9.2 Ambiente	67
10. CONCLUSIONES.....	69
11. RECOMENDACIONES	76
Bibliografía.....	78

1.RESUMEN EJECUTIVO

En Chile el emprendimiento a crecido de gran manera a lo largo de los años, apoyado por programas gubernamentales y el ecosistema emprendedor que envuelve a los emprendimientos. Sin embargo, esto contrasta con la baja supervivencia de los emprendimientos, en donde una gran mayoría de estos no logra sobrevivir etapas iniciales, como Sercotec lo afirma en donde alrededor de el 92% de los emprendimientos fallan antes de los 5 años iniciales.

Es por esto por lo que en esta tesis principalmente nos enfocaremos en analizar los factores del ecosistema emprendedor que limitan el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos, enfocado para nuevos, nacientes emprendedores y emprendimientos dinámicos, además proponer estrategias que permitan la proliferación de nuevos negocios a través de la mejora del ecosistema enfocándose en los puntos los cuales nuestra nación a mostrado insuficiencia.

Esto a través de un enfoque cualitativo y cuantitativo, analizando datos sobre emprendimientos, información del ecosistema y opiniones de expertos en relacion a la materia.

El análisis busca proponer recomendaciones practicas para optimizar el ecosistema emprendedor de Chile, promoviendo la cultura emprendedora y el desarrollo empresarial a largo plazo.

Este trabajo proporciona una visión respecto a los desafíos, oportunidades y factores a mejorar en cuanto al emprendimiento y su desarrollo económico.

2.PROBLEMA DE INVESTIGACION

Al hablar de emprendimiento nos referimos al proceso de actuar sobre oportunidades inadvertidas, para crear un nuevo proceso o producto, que es importante para el crecimiento y desarrollo de cualquier economía contemporánea y además es vista como el motor del crecimiento económico y una fuerza impulsora para la descentralización y reestructuración económica (Farayibi, 2015). Es importante considerar que esta fuerza es un gran pilar de las económicas no solo hablando localmente en Chile, sino que mundialmente influye y constituye una parte importante de este mismo, se ha mostrado que las “pequeñas empresas y las empresas de nueva creación generan una significativa cantidad de innovaciones, rellenan nichos de mercado y aumentan la competencia, promoviendo de tal modo la eficiencia económica” (Minniti, M, 2010, p. 23) Nuestro país no es exento de esto día a día se crean nuevos emprendimientos a lo largo de las regiones, emprendimientos en donde las personas ven oportunidades de negocios y a su vez oportunidades para poder crecer económicamente y dar un mejor bienestar a sus familias, donde sin importar género o edad el interés en emprender va en aumento, tal como lo demostró el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo en el Informe de creación de empresas y sociedades junio 2024 Desde enero hasta junio del presente año, se han registrado 75.349 sociedades mediante RES (el Registro de Empresas y Sociedades) y 9.463 por Diario Oficial, lo que resulta en un total de 84.812 constituciones. Lo anterior representa 1.723 empresas más en comparación al mismo periodo del año pasado.

Dentro de estas empresas nacientes, se puede desprender el hecho de que no todas están en el mismo lugar, se reparten a lo largo de nuestro país mostrando mayores porcentajes en algunas zonas o regiones que en otras, tal como se demostró en el GEM Nacional Reporte Chile 2022 respecto a los emprendimientos nacientes, diez de las dieciséis regiones se posicionaron por encima de la media nacional (18%). Entre ellas destacan las regiones de Tarapacá (23%), Valparaíso (22%) y Arica y Parinacota (21%) con los mejores porcentajes. En el lado opuesto, las regiones de Aysén (16%), Los Ríos (16%), La Araucanía y Los Lagos (16%) presentaron los menores porcentajes de emprendedores nacientes, en donde a pesar de no ser estar por encima del promedio nacional están muy cercano a este lo que demuestra que a lo largo de nuestro territorio el emprendimiento es un tema que cada vez aumenta más y se toma como “común” entre las personas como opción de negocio dentro del ecosistema chileno. Pero pese a que este va en aumento existe una problemática que una gran mayoría de estos sufre; la poca sostenibilidad en el tiempo y la tendencia a fallar, esto puede estar relacionado a diversos factores, ya sean económicos, sociales o por la poca cultura y falta de información del emprendedor una vez que se sumerge en este viaje, por ende, el saber qué características o que cosas rodean a un emprendedor cuando este comienza a surgir es esencial para que pueda tener un equilibrio.

Al considerar la palabra equilibrio se toma en cuenta todo lo que está directamente relacionado con este, por lo tanto se considera el Ecosistema, donde más bien específico sería el “Ecosistema Emprendedor” factor que definiremos más adelante, pero que a grandes trazos es simplemente todo lo que rodea y hace que el

emprendedor y emprendimiento tengan una mayor probabilidad de éxito, por esto uno de nuestros problemas reales al día de hoy no es que existan pocos emprendimientos sino que una gran cantidad de ellos se queden en el camino, no pudiendo durar en el tiempo y teniendo que cerrar ideas, proyectos y metas que por falta de algún factor no se pudieron completar, esto se respalda a través de datos de la Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño de Chile, aproximadamente el 50% de los emprendimientos en el país fracasan durante los primeros tres años de funcionamiento, debido a factores como la falta de financiamiento, problemas de gestión y dificultades para acceder a mercados competitivos (Tamaño, 2021).

De esto se pueden concluir algunas preguntas que comúnmente se generan; ¿por qué a pesar de existir una gran cantidad de emprendimientos fallan? ¿Qué hace que los emprendimientos no alcancen una etapa de madurez? ¿Cuáles factores son los más comunes a la hora de surgir? ¿Es importante el ecosistema para el éxito de un emprendimiento? ¿Como se alcanza la estabilidad en el tiempo para un emprendedor? ¿ Existen emprendimientos de gran impacto social, económico y nacional que fallen? preguntas que a través de nuestro estudio se generaran respuestas.

3.OBJETIVOS

3.1 Objetivo General.

Analizar las principales problemáticas y obstáculos que tienen los emprendimientos en la nación para mantenerse y qué estrategias permiten mejorar o desarrollar emprendimientos con éxito en el tiempo a través de una investigación y estudio cuantitativo documental con el fin de identificar los factores clave para promover mejoras al ecosistema de emprendimiento del País.

3.2 Objetivos Específicos.

- Identificar los principales obstáculos que enfrentan los emprendedores en el País.
- Analizar factores que generan y motivan el emprendimiento de nuestra nación.
- Evaluar el impacto de las condiciones económicas, sociales y políticas en el éxito de los emprendimientos.
- Proponer recomendaciones para mejorar el ecosistema del emprendedor en la nación.

4. ALCANCE

4.1 Actores del alcance

El alcance de este análisis tiene un rango de acción geográfico correspondiente a nuestra nación enfocado en los emprendedores dinámicos nacientes o emergentes, micro emprendedores en etapa inicial , emprendimientos tempranos y las diferentes dificultades que enfrentan para poder mantenerse estables.

4.2 Tipo de Alcance

En el caso del tipo de alcance, se establece un análisis descriptivo que permite explorar en profundidad la situación actual de los emprendimientos en las regiones, Este enfoque no solo se limita a la simple recopilación de datos, sino que busca ofrecer una visión detallada de los factores que influyen en el desarrollo y desempeño de estos emprendimientos. Además, se adopta un enfoque correlacional, lo que implica examinar de manera crítica las relaciones entre los conceptos clave relacionados con el emprendimiento, como la innovación, la financiación y el apoyo gubernamental. Por último, se implementa un análisis explicativo que tiene como objetivo identificar y proponer soluciones efectivas basadas en los hallazgos obtenidos, permitiendo así abordar las problemáticas específicas que enfrentan los emprendedores en la nación.

5.MARCO TEORICO

5.1 Antecedentes Generales.

El emprendimiento en el mundo ha estado presente desde los tiempos antiguos aunque en sus orígenes el emprendimiento esta más ligado a la búsqueda de una mejora en hacer las cosas, tener mejor calidad de vida , esto se veía en un contexto de supervivencia en sí, en los tiempos de hoy el concepto de emprendimiento no ha cambiado mucho desde sus inicios ,constantemente se busca la mejora de vida a través de oportunidades, oportunidades que en el plano competitivo de estos tiempos son económicas y que al superar y alcanzar el desarrollo de tu trabajo existe un beneficio en el aumento y crecimiento de riqueza, es importante considerar que este crecimiento de riqueza no es solo personal sino que también es parte de la economía de una nación, de un poblado o de una región en específico que sumado a una gran cantidad de personas que buscan mejores oportunidades y logran alcanzar éxito y plenitud producen un cambio positivo para el capital de donde se encuentren. “El estudio de la economía hacia la generación de riqueza y fomento de bienestar social del ser humano encuentra en el emprendimiento una muy buena opción, pues el aporte que ejercen los emprendedores con sus decisiones de inversión y producción son importantes para el crecimiento de la economía y su impacto está condicionado al nivel de desarrollo económico de los países” (Díaz-Casero, et al, 2013).

Chile por su parte ha sido un país emprendedor, tiene personas capaces e interesadas con esta mentalidad de hace años como lo demostró el ministerio de economía, fomento y turismo a través de su boletín Emprendimiento en Chile: Una

Comparación Internacional 2012 (Banco Mundial, 2013, p. 2) “Según el indicador sobre tasa de creación de empresas del Doing Business, Chile se ubica en los top 15 de emprendimiento”.

Por ello debemos ser conscientes y darnos cuenta del por qué, a pesar de tener una gran cantidad de emprendedores en nuestra nación y un apoyo tremendo, una gran cantidad falla, esto también se recalque en que “Chile a diferencia de otros países presenta un gran apoyo institucional para crear empresas, políticas públicas y financiamiento”. (Prodem, 2023, p.12)

5.2 Conceptos claves

5.2.1. Emprendimiento: El emprendimiento es un proceso dinámico que implica la identificación de oportunidades en el entorno, la creación y el desarrollo de nuevas ideas o productos, y la formación de organizaciones que permiten convertir esas ideas en realidad. Los emprendedores movilizan recursos financieros, humanos y técnicos, asumiendo riesgos en la búsqueda de innovaciones que puedan generar valor tanto para los clientes como para la sociedad. El emprendimiento, además de crear empresas, también implica la capacidad de adaptarse a los cambios del mercado y de implementar estrategias que favorezcan la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017) esta definición corresponde a un concepto más actual con objetivos más desarrollado en el tiempo en relación a tomar decisiones que involucren la creación de una nueva empresa pequeña que a futuro sea sostenible, por otro lado, se puede tener en consideración las primeras visiones de este término como podría ser el de Schumpeter, J. A. (1934) donde el emprendimiento consiste en asumir riesgos económicos en la búsqueda de beneficios a través de la reconfiguración de recursos en donde este juega un papel clave en el desarrollo económico, también es importante considerar la visión de Drucker, P. F. (1985) donde se toman una consideración o definición de ambos autores anteriormente mencionados al decir que individuos busca crear valor al identificar y aprovechar oportunidades mediante la innovación, la toma de riesgos y la movilización de recursos a través la creación de nuevas empresas o la transformación de organizaciones existentes.

En general las definiciones de emprendimiento tienen en común ciertos factores en donde se destacan el aprovechar oportunidades, la formación o creación de un producto en donde a futuro se pueda consolidar una empresa alrededor de este y el adaptarse al mercado constantemente asumiendo riesgos que generen un valor tanto para clientes, la sociedad y uno mismo.

5.2.2. Crecimiento: Según la RAE 2023, crecimiento se define como la acción/efecto de crecer o el Aumento de la cantidad, el tamaño, la intensidad o la importancia de algo. En el contexto que será en el desarrollo, se tomará en conjunto lo económico, por lo tanto, de simple manera se puede ver que existirá una relación con el aumento o tamaño de la economía en la región de Valparaíso.

5.2.3. Crecimiento Económico: El crecimiento económico es el incremento sostenido del producto total de bienes y servicios de una economía durante un período prolongado, medido generalmente en términos reales para evitar los efectos de la inflación. Este proceso refleja una mejora en la capacidad productiva de la economía y se asocia con el aumento del bienestar general de la población. Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). El crecimiento como se menciona anteriormente considera el aumento del producto total de bienes y servicios, esto tiene una directa relación con los emprendimientos dado que estos mismos son los que cada día nacen con una idea nueva que se convierte en un producto o servicio que aumenta la economía, en relación con esto es necesario saber también una visión de Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (2003). “Sostienen que el emprendimiento impulsa el crecimiento económico al fomentar la innovación, crear empleos y aumentar la competitividad. Los emprendedores, a través de pequeñas empresas,

generan nuevos productos y servicios, lo que contribuye a la diversificación y adaptabilidad de la economía.

5.2.4. Barreras de Entrada: Una barrera de entrada se define como "cualquier factor que impida o dificulte a nuevos competidores ingresar a un mercado, lo que puede incluir costos de inversión, regulaciones, y otras condiciones del mercado" (Grant, 2010, p. 200). Como se menciona anteriormente se considera una barrera a algo que no deja entrar, por otro lado, se puede tener en cuenta la definición de "un obstáculo que dificulta la entrada de nuevas empresas a un mercado, lo que puede incluir costos de capital, regulaciones gubernamentales, economías de escala y lealtad del cliente hacia marcas existentes" (Porter, 1980, p. 7). Por último, el considerar una definición de barrera de entrada en relación a el contexto del emprendimiento, "Las barreras de entrada son cruciales para entender cómo los nuevos emprendimientos pueden competir en mercados establecidos, ya que determinan el grado de dificultad que enfrentarán al intentar establecerse" (Katz & Green, 2011, p. 45). Como se menciona anteriormente en las definiciones todas comparten algo en común lo cual es que es el tener una barrera que dificulta el poder empezar o crecer dentro un mercado, por ende, es un obstáculo y un desafío que se debe pasar.

5.2.5. Éxito: Al hablar de éxito podemos tener distintas percepciones, valores y formas de medición para considerar lo que es el éxito y la grandeza de conseguirlo por eso vamos a construir y definir el éxito en base al emprendimiento y el mercado ya que en relación a esto se basará nuestro análisis. Primeramente, consideramos el éxito "El éxito empresarial es la capacidad de una organización para alcanzar sus

objetivos estratégicos, generar valor para los accionistas y adaptarse a los cambios del entorno, asegurando la sostenibilidad a largo plazo" (Kaplan, 1996), dentro de esta definición de éxito se considera primordialmente la sostenibilidad a largo plazo ya que como anteriormente se mencionó, este es uno de los factores que el emprendedor no logra llevar. También es hay que considerar la visión de "El éxito de un emprendimiento se refiere a la capacidad de un empresario para transformar una idea en una oportunidad de negocio viable que no solo genere ingresos, sino que también aporte valor a la comunidad y responda a las necesidades del mercado". (Hisrich R. D., 2002).

Las definiciones anteriormente mencionadas de éxito en relación a empresa y emprendimiento tiene en común factores como; adaptarse a los cambios del entorno y que genere valor, pero el factor más común que tiene es que ambas buscan la sostenibilidad de su negocio aportando valor y respondiendo a las necesidades del mercado.

5.2.6. Ecosistema Emprendedor :

Al hablar de ecosistema, específicamente para nuestro caso nos referiremos a el emprendedor, todo lo que rodea al emprendedor y sus distintos apoyos en su viaje, para esto tomaremos en cuenta la definición de que El ecosistema emprendedor se refiere al conjunto de actores, organizaciones, instituciones y procesos que interactúan y facilitan el desarrollo de nuevas empresas y emprendimientos. Este ecosistema incluye elementos como los emprendedores, inversores, instituciones gubernamentales, universidades, incubadoras, aceleradoras, y el marco legal y

cultural que influye en la actividad emprendedora. La interacción efectiva entre estos componentes es clave para fomentar la innovación, el crecimiento económico y la sostenibilidad de los negocios. (Isenberg, 2010) por otro lado, también es bueno considerar otra visión como la del “Ecosistema emprendedor en Chile que se caracteriza por la interacción entre instituciones públicas como *CORFO* y *SERCOTEC*, universidades, incubadoras y aceleradoras de negocios, junto con iniciativas privadas como fondos de inversión y redes de apoyo” (Álvarez, 2018, 145-160) . De estas dos definiciones anteriormente mencionadas se puede tomar que ambas relaciones actoras en común cuando se habla del ecosistema emprendedor, donde primeramente las instituciones gubernamentales son las principales fuentes de los emprendimientos, seguidos de las incubadoras y aceleradoras, además consideran otro punto importante que más adelante también se tomara en cuenta que son las universidades.

5.2.7 Emprendimiento Dinámico:

El emprendimiento dinámico se refiere a "Aquellas iniciativas emprendedoras que logran un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo, generando un impacto significativo en el mercado y la creación de empleo, usualmente basadas en la innovación y la internacionalización" (Kantis, 2020, p.17.), por otro lado es bueno tener otra vision respecto del emprendimiento dinamico años antes a la anterior "Los emprendimientos dinámicos son una fuerza motriz en el desarrollo económico, ya que presentan altos niveles de innovación, internacionalización y crecimiento acelerado, contribuyendo significativamente a la generación de empleo y al aumento de la competitividad en los mercados" (Kantis H. A., 2005, p. 34).

finalmente una última de lo que son los emprendimientos dinámicos "Los emprendimientos dinámicos tienen la capacidad de transformar sectores productivos a través de la innovación, la introducción de nuevos productos y servicios, y la rápida expansión a mercados internacionales, lo que los convierte en actores clave del crecimiento económico sostenible" (Guzmán, 2001, p. 23). Por ende al hablar de emprendimiento dinámico no nos referimos a tipo de emprendimiento simple o que poco a poco genera una utilidad grande en el tiempo, por las deficiones anteriores se tiene claro que un emprendimiento dinámico presentan características específicas y que lo diferencian de uno "tradicional", tales como; Generar un impacto significativo en el mercado y ser una fuerza motriz de esto se desprende que son de alto impacto y tienen un crecimiento acelerado o mayor tamaño. Tienen una característica principal que los diferencia que es la innovación que a través de su diferenciación hacen que crezcan no solo en un mercado nacional sino que su alcance llegar a los mercados internacionales generando grandes cantidades de empleo.

5.3 Antecedentes Globales

El emprendimiento ha estado presente en el mundo actual desde hace unos años y en Chile no ha sido la excepción y al igual que otros temas, esta acción de emprender se desarrolla mejor en algunas zonas o en algunos países, más adelante se mostrara el por qué ocurre esto considerando diversos factores ya sean económicos, tecnológicos o actitudes personales que hacen que las personas tengan una motivación para moverse hacia el camino del emprendimiento, estos factores se pueden ver reflejados en Global Entrepreneurship Monitor GEM (2022/2023 – Pag 22) “los países más emprendedores del mundo incluyen a Estados Unidos, Suiza, Israel, Canadá y Australia, debido a sus altos niveles de innovación, infraestructura de apoyo y ecosistemas empresariales.” principalmente estos países destacan en puntos como altos niveles de innovación, permitiendo que las ideas se hagan rápidamente pudiendo convertirse en negocios desarrollados en menor tiempo en comparación con otros países además cuentan con infraestructuras de apoyo ya sea privadas o de la nación, Chile se destaca en este punto por tener un gran apoyo y fuerte incubadoras que dan una ayuda para que emprendedores surjan y lleven sus ideas a realizarse en grande como lo comenta "Chile se ha posicionado como un líder en América Latina en términos de apoyo a emprendedores, destacándose por sus incubadoras que ofrecen recursos y mentoría, facilitando así la realización de ideas innovadoras" (Valdés, 2019, p. 45). Otro punto en cuenta de estos países lideres es el tener una educación y una visión emprendedora donde enseñan, guían y dan calidad en la gestión de nuevos productos o lo que el mercado hace y está interesado actualmente, permite que el

camino que va a realizar el emprendedor este un poco más pulido en ese sentido. Finalmente se tiene en cuenta un apoyo financiero, que cubra todo el ecosistema de este, tanto para el emprendedor como el producto o servicio a hacer.

Por el lado de Latinoamérica los países que destacan a gran escala no son o no tienen distintas cualidades a los líderes mundiales en este ámbito. “Los ecosistemas que lideran el ranking de ciudades grandes son, al igual que en el ranking general, San Pablo, Bogotá, Santiago y Medellín” (GEIAL,2023,p.5). Estas ciudades, al igual que otras ciudades fuera del continente americano, presentan condiciones favorables en las que se destaca la "cultura emprendedora" y se relacionan con variables como el capital humano emprendedor, las condiciones de demanda, las empresas y las oportunidades. Por su puesto, uno de los puntos clave y que se tomaran en consideración para el futuro, ya que nuestro país es destacado en este ámbito en comparación con otros países vecinos: apoyo institucional, financiamiento privado.

5.4 Chile en el Emprendimiento

Chile como se menciona anteriormente es un país emprendedor, cuenta con una cultura dentro de este mundo y durante las últimas décadas, el país ha avanzado notablemente en la promoción de iniciativas emprendedoras, impulsadas por el sector público y privado, lo que ha llevado a la creación de un ecosistema favorable para la innovación y los negocios emergente.

Esto se puede ver reflejado con grandes programas que buscan que Chile sea un país importante en este ámbito y tenga un lugar mundial destacado, como con “Start-Up Chile” donde el objetivo principal de este según la Corfo “es atraer a emprendedores de todo el mundo para que desarrollen sus startups en Chile, con la esperanza de que esto genere un efecto positivo en el ecosistema emprendedor del país. La idea es fomentar la innovación, el talento y la creación de nuevas empresas tecnológicas que contribuyan al desarrollo económico.” (CORFO). (2010). Iniciativas como estas han puesto a Chile en el mapa mundial, pero no solo se ha enfocado en estar globalmente también se destaca por categorías distintas. Dentro del emprendimiento se define según la (GEM 2022) principalmente en cuatro categorías activas de un emprendedor, donde primeramente se considera un **“emprendimiento potencial”** como una persona que afirman estar pensando en poner en marcha un nuevo negocio, pero que aún no han iniciado acciones concretas por otro lado se tiene a un **“emprendedor naciente”** que corresponde a personas que declaran haber iniciado la puesta en marcha de un nuevo negocio y también a quienes afirman haber pagado salarios a empleados y/o a sí mismo, por un periodo no mayor a 3 meses, en tercera parte se considera a un **“nuevo**

empresario” el cual Incorpora a aquellas personas que han puesto en marcha un nuevo negocio, pagando salarios durante un periodo de tiempo que va desde los 3 a los 42 meses y finalmente **“empresario establecido”**, clasificación que reúne a aquellas personas que han estado al frente de la operación de su empresa pagando salarios durante más de 42 meses. Enfocándonos en nuestro estudio, nos centraremos en la idea del por qué una gran cantidad de estos emprendimientos mencionados anteriormente no consiguen estabilidad en el tiempo.

Además de acuerdo con este contexto, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2021), Chile presenta una Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) del 25,6%, lo que refleja la alta creación de nuevos negocios. Además, un 34% de los adultos en el país expresa la intención de iniciar un negocio en los próximos tres años, lo que muestra un significativo interés en el emprendimiento potencial. Sin embargo, la tasa de emprendimientos establecidos, es decir, aquellos que han sobrevivido más de 3,5 años, es del 10,4%, lo que sugiere que muchos de estos nuevos negocios no logran consolidarse a largo plazo (Global Entrepreneurship Monitor, 2021), de estos porcentajes entregados por este informe se puede analizar que el 60% de los emprendimientos fallan o no se consolidan más de 3,5 años. (Este cálculo Fallo o no consolidación = $25,6\% - 10,4\% = 15,2\%$, donde se tomó $15,2\% \times / 25,6\% = 59,38\%$). Es necesario considerar la perspectiva del emprendimiento en Chile (ASECH) (2023). Según un informe reciente, aproximadamente el 76% de las Startups o emprendimientos fracasan antes de los tres años de operación. Esta tasa refleja los retos a los que se enfrentan los emprendedores en el país, tales como la falta de liquidez debido a bajas ventas,

dificultades para acceder a financiamiento, y la carga de obligaciones tributarias. Además, la pandemia ha agravado estos problemas, lo que ha provocado que muchos emprendedores vean su situación empeorar en los últimos años.

Teniendo en consideración lo anterior, más de la mitad del total de emprendimientos no logran alcanzar una etapa estable de más de 3 a 3,5 años siendo este periodo inicial primordial para que se establezcan. Es esencial que los nuevos emprendedores o emprendedores nacientes contemplen la importancia de la paciencia y la perseverancia en este periodo crítico. Esta fase inicial requiere desarrollar una estrategia clara, establecer una red de apoyo y buscar orientación para guiar el proceso y aumentar las posibilidades de éxito.

5.5 Tipos de Emprendimiento

Nuestro territorio se caracteriza por tener una gran cantidad de emprendimientos de diferentes tipos, donde los que se destacan principalmente están :

- **Emprendimientos tecnológicos (startups):** En Chile, los emprendimientos tecnológicos o startups han experimentado un crecimiento significativo en las últimas décadas, impulsados por programas de apoyo como *Start-Up Chile*, que facilita financiamiento y mentoría para proyectos innovadores. Este tipo de emprendimientos se enfoca en áreas como fintech¹, edtech², biotecnología ,salud digital , y comercio electrónico, con el objetivo de

¹ Empresas que desarrollan productos y servicios innovadores utilizando la tecnología para mejorar, automatizar o reinventar servicios financieros.

² Edtech se refiere a la aplicación de la tecnología para mejorar los procesos educativos.

resolver problemas a través de la tecnología y la innovación. (Ministerio de Economía F. y., 2021).

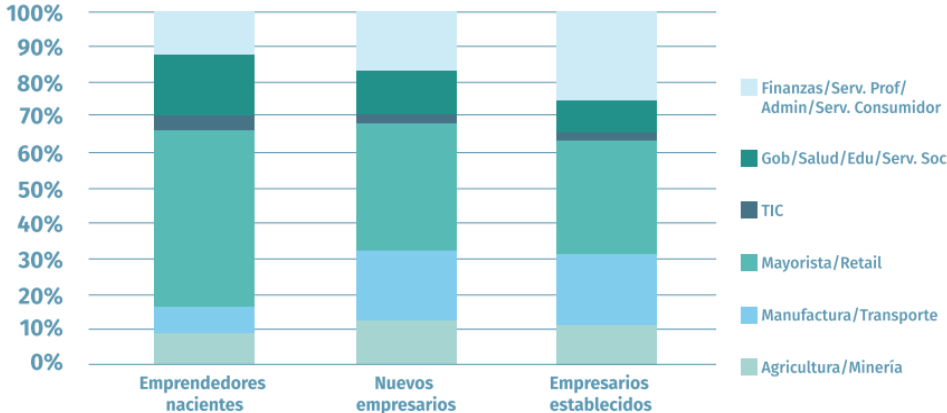
- **Comercio y retail:** Comercio y venta minorista: tiendas físicas y online que venden bienes de consumo como ropa, tecnología, alimentos, etc. Este sector es uno de los más dinámicos, especialmente con el auge del comercio electrónico. " más del 30% de los nuevos emprendedores en Chile se enfocan en la venta de productos, siendo una actividad accesible para pequeñas y medianas empresas." (Monitor., 2020).
- **Emprendimientos de servicios:** Estas empresas que ofrecen servicios como tecnología, consultoría, educación y transporte, siendo un sector que requiere menor inversión inicial y que tiene gran demanda. "Cerca del 25% de los emprendimientos en Chile están relacionados con servicios, debido a la baja inversión inicial y la alta demanda por soluciones de soporte empresarial, tecnología y educación". (Monitor., 2020).

Se describen estos tres tipos de emprendimientos ya que son los tres más comunes dentro de nuestra nación Figura 1. Estos sectores son predominantes por su accesibilidad, potencial de expansión y, además, por la supervisión del mercado que favorece la aparición de nuevas ideas empresariales. En un planeta cada vez más digitalizado e innovador, el comercio y retail, los startups tecnológicos y los servicios ofrecen a los emprendedores un abanico de opciones sin límite. La accesibilidad del ámbito descrito se convierte en una barrera baja y, por consiguiente, en la posibilidad de que se incorporen personas emprendedoras jóvenes e incluso al igual

que profesionales con experiencia se aventuren a iniciar sus propios negocios. Las políticas públicas y los programas de apoyo, como incubadoras y aceleradoras, ofrecen recursos valiosos tanto en tiempo, dinero y apoyo además por si fuera poco estas también se centran dar capacitaciones que fomentan el desarrollo de habilidades emprendedoras y promueven un ambiente propicio para la creación de empresas como se analizara en este momento en el siguiente punto 5.6.

Figura 1

Distribución de la actividad emprendedora según el sector de actividad en 2022– Chile



Porcentaje según etapa del proceso emprendedor.

Fuente: GEM Chile, APS 2022.

Nota. En el grafico no se menciona exactamente las Start-Up o emprendimientos tecnológicos dado que estos están dentro de todas las categorías. Adaptado de (Guerrero, 2022)

5.6 Actores del Ecosistema Emprendedor

Apoyo, ayuda, colaboración o también visto de otra forma “aceleración/empuje” pueden ser definiciones para la tarea que cumplen ciertos actores dentro de nuestro ecosistema emprendedor, actores que mencionamos anteriormente pero que se definirán de mejor manera, la labor de impulsar un emprendimiento y ser parte de ello es esencial para que este tome forma y primordialmente no se derrumbe en lo que muchos caen como el desequilibrio o Valle de la muerte (Concepto que definiremos en los siguientes puntos) y finalmente lo que llamaríamos falla de un emprendimiento, es por esto que considerar estos elementos dentro la cultura y aprender de ellos es un paso esencial para que nuestro factor de éxito pueda llegar a aumentar. En nuestro país existen una gran variedad de actores del ecosistema que no solamente están presentes en nuestro territorio, sino que también comúnmente son similares a los de la gran mayoría de países en el mundo, dentro de cuales vamos a varios y definiremos a los más importantes;

1. **Instituciones Gubernamentales:** En primer lugar, en el ecosistema empresarial; este es uno de los puntos más importantes y relevantes para el apoyo de las fuentes de financiación para el emprendedor del País . En el caso de Chile, CORFO, la Empresa de Fomento de la Producción, es fundamental en el campo del ecosistema inteligente de apoyo a las empresas. CORFO se especializa en apoyar y promover el espíritu empresarial, la innovación y la competitividad, la financiación, el financiamiento acelerado y el desarrollo de aceleradores de empresas, así como la transferencia de tecnología a la economía de Chile es una organización enfocada en el empresariado con innovadores proyectos o

empresas en etapas tempranas de crecimiento, que buscan un desarrollo acelerado y nueva escalabilidad en sus operaciones. Por otro lado, SERCOTEC, Servicio de Cooperación Técnica, ha demostrado ser eficaz en fomentar el crecimiento y el desarrollo de las pequeñas empresas al capacitar, financiar y proporcionar asistencia técnica. Sercotec se dedica a aumentar la capacidad de competencia de las empresas y fomentar la creación de empresas en todas las regiones de Chile. Estas dos entidades gubernamentales presentan una gran cantidad de programas y ayudas para los emprendedores dependiendo de la cantidad de capital necesario para poder desarrollar el proyecto solicitado, algunas de estas y más solicitadas por los emprendedores se tiene, Capital semilla (para emprendedores iniciales y programas para emprendimientos que ya son microempresas o de mayor tamaño. (CORFO., 2024), por otro lado, SERCOTEC toma están diseñados para apoyar a emprendedores locales, pequeños comercios y empresas emergentes a mejorar su gestión, acceder a financiamiento y consolidarse en el mercado local, dentro de sus programas se destaca Capital Abeja, Fondo Crece y Centros de Negocios. (SERCOTEC., s.f.)

2. Universidades: En los últimos años las universidades y entidades educativas relacionadas con el tema de la tecnología e innovación han jugado un papel importante y crucial para los emprendimientos, dado que forman profesionales capacitados para los desafíos que el mercado exige y generan una mentalidad enfocada en la persistencia para el trabajo y en la determinación en que el emprendimiento puede ser una oportunidad de

negocio y modalidad de vida sostenible. Es por esto que las universidades tienen un rol importante en el tema y en nuestra nación no es la excepción.

Las universidades destacan por varios aspectos donde una de las cualidades a destacar es que generan una cultura emprendedora, donde se valora y fomenta la innovación, creatividad. Por otro lado, estamos hablando de verdaderas incubadoras y aceleradoras, de las que hablaremos en detalle en el siguiente párrafo. Cabe señalar que entre las principales instituciones asociadas a la universidad se encuentran UAI Ventures (Universidad Adolfo Ibáñez): actuando como aceleradora y brindando apoyo a empresas que buscan inversión y expansión; Incuba UC (Universidad Católica de Chile): brindando apoyo integral para iniciar startups, conectándolos a una red de financiamiento, mentoría y asesoría estratégica, y a 3IE (Universidad Politécnica Federico Santa María): una de las incubadoras más grandes de Chile, enfocada en proyectos de base tecnológica.

Por otro lado, cabe destacar que las universidades son un puente, un canal que permite que los emprendimientos se conecten con otros actores del ecosistema, de esta manera funcionando como redes y generando conexiones que permiten una transferencia de tecnología "La transferencia de tecnología es un proceso que implica la transferencia de conocimiento, habilidades y tecnologías de una organización a otra, a menudo de una institución de investigación a una empresa." (Perkman, 2015).

A pesar de que "Las universidades son cruciales para la innovación, ya que no solo producen conocimiento, sino que también ayudan a transformar este

conocimiento en aplicaciones comerciales." (Fagerberg, 2002) Existen desafíos y oportunidades que a la hora de mejorarse permitirán que la cantidad de emprendimientos no caiga y pueda aumentar una cifra de estabilidad y generación de un espíritu emprendedor en personas que ya lo hicieron o personas que están comenzando.

3. Incubadoras y aceleradoras: Una parte importante del ecosistema emprendedor son las incubadoras y aceleradoras, como su nombre lo menciona una incubadora corresponde a un programa u organización encargada de los emprendimientos en etapa temprana, con más precisión se definiría como "Una incubadora es una organización que proporciona apoyo a las startups en las primeras etapas de su desarrollo, ofreciendo recursos como espacio físico, mentoría, financiamiento y acceso a redes de contacto, con el objetivo de facilitar su crecimiento y éxito." (González, 2020,p. 34-35). Estas incubadoras pueden ser universitarias como se mencionó anteriormente o gubernamentales o privadas.

Por otro lado, se tienen las aceleradoras en donde "Las aceleradoras son instituciones que brindan a startups emergentes un programa intensivo de desarrollo empresarial durante un período limitado, proporcionando acceso a financiamiento, capacitación y redes de contactos, con el objetivo de preparar a las empresas para la inversión y el crecimiento." (Hallen, 2014).

Estas en diferencia con las incubadoras se centran en emprendimientos en etapas más avanzadas, pero de igual manera su base son la innovación, diferenciación y tecnología.

4. Personas: Dentro de esto van a estar todos los actores relacionados en cada uno de los puntos mencionados anteriormente desde los emprendedores hasta funcionarios de gobierno, clientes y usuarios.

5.7 Valle de la Muerte.

Dentro del ecosistema emprendedor existen diferentes etapas por las cuales una persona que toma este camino tiene que pasar, pero dentro de todas existe una que cabe destacar ya sea por su dificultad o complejidad que genera en los emprendedores en donde principalmente destaca la fase económica inicial de un emprendimiento, esta etapa es conocida como el valle de la muerte, para una definición más clara se tiene que en el emprendimiento se refiere a la fase crítica que enfrentan las startups cuando no generan ingresos suficientes para cubrir sus costos operativos antes de lograr estabilidad financiera. Principalmente, las “empresas corren un alto riesgo de fracasar debido a la falta de recursos financieros” (Stokes, 2018) ,por otro lado, se tiene en consideración la visión del valle de la muerte de expertos chilenos en el tema los cuales comparten que “El "Valle de la Muerte" en el emprendimiento se refiere al período inicial en el que una empresa emergente enfrenta dificultades financieras significativas antes de alcanzar un flujo de caja positivo. Este término describe la etapa en la que la empresa debe sobrevivir con recursos limitados, donde muchas fracasan por no lograr un modelo de negocio sostenible ni obtener financiamiento oportuno” (Musso C. , 2015).

Por ende teniendo estas definiciones previas se tiene en cuenta que el Valle de la muerte es parte importante del camino que el emprendedor recorrerá, tomando las visiones anteriormente mencionadas se puede concluir de ambas que es un periodo donde el beneficio es negativo, ya que los costos superan al ingreso, es por esto que una gran cantidad de personas caen en este “tramo” del emprendimiento, de esto también se puede recalcar que a pesar de tener un apoyo del ecosistema una

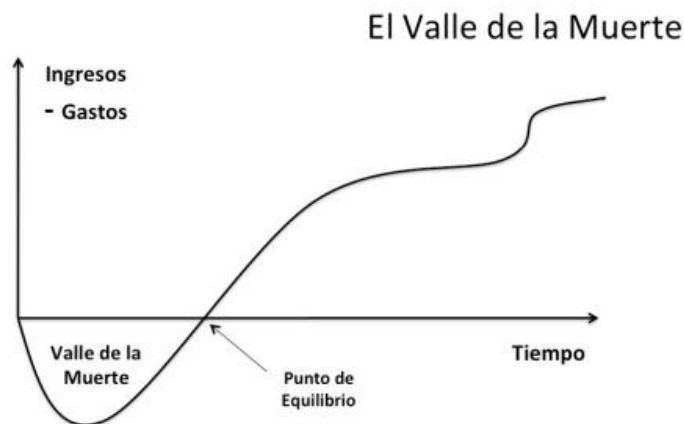
gran parte falla, y por otro lado al fallar no todos van a tener la motivación y disciplina y resiliencia para volver a comenzar otros emprendimientos sabiendo que existe una etapa tan dura y que genera dificultad en un periodo largo.

Cabe destacar que Musso aclara que la tasa de supervivencia de los startups en Latinoamérica es bastante reducida y solo un 8% de los startups supera su cuarto año de vida. “El 90³% fracasa y la mayoría lo hace en el valle de la muerte. No obstante, hay algunos casos de empresas que fracasan por escalamiento prematuro o una vez que han superado el valle, pero son muy bajos”, comenta.

Es por esto por lo que esta etapa tiene que guiarse y tomarse con calma, en donde los temas, estrategias y soluciones a esto estarán enfocadas para que el valle de la muerte sea más ameno.

Figura 2

Representación gráfica del “Valle de la Muerte”



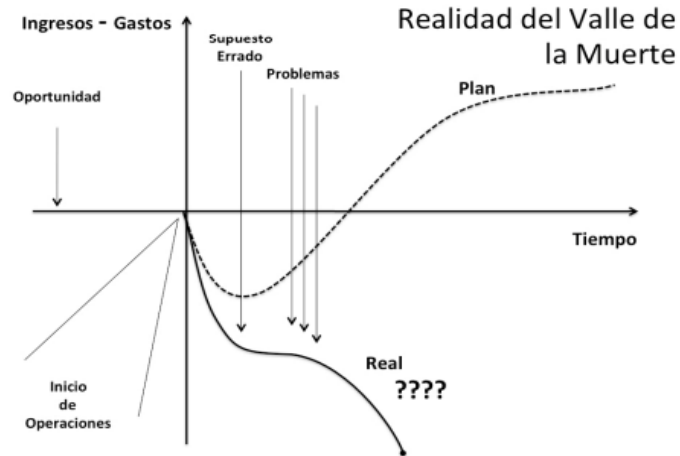
Nota. Fuente del grafico Musso, R., & Eche copar, G. (2017) (p. 8). El valle de la muerte. Hueders

³ Este porcentaje hace referencia a startups en Chile.

Por otro lado, cabe destacar el punto de equilibrio que se destaca en nuestra figura 2, el cual representa que nuestros Ingresos (I) menos nuestros Costos (C) es igual a nuestra Utilidad (U). ($I - C = U$).

Figura 3

Realidad del "Valle de la Muerte" en los emprendimientos.



Nota. Fuente del grafico Musso, R., & Echeopar, G. (2017) (p. 10). El valle de la muerte. Hueders.

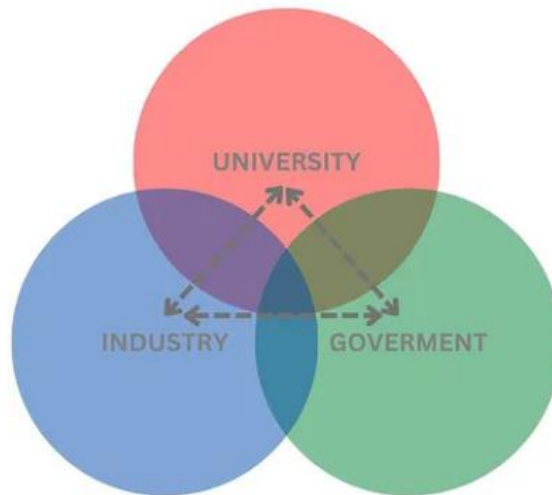
Finalmente, la realidad que sucede en los emprendimientos es que el camino que toman no es lineal y muchas veces estos caen y van al fracaso tal como se muestra en la figura 3.

5.8 Triple hélice y el emprendimiento.

Dentro de nuestro ecosistema emprendedor existen actores más relevantes que otros ya sea por que influyen de manera más directa en la toma de decisiones que van a influir en el presente y futuro de nuestro emprendedor o porque son una gran fuente de conocimiento, financiamiento y soporte para que se desarrollen de manera correcta y cada vez existan una mayor cantidad de emprendimientos en nuestra nación. Cabe destacar que estos tres actores a mencionar son esenciales y la conexión de estos es la combinación perfecta para que se lleven mejores resultados, como se puede ver en la figura 4.

Figura 4

Actores de la Triple Hélice.



Nota. Modelo de Triple Hélice donde destacan los tres actores principales; Universidades, La industria(Empresas) y Gobierno. Fuente (Zakaria, 2023)

Esta definición de Triple Hélice comenzó con Henry Etzkowitz y Loet Leydesdorff ellos son los creadores del modelo de la *Triple Hélice* y “destacan que la innovación moderna no puede ser resultado únicamente de la actividad de un solo sector, sino

que requiere la cooperación y coevolución de estos tres actores clave” (Etzkowitz, 1995,p. 195-203).

Principalmente este modelo se considera viable, factible o mas bien util dentro de economias que tienen un grado de conocimiento mayor y exploran constantemente las nuevas tecnologias, sus barreras y fronteras, en donde consideran que la colaboracion e innovacion que exista entre estos actores sea la mejor solucion y crucial, esto ya que permite una mayor conexión y crea un camino que lleva a todos al mismo destino, favoreciendo y permitiendo el crecimiento economico a traves de la innovacion, la competencia y la mejora continua del ecosistema y todos los actores que nos rodean.

Actualmente existen otras Helices que tambien se podrian considerar las cuales son el medio ambiente y la sociedad civil (conjunto de organizaciones y grupos no gubernamentales que operan de manera independiente del estado y del sector privado.).

Es importante considerar al dia de hoy el modelo de cuatro helices en donde se tiene en cuenta principalmente al “Emprendedor” que en este caso se consideran los ciudadanos de nuestra nacion, como una helice mas, ya que finalmente “El modelo de las cuatro hélices expande la idea de innovación más allá de los tres actores tradicionales (gobierno, industria y academia) para incluir a la sociedad civil como un actor clave. Esta participación activa de los ciudadanos garantiza que las soluciones innovadoras no solo sean tecnológicas, sino también inclusivas, sostenibles y orientadas a los desafíos sociales.” (Carayannis, 2012)

5.9 Financiamiento del Emprendedor

Uno de los puntos importantes a considerar cuando se emprende es el financiamiento y el como este se va necesitando a través del viaje que el emprendedor hace, también hay que considerar que no todos los actores mencionados anteriormente funcionan igual o dan los mismos niveles de financiamiento, esto como se explicó ,dado que para cada tipo de emprendimiento está enfocado cada actor en nuestro ecosistema.

Esto se muestra explicado en los siguientes puntos:

1. CORFO: Por su parte al estar enfocada en emprendimientos de alto impacto, innovación y tecnología tiene distintas fuentes o programas para el financiamiento dentro de los cuales están. Start-Up Chile con un monto máximo de Monto máximo: US\$ 40,000 dirigido a startups con proyectos innovadores y de alto impacto. Uno de los conocidos dentro del mundo del emprendimiento dinámico y el cual se destaca por “apoyar innovaciones intensivas en I+D, que enfrenten alta incertidumbre tecnológica y que apunten a escalamientos de alto potencial de comercialización nacional o global” (CORFO., 2024) Dependiendo del proyecto, pero puede llegar hasta Monto máximo de \$1.000.000.000 CLP. Otro de los conocidos para emprendimientos los cuales estén iniciando y para algunos ya desarrollados es el capital semilla el cual entrega Monto máximo: \$40.000.000 CLP para proyectos en fase de validación, desarrollo de un producto mínimo viable (MVP), investigación de mercado o pruebas de concepto, Capital Semilla

Expande Monto máximo: \$100.000.000 CLP Proyectos que han probado sus productos o servicios en el mercado y quieren expandir su negocio.

2. Capital/Inversionistas de Riesgo: Estos se centran en las nuevas empresas o emprendimientos nacientes que tienen un alto potencial de impacto y crecimiento tanto nacional como internacional, generalmente ayuda a startups a posicionarse en el mercado ya que estas al ser altas en innovación y tecnologías pueden fortalecer su modelo de negocio escalando, y así el inversor de riesgo de igual manera fortalece su obtención de capital. Dependiendo de el nivel del que se encuentre el emprendimiento el inversionista puede intervenir, esto es por ej.: El inversionista identifica una oportunidad de negocio previa cuando se esta definiendo la idea del emprendimiento, por otro lado, puede ser cuando se está desarrollando el producto o cuando se este ya listo para escalar. Generalmente estos capitales de riesgo son una gran inversión para el emprendimiento es por esto por lo que Tiene un alto nivel de riesgo y un alto potencial de recompensa además los fondos son gestionados por inversores institucionales o particulares que buscan acciones o una participación porcentual de la empresa.

3. Inversionistas Ángeles: Para este caso existe otro tipo de financiamiento para los emprendimientos o para más específico startups, emprendimientos dinámico de alto crecimiento, el cual son los inversionistas ángeles, estos al

igual que los de capital de riesgo se ven motivados por la posibilidad de obtener un retorno de la inversión alto gracias al emprendimiento, la gran diferencia es que en este caso es una persona que invierte dinero propio en startups, aportan el capital en las empresas y si es el caso ofrecen su experiencia en los negocios para poder apoyar y liderar de mejor manera el emprendimiento.

6. METODOLOGIA

Para poder analizar la percepción y los distintos puntos de vista que tienen las personas sobre el emprendimiento, en este caso sobre el ecosistema que rodea el emprendimiento y las estrategias que mejor se adapten para relacionarse con este y generar negocios, teniendo en consideración que una gran cantidad de estos fallan en el proceso, se tomarán en cuenta y se desarrollará un análisis Mixto donde se tomarán en cuenta datos y porcentajes derivados de informes y estudios realizados por entidades nacionales e internacionales y por otro lado cualitativo documental sobre emprendimiento en Chile para obtener un contexto más amplio sobre el ecosistema y poder trabajar sobre lo que sí podemos afectar. Esto en base de obtener resultados para comprender las experiencias, percepciones y desafíos que tienen los emprendedores en nuestro ecosistema para mantenerse en el tiempo.

A través de las investigaciones generar estrategias que se consideran útiles o necesarias para la perseverancia de los emprendimientos en el ecosistema chileno, poder dar recomendaciones claras y conclusiones que permitan el fomento y a futuro una mayor relevancia a los actores del ecosistema emprendedor.

7.RESULTADOS

Los resultados a tomar en cuenta serán a través de informes, entrevistas, documentos y porcentaje hechos por profesionales relacionados con nuestro estudio principal, analizar el ecosistema emprendedor en relación a la perseverancia y de igual manera se analizará el que cada vez surjan más negocios a pesar de que las cifras y estadísticas demuestren que es muy difícil surgir emprendiendo.

Se tomarán en cuenta rangos etarios, grupos o entorno en cual se desarrollan los emprendimientos, sexo y geografía, esto dado que no todos presentamos las mismas características y por lo tanto es necesario tener y saber cómo está el panorama general de nuestra nación en cuanto al emprendimiento.

Estos datos servirán como punto de partida para identificar patrones y tendencias en el emprendimiento chileno, como la predominancia de ciertos sectores económicos y el perfil típico del emprendedor que logra mantener su negocio más allá de los primeros años.

Primeramente, se tomó en consideración el contexto y sus condiciones para poder emprender, en otras palabras, la serie de factores y actores que hacen que se pueda fortalecer, para así generar valor, o retraer un ecosistema. Esto a través del estudio de informes GEM (Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Nacional de Chile 2023), libros asociados al ecosistema emprendedor, papers, entrevistas, etc.

De esto primeramente se desprende que Chile tiene diferentes percepciones a la hora de emprender, ya sea por la geografía o edad, factor importante que muchas veces decide si se puede dar el siguiente paso o no ,por otro lado de igual manera este factor responde también a la pregunta del ¿por qué debería emprender o por que aún no lo hago? considerando diversos factores como; miedo, terror a lo desconocido, cargas laborales, trabajo o responsabilidades extras que sumadas a un emprendimiento solo generarían más estrés. A continuación, se mostrará el resultado de una encuesta realizada por el Monitor Global de Emprendimiento (GEM) el cual es el más prestigioso y extenso estudio sobre el estado del emprendimiento a nivel mundial, en nuestro caso enfocado en Chile “en donde participaron un total de 3.209 personas entre ellas 2.000 personas entre 18 a 64 años” (Monitor, Informe GEM Nacional Chile., 2023, p. 26.). Este demostró los siguientes datos sobre diferentes percepciones en cuanto al emprendimiento en nuestro País figura 5, considerando diferentes atributos como;

- Percepción de oportunidades: perciben oportunidades cerca del área donde vive para empezar un negocio en los próximos 6 meses.
- Miedo al fracaso: mide el porcentaje de población que declara que no pondría en marcha un negocio por miedo a que pudiese fallar.

- **Percepción de Capacidades:** porcentaje de población que declara poseer los conocimientos, habilidades y las experiencias requeridas para comenzar a llevar a cabo una iniciativa emprendedora.
- **Modelos de referencia:** mide el porcentaje el porcentaje de población que declara conocer personalmente a otras personas que han emprendido en los últimos 12 meses.
- **Intención de Emprender:** mide el porcentaje de población no emprendedora que ha manifestado tener la intención de llevar a cabo una iniciativa emprendedora en los próximos tres años, ya sea solo o con otras personas.

Figura 5

Atributos individuales según el involucramiento en el proceso emprendedor en 2023 – Chile.

Atributos individuales	No involucrado en el proceso emprendedor		Involucrado en el proceso emprendedor		Población Total	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Percepción de oportunidades	55%	45%	66%	34%	59%	41%
Percepción de capacidades	65%	35%	93%	7%	76%	24%
Modelos de referencias	64%	36%	87%	13%	73%	27%
Miedo al fracaso	52%	48%	34%	66%	46%	54%
Intención de emprender	54%	47%	55%	45%	54%	46%

Nota: Porcentaje de la población adulta (18-64 años) distribuida según su involucramiento en el proceso emprendedor. Fuente: (Monitor, Informe GEM Nacional Chile., 2023).

A través de la figura 5 se puede analizar que existen diferentes atributos en consideración en donde se obtuvieron las siguientes respuestas:

Por el lado de la percepción de oportunidades considerando el total de la población encuestada un 59% de esta ha percibido que podrían existir oportunidades para emprender el área que viven dentro del plazo de seis meses. En la percepción de capacidades el 76% considera que poseer los conocimientos, habilidades y las experiencias requeridas para comenzar a emprender, respecto a modelos de referencia se tiene que el 73% declara conocer personalmente a otras personas que han emprendido en los últimos 12 meses, en cuanto a el miedo al fracaso el 46% declara que no pondría en marcha un negocio por miedo a que pudiese fallar siendo aun un gran porcentaje y una barrera para superar. Finalmente, la intención de emprender demuestra que el 54% de la población encuestada manifestado tener la intención de llevar a cabo una iniciativa emprendedora en los próximos tres años, ya sea solo o con otras personas.

Por otro lado, se puede obtener el involucramiento en el proceso, vale decir población que están involucradas dentro del proceso emprendedor, de esto se tiene que existen un 66% de percepción de oportunidades en las personas que están involucradas, percepción de capacidades se tiene que un 93% de los involucrados en el proceso emprendedor manifestó que tienen las habilidades, por otro lado los modelos de referencia muestra que un 87% de los involucrados en el proceso emprendedor conoce a alguien ya emprendiendo, en cuanto al miedo al fracaso el 66% de los involucrados indican que no lo perciben y finalmente la intención de emprender se tiene un 55%.

7.1 Contexto para la creación de nuevos negocios.

A diferencia de la percepción que tienen las personas sobre el emprendimiento, el contexto de las condiciones del por qué en Chile se quiere emprender muestra diferentes opciones, una de las más claras condiciones de nuestro ecosistema emprendedor es la relacionada con el lado financiero y además que existe apoyo que genera nuestro gobierno, pero¿ realmente es así? Existen diversas razones y maneras por las cuales un emprendimiento en Chile puede surgir, además motivar a iniciar a nuevos emprendedores a hacerlo, es por esto por lo que a través de la encuesta realizada por el GEM se demuestra el contexto y las condiciones más favorables y desfavorables, motivos y recomendaciones que envuelven nuestro ecosistema emprendedor, con el fin de moverlo hacia una creciente tendencia hacia la digitalización e innovación.

Se realizó una encuesta llamada NES siglas en inglés (Encuesta Nacional de Monitoreo) la cual está diseñada para conocer las principales condiciones del contexto que conforman el ecosistema emprendedor del País. Esta encuesta a diferencia de la anterior se realiza en base a expertos en el tema del emprendimiento tales como; emprendedores, académicos, técnicos de apoyo al emprendimiento, tomadores de decisión y agentes financieros, entre otros. Dentro de la encuesta existen nueve condiciones como muestra la figura 6, condiciones del contexto para emprender, que adopta la metodología del GEM. Esta metodología requiere de, al menos 4 expertos por condición por lo tanto se necesitaron un mínimo de 36 expertos o informantes clave para evaluar el ecosistema emprendedor.

Figura 6

Condiciones del contexto para emprender 2023.

Apoyo financiero	Se refiere a la disponibilidad y facilidad de acceso a recursos financieros —capital y deuda— para empresas nuevas y en crecimiento (incluyendo subsidios, inversión informal, capital de riesgo y crowdfunding, entre otros). Desde 2021, tiene dos componentes: (i) Financiamiento al emprendimiento. (ii) Facilidad de acceso.
Política pública	Se refiere al grado en que las políticas del gobierno apoyan el emprendimiento. Tiene dos componentes: (i) Relevancia económica del emprendimiento. (ii) Impuestos y regulaciones son neutros o promueven nuevas empresas y en crecimiento.
Programas de gobierno	Se refiere a la existencia y calidad de los programas para ayudar directamente a las nuevas empresas y en crecimiento a nivel nacional, regional y municipal.
Educación para el emprendimiento	Se refiere a la medida en que el entrenamiento para crear o dirigir empresas es incorporado en el sistema educacional y de formación. Tiene dos componentes: (i) Educación para el emprendimiento en educación primaria y secundaria. (ii) Educación para el emprendimiento en educación post secundaria.
Transferencia de I+D	Se refiere a la medida en que la investigación y el desarrollo nacional conducen a generar nuevas oportunidades comerciales que estén al alcance de empresas de menor tamaño.
Infraestructura comercial y legal	Se refiere a la disponibilidad de servicios, derechos de propiedad, comercial y contables, así como de instituciones que apoyan empresas pequeñas y medianas.
Apertura del mercado interno	Tiene dos componentes: (i) Dinamismo del mercado interno: se refiere al nivel de cambio en el mercado entre un año y otro. (ii) Apertura del mercado interno: se refiere a la facilidad con la que las firmas nuevas entran a mercados existentes.
Acceso a la infraestructura física	Se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos existentes (comunicación, servicios públicos, transporte) a un precio que no discrimine entre empresas.
Normas sociales y culturales	Se refiere a la medida en que las normas culturales y sociales promueven la creación de nuevos negocios que permiten mejorar el ingreso y bienestar personal.

Nota: Fuente (Monitor, Informe GEM Nacional Chile., 2023)

Finalmente, la encuesta para el año 2023 fue respondida por 37 expertos a nivel nacional y 204 expertos distribuidos en las regiones de Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso, Metropolitana, y La Araucanía obteniendo los siguientes resultados:

7.1.2 Primera condición Apoyo Financiero.

La primera condición dentro del contexto para emprender en Chile estaría el apoyo financiero, esta dimensión es una de las peores evaluadas dentro de las nueve por los expertos, cabe destacar ciertas razones y patrones que se han repetido en los años y es por esto el porqué de ser una de las peores evaluadas, comenzando con uno de los más importantes a la hora emprender en donde los expertos consideran que no hay apoyo en el desarrollo del proyecto emprendedor en términos de crecimiento inicial , en donde se consideran aspectos como:

- No hay suficiente financiamiento de OPI (Oferta Pública Inicial de acciones)⁴ disponible para empresas nuevas y en crecimiento. Este punto obtuve un total de solo un 10% de acuerdo en que si existe suficiente financiamiento por lo tanto casi el total de los expertos comenta que no es suficiente.
- No hay suficiente capital de riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento, donde solo un 14% de los expertos menciona que si existen
- Es fácil para los emprendedores nacientes obtener suficiente capital inicial para cubrir gastos iniciales y de una vez comenzado el emprendimiento, al considerar este aspecto los expertos consideran que este punto tiene una gran dificultad y lo demuestran con tan solo un 13% de aprobación.

⁴ Término utilizado para describir el proceso por el que pasan las empresas privadas para recaudar fondos a través de una cotización en el mercado de valores, es decir es cuando una empresa privada ofrece acciones al público.

Por otro lado dentro del apoyo financiero existe una parte positiva en donde se destaca el País por brindar u ofrecer una cantidad suficiente de subsidios públicos para las empresas nuevas y en crecimiento, destacando este punto ya que el 54% de los expertos están favorablemente aprobando esta situación, cabe destacar también que otro punto positivo es que dentro de la nación existe suficiente apoyo de parte de inversionistas formales, es decir: familiares, amigos, compañeros de trabajo y similares, para empresas nuevas y en crecimiento.

7.1.3 Segunda Condición Políticas Publicas

La segunda condición hace referencia a las políticas públicas, es decir el grado en que las políticas del Gobierno Chileno apoyan al emprendimiento, para este caso se considera un punto importante positivo para los emprendedores, pero sobre todo para los emprendedores dinámicos. En la encuesta el 85% de los expertos considera que existe una facilidad para registrar nuevas empresas y negocios a un costo razonable además los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales son aplicadas a nuevas empresas y en crecimiento de manera predecible y coherente. Por otro lado, existe una mala evaluación por parte de los expertos en el área relacionada en cuanto a que las políticas del gobierno favorecen a las nuevas empresas esto en el ámbito de licitaciones o aprovisionamiento⁵, teniendo un 72% de votos en contra.

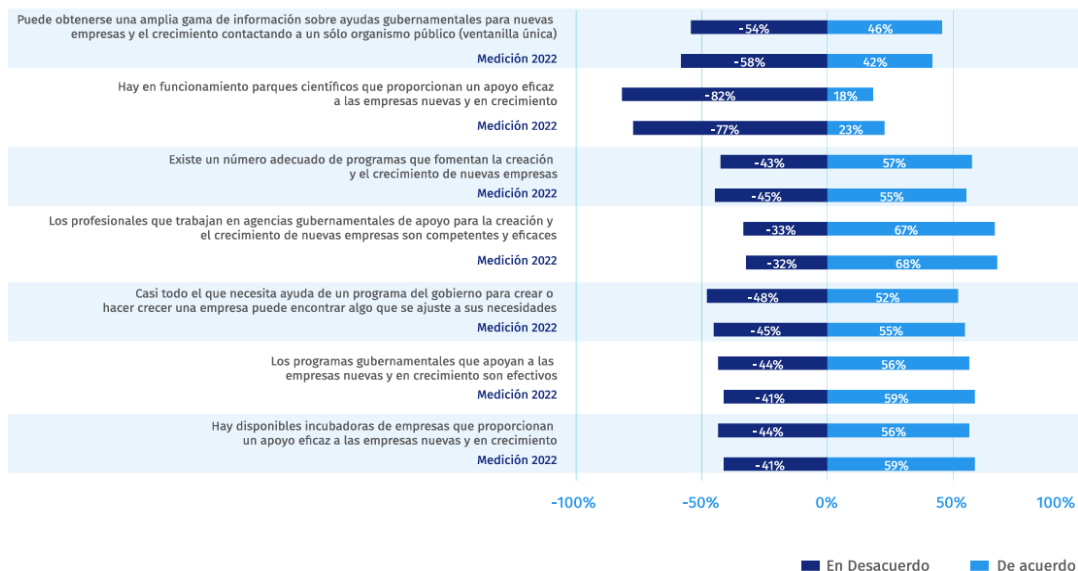
⁵ Licitaciones o aprovisionamientos proceso por el cual el gobierno adquiere bienes, servicios o trabajos a través de mercado/sistema competitivamente transparente en donde pueden participar emprendedores y empresas.

7.1.4 Tercera Condición Programas de Gobierno

Nuestra tercera condición hace referencia los programas de gobierno, en donde se señaló para el año 2023 que, un 57% de los expertos que fueron encuestado estuvo a favor con que ha existido un adecuado desarrollo de programas de fomentos al emprendimiento. Los programas de desarrollo de fomento para el emprendimiento son mencionados en el punto 5, actores del ecosistema. Por otro lado, existe un descontento o una parte desfavorable en cuanto a la evaluación en la existencia y funcionamiento de parques científicos que proporcionen un apoyo eficaz a las empresas nuevas y en crecimiento, en donde solo un 18% de los expertos comenta estar de acuerdo con esto. De igual manera, en general la dimensión de “Programas de Gobierno” está bien evaluada por los expertos esto se demuestra en la figura 7.

Figura 7

Programas de gobierno en 2023 – Chile



Promedio 2023: 50%
Promedio 2022: 51%

Nota: Fuente GEM Chile, NES 2023.

7.1.5 Cuarta Condición Educación para el Emprendimiento

Como su nombre lo demuestra la educación para el emprendimiento considera factores como; el entrenamiento para crear o dirigir empresas, formación del emprendedor. Esta cuarta condición para el contexto de emprender se divide en dos niveles: la enseñanza primaria y secundaria, y la educación superior.

A través de la encuesta NES se obtuvo que la peor dimensión evaluada del ecosistema corresponde a la educación primaria y secundaria dado que el un 92% del experto señalan que no se dedica suficiente tiempo a estimular el espíritu empresarial. También consideran que en este mismo nivel no existe un suficiente aporte, conocimientos adecuados y suficientes sobre los principios de economía de mercado. Además, cabe recalcar que los expertos están de acuerdo en que la enseñanza primaria y secundaria no estimula creatividad, autosuficiencia y la iniciativa personal. Por otro lado, se puede ver un punto positivo en cuanto a la educación superior en donde escuelas de negocios y administración si proporcionan una preparación adecuada para iniciar y empezar a hacer crecer un nuevo negocio, esto con un 59% de acuerdo.

Como lo demuestra anteriormente los resultados es por esto por lo que una de las partes centrales para que nuestra nación logre un progreso en el emprendimiento sea una mejor calidad en la educación para emprender y más aún cuando se desarrolla un proyecto, empresa o emprendimiento de alto impacto nacional e internacional.

Si consideramos que ya en niveles superiores o un poco más especializados tenemos solo un 59% de acuerdo en cuanto a que se entrega la educación necesaria para emprender, también es un bajo porcentaje pese a ser positivo dado que en estas instituciones o centros superiores debería formar de mejor y mayor manera a las personas para que puedan entrar al mundo del emprendimiento.

7.1.6 Quinta Condición Transferencia de Investigación y Desarrollo.

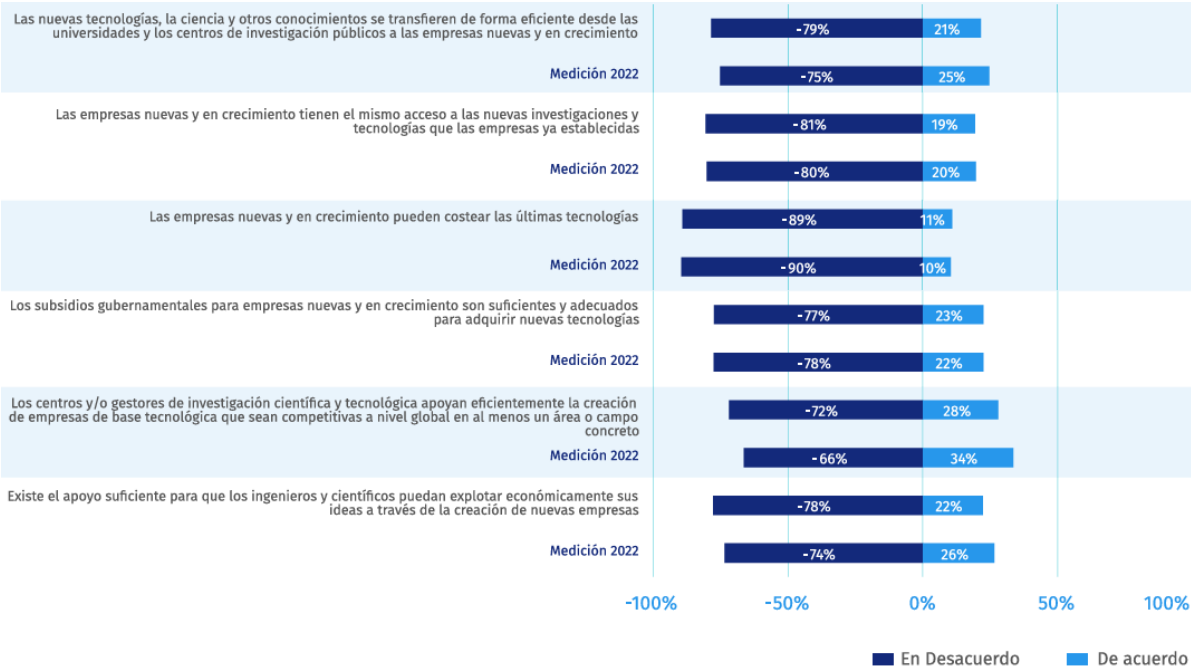
La quinta condición hace referencia a la transferencia de I + D, es decir, como estas dos variables al desarrollarse dentro de nuestra nación harán que en futuro se generen nuevas oportunidades para nuevas empresas nacientes, emprendimientos o alguna empresa que ya lleve algún tiempo en el mercado, pero es de menor tamaño. En conjunto con el apoyo al emprendimiento esta condición en el contexto para emprender dentro de nuestro ecosistema fue de las peores evaluadas, como lo demuestra la figura 8, en donde el promedio de aprobación o el de estar satisfecho con ciertos factores que tiene esta condición es del 21% para el año 2023, lo que quiere decir que ninguna de los factores evaluados dentro la condición supero el 50% de aprobación para los expertos como se demostrara ahora.

El factor peor evaluado por los expertos dentro de esta condición es que consideran que las empresas nuevas y en crecimiento pueden costear las últimas tecnologías, esto con un 11% de aprobación demostrando el poco apoyo hacia esta idea. Se tiene también que solo el 19% de los expertos considera que las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías

que las empresas ya establecidas. Por último, el factor con mayor aprobación es el que los centros y/o gestores de Investigación científica y tecnológica apoyan eficientemente la creación de empresas de base tecnológica que sean competitivos a nivel global en al menos un área, esto con 28%.

Figura 8

Transferencia de I + D en 2023 – Chile.



Promedio 2023: 21%
 Promedio 2022: 23%

Nota: Fuente GEM Chile, NES 2023.

7.1.7 Sexta Condición Infraestructura Comercial y Legal

Este factor al igual que el año 2022, cuenta con un 40% de aprobación de los expertos. En donde se destaca que el 55% de los expertos coincide en que existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento. Por otro lado, un factor muy positivo para los nuevos emprendedores según los expertos es que estos están de acuerdo en que las empresas nuevas y en crecimiento pueden acceder a servicios de computación en la nube(cloud computing) a precios asequibles, con un 75% de aprobación. En contrario de los factores positivos tenemos que el 86% de los expertos expresan que las empresas nuevas y en crecimiento no pueden costear a subcontratistas, proveedores y consultores. Además, un 40% y un 32% están de acuerdo con que las empresas no tienen un buen acceso a asesoría legal y que las empresas no tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios ⁶, respectivamente.

7.1.8 Séptima Condición Acceso al mercado interno.

La séptima condición hace referencia a dos componentes; al nivel de cambio en el mercado entre un año y otro (Dinamismo) y la facilidad con que una nueva firma puede entrar al mercado (Apertura). Primeramente, los expertos en la encuesta consideran que las empresas nuevas y en crecimiento no pueden asumir los costos de entrada al mercado, esto con un 71% del total y un 72% coincide en que las empresas nuevas y en crecimiento no pueden entrar fácilmente en nuevos

⁶ Servicios Bancarios: Apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares

mercados. Por otro lado, el 37% de los expertos coinciden en que los mercados de bienes y servicios de consumos para empresas cambian drásticamente de un año a otro.

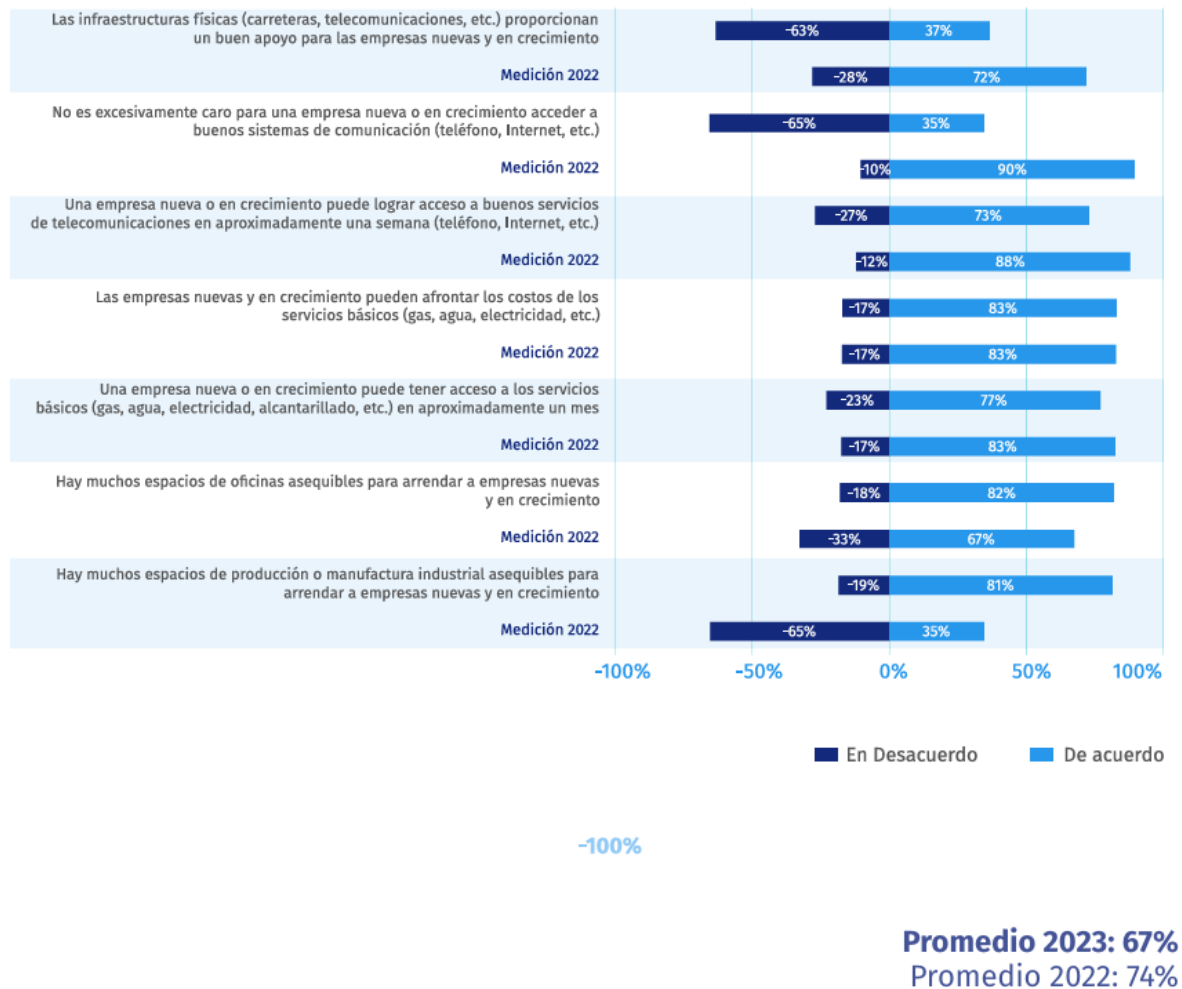
De la información anterior se puede tomar en consideración que para los nuevos emprendimientos y los que están en crecimiento es difícil el poder entrar a un mercado, esto ya sea por los costos o por la competitividad que existe en nuestra nación.

7.1.9 Octava Condición Infraestructura Física

Nuestra octava condición hace referencia a la facilidad que tienen los emprendedores a los recursos físicos que están en el país como; servicios básicos, comunicaciones, teléfono e internet, entre otros. Como se demuestra en la figura 9 esta dimensión es y ha sido la mejor evaluada en Chile desde los últimos años. Los expertos coinciden con un 83% en que no es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a servicios básicos. Además, que existen espacios de oficinas asequibles para arrendar a empresas nuevas y en crecimiento, esto con un 82% de aprobación. Por otro lado del total del promedio del año 2023 se obtuvo que el 67% de los expertos encuestados considera que esta condición es favorable para el emprendimiento.

Figura 9

Infraestructura física 2023 – Chile



Nota: Fuente GEM Chile, NES 2023.

7.1.10 Novena Condición Normas sociales y culturales.

La última condición para el contexto para emprender en nuestra nación hace referencia a las normas sociales y culturales, es decir; el cómo estas promueven la creación de nuevos negocios que permiten mejorar el ingresos y bienestar personal. De esto a través de la encuesta NES se pudo obtener que el 63% de los expertos percibe que las normas sociales y culturales incentivan a las personas a tomar riesgos al emprender y que estas mismas apoyan al éxito individual, esto con un 66% de aprobación. Solo el 33% aprueba que la afirmación de las normas sociales y culturales enfatizan la Autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal.

De esto se puede concluir que la influencia de la comunidad y las normas sociales de los individuos (Emprendedores para este caso) influye en cómo se va a desarrollar en su vida. Es por esto por lo que el entorno y el ecosistema en donde se desarrollan las personas tenga influencia y cultura emprendedora, de esta forma las personas se verán motivadas y relacionadas cada día más con la iniciativa personal de emprender, que es una parte esencial de nuestro ecosistema. Dentro de los siguientes estudios y estrategias planteadas se verá el cómo la cultura y el entorno, influye en nuestras vidas, para tomar decisiones y relacionarnos más con el emprendimiento. Cabe destacar que esta condición en comparación con el año 2022 fue menor, disminuyendo su valoración positiva.

8. Estrategias para la generación de un Ecosistema Emprendedor Eficiente en nuestro País.

Dentro del ecosistema emprendedor en nuestro país la generación o el estudio del ecosistema no ha sido suficientemente claro a comparación con estudios o análisis fuera de nuestras fronteras, ejemplo de esto se ve con expertos que analizan el Silicon Valley⁷ y el cómo este funciona, genera y transmite innovación, confianza y una cultura hacia el emprendimiento y el futuro de este. Es por esto por lo que las estrategias resultantes estudiadas y propuestas en cierta parte tienen una referencia a este y a el ecosistema emprendedor de Chile.

Se sabe que las industrias y las empresas funcionan en cadena, es decir, que cada una de las funciones está conectada y relacionada con la otra para poder obtener un resultado final, ósea están inducidas en un proceso productivo donde se busca obtener resultados a través de acciones predeterminadas y con productos ya establecidos o dentro de las normas. Dentro de estas mismas empresas la innovación y más aún la innovación tecnológica relacionada con el emprender esta fuera del sistema, dado que la mayoría de las funciones están casi preestablecidas. Es aquí donde se toma la primera parte de nuestras estrategias para la generación de un ecosistema eficiente en nuestro país.

⁷ Es una región de California, Estados Unidos, que es considerada el epicentro mundial de la innovación y la tecnología, y es un referente en el ámbito de la inteligencia artificial (IA)

8.1 Creación de una Selva Tropical

El término de la creación de una selva tropical en relación al ecosistema del emprendimiento viene por parte de Víctor W. Hwang, empresario, inversor y consultor de crecimiento económico. El cual define este concepto como una forma la cual debería tomar y adaptarse el ecosistema emprendedor en nuestra nación para poder surgir y de esta manera hacer florecer una mayor cantidad de emprendimientos, principalmente centrado en emprendimientos dinámicos dado que el enfoque que se le dio a este concepto nace en referencia al Silicon Valley aun que de igual manera es de utilidad para todo tipo de emprendimiento.

Primeramente hay que entender que es una selva tropical para poder aplicar esto dentro de nuestro ecosistema en donde como primer punto diremos que “la innovación no es lo mismo que la productividad” de esto desprende la idea principal de la selva tropical ya que muchas industrias funcionan al día de hoy solamente buscando el poder crear procesos productivos como granjas o cadenas de montaje para poder hacer los productos más baratos, rápidos y de manera consistente en donde controlar el sistema utilizando herramientas para calibrar con precisión la exactitud y la productividad dará un mejor resultado a través de un mayor control siempre buscando eliminar la parte o como en una granja de cultivo la “mala hierba” que no nos permite obtener nuestra planeada gestión.

Las selvas tropicales naturales no predeterminan la evolución de nuevas especies, pero proporcionan el entorno adecuado para fomentar su evolución fortuita. Las formas de vida más prometedoras surgen de formas impredecibles en entornos

sumamente fértiles. Los ecosistemas humanos son similares a las selvas tropicales. No podemos forzar la existencia de innovaciones específicas de manera sostenible, pero sí podemos diseñar y dar forma a entornos que hagan que la innovación nazca y prospere.

El modelo de la selva tropical requiere un cambio de paradigma, porque el modelo agrícola domina el pensamiento de gestión. En una granja, arrancamos la mala hierba que no pertenece a ella. En una fábrica, despedimos al trabajador de la línea de montaje que se desvía. En la selva tropical, sin embargo, lo que parece una mala hierba puede ser la nueva planta más valiosa de todo el ecosistema. Pensemos en empresas como Google, Facebook y Twitter. No hace mucho tiempo, estas empresas eran como la mala hierba: eran pequeños brotes y nadie sabía con certeza si crecerían más. En las selvas tropicales, las rarezas son las que cambian las reglas del juego. Queremos cuidar de la mala hierba para fomentar su crecimiento.

De este modo se termina con esta interesante paradoja. ...Las plantas se cosechan con mayor eficiencia en las granjas, pero las malezas brotan mejor en las selvas tropicales. Para que crezcan los bosques tropicales, en lugar de tratar de contar las malas hierbas individuales o las flores que crezcan, lo que importa es la calidad del suelo. Las flores vienen y van. Sin embargo, un buen suelo hará que broten buenas malas hierbas, y sus flores seguirán floreciendo, temporada tras temporada.

Lo que hace que las malas hierbas florezcan es lo que no podemos ver. Las cosas más importantes en los bosques tropicales (nuestra mentalidad, nuestra cultura) son invisibles y al hacer que los elementos se combinen se crea una nueva flora y fauna inesperada (Emprendimientos e innovaciones) . La parte positivada de esto es que las mentalidades se pueden cambiar ya que la cultura es libre. (Hwang, 2012).

De esta naturaleza de las selvas y sistemas biológicos se toma en cuenta las tribus entre ellas las abejas, las avispas, las hormigas, las termitas y los seres humanos, los cuales han desarrollado instintos sociales complejos que les permiten apoderarse de gran parte del planeta. La diferencia es que las abejas, sin embargo, son estáticas y tienen un código rígido, mientras que las tribus humanas son dinámicas y tienen un código flexible. Si un depredador ataca a una colonia de abejas, ésta tiene que valerse por sí misma para sobrevivir. Una empresa emergente puede enfrentarse a una gran corporación reclutando talentos de todo el mundo.

En la sociedad actual los seres humanos diversos se reúnen constantemente para luchar por objetivos comunes o necesidades cambiantes, pero a diferencia de ecosistemas fuertes y desarrollados como Silicon Valley, el obtener o reunir grupos de personas diversas es más fácil y menos costoso. Esto se da principalmente ya que la naturaleza humana es un obstáculo, las altas barreras sociales fuera de los círculos cercanos son nuestras normas y formas de guiarnos en el mundo, y esto crea finalmente costos de transacción social

Las selvas tropicales como Silicon Valley pueden superar estos costos de transacción causados por barreras sociales mediante un conjunto específico de comportamientos sociales. Estos comportamientos sociales corresponden a los mecanismos necesarios para maximizar el libre flujo de talento, ideas y capital en una red humana. Sin embargo, estos comportamientos requieren que los individuos superen el egoísmo de corto plazo y se concentren en el beneficio mutuo de largo plazo. Los factores clave en la fortaleza de los ecosistemas de innovación humana son:

- Diversidad de talentos,
- Confianza a través de las barreras sociales,
- Motivaciones que se elevan por encima de la racionalidad de corto plazo, y
- Normas sociales que promueven la colaboración y la experimentación rápidas y “promiscuas” entre individuos.

Construir selva tropical

Construir una selva tropical o inculcar las habilidades e ideas que esta tiene en esencial para que nuestra nación prospere y el ecosistema emprendedor mejore.

Es importante considerar que la parte más esencial a cambiar es la cultura, principalmente transfórmala. Hacer que la cultura emprendedora cada vez sea algo cotidiano y que la forma de enseñarla o aprender no sea a través de instrucciones impuestas desde arriba, de esta manera la innovación se dará y el comportamiento humano será la clave para no llegar al fracaso. Hay que recalcar que dentro de las formas que una selva tropical y la cultura se puede aprender es a través de :

1. Teniendo modelos a seguir
2. Aprendiendo mientras se hace
3. Interactuando entre pares con diversos socios
4. Mecanismo de retroalimentación que penalizan el mal comportamiento

Por otro lado, una selva tropical requiere una mantención y además el crearla debe estar dirigida por lideres capaces. Estas personas deben practicar y hacer cumplir las normas sociales y como objetivo principal deben crear puentes de conexión a entre las redes sociales con el fin de unir comunidades más grandes con intereses comunes para cumplir los objetivos a largo y corto plazo en una acción en común.

Los ecosistemas emprendedores o de innovación al igual que un sistema biológico requieren de nutrientes, nutrientes como el talento las ideas y el capital son los que se mueven dentro de este mundo, es por esto por lo que es importante que estos

nutrientes fluyan rápido dado que así más rápidamente se volverán productivos. Hay que considerar que cuando los comportamientos sociales permiten que el talento, las ideas y el capital se muevan con mayor fluidez y libertad (Como pasa dentro de las selvas tropicales) nace y se conectan las redes humanas que pueden generar patrones excepcionales de autoorganización.

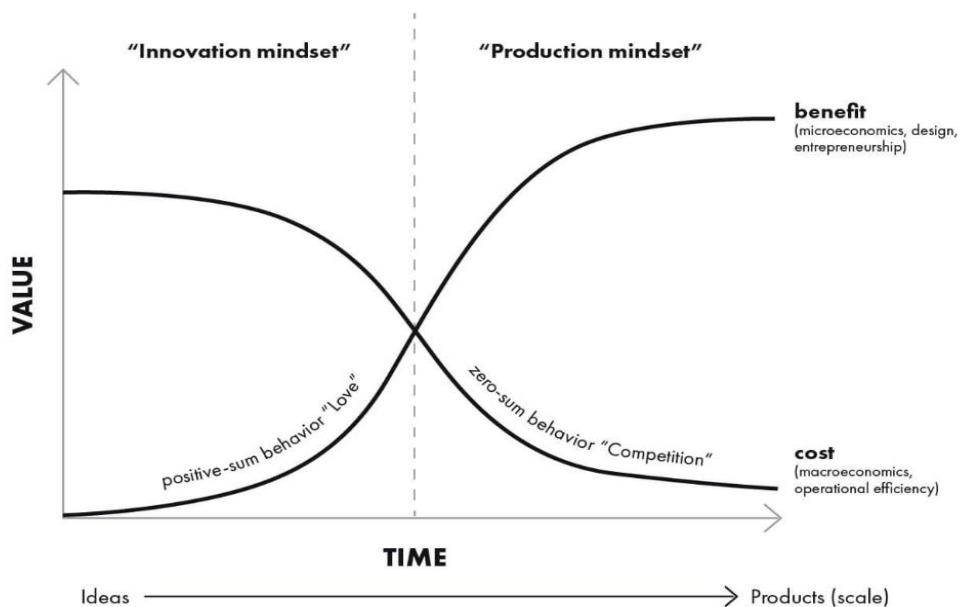
El modelo de la Selva Tropical como estrategia para resiliencia, serendipia y el crecimiento de nuevos negocios nos enseña y explica los diferentes elementos que están ocultos dentro de los ecosistemas innovadores y emprendedores. Es importante considerar la capacidad de los humanos de combinar, reintentar y recombinar patrones cada vez mayores de eficiencia.

La curva de la selva tropical

La curva de la selva tropical es una curva que muestra los dos contrastes, la “innovación” y la “productividad” esta explica por qué tantas buenas ideas no logran crecer, por qué las empresas antiguas se vuelven obsoletas y por qué solo ciertas empresas prosperan. Llamo a este diagrama la *Curva de la Selva Tropical* .

Figura 10

Curva de la Selva Tropical



Nota: Fuente Rainforest (Hwang, 2012)

Esta comienza en donde las ideas se convierten en productos, de izquierda a derecha, va aumentando en valor de beneficio para el usuario (Curva ascendente que va desde la parte inferior izquierda hasta la superior derecha), la creación de valor del va envuelta por comportamientos como el trabajo en equipo y a

colaboración. Es una “pasión” que un equipo o una persona que tiene una empresa emergente invierte en la creación de su empresa.

Por otro lado, al ir creciendo las ideas se van cruzando con una curva, esta es la curva de costos con pendiente descendiente, la cual va sumada de elementos como restricciones reales, limitación de capital, recursos escasos. Esta curva también va de la mano con la competencia. La reducción de la curva de costos en la producción da origen a lo que conocemos como estrategia empresarial.

Finalmente, la intersección de se encuentran las curvas es un punto de inflexión para los emprendedores. La gran mayoría de nuevas ideas, los grandes avances y las empresas emergentes mueren del lado izquierdo. Por el otro lado la mayoría de las instituciones, corporaciones y gobiernos envejecidos mueren en el lado derecho.

Como conclusión de la selva tropical es de suma importancia darle apoyo a lo que no se ve, en este caso a la cultura de las personas, dado que una persona sin cultura emprendedora esta destinada a seguir un camino predeterminado hacia un trabajo remoto, sin ideas nuevas y estático.

9. Generación y mejora de los Ecosistemas Emprendedores.

La segunda estrategia al igual que la primera engloba a la cultura y principalmente a diversos actores dentro de nuestro ecosistema con el fin de generar cambios positivos y hacer que el ecosistema emprendedor y las motivaciones de emprender sean más que una etapa o un proceso rápido que aprenden las personas que se aventuran en este mundo, a través de las estrategias y de este análisis en general una de las razones es el hacer que la cultura del emprender florezca en todos los niveles educativos, sociales, familias, e instituciones, ya que si existe un cambio en el corto plazo se vera reflejado pero en donde mas se demostrara que el ecosistema emprendedor de Chile ha cambiado será a largo plazo, y en las condiciones tecnológicas e innovadores que tenemos en el hoy ese cambio de mentalidad tiene que ser ahora.

Es por esto por lo que se genera esta estrategia para generar el cambio dentro del ecosistema, la cual se divide primeramente en la parte que esta enfocada para las personas y la segunda parte que esta enfocada para el ambiente o lo que envuelve a estas personas.

Además, cabe recalcar que esta estrategia se inspira y toma ciertas partes del libro “Ecosistemas abiertos” (Hrowitt, 2016) el cual al ser un autor fuertemente relacionado a Chile muestra nuestra realidad en cuanto al emprendimiento y da un lado más cercano a esta.

9.1 Personas

Esta primera parte está relacionada con las personas, pero enfocada en el emprendimiento, ya que directamente este actor en particular es el que está desde el inicio hasta el fin de su empresa o proyecto a realizar principalmente por sus motivaciones y objetivos, de esto nace un enfoque el cual da una mayor importancia a las personas y sus pasiones más que a el proyecto en sí, por lo tanto lo que hay que incubar y tratar de apoyar más al emprendedor que el proyecto “ Si incubamos un proyecto y el proyecto fracasa, hemos perdido nuestra inversión. Si, en cambio, incubamos al emprendedor y el proyecto fracasa, ahora contamos con un emprendedor experimentado que ha tenido nuevas habilidades, ha crecido y puede ser un gran aporte al ecosistema” (Hrowitt, 2016) , por lo tanto, el objetivo principal es fomentar la pasión de estos nuevos emprendedores para que sus ideas cada vez sean más claras y proyectos más refinados.

Por otro lado, una parte importante para la generación de un ecosistema emprendedor es creación de grupos de personas o comunidades interesadas en objetivos en común, lo que se llama y considera una “Tribu”. Estas comunidades o tribus son grupos de personas que tienen objetivos y sus motivaciones son pertenecientes a algo más grande que ellos mismo y están totalmente relacionados por una pasión común. Estas en particular tienen la diferencia en como desarrollar habilidades de emprendimiento, ya que tradicionalmente se enseña agregando cursos o ramos en las mallas curriculares o similares enfocándose más en la materia en sí a diferencia de una comunidad o tribu que logran influir fomentando la pasión,

tal como lo mencionamos en el capítulo anterior. Es importante mencionar que estos grupos, clubes o comunidades atraen a personas que tienen los mismos objetivos o gustos respecto a prácticas, una de las principales características de las tribus es que estas mejoran juntos sus habilidades a través del proceso en torno a la práctica que tienen en común, cabe destacar que van construyendo su identidad y demostrando que son personas que toman en serio su labor, es por esto que las celebraciones o victorias que va obteniendo la tribu hacen a su vez que sea más unida y también se genere un sentimiento de orgullo de pertenencia.

Finalmente, el entrelazar todas las personas, instituciones, empresas o partes interesadas es esencial para que nuestro ecosistema emprendedor fluya y crezca, para esto hay que hacer sentir que todas las partes están creciendo, colaborando y siendo parte de algo más grande que una división política, social o similar, en otras palabras, cuando todas las partes comienzan a trabajar juntas confiando uno de los otros se genera un nuevo futuro a través de la colaboración.

9.2 Ambiente

En este punto de las estrategias se dará un enfoque más hacia el ambiente u entorno que rodea a las personas o actores del ecosistema y el cómo estas son necesarias para que se genere un crecimiento de los emprendedores y emprendedores donde el primer punto a tratar es el conocimiento y bloqueo territorial, institucional o de personas, esto hace referencia a que muchas veces el conocimiento del emprendimiento queda encerrado o atrapado en algunas partes del ecosistema generando el efecto contrario que debería darse, no fluyendo y no generando nuevas ideas y más conocimiento que podría ser utilizado de distintos modos. Es por esto por lo que el generar conectores dentro del ecosistema es la solución, a través de estos se produciría una intersección de diferentes materias o especialidades que en conjunto crean grandes ideas. Por otro lado, también es necesario el darles un sentido, motivación o dirección a las personas, el cual este enfocado en que a futuro la dirección y sentido que se les esta dando o mostrando para emprender es el camino correcto “ un ecosistema sólo será eficaz en la atracción de talento si tiene una narrativa que les dice que ése es el lugar donde va a ocurrir el futuro más promisorio” (Hrowitt, 2016,p 52.) al igual que como se menciona en la primera estrategia tiene que existir un sentido relacionado con cierto sentimiento de orgullo o que genere reconocimiento para que de esta forma los motivos y los propósitos en común de estas personas se puedan unir y finalmente colaborar. Finalmente se requiere un ecosistema emprendedor mas abierto, ya que al día de hoy existe un mundo más impredecible y más flexible, además es por esta razón que también las personas que dirigen o son lideres tienen que tener otro

enfoque, fuera de lo tradicional, que no solo siga objetivos empresariales y cumplimiento de metas, para que nuestro ecosistema emprendedor obtenga frutos en la nación es necesario que al igual que mundo cambiante y rápido de hoy en día exista un líder capaz de reflexionar y responder con su visión al mismo nivel de este, generando así cambios pero principalmente cambios culturales con el fin de apoyar emociones, valores y pensamientos que muchas veces se pasan por alto y se tienen que poner en el centro de las observaciones, de esta manera se agregarían nuevos sentidos a la cultura y se reconfigurarían otras visiones que se tienen del emprendimiento al añadir estos valores, también por otro lado es importante considerar que el sentido que se mencionó anteriormente que siguen las personas o instituciones es algo que se debe preservar o generar alguna alteración de este pero con la misma dirección que motivo a las personas a hacer algo dentro de su mundo y cultura.

10. CONCLUSIONES

Es una certeza que el emprendimiento en Chile es un factor económico que ha alcanzado niveles reconocimiento y ha aumentado la apreciación positiva de parte de la nación, ya sea por generar empleo, crecimiento económico o satisfacer necesidades que antes no estaban cumplidas, además al aumentar cada vez más la tecnología y de la mano de esta la innovación, las personas valoran el emprendimiento como una oportunidad para aumentar sus negocios y mejorar su calidad de vida.

Tras haber realizado el análisis del estudio, es posible identificar diversas tendencias y percepciones en cuanto al ecosistema emprendedor, desde visiones de profesionales hasta personas que tienen un conocimiento menor de este. Además, del como las estrategias aplicadas pueden sostener en el tiempo un crecimiento del emprendimiento.

Al tener en consideración la encuesta realiza por el GEM el año 2023 es una gran demostración del cómo se encuentra nuestra nación respecto al emprender, si bien no se puede tener la respuesta de todos, esta encuesta tiene una gran participación de personas, por lo que las respuestas si resultan suficientes para obtener conclusiones en donde cabe destacar que en 4/5 atributos medidos de la población total sobrepasan el 50% de aprobación siendo esto una muestra positiva respecto a cómo Chile se muestra en cuanto al emprendimiento, solo el miedo al fracaso es una barrera que sigue latente, barrera la cual a través de estrategias propuestas se

puede mejorar y enfrentar para que de esta forma los niveles de aumento de emprendimiento entro de nuestro ecosistema sean cada vez mayor.

Por otro lado, se puede ver la zona del involucramiento en el proceso se realizó a personas como; emprendedores nacientes, nuevos empresarios y empresarios establecidos.)Por esto se destaca que la percepción de capacidades los involucrados aumenta y por ende las habilidades y capacidades de estos para desarrollar un emprendimiento son mayores. También se destaca el atributo “modelos de referencia” ya que una gran mayoría, en este caso 87%, dice que conoce a alguien que ya ha emprendido por lo tanto se puede concluir que estas personas están envueltas dentro de una cultura emprendedora, en donde conocidos, amigos, familiares o quizás profesores dentro del mundo universitario ya han realizado emprendimientos generando así una conexiones y redes que hacen que se fomente estos intereses en común, parentescos o estilos de vida los cuales cada vez más se irán entrelazando y generaran una comunidad en donde su foco principal será el emprender.

Dentro de las condiciones del contexto para emprender en nuestra nación resalta el hecho de que los expertos consideran que es difícil para los emprendedores nacientes cubrir sus gastos iniciales y que además no existe un capital de riesgo, esto con un 14% de aprobación afirmando que si existe, del total de 241, a través de este dato y lo mencionado anteriormente demuestra que las personas tiene una valoración positiva respecto al emprendimiento pero no conocen o no están familiarizadas con el proceso o viaje del emprendedor una vez iniciado.

Por otro lado al registrar empresas y nuevos negocios a costos razonables además los impuestos, tasas y otras regulaciones son aplicadas en relación al crecimiento de la empresa si tenemos en cuenta que los emprendimientos dinámicos al ser potencialmente innovadores y crecen rápidamente en el mercado al estar regulados de igual manera para todos los tipos de emprendimiento en el ecosistema, hace que no se genere una desmotivación a la hora de realizar estos emprendimientos a gran nivel, además al no tener un tipo de “carga” tributaria mayor su expansión no se ve limitada, aun que existe este lado positivo también existe un descontento en donde el 82% de los expertos consideran que no existe parques científicos que proporcionen un apoyo eficaz a las empresas nuevas y en crecimiento, este último punto no es una buena señal para emprendimientos dinámicos dado que estos al ser principalmente relacionados con alta innovación y tecnología, se demuestra que dentro del territorio nacional el apoyo científico ya sea en labores técnicas o un poco especializadas esta poco presente por parte del gobierno.

Una de las partes más importantes que se considero en los resultados es la cultura, la enseñanza y el aprendizaje en cuanto el emprendimiento, en donde a través de las estrategias se quiere reforzar esta parte, para generar un cambio positivo, esto también se ve reflejado en cuanto a la peor dimensión evaluada del ecosistema corresponde a la educación primaria y secundaria donde el 92% del experto señalan que no se dedica suficiente tiempo a estimular el espíritu empresarial. Teniendo en cuenta que un ecosistema emprendedor engloba a una gran cantidad de personas y además considera diferentes edades, el tener una baja calidad en la educación para el emprendimiento en edades tempranas solo nos demuestra que no existe,

hace falta o el interés que se genera dentro de las personas es diferente una vez que se conoce la información ya estando a puertas o iniciando el emprendimiento, por esto este punto es una de las centrales a resolver y tratar de mejorar en nuestra nación, además solo en niveles superiores solo el 59% esta de acuerdo en cuanto a que se entrega educación necesaria para emprender cuando estas instituciones deberían dar la mejor educación y progreso para crecer.

Es esencial conectar la educación con la investigación y el desarrollo a futuro, ya que a pesar de que las personas tiene una percepción positiva al emprendimiento al desarrollar ideas tecnológicas y enfrentar los factores económicos y de apoyo que requiere un proyecto de este nivel muy probablemente se genere un sentimiento de decepción esto se respalda con el hecho de que los 241 expertos de la encuesta GEM consideran que las empresas nuevas y en crecimiento no pueden costear las últimas tecnologías y además que solo el 19% de estos respalda el hecho que una emprendimiento nuevo tiene tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías, de esto se puede concluir que la I + D, es una condición a tratar dentro de nuestro ecosistema emprendedor y más aún para nuestros emprendimientos dinámicos ya que para poder prosperar en relacion a estos es necesario que investigación y el desarrollo sumado a el apoyo del gobierno e instituciones sea totalmente eficiente sumado a que el 86% de los encuestados esta de acuerdo en que los emprendedores nacies no pueden costear a subcontratistas, proveedores y consultores hace que el poder desarrollarse de manera constante y positivamente hablando en términos económicos aumente la dificultad.

Uno de los análisis importantes a considerar sería el acceso al mercado ya que como resultado se obtuvo que los expertos en la encuesta consideran que las empresas nuevas y en crecimiento no pueden asumir los costos de entrada al mercado, esto con un 71% del total y que por otro lado estas mismas no pueden acceder de fácil manera al mercado. Estos factores hacen que esta condición para el contexto de emprender hace que sea también una de las peores evaluadas, principalmente por la poca capacidad del mercado de ser abierto.

Por otro lado, es esencial para nuestros emprendedores que los servicios básicos sean de un costo accesible, ya que, aunque por muy poco que se pueda considerar al final del día es un costo y un costo mensual/anual fijo necesario para poder desarrollar los emprendimientos y en esto el total de encuestados coinciden con un 83% en que no es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a servicios básicos.

También como uno de los factores importantes a considerar de nuestro análisis esta la influencia de la comunidad y las normas sociales de los individuos (Emprendedores para este caso) este debe ser una de nuestras prioridades para incubar personas emprendedoras ya que esto influye en cómo se va a desarrollar su vida, a través del análisis de resultados se tiene el 63% de los expertos percibe que las normas sociales y culturales incentivan a las personas a tomar riesgos al emprender y que estas mismas apoyan al éxito individual es por esto por lo que el entorno y el ecosistema en donde se desarrollan las personas debe tener influencia y cultura emprendedora, que es una parte esencial de nuestro ecosistema.

Por último, a través de las estrategias resultantes de nuestro análisis existe un patrón en común tanto para la primera estrategia la y segunda, el cual es la cultura y el aprendizaje. Primeramente, dentro de nuestro modelo de selva tropical engloba la cultura de grupo y beneficios a largo plazo en cuanto a emprendimientos dinámicos, donde se destaca la recolección de talentos y la búsqueda de metas en conjunto la proliferación de ideas y rápida fluides de recursos con el fin de poder responder a tiempo a estas innovaciones diferentes o “malas hierbas” del mercado.

Es importante considerar que nuestra nación debe aumentar estas selvas y hacer que cada vez todos y cada una de las personas se informen por que muchas veces las “malas ideas” de emprendimiento no existen solo que no tienen el suficiente apoyo y guía para poder florecer.

Por otro lado, es hay que destacar también que si existen emprendimientos en nuestra nación y también existen una cantidad de personas que conocen información sobre esto, pero el ecosistema debe tener otra visión respecto a el como mejorar y llevar a cabo un crecimiento cultural. Esencialmente la educación y el enfoque tiene que ser en las personas no en el proyecto.

Finalmente y a través del análisis de los resultados es posible concluir que se mostró una valoración positiva general respecto al emprendimiento pero esta valoración es considera desde una visión lejana ya que una vez que están verdaderamente sumergidos las personas en el emprendimiento y su proceso existe una falta de información y una realidad compleja, además ya realizado el emprendimiento esta la alta probabilidad de fallar y es aquí donde también nuestra nación debe tener un foco y generar instancias para poder motivar y hacer que las

personas lo intenten otra vez a pesar de haber fallado en el pasado, para que sus errores sean corregidos y puedan aprender de estos y así continuar hasta lograr encontrar el éxito en el emprendimiento.

Se espera que este análisis pueda generar una mayor conciencia y aprendizaje dentro de los emprendedores nacientes, aportar mayor sabiduría, conocimiento y pueda producir un cambio para los actores del ecosistema emprendedor y además originar confianza, resiliencia y sea un aporte para los emprendimientos dinámicos que existen en nuestra nación, por lado que también sea una fuente fiable para futuros estudios similares del tema y que considere todos los análisis hechos.

11. RECOMENDACIONES

Dentro del análisis general de nuestro estudio se pueden encontrar puntos o factores que se podrían mejorar o tomar en cuenta para obtener un mayor crecimiento de nuestro ecosistema. Si bien existen las estrategias propuestas dentro de los resultados es bueno considerar también otras visiones del análisis sobre el ecosistema emprendedor.

Respecto a la cultura emprendedora y el aprendizaje de este, a través de las encuestas y parte del Marco Teórico se puede concluir que es un factor débil dentro de nuestra nación, esto principalmente porque existe poca enseñanza de la cultura del emprendimiento, si bien se enseña de esta y se da información del cómo funcionan los emprendimientos, esto ocurre mayormente en etapas universitarias ,cuando la cultura y entorno del emprendimiento debería ser una enseñanza que comienza años previos a esta etapa es por esto que una de las recomendaciones sería el inculcar previamente a los jóvenes dentro de los colegios sobre temas del emprendedor y su camino, ya que más de alguno en algún momento de su vida utilizara las herramientas aprendidas para desarrollar su negocio y poder hacer crecer su emprendimiento, es vital que además , no solo motivarlos en el colegio sea la meta a cumplir, sino que el generar esta cultura debe ser parte de su día a día a través de instancias que pueden ser generadas por el gobierno por las municipalidades, clubes o crear algún similar a estos dentro de la comunidad.

Por otro lado, el educar a los emprendedores es parte fundamental para poder obtener un crecimiento en los emprendimientos, ya que como se menciona

anteriormente si los esfuerzos están concentrados en mejorar y apoyar a la persona más que el emprendimiento en sí, esta persona si llegase a fallar en su viaje de emprender tendría conocimiento, habilidades y la experiencia ya obtenidas y aprendidas por el apoyo que tuvo previamente.

Finalmente, y en consideración con los emprendimientos en si y mas aun los emprendimientos dinámicos, debe existir una mayor preocupación y enfoque de estos dentro de los actores del ecosistema emprendedor nacional, principalmente ya que muchas veces al ser proyectos con una gran visión a largo plazo los intereses personales predominan por sobre los objetivos a lograr en comunidad para este emprendimiento obstaculizando el crecimiento del emprendimiento, por otro lado la rapidez con la que fluye el financiamiento necesario para poder formar, consolidar e invertir en los emprendimientos emergentes dinámicos debe ser más espontaneo ya que es clave para poder aprovechar oportunidades de mercado rápidamente, especialmente en mercados innovadores, y así escalar eficientemente, superar barreras del mercado y aprovechar el gran potencial que puede tener este emprendimiento, esto ya sea para inversionistas de riesgo, inversionistas ángeles o para las instituciones como Corfo que están directamente relacionadas con los emprendimientos de gran Impacto.

Es necesario mejorar en conjunto y personalmente dado que los cambios a gran escala y mas en un ecosistema se cumplen, se hacen y se obtienen resultados cuando todas las partes involucradas se transforman y evolucionan para un mejor futuro.

Bibliografía

- (ASECH), A. d. (2023). *Impacto de la pandemia en los emprendimientos chilenos*. Diario Concepción. Obtenido de <https://www.diarioconcepcion.cl>
- (CORFO), C. d. (2010). *Start-Up Chile*. Obtenido de <https://www.startupchile.org/>
- (GEM), G. E. (2023). *Global Report 2022/2023. Global Entrepreneurship Research Association*. Obtenido de Recuperado de <https://www.gemconsortium.org>
- 2024, C. (s.f.). *Programas de apoyo para emprendedores y pymes*. Obtenido de Recuperado de <https://www.corfo.cl>
- Acs, Z. J. (2003). *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*. Springer.
- Álvarez, C. &. (2018). *El ecosistema emprendedor en Chile: Avances, desafíos y oportunidades*. Revista de Ciencias Sociales, .
- Carayannis, E. G. (2012). *Mode 3 Knowledge Production in Quadruple Helix Innovation Systems*. Springer Science & Business Media.
- CORFO. (2024). *Programas de apoyo para emprendedores y pymes*. Obtenido de <https://www.corfo.cl/sites/cpp/homecorfo>
- Díaz-Casero, J. A.-M. (2013). Institutional variables, entrepreneurial activity, and economic development.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. . Harper & Row.
- Etzkowitz, H. &. (1995). *The triple helix: University-industry-government relations*. Research Policy, .
- Fagerberg, J. &. (2002). *Technology-gaps, innovation-diffusion and the process of globalisation*. . Research Policy.
- Farayibi, A. (2015). *Entrepreneurship as a driver of economic growth: Evidence from enterprise development in Nigeria*. SSRN Electronic Journal. Obtenido de <https://doi.org/10.2139/ssrn.2852865>
- Federico, H. K. (2023). *Aportes para el desarrollo de los ecosistemas de emprendimiento dinámico de América Latina 2023*. Prodem.
- González, J. (2020). *Incubadoras de empresas: Un apoyo esencial para el emprendimiento*. Revista de Emprendimiento e Innovación,.

- Grant, R. M. (2010). *Contemporary strategy analysis (7th ed.)*. . Wiley.
- Guerrero, M. &-V. (2022). *GEM Nacional Reporte Chile 2022*:. Obtenido de <https://negocios.udd.cl/files/2023/07/reporte-nacional-gem-2022.pdf>
- Guzmán, J. &. (2001). *The booster function and the entrepreneurial quality: An application to the province of Seville*. . Entrepreneurship & Regional Development, .
- Hallen, B. L. (2014). *Do accelerators work? If so, how?* . California Management Review.
- Hisrich, R. D. (2002). *Entrepreneurship*. . McGraw-Hill.
- Hisrich, R. D. (2017). *Entrepreneurship*. McGraw-Hill Education.
- Hrowitt, L. M. (2016). *Ecosistemas abiertos. Seis estrategias para acelerar el florecimiento de la innovación y el emprendimiento*. Santiago de Chile: Gulliver .
- Hwang, V. W. (2012). *The Rainforest: The Secret to Building the Next Silicon Valley* . Regenwald.
- Isenberg, D. J. (2010). *How to start an entrepreneurial revolution*. . Harvard Business Review.
- Kantis, H. &. (2020). *El desafío del emprendimiento dinámico en América Latina: Lecciones a partir de los ecosistemas de emprendimiento*. . Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Kantis, H. A. (2005). *Developing entrepreneurship: Experience in Latin America and worldwide*. Inter-American Development Bank (IDB).
- Kaplan, R. S. (1996). *The balanced scorecard: Translating strategy into action*. . Harvard Business Review Press.
- Katz, J. A. (2011). *Entrepreneurship: A Process Perspective (2nd ed.)*. South-Western Cengage Learning.
- Ministerio de Economía, F. y. (2021). *Desarrollo y fomento de las startups tecnológicas en Chile: Impacto en la innovación y el crecimiento económico*. Gobierno de Chile. Obtenido de <https://www.economia.gob.cl>

- Ministerio de Economía, F. y. (2024). *Informe Mensual de Constitución de Empresas y Sociedades*. Obtenido de Recuperado de <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2024/07/informe-res-2024-junio.pdf>
- Minniti, M. (2010). *El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Monitor, G. E. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile*. Obtenido de <https://www.gemconsortium.org>
- Monitor, G. E. (2023). *Informe GEM Nacional Chile*. Global Entrepreneurship Research Association. Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/report>
- Monitor., G. E. (2020). *Informe de Desarrollo Emprendedor en Chile. GEM Chile*. Obtenido de <https://gemchile.cl>
- Mundial., B. (2013). *Emprendimiento en Chile: una comparación internacional: Análisis a partir de los datos publicados por el ranking Doing Business del Banco Mundial*. Obtenido de Recuperado de https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2012/11/Boletin_Emprendimiento_Doing_Business.pdf
- Musso, C. (2015). *Emprendimiento y financiamiento en Chile: Superar el Valle de la Muerte*. Universidad del Desarrollo.
- Musso, R. &. (2017). *El valle de la muerte*. Hueders.
- Perkman, M. &. (2015). *The Role of Universities in the Knowledge Economy: What are the Implications for Policy?* .
- Porter, M. E. (1980). . *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press .
- Prodem, U. N. (2023). *Aportes para el desarrollo de los ecosistemas de emprendimiento dinámico de América Latina: Reporte de las ciudades pioneras de GEIAL 2023*. Obtenido de Recuperado de https://prodem.ungs.edu.ar/publicaciones_prodem/reportes-comparado-geial-2023-apuntes-para-el-desarrollo-de-los-ecosistemas-de-emprendimiento-dinamico-de-america-latina/
- Samuelson, P. A. (2010). *Economics* (19th ed.). McGraw-Hill Education.

- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press. .
- SERCOTEC. (s.f.). *SERCOTEC Quiénes somos. Servicio de Cooperación Técnica*.
Obtenido de Recuperado el 25 de septiembre de 2024
<https://www.sercotec.cl/quienes-somos/>
- Stokes, D. (2018). Entrepreneurship: The death valley curve. . *Journal of Startup Ventures*, 12(3), 45-60. .
- Tamaño, S. d. (2021). *Informe de emprendimiento en Chile*. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile.
- Valdés, J. (2019). *Emprendimiento e innovación en Chile: Contexto y desafíos*. .
Universitaria.
- Zakaria, H. K. (2023). *Mapeo del modelo helicoidal de la influencia de la innovación en la educación: una revisión bibliométrica*. *Frontiers in Education*.