

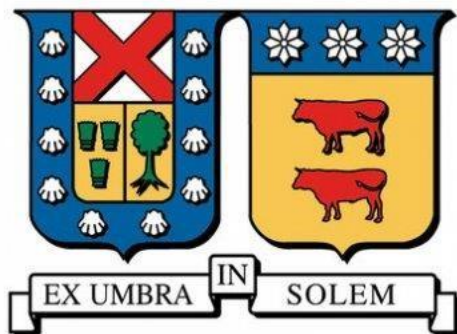
2018

CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE INNOVACIÓN SOCIAL LIDERADOS POR MILLENNIALS DE LA COMUNA DE VALPARAÍSO

FARFÁN ESPINOZA, ORIANA DEL CARMEN

<https://hdl.handle.net/11673/47796>

Repositorio Digital USM, UNIVERSIDAD TECNICA FEDERICO SANTA MARIA



UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERIA COMERCIAL

**CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE INNOVACIÓN
SOCIAL LIDERADOS POR MILLENNIALS DE LA COMUNA DE
VALPARAÍSO.**

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

AUTORA
ORIANA FARFÁN ESPINOZA

PROFESORA GUÍA
PAULINA SANTANDER ASTORGA

PROFESOR CORREFERENTE
FERNANDO ROWLAND LÓPEZ

VALPARAÍSO, 15 DE NOVIEMBRE DEL 2018.

No te rindas por favor no cedas,
aunque el frío queme,
aunque el miedo muerda,
aunque el sol se ponga y se calle el viento,
aún hay fuego en tu alma,
aún hay vida en tus sueños,
porque cada día es un comienzo,
porque esta es la hora y el mejor momento,
porque no estás sola,
porque yo te quiero.

Mario Benedetti

AGRADECIMIENTOS.

Quiero agradecer a mis padres, que siempre me apoyaron en todo lo que me propuse, en especial a mi mamá que siempre estuvo ahí, acompañándome y dándome ánimos en los peores momentos. Esto no habría sido posible sin ustedes: este logro también es su logro. Gracias por apoyarme en todas mis locuras, aventuras y sueños, este es uno de ellos. Y por supuesto agradecer a mi segunda familia, los Astudillo Espinoza, por el constante apoyo y amor.

Agradecer a mis amigos, que hicieron que este último año se llenara de divertidas tardes de estudio/memoria, y a Matías A., quién me apoyó y acompañó en los meses más desafiantes y agotadores de mi vida universitaria, entregándome siempre su amor, alegría y contención.

A mi profesora guía Paulina Santander, por la paciencia y constante apoyo. Sin ella esto no hubiese sido posible.

Por último, quiero agradecer a todas las personas que fueron parte de esta travesía, les quiero dar infinitas gracias, porque cada uno aportó un granito de arena que me permitió cumplir la tan anhelada meta.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio se compone de una investigación cualitativa que busca caracterizar e identificar los aspectos relevantes que afectan a los emprendedores de innovación social de la comuna de Valparaíso, evidenciar las principales motivaciones, ecosistema en el que se desenvuelven, y las barreras y oportunidades a las que se enfrentaron o enfrentan a lo largo de su emprendimiento.

Esta investigación se inserta en las profundas transformaciones que está viviendo nuestro país, en el ámbito laboral, social, cultural y económico. Todos estos cambios giran en torno al emprendimiento como una opción laboral para los jóvenes millennials que necesitan hacerse cargo de los problemas que aquejan a la sociedad, eliminar el paradigma de que lo social no es rentable, y que los agentes públicos y privados pueden trabajar de la mano para lograr mejores condiciones de vida para la comunidad donde se encuentran.

Otro aspecto importante de esta investigación es que tiene como propósito caracterizar a los emprendimientos de innovación social liderados por millennials en la comuna de Valparaíso, que permita comprender los aspectos relevantes desde su experiencia como participantes del ecosistema del Gran Valparaíso. Además, se intenta concientizar acerca de los factores que influyen en este tipo de emprendimientos, contribuyendo de forma demostrativa y ejemplificativa en la creación de medidas que puedan aportar al desarrollo de este tipo de negocios, los cuales generan trabajos de nivel medio y ayudan a solucionar una problemática que aqueja a la ciudad, como el desempleo y la migración de jóvenes a Santiago.

Se utilizó la metodología de estudio de casos, en la que la recolección de datos se hizo a través de 12 entrevistas en profundidad, donde se logra conocer a los emprendedores jóvenes de la comuna de Valparaíso, a través de su formación académica, experiencias de vida, motivaciones y problemáticas que enfrentan cada día para llevar a cabo su proyecto. El análisis se realizó mediante el Análisis de Contenido.

Los principales resultados obtenidos manifiestan que la presencia de universidades e incubadoras en la comuna de Valparaíso si bien fomentan el emprendimiento, carecen de una real vinculación entre los agentes involucrados, ya sean estos estudiantes y/o académicos con los emprendedores, o de emprendedor con emprendedor/empresario.

Esta investigación es uno de los numerosos estudios que se han realizado y realizarán a lo largo de los años, que sentará las bases para generar reformas transformadoras en el ámbito del emprendimiento, más aún en el de innovación social. Siendo este último concepto relativamente nuevo, por lo que hay muchos factores por analizar.

Es fundamental para un avance sostenido en el tiempo que la problemática que se está estudiando se siga investigando, de manera que permita aumentar el conocimiento e información sobre las dificultades y diferencias que atraviesan los emprendedores de innovación social, como también sus motivaciones, y el tipo de educación formal e informal recibida.

Palabras claves: Emprendimiento de Innovación Social, Millennials, Ecosistema emprendedor de Valparaíso, Universidades, Incubadoras, Corfo.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	4
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	8
2. OBJETIVOS	13
2.1 Objetivo General	13
2.2 Objetivos Específicos.....	13
3. SUPUESTOS HIPOTÉTICOS.....	14
4. MARCO TEÓRICO.....	16
4.1. Antecedentes generales.....	16
4.2. Antecedentes globales.....	16
4.3. Antecedentes nacionales.....	18
4.4. Definiciones de conceptos.....	19
4.4.1. Emprendimiento.	19
4.4.2. Millennials.	21
4.5. Emprendimientos en Latinoamérica.	22
4.5.1. Emprendimiento de innovación social vs. Sector privado.	22
4.5.2. Diferencias con el emprendimiento comercial.	22
4.6. Emprendimiento de innovación social.....	23
4.6.1. Características del emprendedor de innovación social.	23
4.6.1.1. Características del emprendedor de la Región de Valparaíso.	23
4.6.2. Áreas de desarrollo del emprendimiento de innovación social.	25
4.7. Modelo de Negocios.	26
4.7.1. La importancia del modelo de negocio.	26
4.7.2. Tipos de Modelos de Negocios.	26
4.7.2.1. Social Lean Canvas.	27
5. METODOLOGÍA.....	29
6. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	34
6.1. Agentes impulsores del emprendimiento.	34
6.2. Situación laboral de los emprendedores.....	40

6.3.	Influencia del emprendimiento en el desarrollo económico comunal.....	41
6.4.	Visión de los emprendedores en la educación.	43
6.5.	Características demográficas, socioeconómicas y educativas.....	48
6.6.	Viajes: abriendo los ojos.	51
6.7.	Familia: educación fundamental	52
6.8.	Incubadoras y universidades: espacios de conocimiento y colaboración.	55
6.9.	Una ventana al mundo: Ecosistema emprendedor de Valparaíso.	63
6.10.	CORFO, organismo central del emprendimiento.	70
6.11.	Instituciones financieras, ¿Apoyan realmente el emprendimiento?	74
6.12.	Organismos públicos, burocracia excesiva.	76
6.13.	Emprendimiento, potenciando la economía chilena.	81
6.14.	Emprendimiento de innovación social, sinónimo de sin fines de lucro.	83
7.	CONCLUSIONES	86
7.1.	Recomendaciones.....	86
7.1.1.	Recomendaciones al ecosistema emprendedor.	86
7.1.2.	Recomendaciones al sistema público	90
7.1.3.	Consejos a futuros emprendedores.	91
7.2.	Limitaciones del estudio	97
7.3.	Recomendaciones para futuros estudios	98
8.	REFERENCIAS	101
9.	APÉNDICE	108
9.1.	Instrumento de Investigación	108

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Muestra de Emprendimientos, según área.....	32
----------	---	----

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.	Diagrama Conceptual. Emprendimiento e Innovación Social	21
Ilustración 2.	Social Lean Canvas	29

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

A nivel Latinoamericano, se están experimentando cambios en términos de Emprendimiento e Innovación Social (EIS). Este fenómeno es consecuencia de la búsqueda de una sociedad más equitativa y con más oportunidades para todos, lo que ha gatillado la aparición de diversas iniciativas socioeconómicas en pos de estos objetivos y la reacción de múltiples actores sociales, para dar cuenta de este revolucionario cambio. (Gatica, 2011)

Las naciones latinoamericanas han enfrentado los problemas sociales desde el paradigma asistencialista, donde la comunidad juega un rol pasivo y un impacto insuficiente. En este contexto, la Innovación Social emerge como una nueva perspectiva que intenta cambiar dicho paradigma para cocrear iniciativas más eficientes, efectivas e inclusivas. (Domanski, Monge, Gordon y Huenchuleo, 2016)

El emprendimiento social y la innovación social cobran relevancia al analizar algunos de los objetivos que se establecieron por los Estados pertenecientes por las Naciones Unidas; erradicar la pobreza, impulsar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible con más y mejores empleos, y promover sociedades pacíficas, justas e inclusivas. Estas metas planteadas podrían ser alcanzadas de manera más eficiente utilizando el emprendimiento social y la innovación social liderados por millennials como métodos para lograrlas, teniendo en cuenta que 156 millones de jóvenes entre los 15 y 29 años, requieren una atención especial, un 16% se encuentra desempleado, un 39% vive en la pobreza y un 20% pertenece al grupo NiNi, jóvenes que no estudian ni trabajan. Estos números se incrementan si consideramos a los jóvenes pertenecientes a pueblos indígenas y minorías sexuales. (Organización Internacional del Trabajo y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016)

Muchos piensan que esto del emprendimiento es una nueva moda, pero no es cierto. El actual resurgimiento del emprendimiento social es una renovación del espíritu que los promueve. El observar las distintas problemáticas sociales y medioambientales, les ofrece a los distintos ciudadanos ver los problemas a nivel nacional y mundial desde otra perspectiva, que enriquece en contenido las posibles soluciones existentes, mejorando las oportunidades para resolver diversos temas, los cuales se encuentran desde el área de educación hasta de medioambiente.

Un mundo digital y las revoluciones tecnológicas aceleradas nos hacen pensar que se deben realizar reestructuraciones en las metodologías educativas y de formación laboral, poniendo énfasis en el desarrollo no solo de habilidades técnicas, sino también psicoemocionales. (Organización Internacional del Trabajo y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016)

El emprendimiento aparece como una oportunidad para la inserción laboral y la inclusión social de los jóvenes, permitiendo que se desarrollen habilidades individuales y organizacionales. Las capacidades permitirán impulsar emprendimientos, empleo juvenil independiente y ser una vía de trabajo decente, generando a largo plazo empresas sostenibles. (Organización Internacional del Trabajo y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016)

Existen programas para promover el nacimiento de emprendimientos innovadores, como lo son las incubadoras de empresas y mentorías, las cuales contribuyen a crear un entorno favorable para que jóvenes emprendedores puedan llevar a cabo las iniciativas que proponen. (Organización Internacional del Trabajo y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016)

Hay que diferenciar un emprendimiento social con un emprendimiento de innovación social, donde el primero es un “proceso u oportunidad de crear valor para la sociedad mediante la generación de productos, servicios o nuevas organizaciones que provocan un cambio o impacto positivo en la comunidad donde se insertan” (Escuela de Administración Pontificia Universidad Católica de Chile, 2012). En cambio, un emprendimiento de innovación social es aquel donde se “genera valor a la sociedad a través de la introducción de un producto, servicio o proceso novedoso que satisface una necesidad social de mejor forma que las soluciones existentes, produciendo un cambio favorable en el sistema social” (Escuela de Administración Pontificia Universidad Católica de Chile, 2012)

Los emprendedores de innovación social están ganando cierto reconocimiento como uno de los agentes de cambio social más importantes, por lo que se requiere analizar las características que poseen dichos emprendedores con el fin de obtener información relevante para las próximas políticas públicas que se debiesen gestionar para llevar a cabo más emprendimientos de este tipo. La evaluación rigurosa de políticas de emprendimiento, y en particular de emprendimiento juvenil, es escasa en los países en desarrollo y los efectos positivos han sido mejoras en las capacidades de gestión y conocimiento. Esto ha permitido que la innovación social involucre a los jóvenes en problemas sociales de forma activa, como impulsores o destinatarios de las oportunidades de inclusión social, permitiendo generar liderazgos y alianzas para llevar proyectos a cabo que son beneficiosos para toda la comunidad. (Organización Internacional del Trabajo y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016)

En este tipo de emprendimientos, los miembros de la generación Y o Millennials se diferencian de los pertenecientes a la generación X y Baby Boomers, debido a que los

millennials están más interesados en las problemáticas sociales y en teoría tienen un espíritu más emprendedor. Las personas pertenecientes a esta generación y que además se involucran con el emprendimiento social poseen características similares, como perseverancia y proactividad (Warner, 2016). El papel de la formación y la experiencia previa del emprendedor, la relación con otros emprendedores y la cercanía al problema social son variables que influyen en la “alerta social”, que hace referencia a la motivación prosocial y a la creación de valor social (Simón, Sastre, & Revuelto, 2015). Cabe mencionar también que dichos jóvenes además de estar conectados con las problemáticas sociales, también lo están con las medioambientales, generando emprendimientos que tratan de solucionar de manera directa esta problemática existente en la época en la cual vivimos.

Los “Millennials” o “Generación Y” son el grupo etario nacido entre 1980 y 2000 aproximadamente, que no han conocido un mundo sin internet, computadores de escritorio o portátiles, ni sin celular o redes sociales. Son jóvenes que durante un gran periodo de su vida han estado “conectados” (Blanco, Ruiz San Miguel, & Galindo Arranz, 2016)

La “Generación Y”, son personas que no conocieron lo que es una guerra, el hambre, las enfermedades mortales y la pobreza. Es una generación que está interesada en la multitarea, que no necesita instrucciones para generar un proyecto exitoso. Por otra parte, son individuos que tienen una fuerte afinidad con el compromiso cívico, además de tener un fuerte deseo de mejorar el mundo en cual vivimos. (Australian Academy of Accounting and Finance Review, 2016)

Las personas y/o estudiantes que tienen la intención de convertirse en empresarios sociales, serán aquellos que son perseverantes, ya que por más que se encuentren con obstáculos en el camino, personas negativas o limitaciones y dificultades para encontrar

financiamiento, lograrán realizar sus proyectos sociales (Australian Academy of Accounting and Finance Review, 2016)

En la ciudad de Valparaíso, hay una gran masa de jóvenes pertenecientes a la generación de los millennials, y existen incubadoras de negocios pertenecientes a las distintas universidades de la región, por lo que se podría suponer que esto fomentaría la creación de emprendimientos sociales y de innovación social, los cuales ayudan a solucionar grandes problemas de la comunidad e impactar a la sociedad. (Valderrama, 2016)

Para comprender un poco más de qué se trata una incubadora de negocios, se podría describir como políticas de desarrollo industrial promovidas por el gobierno o sector privado, que promueven espacios físicos acondicionados para albergar actividades empresariales o industriales en etapa de diseño, prototipos e inicio formal de producción o servicios, que simultáneamente entrega asistencia técnica, asesoramiento y el acompañamiento necesario para concretar distintos emprendimientos (Bravo, 2005)

Por todos los antecedentes señalados anteriormente, surgen las siguientes preguntas: ¿Qué características poseen los emprendedores que lideran estas innovaciones sociales?, ¿Cuáles son las motivaciones que tienen al realizar este tipo de negocios?, ¿Es o no Valparaíso una ciudad “potenciadora” de este tipo de emprendimientos de innovación social?, ¿Serán heterogéneos u homogéneas las áreas donde se desenvuelven este tipo de empresas?, ¿Se han creado e implementado políticas públicas para fomentar el emprendimiento de innovación social?, ¿Por qué se han incrementado los emprendimientos de innovación social a nivel mundial? ¿Qué rol juega el Estado en el emprendimiento de innovación social?

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

Caracterizar a los emprendedores de innovación social conformados por millennials de la comuna de Valparaíso, a través de un estudio cualitativo que permita entregar recomendaciones al ecosistema emprendedor.

2.2 Objetivos Específicos

- Identificar las competencias y características demográficas, socioeconómicas y de estilo de vida que poseen los jóvenes millennials, a partir de un análisis e investigación bibliográfica exhaustiva, la cual permita sentar las bases teóricas del estudio.
- Analizar los elementos de las experiencias y trayectorias de vida que determinan y/o impulsan la creación de emprendimientos sociales a través de entrevistas.
- Evidenciar las características que poseen los emprendimientos de innovación social en la comuna de Valparaíso.
- Determinar las principales barreras y facilidades que enfrentan los emprendedores de innovación social.
- Generar recomendaciones en materia de innovación social para el avance de dicha materia.

3. SUPUESTOS HIPOTÉTICOS

Algunas de las definiciones de supuestos hipotéticos son las siguientes:

Los supuestos hipotéticos se utilizan en las investigaciones cualitativas, ya que permite la estructuración de las observaciones necesarias, identificarlas con precisión y planearlas exactamente. Se pueden dar distintos tipos de hipótesis y la existencia de criterios comúnmente aceptados para su formulación. (Bauer, Bleck-Neuhaus, & Dombois, 2010)

Los supuestos hipotéticos son un método para transar inferencias. Las inferencias serían el nexo básico entre los observables y las hipótesis. Además, son el primer nivel de abstracción posible y admiten por lo tanto “grandes desviaciones” y contradicciones. En un proceso de diagnóstico o recorrido interpretativo es posible que se realicen rectificaciones o nuevas hipótesis apoyadas por nueva evidencia, por lo cual se habla de supuestos hipotéticos y no de hipótesis. (Sneiderman, 2011)

Se puede concluir que los supuestos hipotéticos ayudan a generar distintas “hipótesis”, permitiendo una cierta flexibilidad al realizar inferencias.

1. Los emprendedores sociales se sitúan en estratos socioeconómicos medios o altos (ABC1, C2), y son mayoritariamente hombres entre los 25 y 40 años.
2. Los emprendedores sociales tendrían una vivencia relacionada con el problema que resuelven.
3. En la comuna de Valparaíso los emprendimientos sociales dan soluciones a los problemas intangibles de la población/comunidad (depresión, inclusión, etc.).

4. Las barreras provienen de las fuentes de financiamiento a las que pueden optar para potenciar su emprendimiento, mientras que las facilidades se las entrega el ecosistema emprendedor situado en Valparaíso.
5. Al tener una mayor claridad de las políticas públicas que se debiesen realizar, aumentaría el número de emprendimientos de innovación social.

Los supuestos hipotéticos anteriormente señalados se basan en la literatura analizada, y experiencias personales y profesionales, con el fin de tener una aproximación a la investigación sobre el emprendimiento de innovación social.

4. MARCO TEÓRICO

4.1. Antecedentes generales.

En la actualidad los millennials son las personas que están llevando a cabo en mayor medida emprendimientos que son innovadores y sociales. Son individuos que han nacido con un aparato tecnológico bajo el brazo, que en su mayoría están cursando o finalizando una carrera universitaria, y que comparten un enfoque diverso y global del mundo.

A estos jóvenes les motiva el trabajo colaborativo, no el puesto o rango que se tiene en la empresa, sino la capacidad de interacción que se tenga dentro de ésta. Les importa e interesa que su trabajo tenga un sentido más allá de sólo ganar dinero. Por ejemplo, pueden valorar la conciliación laboral, el trabajar desde la casa, la formación y el crecimiento personal, ya sea mediante un voluntariado corporativo y/o una experiencia internacional. Otro aspecto que valoran es el hecho de poder ser su propio jefe; emprender por su propia cuenta, entendiéndose este como un nuevo paradigma de liderazgo ético y social. (Social Emprende, 2016).

El emprendimiento social se enfoca en la creación de empresas con carácter social cuyo objetivo principal es tener un impacto significativo en la sociedad, el medio ambiente y la comunidad, al mismo tiempo que obtiene beneficios para reinvertir en objetivos sociales.

4.2. Antecedentes globales.

En España y Europa está siendo tendencia todo lo relacionado con el emprendimiento social, entendiéndose que no solo es montar un startup, sino que es generar un proyecto que, además de generar un impacto, sea viable económicamente (Social Emprende, 2015). Esto es importante por el hecho de poder financiarlo, ya que no sirve de nada que nazca un proyecto

que no sea sostenible en el tiempo. Por otro lado, hay empresas que buscan contar con una sección dedicada a la innovación social, y los emprendimientos de innovación social buscan generar utilidades positivas o neutras para permanecer a lo largo de los años.

Un ejemplo de esta tendencia se produce en España, donde se reunieron todos los agentes involucrados en los emprendimientos sociales, con el fin de generar un análisis FODA, que tiene a la burocracia y el miedo a innovar como principales factores que limitan el nacimiento de un startup. Por otra parte, la creación de redes por medio de más tecnología permite que el proyecto tenga un mayor alcance, en el sentido de que pueden llegar a un mayor número de personas, generando oportunidades de desarrollo para la población más vulnerable de las distintas ciudades del país.

El Comisario Europeo de Mercado Interior, Michael Barnier, sostiene que “el emprendimiento social es un importante instrumento en la política europea, tanto para recuperar la confianza de los ciudadanos, como para generar un valor añadido al potencial de estas empresas”. Es por políticos como Barnier que los emprendimientos ahora han de tener un mejor acceso a financiación, una mayor visibilidad y un buen entorno legal; con el objetivo de poder generar un mayor conocimiento y redes para potenciar este sector de la economía. (Social Emprende, 2015)

En Asia se está produciendo el mismo fenómeno del emprendimiento de innovación social, por ejemplo, en Corea del Sur, se estableció un marco jurídico, el cual brinda incentivos, como la eliminación de algunos impuestos, consultorías gratuitas, entre otros. Todos estos beneficios son otorgados a empresas que han sido certificadas por el Ministerio de Empleo y trabajo, con el seguimiento de la Agencia de Promoción de Empresa Social. (Social Emprende, 2015).

4.3. Antecedentes nacionales.

América del Sur no se queda atrás, siendo Chile el sexto mejor país del mundo para el emprendimiento social, según un estudio realizado por la Thomson Reuters Foundation (2016), obteniendo 59,2 puntos de un total de 100. Al observar las distintas variables que se estudian, Chile logró la mejor puntuación en el ítem de “el público en general entiende lo que la empresa hace”, mientras que en “las políticas de gobierno apoyan a los emprendedores sociales” y “los emprendedores sociales pueden hacer una vida con su trabajo en mi país”, se ubican en el tercer lugar. El ministro de Economía, Luis Céspedes, manifestó que en nuestro país se está haciendo un continuo esfuerzo por hacer del emprendimiento y la innovación, un motor de nuestra economía. Agregando que como gobierno han fomentado el ecosistema emprendedor, que apoye a los que poseen buenas ideas, las cuales puedan ser financiadas por medio de Corfo, principalmente. Una de las conclusiones más importantes de este estudio es que el 88% de los emprendimientos sociales en Chile es impulsado por las necesidades del país, como la educación, trabajo, salud y pobreza. (Villalobos, 2016)

Según un estudio del área de investigación de la Facultad de Economía y Negocios (FEN) de la Universidad del Desarrollo (UDD), muestra que, aunque hubo una disminución de dos puntos porcentuales en cuanto a la Tasa de Emprendimiento en Etapas Iniciales (TEA), entre el 2015 y 2016, llegando a un 24,2%, el 8% de los encuestados manifiesta encontrarse en alguna actividad emprendedora ya establecida (más de 42 meses de vida).

Asimismo, un 44,7% de las personas declara que, si bien no está ejerciendo una actividad emprendedora en la actualidad, tiene la intención dentro de los próximos tres años. Este indicador nos posiciona en uno de los más altos comparado con otras economías latinoamericanas, aunque presenta un leve retroceso con respecto a los últimos años en Chile,

cuando la tasa era de un 50%.

Según el estudio realizado a 9.196 personas, la edad promedio de los emprendedores es de 39 años y existen 6 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres. En cuanto al perfil de ingresos de estos emprendedores en etapas iniciales, casi un 60% pertenece al estrato socioeconómico ABC1 y C2. Por otra parte, el uso de nuevas tecnologías se incrementó llegando a un 14,6%, facilitando las ventas al extranjero siendo estas de un 34,3%. Con respecto a las mediciones de las transferencias en I+D, se advierte una mejoría en la tendencia, llegando a un 20% en la opinión de expertos que declara que las nuevas tecnologías y las ciencias, se transfieren en forma eficiente desde universidades y centros de investigación hacia empresas nuevas y en crecimiento.

Las políticas públicas y los programas de gobierno son los dos mejores indicadores que potencian la actividad emprendedora en el país, posicionándonos en el top 10 en cuanto a infraestructura física, y en la posición número 15 en materia de políticas públicas, en relación con los otros 65 países pertenecientes a la OCDE. (El Mostrador Mercados, 2017)

4.4. Definiciones de conceptos.

4.4.1. Emprendimiento.

El emprendimiento se puede definir como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación.

De esta definición se desprenden otras, el emprendimiento innovador y el emprendimiento de innovación social.

Un emprendimiento o emprendedor innovador es aquel que no les teme a los

cambios, responde a ellos y explota una oportunidad cuando se producen (Formichella, 2004). En pocas palabras, este tipo de emprendedor ve lo que todos ven, piensa lo que algunos piensan y hace lo que nadie hace.

“Un emprendimiento social es una actividad innovadora, de creación de valor social, que ocurre al interior y a través de sectores sin ánimo de lucro, de negocios y gubernamental” (Guzmán Vásquez & Trujillo Dávila, 2008)

Lo que se entiende por emprendimiento de innovación social, es que además de cumplir con todas las características de un emprendimiento innovador, soluciona problemáticas sociales y/o ambientales, lo que genera un aumento en el bienestar social y un valor agregado a la sociedad, dado que es una alternativa más sustentable, efectiva y eficiente que las opciones actuales.

Como se observa en la Ilustración 1, desde una perspectiva sistemática, el emprendedor social y su proceso de emprendimiento social tienden a estar asociados a la persona y el sistema local, la empresa social es asociada a la organización y a un sistema interorganizacional, y la innovación social se vincula a un sistema más macro. Todos ellos están conectados por la generación de valor.

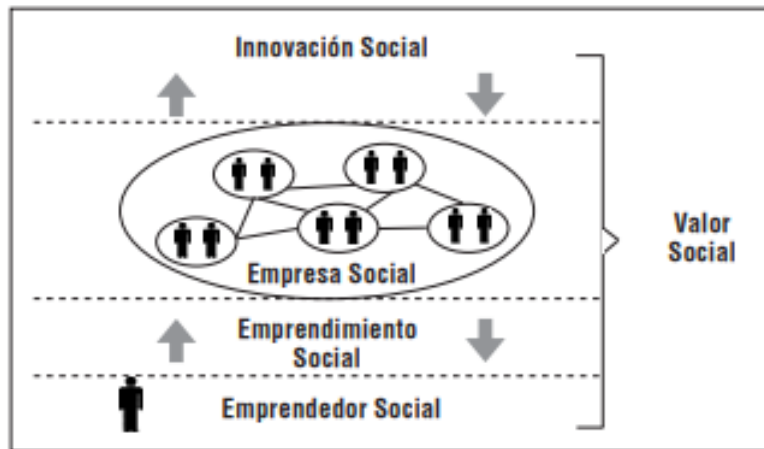


Ilustración 1. Diagrama Conceptual. Emprendimiento e Innovación Social

Fuente: (Gatica, 2011)

4.4.2. Millennials.

En el año 2012, Chile tenía una población total de 16.634.603 habitantes, de los cuales 5.534.802 individuos pertenecían a la generación milenio o millennials; 50,2% de estos son hombres y el 49,8% son mujeres. (Instituto Nacional de Estadísticas, 2012) Las personas que más emprenden son los pertenecientes al primer quintil de ingresos, seguido por los pertenecientes al quintil más alto, con un 13% y un 12% de emprendimientos, respectivamente. (Ministerio de Desarrollo Social, 2011)

Los individuos pertenecientes a la “generación Y”, son personas que antes de entrar a una compañía, estudiarán cuál de ellas fomenta en mayor medida la innovación, dónde pueden desarrollar sus habilidades y cómo podrán contribuir a la sociedad. Por lo que, cuando no logran encontrar un lugar de trabajo que cumpla con todos los requisitos que para ellos son importantes, optan por emprender. Y no con un emprendimiento cualquiera, sino que con un emprendimiento de innovación social.

4.5. Emprendimientos en Latinoamérica.

4.5.1. Emprendimiento de innovación social vs. Sector privado.

Según el economista Milton Friedman, la única responsabilidad social que poseen los negocios es que estos incrementen sus utilidades, ya que cuando una empresa realiza una contribución social está privando del derecho que tiene el accionista sobre sus recursos. Si se deseara contribuir con la sociedad, deberían ser los mismos accionistas o trabajadores de la compañía quienes tomaran cartas en el asunto. (Guzmán Vásquez & Trujillo Dávila, 2008)

“Una nueva corriente *neo-friedmaniana* señala que las corporaciones deben desarrollar políticas relacionadas con el emprendimiento social, solo si estas permiten incrementar el retorno de los accionistas. Porter y Kramer (2002) consideran que cuando las corporaciones usan sus esfuerzos corporativos para mejorar su entorno competitivo, logran alcanzar beneficios sociales y económicos” (Guzmán Vásquez & Trujillo Dávila, 2008).

4.5.2. Diferencias con el emprendimiento comercial.

El emprendimiento de innovación social y el comercial poseen diversas similitudes, ya que no hay que desconocer que cada emprendimiento conlleva un balance entre el comportamiento social y económico, que a su vez permite que se genere valor social y económico.

Algunos conceptos erróneos que se tienen con respecto a las entidades sin ánimo de lucro han generado que estas cambien de estatus legal, realizando asociaciones con empresas con ánimo de lucro o siendo parte de divisiones de emprendimiento dentro de la organización, permitiéndoles seguir realizando sus actividades y labores, sin tener tantas restricciones monetarias.

Un ejemplo de lo anterior es lo ocurrido con el *Big Issue Magazine*, que tiene como misión ayudar a las personas sin hogar a obtener un ingreso y a combatir la pobreza en base a la calidad de su producto, sin buscar una donación caritativa (Guzmán Vásquez & Trujillo Dávila, 2008).

4.6. Emprendimiento de innovación social.

4.6.1. Características del emprendedor de innovación social.

Según el informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), aunque es más frecuente que quien empiece una empresa social sea un hombre, y no una mujer, esta brecha disminuye cuando hablamos de empresas comerciales. (Curto Grau, 2012)

En segundo lugar, el informe señala que el rango etario más propenso a realizar emprendimientos de innovación social es desde los 25 a los 44 años, mientras que en los países más desarrollados como EE. UU y Suiza, esta franja etaria se encuentra entre los 18 y 24 años. (Curto Grau, 2012)

En tercer lugar, el reporte de GEM señala que los individuos con mayor nivel educativo son los que más se involucran en temáticas sociales. En su mayoría los emprendedores sociales se encontrarían en el ámbito universitario y/o técnico profesional. (Curto Grau, 2012)

4.6.1.1. Características del emprendedor de la Región de Valparaíso.

Conforme el reporte de GEM del año 2017-2018, podemos encontrar las siguientes características del emprendedor de la Región de Valparaíso. (Fernández Robin, Santander Astorga, & Yáñez Martínez, 2018)

- **Sexo:** el 59,11% de los emprendedores iniciales y 67,39% de los emprendedores establecidos son hombres.

- **Escolaridad:** Un 75,4% de los emprendedores en etapas iniciales tienen estudios universitarios.
- **Edad:** 40 años para los emprendimientos en etapas iniciales, mientras que para los establecidos es de 50 años.
- **Motivación:** el 62,55% de los emprendedores en etapas iniciales emprenden por oportunidad.
- **Dedicación:** 37,6% de los emprendedores iniciales y 21,1% de los emprendedores establecidos distribuyen su tiempo entre sus emprendimientos y otras actividades dependientes.
- **Creación de empleo:** el 42,7% de los emprendedores iniciales y el 23,7% de los establecidos espera contratar más de 6 trabajadores en los próximos 5 años.
- **Consumidores:** 50,9% de los emprendedores en etapas iniciales y el 39,2% de los establecidos realizan ventas directas a consumidores finales (comercializar algún producto).
- **Tecnología:** el 65,3% de los emprendedores iniciales y el 75,8% de los establecidos no utilizan nuevas tecnologías en sus productos.
- **Innovación:** el 47,1% de los emprendedores en etapas iniciales y el 40,5% de los establecidos considera que sus productos y servicios son nuevos para todos sus clientes.
- **Una opción de vida:** el 77,1% de la población piensa que emprender es una opción de carrera deseable.

4.6.2. Áreas de desarrollo del emprendimiento de innovación social.

A partir de las entrevistas realizadas a expertos por el GEM para el estudio del emprendimiento social, se deducen tres de las características que las empresas sociales valoran en mayor o menor medida: (Curto Grau, 2012)

- Prominencia de un fin social (o medioambiental) frente al fin económico.
- Dependencia de los ingresos generados y contribución de estos al total de ingresos de la organización.
- Presencia de innovación.

Se pueden identificar cuatro tipos de empresas sociales a partir de las características anteriormente nombradas:

- **ONG tradicional:** el objetivo social/medioambiental es el único o principal y tiene el estatus de organización sin ánimo de lucro.
- **Empresa social sin ánimo de lucro:** el objetivo social/medioambiental es el único o principal, tiene estatus de organización sin ánimo de lucro y es innovadora en sus proyectos.
- **Empresa social híbrida:** el objetivo social/medioambiental es el único que ocupa una posición muy importante y existe una estrategia de generación de ingresos que está “integrada” o es “complementaria” a la misión de la organización.
- **Empresa social con ánimo de lucro:** el objetivo social/medioambiental ocupa una posición importante pero no tiene por qué ser el único y existe una estrategia clara de generación de ingresos.

4.7. Modelo de Negocios.

4.7.1. La importancia del modelo de negocio.

Mediante una correcta formulación e implementación del modelo de negocio será posible dar pie a una serie de estrategias a seguir por los emprendedores, dándoles una ruta crítica de sus actividades clave, pudiendo agregar valor a todos o algunos de los aspectos de sus proyectos.

Un modelo de negocio consiste en el conjunto de elecciones hechas por la empresa y el conjunto de consecuencias que se derivan de dichas elecciones (Ricart, 2009), de esta forma la empresa se puede anteponer a dichas consecuencias con el fin de tomar mejores decisiones en busca de un beneficio mayor. Por otro lado, también se define como un conjunto de activos, actividades y una estructura de gobierno de los activos (Casadesus-Masanell, 2004), por lo que es sumamente importante su correcta formulación, ya que es el “esqueleto” que sustenta la empresa, permite que esta crezca y se proyecte de mejor manera en el tiempo. Además, el modelo de negocio capta cómo la empresa se incrusta en su ecología, es decir, en sus múltiples redes de proveedores, socios y clientes (Zott, 2009); analiza y facilita las redes que posee una empresa; agiliza las comunicaciones y es capaz de mejorar los vínculos con los involucrados.

4.7.2. Tipos de Modelos de Negocios.

En la actualidad existen diversos enfoques para el diseño del modelo de negocio, como lo son el Business Model Canvas, Lean Model Canvas y el Social Lean Canvas. Este último será el que se estudiará.

4.7.2.1. Social Lean Canvas.

El Social Lean Canvas fue inventado por Rowan Yeoman y Dave Koskovitz con la ayuda de la Fundación Akina. Dicho Canvas integra el Modelo Canvas y el Lean Model Canvas, con un enfoque en organizaciones y/o emprendedores con un objetivo social. En este caso, existen objetivos sociales o metas medioambientales que son independientes al retorno financiero de una organización.

Su aspecto diferenciador con respecto a los otros modelos Canvas es la introducción del “Impacto”, ya que las organizaciones con un propósito de impacto social han identificado a los beneficiarios de sus servicios y métricas para medir el éxito de su impacto social.

Para desarrollar el Social Lean Canvas se debe definir e identificar:

1. **Objetivo:** Claramente definido en términos de impacto social y/o medioambiental que se pretende y de cualquier meta financiera, así como cualquier otro aspecto de la visión. Esto incluirá la problemática general que la empresa busca resolver. Este bloque no es parte del Canvas en sí, entendido como el modelo a validar. Este ítem necesita ser evaluado antes de continuar con los otros apartados, ya que funciona como guía para el desarrollo del modelo de negocios.

2. **Segmento de Clientes:** ¿A quién necesitas movilizar para que el modelo de negocios funcione?

Clientes pioneros: ¿Cuáles son los primeros clientes?

3. **Problema:** ¿Cuáles son los mayores problemas por resolver? Hay que tomar en cuenta que hay problemas específicos que se enfrentan con los clientes, que no son problemas generales como los que son vistos en la sección objetivo.

Alternativas existentes: ¿Cómo se resuelven actualmente estos problemas?

4. Propuesta de valor: ¿Qué propuesta de valor única o múltiple elimina los problemas a los que se enfrentan los diferentes segmentos de clientes?

Conceptos de alto nivel: Una breve explicación de cómo lo hace la organización.

5. Solución: ¿Qué solución va a llevar la propuesta de valor a los diferentes segmentos de clientes?

6. Canales: ¿Cómo se va a llegar a los clientes de manera escalable?

7. Sostenibilidad financiera:

- *Modelo tradicional de ingresos.* Ingresos como pagos de los clientes por los productos o servicios, donaciones continuas, etc.
- *Modelo de financiación.* Personas u organizaciones que aportan el capital inicial (incluye la estructura de socios propuesta por la empresa).

8. Estructura de costos: ¿Cuánto costará llevar la solución a escala de los clientes?

9. Indicadores clave: ¿Cuáles son las métricas claves necesarias para el éxito?

10. Ventaja comparativa/diferenciadora: ¿Por qué esta empresa tendrá éxito con empresas de la competencia?

11. Impacto: ¿Qué impacto social o ambiental resultará y quienes son los beneficiarios?

Incluye métricas definidas para conocer cómo se miden esos resultados. (Cormani, 2016)

En la Ilustración 2, se puede observar la distribución del Social Lean Canvas, el cual es muy parecido a los mencionados anteriormente, con leves diferencias por el ámbito propio de la innovación social.

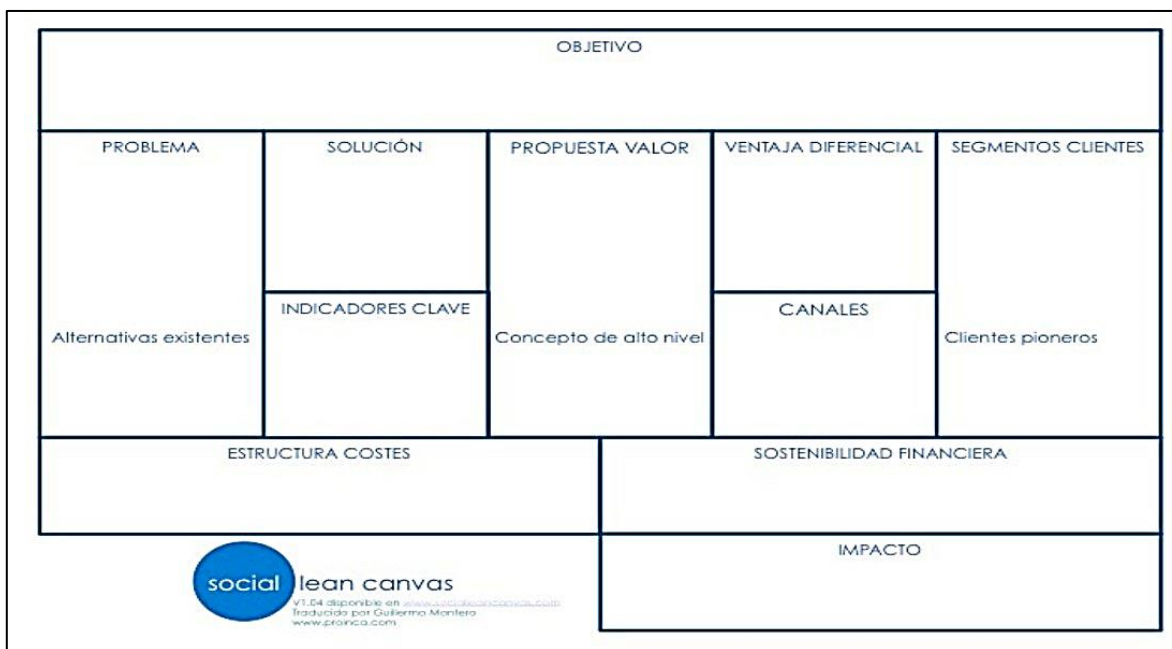


Ilustración 2. Social Lean Canvas

Fuente: (Social Lean Canvas, 2018)

5. METODOLOGÍA

La investigación realizada posee un enfoque en la innovación social proveniente de los jóvenes millennials. En la medida que se eduque a estudiantes de enseñanza media sobre las distintas áreas en las cuales se pueden desarrollar y les muestren las diferentes realidades que tiene la región, conllevará a la realización de determinadas acciones en pos de la comunidad, estableciéndose sinergias entre los distintos actores sociales, generando más y mejores oportunidades de crecimiento individual y colectivo. (Jarpa, 2007)

Para ello se utilizó una propuesta de metodología cualitativa, la cual está basada en métodos de generación de datos flexibles y sensibles al contexto social, y sostenida por métodos de análisis y explicación que abarcan la comprensión del contexto. (Vasilachis de Gialdino, 2006).

La investigación cualitativa se puede entender como una categoría de diseños de investigación que extraen descripciones a partir de observaciones que adoptan la forma de entrevistas, narraciones, entre otras. Nos permite describir y acceder a la construcción de hechos que ocurren en la vida cotidiana, concediendo información sobre las vivencias, percepciones, sentimientos y emociones de las personas (Balcázar Nava, González - Arratia, Gurrola Peña, & Moysén Chimal, 2006). Las investigaciones cualitativas permiten comprender de manera más profunda los comportamientos y actitudes de los actores en estudio, los cuales determinan las distintas maneras de visualizar problemáticas que vive la sociedad y la manera de provocar un cambio positivo. Con todo lo descrito se busca lograr una fiel representación que refleje la caracterización del emprendedor de innovación social ubicado en la comuna de Valparaíso. Además de permitir trabajar con números pequeños de unidades de observación, en ocasiones con un único caso. De ahí que el método que se utilizó para la selección de la muestra fue el muestreo teórico.

Se realizó un estudio descriptivo, que buscó generar una representación fidedigna del fenómeno estudiado a partir de las características de los emprendedores. Con el fin de especificar los aspectos más relevantes bajo análisis, considerando un estudio individual de cada variable y su influencia en el proceso de creación de un emprendimiento. Es posible que se puedan observar como estas características se manifiestan en el fenómeno de la innovación social, sin establecer relaciones entre las variables en estudio.

La recolección de datos se llevó a cabo por medio de entrevistas personales y en profundidad que ayudaron a caracterizar a los emprendedores de innovación social, a partir de sus historias de vida, nivel educacional, estrato socioeconómico, motivaciones y sueños, que los llevaron a emprender este camino de la innovación social. Los participantes fueron

seleccionados mediante un muestreo intencional, el cual es un tipo de muestreo no probabilístico que permite seleccionar casos característicos de una población, limitando la muestra solo a estos casos. Se utiliza este tipo de muestreos cuando la población es muy variable y consiguientemente la muestra es muy pequeña. (Otzen & Manterola, 2017)

La entrevista cualitativa es de gran utilidad en estudios descriptivos y de exploración porque es más íntima, flexible y abierta, ya que a través de una reunión para conversar e intercambiar información entre el entrevistador y el entrevistado, se propone un fin determinado. Se seleccionó una entrevista de carácter semiestructurada, que se define como una guía de preguntas, mientras que el entrevistador tiene la libertad para introducir interrogantes adicionales, con el fin de precisar contenidos y ajustarse a los entrevistados (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010). Su ventaja radica en la posibilidad de adaptarse a los sujetos con enormes posibilidades para motivar al interlocutor, enlazar temas, aclarar términos, identificar ambigüedades y reducir formalismos. Esta entrevista mantiene la suficiente uniformidad para alcanzar interpretaciones acordes con los propósitos del estudio. Además, se asocia con la expectativa de que es más probable que los sujetos entrevistados expresen sus puntos de vista de manera relativamente abierta. (Díaz-Bravo, Torruco-García, Martínez-Hernández, & Varela-Ruiz, 2013)

Las entrevistas se realizaron desde el 25 de septiembre al 4 de octubre de 2018. Los entrevistados fueron seleccionados a partir de una base de datos proporcionada por la Incubadora GEN-E de la PUCV, información obtenida en la página web del Instituto 3IE, la Oficina de Innovación Social 3IS, y de noticias o artículos sobre el emprendimiento de innovación social en sitios digitales varios. Los posibles entrevistados fueron contactados a través de correo electrónico, llamadas telefónicas o vía redes sociales como WhatsApp,

Instagram o Facebook. Los lugares donde se realizaron las entrevistas fueron, el Hub Global de la PUCV, cafetería Casa Plan, Biblioteca de la Universidad Técnico Federico Santa María y dependencias donde los distintos emprendedores realizaban su rutina diaria, debido al poco tiempo con el que contaban y la comodidad que estos espacios brindaban. Las entrevistas se realizaron en las comunas de Valparaíso, Viña del Mar y Concón. Su duración varió en promedio de 30 a 90 minutos, siendo grabadas y posteriormente transcritas. Al finalizar cada entrevista, los participantes solicitaron que se les hiciera llegar el resultado de la investigación, por lo que una vez terminada se les hará envío de dicha solicitud mediante el medio de contacto utilizado anteriormente.

La muestra estuvo compuesta por 12 emprendedores de innovación social de la comuna de Valparaíso. Los emprendedores que fueron entrevistados tienen emprendimientos en distintas áreas, tales como, educación, inclusión, sustentabilidad, turismo, creatividad, construcción, vivienda, tecnología, cuidado del adulto mayor y salud (física y mental). Con respecto a los rangos propuestos, se tiene evidencia teórica sobre los emprendimientos de innovación social y cómo estos ayudan al desarrollo de los jóvenes y sus comunidades. (Organización Internacional del Trabajo y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016)

Áreas	Número de Emprendimientos
Salud	2
Tecnología	1
Turismo	1
Reciclaje	4
Educación	3
Construcción	1
Total	12

Tabla 1. Muestra de Emprendimientos, según área

Fuente: Elaboración propia

El análisis fue llevado a cabo a través del Análisis de Contenido, metodología sistemática y objetivada porque utiliza procedimientos, variables y categorías que responden a diseños de estudio y criterios de análisis, definidos y explícitos. Permite realizar estudios comparativos, entre diversos documentos, o distintos objetos de referencia; entre diversas fuentes o épocas (Lucas & Noboa, Conocer lo social: Estratégias y técnicas de construcción y análisis de datos, 2013). Lo que nos faculta para poder abordar las trayectorias de vida y características de los emprendedores de innovación social. El análisis de contenido es una técnica que además permite formular, a partir de ciertos datos, inferencias reproducibles y válidas que puedan aplicarse a un contexto, lo cual sitúa al investigador con respecto a la realidad en una triple perspectiva; los datos tal y como se comunican al analista, el contexto de los datos y la forma en que el conocimiento del analista obliga a dividir la realidad.

Las citas han sido identificadas mediante un ordenamiento de estas en la herramienta Excel, y agrupándolas en las distintas temáticas en estudio. Las citas fueron identificadas a lo largo de la realización de las distintas entrevistas a los emprendedores, conociendo en profundidad algunas motivaciones, áreas de desempeño y educación recibida.

Adicional a ello, cada vez que un entrevistado referenciaba a una persona en particular con nombre y apellido, este fue modificado con el fin de mantener su identidad resguardada y la confiabilidad de la información entregada.

El análisis fue realizado en conjunto con la herramienta de Excel y Word, los cuales en conjunto proporcionan una mejor práctica analítica cualitativa, debido a que facilitan la organización de la información y otorgan un mayor poder explicativo a la investigación.

6. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1. Agentes impulsores del emprendimiento.

En América Latina y en Chile se está viviendo un momento determinante en términos de emprendimiento e innovación social. El avance de este fenómeno se debe a la búsqueda de una sociedad más equitativa y de mayores oportunidades para todos (Gatica, 2011).

Durante esta investigación, son varios los emprendedores que a lo largo de su vida desarrollaron esa capacidad de querer hacer algo para cambiar la sociedad, ser un agente de cambio.

“En tercer año de universidad conocí la fundación Enseña Chile, fui representante universitaria de Enseña Chile, y obviamente después quería postular. Se me abrió el mundo porque ahí podía ser periodista-profesora, sin tener que estudiar más años, lo que facilitó el generar cambios en la educación de estos niños.” (Emprendedora del área de Educación)

“Nosotros somos químicos de la PUCV. Uno siente que se pueden resolver hartas cosas desde la química, darles otra vida a los residuos. Nadie se hacía cargo de la problemática, tanto de la basura como de lo ambiental, porque la colilla tiene fibra de plástico. Se visualiza la colilla como un desecho inofensivo, pero no es así.” (Emprendedor del área de Reciclaje)

“En mi caso estudié en la Universidad Católica Andrés Bello, y la universidad tenía un compromiso social bastante importante. Nosotros en la universidad al estar muy cerca de una población muy grande. La universidad está muy involucrada con la comunidad, recibe gente de ella para que reciban atención médica, clínica jurídica, que reciban la atención de distintos ámbitos. Nosotros desde lo que cada uno estudiaba siempre estuvo involucrado con

la comunidad. Yo en la Universidad fui cuenta cuentos e iba a la comunidad”. (Emprendedor del área de Educación)

“Quizás lo que pudo haber promovido mi interés en lo social fue participar en los voluntariados que organizaba la Federación de Estudiantes por 2 años seguidos. Ampliaba aún más mi mirada con respecto a las injusticias sociales, pero mi interés por lo social ya lo traía conmigo”. (Emprendedora del área de Turismo)

“Yo diría que son intereses propios, pero en mi caso podría decir que, al estar bajo el alero de una profesora dedicada también a la innovación científica (la única que lo hace en química), es más yo elegí trabajar con ella por lo que hacía y me dio muchas herramientas para desenvolverme de la mejor manera posible. Pero al final es más interés propio que otra cosa. Hay una cuestión en la química que, si tú le dices a alguien, “oye estudio química”, se imaginan algo tóxico o nocivo. Las personas tienen esa imagen en el inconsciente, y no nos damos cuenta de que como químicos tenemos la capacidad para desarrollar todas las tecnologías que permiten cambiar totalmente esos paradigmas, y ya lo estamos haciendo. Por ejemplo, los paneles solares, combustibles más limpios, etc. Hacernos cargo de esas cosas me parece super interesante y es por eso, por lo que mis años de investigación los he dedicado a las energías renovables, desde mediados de la carrera estaba la inquietud de hacer algo entretenido ambientalmente hablando”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Las ganas de no seguir trabajando con alguien y generando lucas para alguien sin sentido, en el tema de que no había ninguna retribución a donde vivo, se me hacía un poco absurdo y ahí estaba el hambre de generar un trabajo, que también ayude a los demás. Entonces eso fue lo que me llamo mucho la atención, el poder saber que existe este tipo de pegos, los pegos con sentido como se le dicen”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Como soy de la comuna, para mi es espectacular hacer todo lo que estamos haciendo en la ciudad en la que me gusta estar, no sé si por estar en Valparaíso me dieron ganas de emprender. Generalmente todos se van a Santiago porque ahí está la plata, no debería ser esa la motivación, debería ser un efecto secundario como lo leí una vez. La motivación estaba acá, generar trabajos, para que la gente no se vaya a Santiago, eso es lo interesante”.
(Emprendedor del área de Reciclaje)

“Cambiar el paradigma de la vivienda como un bien de consumo, sino que algo que uno pueda obtener con su propio trabajo, y llevar el servicio de la arquitectura a los sectores que no conocen lo que es vivir en una casa diseñada pensada en sus necesidades. Estamos acostumbrados a acostumbrarnos al producto que nos ofrece el mercado. Nosotros cambiamos ese orden. Eso es lo que al final repercute en viviendas con mayor identidad, barrios con más identidad, viviendas más seguras, pensadas menos vulnerables a catástrofes. Nuestra construcción es como familias de sectores medios y bajos logran una vivienda, por tanto, muchas de estas familias lo hacen sin muchos conocimientos técnicos, entonces nosotros al entregar un acompañamiento a esa autoconstrucción, logramos que esas viviendas tengan características mucho mejores, en términos de habitabilidad, materialidad, estructurales, entre otros”. (Emprendedor del área de Construcción)

“El vincularme con personas creativas, capaces de identificar valor y creer en sus ideas. Por otro lado, el conocer Corfo e incubadoras como Acción Emprendedora y GEN-E (PUCV) fueron claves para iniciar mi vocación como emprendedor”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Yo creo que una situación determinante que me di cuenta en el largo plazo fue que mi primera práctica la hice en ValpoInterviene que es una ONG ambiental de Valparaíso,

debido a eso desarrollé mi área profesional de diseño de productos en base a crear artefactos que permitieran reciclar en el hogar. Después hice mi segunda práctica en una fábrica de tablas de surf, realizadas con material sostenible, material de cera de abeja, en vez de químicos o derivados del petróleo. Después claro, me gusta caminar mucho y contemplar la naturaleza y disfrutar de las bondades orgánicas que nos provee, y claramente nos dimos cuenta de que el ser humano vulnera ese equilibrio. Por otro lado, he desarrollado mi creatividad, y mi proyecto de título lo hice investigando sobre el plástico, el cual superará el número de peces que se encuentra en el océano para el 2050, si no hacemos algo disruptivo, como sacar las bolsas plásticas, quizás a qué vamos a llegar”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Para mí es mi propósito de vida, cambiar la vida de los jóvenes, para mí fue un complemento, nació el emprendimiento y nació mi amor por Dios, y si a través de la empresa se puede mostrar a Dios también genial. Que se generen oportunidades y proyectos de valor, más que feliz. Nos hemos dado cuenta de que ese es nuestro propósito, nos ha llamado hasta el director regional de Corfo, por nuestro proyecto”. (Emprendedor del área Tecnológica)

“Yo estuve trabajando en Multicaja en Santiago Centro como Ingeniera de proyectos por 2 años, y mi oficina daba a la plaza de armas, era muy central. Y en regiones no se ve tanta discapacidad como en Santiago Centro, entonces creo que eso igual de cierta forma va como haciendo que uno se cuestione ciertas cosas. Por ejemplo, había un caballero que tenía ambas piernas amputadas, se ponía a pedir plata siempre en la misma esquina, un día me puse a conversar con él, otro día le llevé almuerzo, y así por un tiempo. Te vas dando cuenta de realidades, por mucho de lo que te puedan contar, te dicen “vamos a Techo para Chile”,

pero al lado de tu casa te das cuenta de que hay otra realidad. Yo creo que verlas tan cerca, y ver que son tantas, te van abriendo los ojos”. (Emprendedora del área de Salud)

“A mí me pasó que estaba en esta empresa, y dije quiero hacer algo, quiero que mi trabajo no sea solamente el sueldo a fin de mes, sino que tenga un impacto, que ayude a otros. Entonces lo que hice fue buscar información, quería hacer algo, pero no sabía que hacer, así que me puse a buscar, a ver charlas TED, YouTube, asistir a congresos, conversar con gente, etc. En uno de esos videos vi que a una niñita le entregaban una prótesis parecida a la nuestra, y ver la cara de fascinación de la niñita hizo que yo me cuestionara, cómo con algo tan simple puedes entregar tanta felicidad. Me puse a investigar, dándome cuenta de que no era “tan” complejo, y que las impresoras 3D no estaban tan caras. Hablé con mi hermano y mejor amigo, para que fueran mis socios e hiciéramos este proyecto realidad. Yo siempre tuve ese bichito por lo social, desde que tuve mi primer voluntariado, en el cual iba todos los sábados al mall a ayudar a la sociedad protectora de animales en Puerto Montt. Al estar metida en proyectos sociales que fueron experiencias que me ayudaron a ser emprendedora social. Después entregamos la primera prótesis, la ves y te enamoras, porque la persona que lo recibe no se siente una persona discapacitada, ¿cómo no iba a seguir?”. (Emprendedora del área de Salud)

Como se puede apreciar en las citas, los emprendedores que se interesaron por los emprendimientos de innovación social son en su mayoría personas que han tenido un vínculo con las problemáticas sociales que resuelven y el anhelo de querer ayudar a los más desvalidos, generando cambios en la sociedad.

Algunos de los agentes impulsores que se pueden observar, es que Chile se ha convertido en uno de los ecosistemas emprendedores más importantes del mundo, ubicado

en el primer lugar del ranking de la OCDE en el volumen de personas que crearon una empresa pero que aún no han generado ingresos, con un 16,1%. Además, según el criterio de empresas que llevan funcionando entre 3 y 42 meses, Chile obtuvo un 9,5%. (EMOL, 2018)

Por otro lado, las motivaciones más personales vienen dadas por la cercanía que tienen los emprendedores con el problema o necesidad que resuelven. Al tener la posibilidad de conectarse y empatizar con el problema, les da la posibilidad de generar soluciones que se adapten de mejor manera a su público objetivo, mediante el trabajo colaborativo con ellos en una primera instancia, y posteriormente, por medio de una investigación sobre el tema para contrarrestar la idea y/o solución con las personas o entidades que la necesitan para satisfacer sus necesidades.

La motivación de los emprendedores cambió, antes emprendían por necesidad, ahora lo hacen por oportunidad. Antes la opción de emprender era la última opción, mientras que hoy en día es la principal para muchos, especialmente para universitarios.

“Básicamente la inexistencia de servicios de reciclaje, y vimos una oportunidad. Nosotros fuimos en la comuna pioneros en este aspecto”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Nosotros ya éramos emprendedores antes de nuestra ONG. Nosotros queríamos hacer algo, y el incendio fue una oportunidad para encontrarnos con algo que nos hacía sentido. Al final uno busca hacer algo que tenga sentido”. (Emprendedor del área de Construcción)

“También el entorno del que me rodeé, que siempre fueron personas dispuestas a ayudar. Fue una necesidad muy interna de contribuir con el país”. (Emprendedor del área de Educación)

6.2. Situación laboral de los emprendedores.

En varias ocasiones los emprendedores no pueden dedicarse al 100% a su emprendimiento, por distintas razones. Uno de los argumentos que más se repite es que no se dedican al 100% a su emprendimiento porque tienen un empleo fijo o por continuidad de estudios. En investigaciones realizadas por GEM 2017-2018, se puede observar que el 32,2% de los emprendedores en etapas iniciales posee un empleo full-time, lo que impide de cierta manera que los emprendedores dediquen el tiempo necesario para hacer crecer su negocio.

“Barreras que aún tenemos es que nos falta mejorar nuestra operatividad, porque yo estoy a medio tiempo, Jennifer está a medio tiempo, y solamente Valery está a tiempo completo, entonces necesitamos generar recursos”. (Emprendedor del área del Reciclaje)

“La falta de tiempo ha sido la mayor barrera, porque por más que hayamos terminado los requerimientos de Corfo, que era generar una primera venta comercial, no pudimos generar más ventas. Porque para poder vender, hay que ir hacia los clientes, y eso no lo pudimos concretar, porque estoy haciendo un doctorado y mi socia entró a un trabajo de tiempo completo”. (Emprendedora del área de Turismo)

Mediante estas citas, se puede reconocer el hecho de que los emprendedores a menudo no pueden abandonar sus trabajos estables, impidiéndoles dedicarse en un 100% a su emprendimiento.

Grandes empresarios como Richard Branson, creador de Virgin, señalan que es posible combinar el trabajo y el emprendimiento, es deseable. Indican además que el hecho de no poder abandonar el trabajo no significa que uno deba renunciar a sus sueños. Pero se debe considerar que 4 de 5 startup sucumben tras los primeros 18 meses.

Esto es un enorme sacrificio si consideramos la realidad chilena, debido a que, aunque se ubica en el puesto 33 de los mejores lugares para hacer negocios según la revista Forbes del 2017, al consultar a expertos, estos señalan que durante los años que llevan en el rubro han visto que los emprendedores que trabajan simultáneamente tienen más probabilidades de que terminen de manera exitosa sus negocios. Quizá sea posible sobrellevar un emprendimiento tradicional, que no requiera tanto aprendizaje, pero es mucho más difícil cuando se trata de una idea innovadora. (Galilea, 2016)

6.3. Influencia del emprendimiento en el desarrollo económico comunal.

Hay que ver el emprendimiento como una verdadera oportunidad de contribuir al modelo económico presente en la comuna y el país. Mediante un emprendimiento que, partiendo del conocimiento, la creatividad e innovación desarrolle un sinfín de actividades, que en conjunto lo haga más competitivo. Si a eso además se le añaden valores como la sustentabilidad, la solidaridad y un mayor compromiso social, podríamos hablar de una excelente posibilidad de cambio.

“La región de Valparaíso tiene como ventaja la ubicación que tiene en nuestro país, cercano a Santiago, ofrece sus cualidades únicas para desarrollar diversos emprendimientos, en un ecosistema nutrido, colaborativo y unido. Yo creo que hay muchas ganas de hacer cosas en Valparaíso, al ser quizás un poco más chico (que Santiago) te da la oportunidad de ser un poco más importante, que te veas mucho más que estando en Santiago, donde hay 100 veces más de emprendimientos que acá en la zona. La gracia de Valparaíso es que estamos muy cerca de Santiago, nosotros también debemos trabajar muy de la mano con Santiago porque muchas empresas están allá. Santiago sigue siendo Chile, si bien la región de Valparaíso se ha podido independizar, tanto en Valparaíso en sí, que viene siendo como al final la

centralización de la región, aunque Quillota está también haciendo un gran esfuerzo. Yo creo que permite mayor visibilidad el estar acá, además de trabajar con hartos emprendimientos que nos apoyan, que nos han dicho que quieren ayudar a la fundación. Por ejemplo, Ruidosamente audiovisual, realiza todos nuestros videos. Yo creo que eso es el estar acá y estar dentro de la zona, porque hay muchas ganas de ayudar, y se pueden hacer cosas en todas partes, no sólo en Santiago”. (Emprendedora del área de Salud)

“En términos de calidad de vida, la quinta región ofrece una excelente calidad de vida, buscábamos también un poco de tranquilidad. Es el segundo mejor ecosistema de emprendimiento, después de Santiago claro, no podemos competir con él porque Chile aún es muy centralizado, todo se mueve ahí. Eso tendría que ser una política de estado de mediano o largo plazo. En términos de iniciativas y ecosistema, creo que el único ecosistema que tiene más movimiento es el de Santiago”. (Emprendedor del área de Educación)

En las citas anteriores, podemos notar que la comuna de Valparaíso al ser la capital de la V región, posee las mejores características de Santiago, como incubadoras, universidades y cowork, pero sin la extensa competencia y estrés que se genera en Santiago. Por otra parte, aunque Chile está muy centralizado, la región de Valparaíso nos ofrece el segundo mejor ecosistema emprendedor a nivel nacional, generando excelentes oportunidades para los emprendedores pertenecientes a la región.

Se deben generar políticas públicas con el fin de aminorar la migración de emprendedores hacia la capital de nuestro país, para que la región pueda desarrollarse de la mejor manera posible. La creación de empleo en la región es fundamental para el desarrollo de esta y la posible eliminación de la pobreza. Se mejoraría la inequidad de la comuna, en cuanto a educación, salud o ingresos. Se deben otorgar oportunidades a los distintos agentes

de la sociedad, para hacer de la comuna de Valparaíso un sector competitivo nivel país y asociativo con la región.

En la región de Valparaíso, y en particular en la ciudad Puerto, se ha comenzado a consolidar un ecosistema dinámico y bullante, impulsado por las agencias públicas como Corfo, Sercotec y ProChile; apoyado por diversas universidades regionales complejas; asociaciones gremiales como la Cámara Regional de Comercio y la Producción, quien ha visto en esto una oportunidad para contribuir al desarrollo de la región y la reactivación de la economía porteña.

La carta de navegación ha sido impulsada por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, a través de la agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento, y de las 22 medidas para incrementar la productividad anunciadas a principio del año 2016 por el gobierno.

Se deben valorar los distintos fondos exclusivos para las regiones distintas a la metropolitana, como también los espacios colaborativos que se encuentran en el Gran Valparaíso, como las incubadoras y la ONG Acción emprendedora. (Vicencio, 2016)

6.4. Visión de los emprendedores en la educación.

Se dice que EE. UU es el mejor ecosistema de emprendimiento que existe en el planeta. El país cuenta con el nivel académico más alto del mundo, un tercio de la producción científica mundial se produce allí, dos tercios de los premios nobeles y cuentan con el mejor sistema universitario del mundo. De las 20 mejores universidades mundiales, 17 se encuentran allí, según el Ranking de Shanghái. (Juliá Igual, Meliá Martí, Carnicer Andrés, & Villalonga Grañana, 2014)

Hace falta una conexión entre las universidades y estudiantes de las distintas casas de estudios con las empresas, ya sean estas pertenecientes a la economía social o no. Esto se corrobora con la poca existencia de empresas desde estas instituciones, con excepción a las que poseen una incubadora en sus dependencias.

Un mayor conocimiento de los alumnos con respecto a esas entidades, y de los principios y valores que las rigen (personas sobre el capital, cooperación, responsabilidad y compromiso con la sociedad), fomentaría el hecho de que profesionales capacitados trabajaran en este tipo de organizaciones o crearan una que resolviera necesidades relevantes para la sociedad, además de generar empleos de calidad.

“Yo empezaría por mi manera de pensar por los colegios, para mí es clave desarrollar habilidades sociales y blandas en el colegio. Porque esas no son cosas que tu consigas de un día para otro. En la medida que tu generas sensibilidad en esos niños con respecto a su entorno, en la medida que lo puedas hacer ver que son corresponsable de lo que está pasando en Chile y el mundo en ese momento, vas a tener gente crítica y con más disposición a colaborar con los problemas que lleguemos a tener”. (Emprendedor del área de Educación)

“Con estos chicos de ingeniería, al hacer la tesis se dieron cuenta de que pueden hacer cosas, que no sean voluntariados. Nuestra fundación es un trabajo profesional, no está al 3 y al 4, no es una posibilidad. Visualizar eso es fundamental para tener una mejor sociedad, no es posible que, en la Universidad Andrés Bello, prefieran que sus alumnos hagan prácticas en la industria porque lo social no tiene mercado, ese es un grave error que están cometiendo”. (Emprendedora del área de Salud)

“Si se educara a los estudiantes con un enfoque más social, probablemente se desarrollarían más emprendimientos, porque los acercaría más a la realidad, se sacaría a los estudiantes de la burbuja. Se impulsaría a la gente a mirar más allá de su nariz”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Los profesores deberían incentivar a los alumnos a que salgan más a terreno, que estén más en la calle, exigirles que estén más horas fuera del aula que dentro, convertir ciertos ramos “challa” en talleres, trabajar una comunidad, estar en terreno y visualizar los problemas que tienen las personas que viven en los cerros, como que el camión de basura no puede entrar a ciertos pasajes”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Yo creo que, si se educara a los estudiantes con un enfoque social, y si este se complementara con un enfoque creativo, porque si a los estudiantes se los educara con un enfoque social, quizás se dediquen solo a reflexionar y cuestionar, proponiendo nuevos modelos de hacer sociedad, de hacer gestión, en vez de hacer políticas públicas. Quizás analicen la antropología del ser. Al estar este enfoque social acompañado de un perfil creativo sobre cómo podemos identificar oportunidades para ofrecer soluciones que brinden calidad de vida, y si se desarrollasen emprendimientos de innovación social, se lograría complementar lo social, la creatividad y los negocios, se potenciarían los emprendimientos de innovación social de manera empática”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Considero que no se concibe al emprendimiento como una vida de desempeño profesional, por tanto, si en parte de tu formación no te enseñan que te puedes dedicar a eso y que puedes ser independiente, difícilmente la gente querrá hacerlo. Que se plantee como una vida profesional, eliminar los paradigmas, porque los químicos o están en la industria, en los laboratorios, en la academia haciendo clases y análisis de calidad en una empresa, entonces

hoy en día, que estoy haciendo un curso en mi carrera que aborda el emprendimiento y se ve como una rareza por parte de los alumnos”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Las universidades deberían potenciar más actividades que tengan que ver con el emprendimiento, o con otros temas que permitan que se conozcan más áreas de las profesiones. Te deberían decir que aparte de estar en una empresa puedes ser emprendedor, que no te encasillen. Que amplíen el mundo laboral. Nosotros tuvimos la suerte de que nuestras profesoras hacían cosas nuevas para los niños, una creo un instituto, otra trabajaba con materiales didácticos, entonces eso fomentó que “saliéramos de la burbuja”. También frena los perfiles que tienen las carreras y las universidades. Soy de la idea que todos los equipos deben ser multidisciplinarios, porque así se ahorra tiempo. La universidad debería enseñarte a trabajar con otras carreras, darte chance de conocer en qué te pueden ayudar las otras carreras, de qué te puede aportar el otro profesional”. (Emprendedora del área de Educación)

“Chile potencia mucho el emprendimiento a nivel educacional, pero debe ir acompañado de habilidades sociales para esos niños, a partir de actividades que tengan que ver con la reflexión de los niños con su rol social. Tener una formación más integral, porque en la medida que tú le entregas más herramientas a tu hijo, él sabrá qué decisiones tomar”. (Emprendedor del área de Educación)

“Yo creo que hasta las notas te joden la onda, porque había muchos compañeros que tenían notas muy buenas, puros 7.0 en matemáticas y yo no era uno de esos, no era bueno en matemáticas. Hay otros que no tienen comprensión lectora, y en los colegios la persona que no “sabe” lo dejan en la esquina. Se potencia mucho el área matemática y de lenguaje, pero no el deporte, la música o el arte. La educación debería valorar al alumno desde el punto de

vista íntegro. No están para crear funcionarios, sino que están para entregar herramientas para la vida. Qué es ser bueno en algo, hay algunos que pueden saber justo lo que preguntan en la prueba, otros quizás se pusieron nerviosos. Una nota no debería determinar en qué eres bueno o no. Si de pequeño tienen claro un concepto, tienes una visión más amplia. Si te enseñan las tablas de multiplicar sin entender el porqué, nunca vas a saber para sirven. Le enseñamos a los niños a separar la basura, pero cuando viene el camión de la basura junta todo, entonces no sirve de mucho haberlo hecho. Hay que generar ideas en los vertederos para separar los tipos de desecho”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Básicamente es entregar más herramientas para humanizar más la educación, porque a veces la educación se reduce a números, resultados y estadísticas. Y los niños no son números ni resultados ni estadísticas. Nosotros buscamos que la educación sea muchísimo más provechosa, si se hace a través de estrategias mejor pensadas y más amigables, pueda tener mejores resultados”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

En palabras de los propios emprendedores, se puede apreciar que son las instituciones educativas quienes tienen la tarea también de dar a conocer esta “otra realidad”, que fomenta el desarrollo personal y el cambio en la comunidad.

Enseñar sobre emprendimiento no solo trae beneficios económicos a nivel país por disponer jóvenes aptos para generar sus propias ocupaciones, sino que también ayuda al desarrollo personal de los alumnos.

Existe un estudio realizado por la Universidad de Santiago, en el cual se presenta un desarrollo de dos programas para la incorporación de la enseñanza de habilidades de innovación y emprendimiento en primer y segundo ciclo de enseñanza básica del país. Con

esto se busca el desarrollo de estudiantes más capacitados y con una mayor confianza y autoestima. Los alumnos aprenden actitudes, habilidades y comportamiento que les permitirán entrar en el mundo del trabajo y progresar en sus carreras profesionales.

6.5. Características demográficas, socioeconómicas y educativas.

Aunque es más frecuente que un hombre inicie una empresa social, y no una mujer, esta diferencia es menor que en las empresas tradicionales. Aproximadamente el 60% de los emprendedores son hombres, mientras que el 40% solamente son liderados por mujeres. En la región de Valparaíso se sigue esta tendencia, donde son los hombres los que en su mayoría incursionan en la innovación social, desde áreas de sustentabilidad y tecnología. Mientras que, por otra parte, las mujeres se enfocan en áreas de educación, salud y cuidado del adulto mayor.

En los países más desarrollados como EE. UU y Suiza son los jóvenes entre los 18 y 24 años son más propensos a involucrarse en actividades de emprendimiento social, mientras que en España por ejemplo esta franja etaria se encuentra desde los 25 a los 44 años. En Valparaíso ocurre algo similar, donde los jóvenes se involucran de mayor manera con los problemas que enfrenta la sociedad, generando soluciones duraderas que permitan apalear estas dificultades. (Curto Grau, 2012)

Por su parte se observa que la edad de los emprendedores varía según su quintil de ingresos, los emprendedores más jóvenes tienen a ser de los quintiles I y V.

Es por lo dicho anteriormente, que se puede observar durante la investigación que sobre el 80% de los emprendimientos de innovación social los lideran jóvenes.

Además del reporte GEM indica que los individuos con un mayor nivel educativo son los que más se involucran en actividades de emprendimiento social. En concreto, se puede decir que entre los emprendedores sociales el porcentaje elevado corresponde a personas con algún tipo de educación postsecundaria, en el caso de Chile, sobre educación media.

En cuanto a los niveles educacionales, se puede observar en la encuesta Casen que los Quintiles más altos es donde se presenta un nivel de escolaridad mayor.

Si bien el estatus laboral que poseen la mayoría de los emprendedores sociales es que sean trabajadores autónomos, le sigue muy de cerca “solo a tiempo parcial”. En economías más desarrolladas se pueden encontrar más trabajadores a tiempo parcial o estudiantes.

En la región de Valparaíso, los emprendedores de innovación social, en su mayoría tienen estudios universitarios, y en su minoría estudios técnicos universitarios. Si bien algunos esperan terminar sus estudios para poder emprender, ya sea por la escasa experiencia que tienen, para definir lo que quieren hacer; muchos otros lo realizan mientras están estudiando o por lo menos surge la idea en ese periodo.

El 33% de los emprendedores pertenece al Quintil V (de más altos ingresos) mientras que solo un 12% corresponde al de menores ingresos (Quintil I). Los quintiles más bajos predominan los emprendimientos liderados por mujeres y jóvenes. (División de Estudios Empréndete Chile, 2012)

El “quintil de ingreso autónomo del hogar”, se entiende como el ingreso recibido por concepto de sueldos y salarios, ganancias provenientes del trabajo independiente, auto provisión de bienes producidos por el hogar, bonificaciones, gratificaciones, rentas, intereses, así como jubilaciones, pensiones, montepíos y transferencias entre privados, de todos los

integrantes del hogar. Así, los emprendedores quedan definidos como aquellos que declaran trabajar como patrón-empleador o trabajador por cuenta propia. (Andrade, 2012)

Así mismo, los emprendedores representan un 22% del total de ocupados del país. Se observa que, sobre el total de ocupados de cada quintil, el mayor porcentaje de emprendedores se encuentra en el quintil V con un 31% y el quintil I con un 23%. (División de Estudios Empréndete Chile, 2012)

Los quintiles de menores ingresos agrupan a los emprendedores con un nivel de educación más bajo, mientras que en los de mayores ingresos prevalece la educación media y superior.

Y mientras más altos sean los ingresos y nivel educacional del emprendedor, mejores serán los ingresos provenientes del emprendimiento.

La mayoría de los emprendimientos se realizan en lugares independientes, y de manera permanente, caso que es más probable de ver en los emprendimientos de innovación social de la comuna de Valparaíso.

El 66% tiene un trabajo permanente, un 19% con trabajo ocasional y un 13% con trabajo de temporada. No obstante, existe una alta heterogeneidad, el quintil más alto posee en su mayoría un trabajo permanente con un 82%, cifra que va disminuyendo a medida que se avanza hacia los quintiles más pobres, llegando a 45% en el quintil I. Mientras que en los quintiles más bajos destaca la prevalencia de negocios ocasionales y de temporada. (División de Estudios Empréndete Chile, 2012)

Como se puede observar, en el quintil I nacen mayoritariamente emprendimientos por necesidad, mientras que en el quintil V, se producen al visibilizar una oportunidad. Tener en

cuenta la heterogeneidad de los emprendedores, permitirá generar políticas públicas que fomenten el emprendimiento. (División de Estudios Empréndete Chile, 2012)

6.6. Viajes: abriendo los ojos.

Cada vez son más personas las que se atreven a viajar y prefieren las experiencias por encima de los bienes materiales. Viajar permite descubrir las cosas que uno no sabía que podía hacer. Algunas de las razones por las cuales la gente viaja son, abrir la mente o descubrirse a sí mismo, adaptarse a los cambios y conocer nuevas maneras de hacer las cosas.

A partir de estas citas podemos observar que los emprendedores que realizaron un viaje a otro país por muy cercano que este sea, les permitió tener un escenario para comparar las situaciones que se vivían en esos países con el nuestro. Las temáticas comparadas pueden ser muchísimas, pero tienen en común que les dieron la posibilidad de generar ideas para intentar cambiar ciertos aspectos de nuestra sociedad y/o crear nuevos negocios que se preocupen de la misma. Algunas de las vivencias familiares que se relacionan con el emprendimiento las observamos en los siguientes relatos por parte de los emprendedores.

“Mi familia era de clase media, mi papá trabajaba en una aerolínea, ahí tuve la oportunidad de viajar mucho y pude conocer desde pequeño distintos países, eso me llevo a tener curiosidad de hacer otras cosas, de descubrir lo que pasaba más allá de donde yo estaba”.
(Emprendedor del área de Educación)

“Luego mi posición política se fue dando cuando me voy para el extranjero y cuando comencé a estudiar en la Universidad de Valparaíso. Salgo de la burbuja y comienzo a entender otras injusticias e inequidades sociales. Mi inquietud fue siempre qué puedo hacer yo para transformar un poco esta sociedad”. (Emprendedora del área de Turismo)

“A los 19 años me fui a Barcelona, fui a mochilear y me quedé 9 años. Entonces aprendí un montón de cosas nuevas, vi el mundo diferente. Diferentes cosas que estudié en ese tiempo me han ayudado de una u otra manera en mi emprendimiento”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

6.7. Familia: educación fundamental

La familia es el grupo humano fundamental para el crecimiento y realización integral de las personas y sus comunidades. Es la célula básica de la sociedad. Provee los valores, creencias, modos de ser y de expresarse de los sujetos que la componen. En ella se desarrollan las funciones afectivas, nutritivas y de protección; de pertenencia e identidad; como también la transmisión de cultura y socialización de sus miembros. (Fundación Rodelillo, 2018)

Nuestros valores y principios, además de cómo vemos el mundo, muchas veces vienen guiado por nuestra crianza y entorno en el cual se desarrolla nuestra vida. Aquí es donde juega un rol importante la familia, porque es nuestro principal acercamiento con el mundo real, la que nos educa sobre lo que está bien y mal, qué debemos hacer y que no.

Al analizar los siguientes fragmentos de entrevistas se puede observar cómo la familia juega un rol importante al visualizar algunas problemáticas sociales a sus hijos, entregándoles herramientas para tratar de aportar en los temas de contingencia, además de mostrarle realidades distintas a las que viven. Con todo lo mencionado, se produce el nacimiento de la inquietud por hacer algo bueno por la sociedad en la que vivimos, potenciando los recursos existentes.

“Tengo la parte de emprendimiento por parte de mi papá, ya que él tuvo empresas, de hecho, vino con empresas a Chile, vi cómo se manejaba con sus empleados, hubo cosas que aprendí

y cosas que he preferido hacer de otra manera. Y de mi mamá influyó en la parte creativa, ella hacía trabajos manuales, artesanales, yo me nutrí mucho con ella. Por otro lado, me estimuló mucho desde pequeño, me ponía a armar rompecabezas grandes y a jugar memorice, que estimulan mucho la imaginación”. (Emprendedor del área de Educación)

“Mi hermano, él es ingeniero civil y fue mentor en Acción Emprendedora. Esa fue como la influencia. Yo había renunciado 3 veces de diferentes trabajos, porque pensaba que no podía hacer lo que yo quería hacer mientras estuviese en esos lugares. Mi área es la inclusión de colectivos en desventaja. Estaba en eso buscando pega super ilusa, y ahí mi hermano me dice, “oye y si haces un emprendimiento y yo te ayudo con todo el tema”. Yo tengo una visión super crítica del emprendimiento, porque está a merced del neoliberalismo, donde yo soy mi jefe, gestiono mi propio trabajo, “un sujeto libre” porque manejo mi tiempo, pero que además no tiene protecciones sociales. Me convenció y me fue ayudando en todo el proceso, sin él nunca hubiese mirado el emprendimiento como una posibilidad en la vida”. (Emprendedora del área de Turismo)

“Durante mi historia de vida, en especial mi mamá principalmente siempre se esforzó para que nosotros tuviésemos mucha conciencia de nuestra condición de privilegio en la sociedad, en el sentido de que estudiamos en un colegio privado, nunca fue un problema el que estudiáramos en la universidad. Somos cuatro hermanos y mi papá nos pagó los estudios. Y en eso mi mamá, en especial cuando éramos más chicos se preocupaba, aunque fuera de manera superficial si lo veo ahora, de que participáramos en voluntariados, en hogares de niños, etc. Tenía niños apadrinados que iban a comer a la casa en las navidades, y todos íbamos a dejar cajas de navidad a las familias”. (Emprendedora del área de Turismo)

“Tengo un tío que ha sido bien emprendedor, que ha trabajado así toda la vida, ha tenido bajones super fuertes, y se ha afirmado mucho en su señora. Si te apoya el núcleo puedes seguir.” (Emprendedor del área del Reciclaje)

“Mi vieja siempre ha vendido cosas, en ferias, o les traía pescados a los vecinos. Ella es mi pilar fundamental en cuanto a la motivación por los negocios, al igual como mi tío materno, que hizo como de figura paterna, porque mi papá viajaba mucho. Ambos eran comerciantes super informales”. (Emprendedor del área de Salud)

“Hay personas que creen en la meritocracia, que sacándose la cresta uno lo puede lograr, pero en la mayoría de los casos no es así, ahí es primordial el apoyo de tu familia, más allá de lo monetario, sino que en lo emocional. Uno a veces cree que no tiene redes de contacto, pero no es así, uno puede ir haciendo camino. Yo creo que más que apoyo de mi familia y amigos, recibí confianza, no como de manera individual, sino que en conjunto. Mi familia y amigos estaban ahí, no me decían éxito que te vaya bien, sino que sentía que estaban ahí” (Emprendedor del área de Construcción).

“Mis padres siempre nos han apoyado en este proceso, pero sé que mis papás estaban super contentos de que estuviera trabajando en una empresa y tuvieron temor cuando me salí y me puse a estudiar el doctorado, y con la empresa también, en el sentido de cómo lo están haciendo con el pago de sueldos, y otras cosas, o que ellos no hubiesen podido ser emprendedor. Creo que es un temor el cómo te vas a solventar, pero siempre están super atentos nuestros padres de cómo nos está yendo”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Mi familia me educó en lo socioemocional, que siempre hay que ayudar, puede ser porque mis papás son religiosos, y en verdad ser buenas personas. Ayudar a mejorar la comprensión lectora es ayudar a muchos niños”. (Emprendedora del área de Educación)

“El entorno en el cual me desarrollé es mi casa, en la cual estaba mi familia. Yo creo que lo que más me marcó fueron dos cosas. La primera es que mis papás siempre han tenido distintas empresas, armado, desarmado, o se las han quitado, y siempre estar haciendo nuevas cosas. Y la segunda es que mis papás tuvieron una empresa muy grande y lo perdieron absolutamente todo, y yo creo que el hecho de que se hayan levantado, y hayan podido salir adelante, teniendo una visión positiva, estar agradecido de lo que tenemos y que se hayan desenvuelto en tantas cosas, es lo que define el entorno en mi vida. Por otro lado, otra cosa que definió mucho mi trabajo fue mi abuela que siempre decía “haz las cosas bien, porque tienes que contribuir al país y tienes que ser independiente (sola)”. (Emprendedora del área de Salud)

La familia y el entorno cercano para todas las personas que quieren asumir un riesgo y cumplir sus sueños, son primordiales. No sólo tenemos el apoyo monetario, sino que también la contención emocional, la cual hace la diferencia a la hora de atreverse en la travesía que conlleva convertirse en emprendedor.

6.8. Incubadoras y universidades: espacios de conocimiento y colaboración.

La región de Valparaíso se ha ido posicionando como un polo de innovación en el país. Las casas de estudios, las incubadoras de negocios y las diversas instituciones del gobierno, han instalado a la región como un referente de innovación y emprendimiento, demostrando que no es necesario estar en Santiago para construir un proyecto exitoso. Pero

según Corfo, la migración de talentos continúa siendo una problemática en la región que aún no se resuelve.

Las incubadoras de negocios benefician a los emprendedores mediante mentorías y asesorías de personas con experiencia en desarrollo de negocios. Estas instituciones son organizaciones diseñadas para acelerar el crecimiento e impulsar el éxito de emprendimientos, a través de recursos económicos y logísticos, como facilitación de espacios físicos, inversiones, coaching o acceso a redes de contactos. Este último punto, es el que consideran como uno de los más importantes por parte de los emprendedores, ya que les ayuda a mantenerse informados sobre todas las actividades que se realizarán en el ecosistema emprendedor. Por otro lado, entre los emprendedores se ayudan y aconsejan sobre los distintos trámites que se deben realizar, por medio de sus experiencias vividas.

“Las incubadoras claramente ayudan, más a la gente nueva. Estamos asociados con Hub Global, porque ayudan cuando uno está partiendo”. (Emprendedor del área del Reciclaje)

“A mí me cambió la vida el identificar que existieran las incubadoras, porque básicamente nos culturizaron con todo lo que es justamente la cultura del emprendimiento, el formato emprendedor y las oportunidades que existen en torno al desarrollo de nuevos proyectos. En Chile es bastante potente, nutritiva o nutrida, mejor dicho, la escena de emprendimiento en Chile es bien nutrida en el sentido de apoyo, infraestructura, metodología, planes de gobierno, planes privados, todos están apoyando. Entonces conocer todo eso fue básicamente gracias a que una incubadora que es GEN-E, nos presentó todos los potenciales que tenía esta cultura o nueva industria, la nueva manera de hacer industria que se está dando. Una vez que las incubadoras nos ingresaron a este formato, a este mundo que te

presento, ahí fue super importante y es para todo lo que proyectamos, y estamos proyectando”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Las incubadoras no fomentan el nacimiento de emprendimientos, pero sí te ayudan a levantarlo, con capacitaciones, ayudándote en el mejor de los casos a postular a fondos. Con las universidades tengo harto recelo, porque creo que las universidades tienen un potencial extraordinario, y como que lo derrochan o ni siquiera lo ven. Con algunas universidades hemos podido hacer trabajos colaborativos, el año pasado trabajamos con la UDD, donde se coordinaron estudiantes de periodismo, publicidad y cine, trabajando en conjunto para hacer una campaña de crowdfunding para las fundaciones, por un lado, se fomenta el trabajo multidisciplinario, que no se hace mucho, y por otro lado los haces ver otra realidad. También he trabajado con tesistas, me encanta trabajar con tesistas de ingeniería, porque al final de la tesis se dan cuenta de que pueden ayudar en temas sociales. Me gusta que las distintas carreras y universidades tengan estas áreas de emprendimiento como en el caso de la UAI. No hay que dejar a las otras carreras sin emprender, las ideas nacen de equipos multidisciplinarios, y si no se aplican estas ideas será más difícil generar este tipo de empresas”. (Emprendedora del área de Salud)

“Yo creo que algo sumamente valioso es el seguimiento que hay detrás de cada emprendedor, por más que tengan más proyectos en su tutela, a todos los emprendedores los llama, hace conexiones, conecta con potenciales clientes, y es muy ordenada la estructura de la organización. Tienes un ejecutivo de marketing, de cuentas, de operaciones/aceleración, entonces cada uno está siempre pendiente de ti, y detrás de ellos está toda la plataforma de la institución, donde están las redes de mentores, redes de inversionistas, redes de contactos. Yo creo que me quedo con lo que leí en un reportaje,

donde salía que Corfo iba a sacar una plataforma para acercar el emprendimiento a las personas, que es que cualquier incubadora no es solo alguien que te pasa la plata, sino que alguien que esté detrás de ti ayudándote a crecer, en el fondo si pretenden que uno sea una empresa que retribuya al país, con impuesto, empleo, mejor ambiente. Esa apuesta que hacen es que deberían cambiar objetivos, es que vayan al lado tuyo también, no solo gastar la plata. Eso es súper valioso, el estar atrás apoyándote y ser compañeros del proyecto”.
(Emprendedor del área de Reciclaje)

“Yo empecé con un fondo mediante una incubadora social, GEN-E, ahí nos adjudicamos un fondo de Corfo, y yo postulé y me lo adjudiqué 4 meses después de hacer el piloto, para mí fue súper rápido, y fue solamente porque había una incubadora de por medio que te estaba respaldando. En Santiago es más difícil porque hay más personas que quieren hacerlo, en cambio acá hay más cosas nuevas. También por otra parte está la Universidad Santa María, donde luego fui becada en el IF Valparaíso y tomé talleres del 3IE. Entonces hay muchas herramientas de vinculación, pero creo que hace falta una mayor difusión para la gente nueva. Yo siento que pertenezco al ecosistema, entonces ya sé que hay, incluso hay muchas cosas a las que no puedo ir porque ya es como demasiado, pero hay un super buen ecosistema emprendedor en la región creo yo”. (Emprendedora del área de Educación)

“Nos apoyan de distintas formas, porque ellos siempre están haciendo charlas, trayendo expositores, enseñando temas relevantes para cualquier tipo de emprendimiento, etc. Yo siempre participo en actividades, entonces uno se va viendo con otros participantes en cada evento, entonces ya les empiezas a hablar y se generan las redes de contacto. Todos se encuentran en la misma parada, de tratar de llevar su negocio al siguiente nivel”.
(Emprendedor del área de Salud)

“Nos ayuda muchísimo. Nuestra primera ventana al mundo del emprendimiento cuando llegamos aquí, yo sabía muchas cosas en la práctica sin conocer el nombre o la teoría, pero las implementaba, sabíamos cosas que hemos ido descubriendo. Nuestra ventana al mundo del emprendimiento fue un cowork, que fue el IF Valparaíso, fue el primer lugar donde llegué, aun no habíamos hecho nada acá, nadie nos conocía. Me reuní con el coordinador general de IF, le comenté de nuestro proyecto y nos adoptaron. Ellos nos recibieron, nos integraron, en ese momento el IF estaba empezando, nosotros somos del primer grupo de emprendedores del IF. Ellos nos invitaron a charlas, talleres, actividades, comenzamos a conocer cómo funcionaban los fondos concursables, como funcionaban los inversionistas, como funcionaban los emprendimientos, y en paralelo, estábamos haciendo coaching para negocios”. (Emprendedor del área de Educación)

“Si ayudan, no puedo negar que el apoyo en manejo de recursos fue fundamental, porque es todo un tema rendir las cuentas, y en eso nos ayudaron muchísimo. Y por otro lado ayuda en la generación de redes, porque te invitan a las diversas actividades, y ahí las vas generando. Donde no nos ayudó nada, que esperaba que lo hicieran, era que nos entregaran herramientas en el proceso de emprendimiento, cómo emprender finalmente. No te acompañan en el ciclo emprendedor, eso falta. Yo me mandé tantas embarradas que, si alguien me lo hubiese dicho antes, hubiese hecho las cosas de manera distinta. Creo que lo que me paso a mí con el SII le debe haber pasado a más emprendedores, me ofrecí para hablarles a los emprendedores sobre todas las embarradas que me mandé. O bajar la información sobre lo que hay que hacer o no, como hacer un manual”. (Emprendedora del área de Turismo)

“Nosotros le hemos sacado mucho provecho al estar alojados en Start-up Chile, porque estamos becados para usar el cowork de acá (Hub Global). Aquí y en Santiago nos podemos enterar de cómo se hacen las cosas administrativamente, tener noción de los tiempos para ser estratégicos y cumplir nuestros objetivos, nos hemos dado cuenta de que en la medida que tu proyecto es sólido, en términos de problema-solución y trabajas harto en eso, optimizando los objetivos para que la validación comercial sea lo más pronto posible, los tiempos se pueden acortar a tal punto de que, por ejemplo, nosotros estamos formalizados hace 5 meses, y ya estamos pronto a salir al mercado. Eso sería interesante de que sabiendo aprovechar el entorno puedes aprender mucho en términos de planificación y qué tan rápido creces”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

Se puede interpretar a partir de las citas anteriores que las incubadoras son un buen ambiente colaborativo, pero que a veces suelen olvidar el propósito de su creación. Aún se está a tiempo de solucionar estas deficiencias, las cuales mejorarán las relaciones de todos los agentes involucrados.

Las universidades son organizaciones que concentran el mayor porcentaje de conocimiento de la región, tienen el potencial de crear parques tecnológicos que son espacios físicos que permiten interactuar a las empresas más innovadoras con los nuevos emprendimientos que son incubados en las propias universidades, en Valparaíso tenemos el caso de Chrysalis, Gen-E y 3iE. Lo que permite que los estudiantes incrementen las probabilidades de emprender y/o ayudar a emprendedores, además de reducir la tasa de mortalidad empresarial.

Las casas de estudios universitarias están llamadas a ser catalizadoras de la innovación, tienen la ventaja de contar con capital humano joven, el cual es más propenso a

tener ideas nuevas e innovadoras. Estas ideas permiten contribuir a dar un salto cuantitativo en el desarrollo económico, social y cultural del país.

Debemos tener en cuenta además que las universidades no deben trabajar solas en el emprendimiento. El involucramiento del sector público y privado es indispensable para el éxito en este proceso de vinculación, generando lazos entre los estudiantes, el empresariado y los organismos públicos, con el fin de potenciar el desarrollo del país.

“La universidad juega un rol importante, pero la vinculación con el medio de las universidades es muy liviana, en algunos casos se da, pero es liviano todavía, se hacen intentos, pero falta todavía”. (Emprendedor del área de Construcción)

“Participamos en hartas cosas, nos invitan siempre y vamos en la buena onda a participar, está bien igual porque uno puede aprender y contribuir. Ahora firmamos un convenio con la UVM, que va a ser nuestro primer vínculo real para de verdad hacer algo, con la UV también estamos viendo proyectos, un poco más teórico. Con la UVM es un proyecto más práctico. Yo creo que hace falta eso, que se generen más instancias concretas donde se una el emprendimiento con las universidades”. (Emprendedor del área de la Construcción)

“Es muy importante el tema de las universidades, cómo se puede apalancar, asistir o potenciar con el elemento académico. Nosotros hemos tenido memorias de investigación con alumnos de la Santa María, en formatos desde los más técnico como el estudio de material hasta lo más comercial y estratégico en los ramos de marketing. Todo esto de una manera muy profesional, que se da en el formato de las universidades, por otro lado, también el tema de desarrollo de productos, el año pasado estuvimos también estuvimos con un curso en el taller 4 de la UTFSM para la ingeniería de diseño de productos, estuvo diseñando productos

para responder a ciertas necesidades de un cliente, en una faceta más creativa. Entonces la universidad siempre ha estado ahí, y el mismo LEMCO ha sido clave para la validación del material y realizar pruebas. Con las otras universidades también hemos tenido un excelente vínculo, la PUCV tiene un makerspace, con la UV también vimos la posibilidad de hacer un proyecto con la tercera edad, está Gerópolis, que es otra unidad que estudia la población de la tercera edad en la V región. En fin, es un tejido académico que se puede proyectar a lo profesional bastante potente”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Para mí fue la universidad el entorno que me permitió desarrollar todo mi “potencial”, mi tema de tesis fue relacionado con el medioambiente, nacieron mis ganas de contribuir desde tu disciplina. Porque antes hay un tanto de inmadurez, para entender que uno tiene la capacidad de abordar una problemática. Justamente el proceso universitario te da las herramientas y atributos para decir que tienes el conocimiento y capacidad para resolverla. Ese es el punto de quiebre, al estudiar la química me pude dar cuenta que muchas de esos conocimientos se pueden aplicar en la vida real”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Yo creo que la PUCV nos aportó muchísimo, porque la unidad académica nunca lo pasa por malla, nos apoyó con todo el proyecto para el estudio de impacto social, una carta de apoyo. Esas cartas de apoyo nos ayudaron al postular a los financiamientos de Corfo. El hecho de estar respaldados por una incubadora y la universidad nos dio respaldo para postular, con los clientes y entidades del gobierno, nos escuchan al tener el respaldo”. (Emprendedora del área de Educación)

“Mas que lo social, las universidades buscan a negocios que sean rentables en el tiempo. Este es el caso del 3iE, que debe tener un cierto nivel de ventas ya para postular a esta incubadora, que se vea ya un impacto real. Es difícil quedar en una incubadora, pero es

bueno, aunque no hay nadie te acompañe en el proceso. A veces el recorrido antes de la incubadora es un camino difícil porque debes tener ciertos requisitos. Muchas veces los emprendedores jóvenes se ven más perjudicados porque le falta experiencia. En la Universidad Santa María no se fomenta el emprendimiento, es super fría la relación alumno-profesor, vienen a hacer su clase y se van. Acá el ambiente es super frío, y no hay mucho apoyo moral como para seguir creciendo”. (Emprendedor del área de Tecnológica)

Las universidades son organismos que tienen mucho poder a la hora de educar a los jóvenes, si en ellas se pudiese dar la oportunidad de interactuar en mayor medida con la sociedad y entorno, los estudiantes podrían interesarse más por empleos no convencionales y en ser un agente de cambio positivo.

6.9. Una ventana al mundo: Ecosistema emprendedor de Valparaíso.

El ecosistema emprendedor de Valparaíso se define como un entorno y contexto que facilita el surgimiento de nuevas empresas y proyectos, creando un espacio dinámico y colaborativo, lleno de ideas, solidaridad y conocimiento. Tal es el caso del ecosistema que se construye cada día en Chrysalis, donde el día 2 de febrero del 2018 llevó a cabo su actividad “Chrysalis Sunset”, evento que reunió a los emprendedores en las playas de Reñaca, Viña del Mar. Se tiene conocimiento de que no todo es trabajo en esta vida, por lo que potenciar situaciones de esparcimiento además de potenciar las relaciones interpersonales, crea un ambiente de creatividad colaborativa mediante todas las actividades y eventos que se realizan. (Chrysalis, 2018)

Es sabido que el trabajo colaborativo entre todos los entes participantes permitirá que este espacio siga creciendo y potenciando la economía de la comuna y región de Valparaíso. La comuna de Valparaíso promete ser un ecosistema que va creciendo paso a paso, debido a

que además de todos los entes que ayudan en este proceso como las incubadoras, organismos de financiamiento públicos y privados, universidades, y la academia; científicos e investigadores apoyan este trabajo conjunto, potenciando el ecosistema de la zona. (Serrano, 2017)

Este ecosistema se ve potenciado por los distintos espacios de cowork pertenecientes en la comuna, como lo son el Hub Global y el IF Valparaíso. Todos estos espacios tanto físicos como las distintas actividades que se realizan a lo largo del año crean instancias de desarrollo para los emprendimientos.

“Está muy interesante (el ecosistema), tratamos de ayudarnos mucho. Los que nos conocemos y hemos compartido, nos tratamos de apoyar. Porque a veces te piden años de experiencia, pero recién estás empezando”. (Emprendedor del área del Reciclaje)

“Es muy activo, quiero pensar que es colaborativo, porque las experiencias que hemos tenido han sido de mucho engranaje y colaboración. Es un ecosistema bastante moderno y dinámico”. (Emprendedor del área de Educación)

“Participamos en instituciones como IF Valparaíso y Housenovo. Principalmente en estos 2 espacios es donde constantemente se llevan a cabo actividades relacionadas al emprendimiento. Además, participamos en ferias y exposiciones”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

A través de estas citas se puede comprender un poco más sobre las distintas actividades que se realizan en el ecosistema de Valparaíso, con el fin de potenciar las relaciones entre los distintos emprendedores e instituciones que pertenecen a la comuna.

Las principales características con las que cuenta un ecosistema emprendedor en palabras de Serrano son:

- **Densidad:** Se traduce en atracción de inversión, investigación y capital humano. Al ser más denso, el universo de posibilidades para el desarrollo de la innovación y emprendimiento es mayor.
- **Fondos:** El apoyo económico es un elemento clave a la hora de potenciar un ecosistema. Se habla de financiamiento estatal, universitario y privado, inversionistas ángeles y “Venture capital”. Mientras mayor sea la inyección de capital, más inversores llegarán y más contactos se realizarán, aumentando la experiencia del ecosistema de emprendimiento.
- **Madurez:** se refiere al nivel de desarrollo de los startups y la experiencia de sus equipos. En este punto es importante resaltar el papel de la “Formación del ecosistema, a través de talleres, charlas y distintas iniciativas que surgen en pos de dar y fortalecer las herramientas necesarias que debe tener el emprendedor.
- **Talento especializado:** Disponibilidad y acceso a capital humano avanzado, como grandes empresas, mentores, científicos, investigadores, entre otros.

La investigación realizada por GEM 2017-2018, confeccionada por el Centro de Ingeniería de Mercados (CIMER) de la Universidad Técnica Federico Santa María, arrojó que el nivel de emprendimiento de la región de Valparaíso promedia un 25%, asimismo la edad promedio de las personas que emprenden bordean los 40 años. Este reporte otorga un profundo análisis del ecosistema emprendedor, aportando una mirada sobre los logros alcanzados y las tareas pendientes. Como también sentar las bases para la toma de decisiones en el ámbito público y privado. (Universidad Técnica Federico Santa María, 2018)

Al conocer las distintas opiniones y percepciones de los emprendedores con respecto al ecosistema emprendedor, se puede notar que la mayoría siente que el ecosistema que se está desarrollando en Valparaíso, si bien es más pequeño que el de Santiago, cuenta con notables oportunidades para crecer y desarrollarse en distintas áreas, en un ambiente colaborativo, solidario, comprometido y con menos competencia que la existente en otros ecosistemas.

Sin importar el área en la cual se desempeñen los distintos emprendedores de innovación social participan activamente de las distintas actividades, charlas y talleres, porque sienten que estas instancias son las que más le entregan valor a su negocio, desde la parte más técnica hasta la más lúdica. Consideran que el hecho de que existan estos espacios, no solo les permite aprender temáticas nuevas y conocer los distintos trámites que se deben realizar para sus distintos tipos de requerimientos, sino que son esas actividades las que ayudan a que se genere la colaboración y amistad entre los distintos entes del ecosistema, creen redes de contactos, se comiencen a entrelazar ideas y conocimiento. En definitiva, es lo que hace que este ecosistema emprendedor sea nutrido y colaborativo. Estas características están presentes en la percepción que tienen los emprendedores con respecto al ecosistema, lo que se evidencia en las siguientes citas.

“Es súper interesante porque Valparaíso es una ciudad bastante creativa, entonces el emprendimiento se basa en ser creativos y no en el sentido de concepción de una idea, de que algo se te ocurra, sino que, en el sentido de crear, de hacer realidad. Ese concepto creativo de Valparaíso ha sido bien inspirador, básicamente aquí hay varias redes de contacto, también por hacer mi práctica acá. Además, volviendo a lo creativo, las personas que hemos conocido en Valparaíso son de espíritu muy colaborador, entonces se siente una

complementariedad en el medio económico, ambiental y social en Valparaíso. Es interesante que Valparaíso sea como en un centro de operaciones, para proyectarte por ejemplo para salir a otras regiones, a Santiago o salir a la zona norte o sur más primaria o próxima. Valparaíso te permite eso, proyectar un negocio hacia otras zonas, el sur de Chile o más lejos. Al menos lo que es Santiago que está bastante cerca, en un ratito armé un negocio”.

(Emprendedor del área de Reciclaje)

“Creo que aún no nos vinculamos fuertemente con el ecosistema emprendedor de Valparaíso, quizás porque no estamos físicamente alojados en una incubadora. Ahora por ejemplo estamos en un proceso de aceleramiento de negocios, pero en Santiago, en Start up Chile, entonces estamos viviendo ese proceso de entorno emprendedor, allá en Santiago. Ha sido bonito igual porque es de verdad un entorno nutritivo y a pesar de que estamos recién empezando. Es gente que está pensando todo el día en su emprendimiento, que tiene las mismas necesidades, problemas y alegrías que tú. Lo que hemos visualizado en el mundo emprendedor es que los emprendimientos con base tecnológica son los menos, son escasos. En Start-up Chile somos 20 seleccionados y somos los únicos 2 que estamos con base tecnológica, que vienen siendo el 1%. Pero sentimos que hacer innovación desde la ciencia es algo diferenciador, ya que muchos emprendimientos están ligados al área informática”.

(Emprendedor del área de Reciclaje)

“Que haya universidades y organismos en Valparaíso ha sido súper por tener una cercanía con lo técnico para hacer crecer la empresa, la red de contactos, las mentorías que otorgan, pero sí creo que podría ser un poquito más, más enfocado a la parte empresarial, porque es distinto ir en representación del 3iE de la UTFSM que ir como persona natural, se genera más confianza. Lo bueno que tiene las incubadoras es que se pueden debatir las ideas entre

varias personas, para tratar de llegar a la mejor opción posible”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Normalmente trato de participar en las actividades que puedo, por tema de tiempo no puedo ir a todas, he ido a seminarios de sustentabilidad, patentabilidad. He visto que hay varios emprendimientos de estas temáticas y no se están abordando tan bien, porque el sistema Corfo (lo que sigue el 3iE), son negocios que tengan un crecimiento muy rápido, y la innovación social no es así, por lo que ahí están al debe. Está el 3iS, pero no hace actividades para los emprendedores”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Los sistemas emprendedores tienen las mismas características, todos se quieren ayudar, ser colaboradores, disminuir los problemas de ejecución. En Valparaíso en sí, se han logrado levantar redes, que organismos fomentan el trabajo de los emprendedores, que esté el IF, la COS (comunidad de organizaciones solidarias), que es importante para las fundaciones. Que la fundación PIENSA, reconozca a emprendedores, porque busca visualizar problemas de la región. Tiene buenas redes de soporte para que todos tengan oportunidad de crecer”. (Emprendedora del área de Salud)

“Es un ecosistema bastante unido y organizado, de todas las actividades a las que he ido nunca he visto como “competencia”, todo el mundo trata de apoyarse y compartirse los contactos de la gente que está emprendiendo. Eso es lo que más me ha gustado, el que no veo competencia, sino que sólo unión, que de verdad se quiera levantar la región, como objetivo principal de las incubadoras, además de descentralizar el país. Siempre que me invitan voy a las actividades. Cuando conozco también las actividades, sobre todo a las de los organismos que me han apoyado, como GEN-E y el IF, porque si me han apoyado, debo apoyarlos yo también, para que así las actividades se vayan repitiendo, porque si no hay

asistencia se acaban, entonces las comparto en la fanpage de mi emprendimiento”.
(Emprendedora del área de Educación)

“Yo creo que es muy colaborativo, cada proyecto con los que uno se topa en cualquier espacio de trabajo es de distintas áreas, no es sentido de competencia, te entregan contactos, inversionistas, cómo llegar a otros mercados, o contactos de diseño gráfico, te entregan datos útiles para que te sea más fácil. En Start-up Chile es más cercano que el ecosistema de acá, porque allá se hacen actividades en conjunto, entre grupos de emprendimientos de distintas áreas, para que te digan retroalimentaciones, para comunicar de mejor manera mi emprendimiento. O piden consejos para formalizar la empresa, o iniciar actividades en SII y ese tipo de colaboración se da casi como entre amigos”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Es súper bueno, es un buen nicho para emprender la quinta región, porque hay muchos fondos, muchas incubadoras que están llegando, se están dando prioridades a las personas que pertenecen a la comuna. Incluso es más favorable que emprender en otras regiones donde hay mucha más competencia y no ha crecido tanto, como lo que ha crecido acá, por lo fondos regionales exclusivos para zonas distintas a la Metropolitana, en ese sentido ha sido beneficioso”. (Emprendedora del área de Educación)

“También al estar en Valparaíso, es una de las regiones más grandes de Chile, como que todo se centra entre Valparaíso y Viña del Mar, entonces es fácil relacionarse con emprendedores que andan en la misma, yo conozco a casi todos los entes del ecosistema emprendedor, las incubadoras, universidades, cowork, etc.” (Emprendedor del área de Salud)

“Es fácil generar redes, uno se conoce. Yo creo que lo que más me ayudó era el ya contar con redes de contactos el adulto mayor, porque yo trabajé en SENAMA, entonces conocía gente de varias partes. Fue super fácil reactivar esas redes, porque cuando postulé al financiamiento de Corfo, te piden si o si relación con ciertos actores, apoyo pecuniario de ciertas instituciones, entonces esas redes ayudaron muchísimo”. (Emprendedora del área de Turismo)

“Vamos hartos a actividades de GEN-E, hay algunas obligatorias por Corfo, vamos a Santiago también a charlas y seminarios. Son muy importantes y provechosas, porque uno aprende mucho sobre temas que influyen en los emprendimientos”. (Emprendedora del área de Educación)

“Es increíble la red de contactos que se genera, primero en Santiago, todas las cosas se mueven ahí, mañana ya tenemos reuniones en una empresa de Santiago. Acá en Valparaíso, el ecosistema es mucho más grande que en San Antonio. Nosotros estamos incubados en el IF de Inacap, en Santiago. Vivimos donde mismo tenemos la empresa, el baño y la cocina están casi juntos, pero hay que ahorrar. Cada uno paga su arriendo”. (Emprendedor del área Tecnológica)

6.10. CORFO, organismo central del emprendimiento.

La Corporación de Fomento, CORFO, es una agencia del Gobierno de Chile, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad en el país junto con fortalecer el capital humano y las capacidades tecnológicas. Teniendo como principal objetivo promover una sociedad de más y mejores oportunidades para todos y contribuir al desarrollo económico del país. (CORFO, 2018)

Esta institución es el organismo más relevante en el ecosistema emprendedor, ya que es el encargado de otorgar distintos fondos a los emprendedores, desde capacitaciones hasta capital para implementar de mejor manera su emprendimiento. En la región de Valparaíso, se ha escuchado mucho acerca del PRAE, programa regional de apoyo al emprendimiento, en el cual se asigna un capital de 25 millones cofinanciado con el ganador, lo que permite fomentar, así ideas de la región. Esta es solo una modalidad, existen varios fondos que responden a necesidades distintas que poseen los distintos emprendedores.

El 100% de los emprendedores de innovación social entrevistados, obtuvieron algún tipo de financiamiento por parte de Corfo, los cuales sin la ayuda monetaria recibida no hubiesen sido capaces de llevar sus sueños adelante. Pero no todo es color de rosas, porque a veces los vacíos legales que se establecen en estos tipos de instituciones provocan que muchos abusen del sistema, generándose una barrera para los nuevos emprendedores que necesitan ese dinero para iniciar sus actividades.

También encontramos a Stuart-up Chile que es un programa de Corfo que busca atraer a startup de alto impacto y en fase temprana para comenzar sus proyectos en Chile, fortaleciendo el entorno del emprendimiento, apoyando la cultura de la innovación en el país, y conectándolo con el mundo (Asociación de Emprendedores de Chile, 2012).

Como se puede observar la mayoría de los emprendimientos son financiados y apoyados por Corfo a través de sus distintos programas y capitales, a los cuales se puede postular. Al realizar el estudio, los emprendedores que recibieron financiamiento o apoyo por parte de Corfo lo hicieron en sus distintos formatos, generando la posibilidad de hacer crecer los emprendimientos y empresas a otro nivel, hasta incluso, la internacionalización. A continuación, se señalan algunas de las citas de emprendedores financiados por Corfo.

“Hemos recibido ayuda de Corfo, hemos postulado a Fondos Regionales que nos ha ayudado a hermosear las escaleras y realizar nuestras intervenciones”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Lo bueno es que las organizaciones como Corfo, que son los que nos ayudan, tiene clara la película, y las herramientas que tienen para ejecutar estos emprendimientos se están cambiando. Lo que sí cuesta es llegar al empresariado real, llegar al lucro. Puedes vivir de fondos públicos, pero tienes que ir a buscar a los inversionistas del sector privado, saber vender el proyecto de innovación social”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

Por otro lado, Corfo posee una “falla” en cómo evalúa ciertos tipos de emprendimientos, muchas veces no valorando el valor social que estos poseen. Dichas apreciaciones se pueden observar por medio de las citas que a continuación se señalan.

“Corfo como mide los proyectos es por su nivel de escalabilidad, su capital monetario, entonces hay un problema con los emprendimientos sociales, porque estos no se miden en términos monetarios y no tienen un rápido escalamiento, como lo podría tener una aplicación o un juego de video”. (Emprendedor del área de Construcción)

“De partida no me gustan mucho porque hay gente que te evalúa, que jamás ha tenido un emprendimiento, entonces ahí se me hace una contradicción a la hora de que evalúen emprendimientos sin siquiera tener uno. No me gusta el exitismo falso que se vende, porque a veces sólo se premia la “venta de humo” y no la mejor idea”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Se le dan más fondos a los proyectos más tecnológicos que a lo social. Son postulaciones aparte en Corfo para los emprendimientos tecnológicos y sociales, pero nos dan este espacio

en el Hub porque nosotros tenemos software, entonces también somos tecnológicos. Que es aparte del material físico que impartimos. Hacemos todo para cumplir nuestros objetivos, más que los objetos en sí". (Emprendedora del área de Educación)

"Se debería vincular a las incubadoras y a Corfo con el "mundo real", de conocer las ideas de personas comunes, que a veces no se atreven a hacerlas porque no creen que es una buena idea. Creo que falta eso, el ir a buscar emprendimientos que no solo se dediquen a innovación, sino que a emprendimientos sociales también". (Emprendedor del área de Reciclaje)

"No hacen faltas convocatorias, ni programas, sino que va por el tema valórico que tienen las personas. Tiene que cambiar la mentalidad de las personas que postulan a los proyectos, porque la mayoría ve hasta cuando les va a durar el fondo, pero muy pocos ven el impacto que van a generar. Se debería tratar de convertir a los emprendimientos sociales, se deberían fomentar y apoyar para que se conviertan al mismo nivel de los que tiene su proyecto bien formulado y sustentado. No sé si se pueda cambiar la mente de las personas que solamente quieren dinero, sino que llevar a los emprendimientos sociales a las grandes ligas". (Emprendedor del área de Tecnología)

"Yo no tengo título universitario, soy técnico. Las incubadoras y Corfo deberían decir que no importa si no eres ingeniero, que ellos te ayudarán a hacer un emprendimiento exitoso. Que pueden ayudar a cualquier persona a realizar su sueño, y no está eso, porque si no tienes un equipo con ingenieros, tienes menos peso". (Emprendedor del área de Reciclaje)

"En Corfo no ganan buenos proyectos, ganan proyectos bien formulados, a veces hay gente que se dedica a ir buscando equipos para postular a fondos, entonces queda con dinero. Nos

tocó una vez que cuando postulamos al capital semilla dejaron dentro a un equipo que contaba con 20 ingenieros civiles, y a nosotros fuera porque nuestro equipo era de muchos estudiantes y un profesor. Pero una vez que armamos una red de mentores, con equipo detrás fue todo muy diferente”. (Emprendedor del área Tecnológica)

Las organizaciones que han tenido problemas con el financiamiento que proporciona Corfo son las ONG. Porque dichas empresas, no poseen los mismos niveles de escalamiento que otros emprendimientos.

6.11. Instituciones financieras, ¿Apoyan realmente el emprendimiento?

Para los emprendedores existen varios métodos de financiamiento, entre ellos el proveniente de la banca. Las distintas instituciones financieras ofrecen entre su carpeta de productos, cuentas exclusivas para emprendedores, entre ellas se pueden encontrar:

- **Cuenta emprendedor del banco estado:** cuenta vista dirigida a personas jurídicas con y sin fines de lucro, sin restricción de antigüedad. Con esta cuenta se puede administrar el dinero de la empresa y realizar compras de manera cómoda y segura. Aunque no posee talonario de cheques ni línea de crédito, al obtener esta cuenta no se pagan costos de apertura u su mantención es gratuita si se realizan hasta 4 giros en el mes. (Banco Estado, 2018)
- **Bci nace:** Apoyan a los emprendedores que están partiendo con sus negocios, a través de ejecutivos especializados en emprendimiento, conseguir financiamiento y apoyo. Además de contar con un Centro de Emprendimiento Financiero en Santiago. (BCI, 2018)
- **Plan empresario Banco Santander:** cuenta corriente con hasta 2 tarjetas, 2 líneas de crédito en moneda nacional y extranjera, tarjeta de crédito, worldmember y

Santander empresas, banca digital y es sin comisión si se realizan al menos 2 servicios adicionales como pago de remuneraciones o proveedores y pago de impuesto, por ejemplo. (Banco Santander, 2018)

- **Plan PYME banco de Chile:** cuenta corriente que consta de 2 tarjetas, dos líneas de crédito, servicio internet empresas y descuentos y tarifas especiales. (Banco de Chile, 2018)

Aunque se puede ver que existen facilidades para los emprendedores a la hora de obtener una cuenta bancaria, lo que no se observa aquí es que los extranjeros que están migrando hacia nuestro país no cuentan con las mismas facilidades, y que el apoyo para los empresarios nacionales expira una vez que el emprendimiento fracasa, cerrándole todas las puertas para volver a empezar.

“Una de las cosas más difíciles ha sido el tema de ser extranjero, no en el sentido malo de discriminación, sino que en el sentido de que los procesos son un poco lentos y complicados, por ejemplo, nos demora mucho tener una tarjeta de crédito, entonces no podemos tener nada a crédito y cuando estas emprendiendo, es muy difícil hacer eso, debemos pagar al contado. Para nosotros es complicados trámites sencillos, abrir una cuenta en otro banco que no sea el Banco Estado. Abrir una cuenta empresa salió casi de casualidad, incluso teniendo ya el financiamiento de Corfo, una empresa creada, con el dinero y todo. Otra cosa que se nos hizo muy difícil fue el cofinanciamiento del fondo, el 80% lo pone Corfo y el 20% restante, tú al estar fuera de tu país eso es más complicado, más sin poder tomar un crédito, sin ahorros”. (Emprendedor del área de Educación)

“El problema que más enfrenta un emprendedor es el tema de los bancos, porque te cuentan lo más bonito, que te prestarán plata, que serás exitoso, pero un emprendedor que no supera

el valle de la muerte, créeme que nunca más el banco le va a abrir las puertas, entonces queda endeudado. El sistema del banco crucifica, porque si ellos se venden como facilitadores del emprendimiento, pero del exitoso. En EE. UU, te preguntan cuántas veces has fallado, para ellos es muy importante eso, porque ya sabes lo que es fallar y lo que es reponerte, sabes lo que no hay que hacer. Si nunca estuviste hasta el cuello con deuda, no sabrás nunca cómo vas a actuar con respecto a eso”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

Aún no hay políticas que prevengan el financiamiento para emprendimientos que se adapten a los requerimientos de los emprendedores de innovación social.

6.12. Organismos públicos, burocracia excesiva.

La burocracia se define según la RAE como una “organización regulada por normas que establecen un orden racional para distribuir y gestionar los asuntos que son propios”. Sin embargo, Max Weber, señala que el modelo burocrático es aquel tipo ideal donde se maximiza la eficiencia de la organización gracias a que existen reglas generales y abstractas, procedimientos estandarizados, división racional de trabajo, despersonalización y jerarquía. No obstante, para las personas comunes y corrientes en su connotación peyorativa en el lenguaje cotidiano alude a una administración lenta e ineficaz.

Lo que ocurre hoy en día es que el sistema público no cuenta con un plazo máximo de pronunciamiento para los distintos departamentos que participan en los trámites que debe realizar el emprendedor, aplicando el silencio administrativo una vez vencido el plazo y no existiendo pronunciamiento de la autoridad respectiva.

Aunque nuestro país ha tenido avances significativos en trámites que se requieren para constituir una empresa y también con la Ley de Reemprendimiento, sabemos que esto

es solo el comienzo y que después de esto, los emprendedores se enfrentan, dependiendo del tipo de negocio y complejidad de este, a una serie de permisos que deben emitir los distintos organismos públicos, desde Seremis hasta municipalidades. Lo anterior constituye una falta de información sobre los procedimientos que hay que seguir.

“Hace falta más información, más que programas y políticas públicas”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Yo creo que es suficiente, porque ya hay una cultura, una infraestructura y una serie de recursos orientados a apoyar. Ahora qué es lo que falta es vincular y coordinar bastantes actividades con el sistema público, tanto para personas que quieren participar como para capacitar personas que quieran postular y aprovechar de mejor manera todas estas oportunidades que existen hoy en día en materia de emprendimiento. Yo creo que es suficiente pero que falta ordenarla”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“No sé si hacen falta, sino que tienen que ver con donde tú apuntas, hacia donde quieres llegar, cómo lo encuentras y cómo lo buscas. Más que políticas públicas, falta que permee la cultura del emprendimiento e innovación, que se crea realmente que la innovación es el camino para el desarrollo de nuevos negocios y nuevas formas de hacer las cosas. Eso a fin de cuenta es desarrollo económico. No sé si hay desconocimiento o si no se tiene noción de que ser emprendedor e innovador puede llevar al país al desarrollo. Quizás si hubiese más noción con respecto a eso, nacerían más emprendimientos como estos y los organismos públicos estarían más preparados para atendernos”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“En el SII se siente que te ven como empresarios, no hay un curso que te enseñe a iniciar actividades, no están fácil como el SII lo dice, no es tan simple, es más complejo. Hay que

hacer muchos trámites, a veces nadie conoce cómo hacer los papeles, salvo un contador, pero cuando estás comenzando con tu empresa, no tienes como para contratar a un contador, pero a final de cuentas un contador es el que más sabe. Hemos ido aprendiendo en el camino, equivocándonos, y equivocándonos con SII, porque son cosas complicadas, nos hemos equivocado en el orden de hacer las cosas, que a veces se nos olvidan procesos o debiste hacerlo por la página y uno va a la sucursal”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Tenemos la complejidad de una empresa en SII, tenemos la ley de donaciones, es demorosa, el foco social hace que hagas un modelo de negocios que te saca del core business de tu organización, al final pareces pulpo tomando proyectos. No hay mucha organización en la visualización de fundaciones chicas. Porque las grandes empresas hacen acuerdos de exclusividad con grandes fundaciones, como Las rosas, Coaniquem, Techo, etc., que mueven mucha plata, el teletón queda chico. Entonces la gente apoya a estas fundaciones porque saben que hacen bien el trabajo, pero queda una barrera grande para que las organizaciones chicas puedan pedir dinero, por estos contratos de exclusividad”. (Emprendedora del área de Salud)

“Hay cosas burocráticas y legales que son muy complicadas de entender, y sin las herramientas necesarias puedes cometer muchos errores. A mí me hubiese encantado que alguien que hubiese emprendido me hubiese hablado, porque mi hermano lo comprendía muy bien en lo teórico, se formó para mentorear, pero mi hermano nunca ha tenido un emprendimiento. Nos fuimos encontrando con cosas así en el camino y entre emprendedores nos empezamos a apoyar. Hay mucho intercambio de profesionales, y hay muchos, si es que no todos, que nunca han tenido un emprendimiento”. (Emprendedora del área de Turismo)

“Yo comencé a emprender cuando hubo un cambio municipal y un cambio de gobierno, entonces cuando me reuní con todas las autoridades, todos están recién evaluando qué se va a hacer con la educación TP. Entonces ese ha sido un problema, porque el año pasado cuando estaba la presidente me dijeron que yo me podía inscribir en Chile Proveedores y al ser proveedor único de educación aquí en la región de Valparaíso, los colegios me podían comprar. Ahora el nuevo gobierno, puso como regla para los proyectos educativos que solamente pueden comprar organizaciones y fundaciones, y yo ahora estoy como empresa, entonces mi activación en Chile proveedores no ha servido para nada. Las ventas que he tenido ahora han sido para fundaciones y particulares. A mí me interesa llegar a la sala de clases, pero es más difícil llegar a los colegios con este cambio de reglamentación”.
(Emprendedora del área de Educación)

“Yo creo que faltan programas y políticas públicas, porque lo único que se ha hecho para los emprendedores ha sido la plataforma de “crear tu empresa en un día” a través de una página web, pero después nadie te asesora. Vas al SII y no hay diferencia que al interactuar con la página web. Y un emprendimiento es un proceso largo, donde se pueden tener altos y bajos, ahí faltaría un mejor asesoramiento y seguimiento”. (Emprendedora del área de Educación)

“Las barreras más fuertes son los sistemas públicos, porque para inscribir la aplicación hay que hacer un registro en el servicio de salud, pero cuando tu entras acá para ser proveedor del estado, empiezas a ver toda esta burocracia, habla con esta persona, con otra, y llegas a la persona que primero hablaste”. (Emprendedor del área de Salud)

“Creo que las fundaciones tienen muchas trabas, la ley de donaciones, la ley de inclusión laboral, al final presentar papeles, además es todo muy confuso. Todas las organizaciones

públicas que son con las que más trabajamos, como el ministerio de desarrollo social, no tienen claridad sobre los procedimientos, nadie entiende nada, entonces se hace muy confuso. Creo que uno de los grandes problemas es que se tienen que generar posibilidades de trabajo en conjunto entre, empresas, emprendimientos, organizaciones del tercer sector, organizaciones públicas, porque si no es imposible realizar mejoras. Una barrera enorme, que no te permite generar convenios, trabajar en conjunto, y sumado a que los cargos políticos les interesa la visibilidad, no se trabaja. Entonces yo creo que se debieran ampliar los programas que fomenten el trabajo colaborativo, fundaciones, emprendedores y empresas, además de políticas públicas que lo permitan”. (Emprendedora del área de Salud)

Las políticas públicas están muy orientadas hacia el empresario que nació exitoso, y no para alguien que quiere surgir, por lo que los emprendedores de innovación social se encuentran con esta barrera en el camino.

Esto ocurre porque muchos permisos no cuentan con un plazo perentorio para que la autoridad se pronuncie. Al no tener una sanción por incumplimiento, esto fomenta las negligencias de los organismos públicos. Por otro lado, la mayoría de los trámites y permisos se deben realizar de forma presencial, y muy pocos se encuentran digitalizados, lo que provoca una pérdida de tiempo considerable para el emprendedor.

Con el fin de simplificar la tramitología a los emprendedores, es que se debiese autorizar a los emprendedores a operar mientras se obtienen las autorizaciones respectivas, resguardando que sean de bajo riesgo para el consumidor final. Por otra parte, todos los permisos y trámites debiesen tener un plazo máximo para dar respuesta al emprendedor.

Si bien durante el último tiempo se han digitalizado alguno de los trámites y realizado iniciativas para solucionar este problema, aun no sobrepasa el 10% de la totalidad de trámites que deben realizar los emprendedores. Las experiencias de “Empresa en un día” y “Escritorio empresa”, nacieron con el fin de ampliar la cobertura, agilizar las patentes y permisos tanto municipales como ministeriales.

Se requiere la implementación de plataformas de coordinación con los municipios y servicios respectivos, fomentando y apoyando la modernización, permitiendo a los emprendedores obtener digitalmente y en los tiempos establecidos los permisos para comenzar a operar de manera correcta.

Hay que considerar que iniciar un negocio es un proceso complejo, que requiere de mucho esfuerzo, sacrificio y coraje. Es deber del Estado estar al servicio del emprendimiento, contribuyendo a su desarrollo para que se generen nuevas oportunidades en el mercado local. (Pulso, 2017)

Un estudio realizado por Regus, indica que el 82% de los emprendedores considera que la burocracia es el principal problema para comenzar un nuevo negocio en Chile. (Publimetro, 2013)

6.13. Emprendimiento, potenciando la economía chilena.

El interés por el emprendimiento viene dado por la contribución que han tenido dichos agentes en el crecimiento económico, como en el rejuvenecimiento del tejido productivo y la generación de nuevos empleos. Tanto es el interés por el emprendimiento, que se han realizado estudios con el fin de entender un poco más la personalidad que estos poseen. (García Uribe, Ordóñez Molinar, & Avilés Guillén, 2016)

Nace también el concepto de economía social, el cual es un eufemismo que surge en el siglo XIX y que designaba a una serie de empresas y organizaciones que tenían una serie de principios basados en la igualdad social y la democracia industrial. (Pareja, 2013)

Los economistas estiman que de un 50% a un 80% del crecimiento económico proviene de la innovación social. Aunque no hay indicadores 100% fiables, la innovación parece desempeñar un papel igualmente decisivo en el progreso social. Por otra parte, la innovación social desempeña un papel relevante en el crecimiento económico, avances en la asistencia pública y la difusión de nuevas tecnologías. Hoy hay indicios de que la innovación social es cada vez más importante para el crecimiento económico, porque algunas de las barreras para el crecimiento, como el cambio climático o el envejecimiento de la población, sólo pueden superarse con la ayuda de la innovación social. En parte de debe a la creciente demanda para este tipo de crecimiento económico que mejoran las relaciones humanas y el bienestar. (Sanders, Mulgan, Ali, & Tucker, 2007)

El desarrollo económico se caracteriza generalmente por un número creciente de ocupaciones intermedias. Esto permite que se genere empleo, y por lo tanto aumente la calidad de vida de las personas que viven en cada comuna.

Se necesita una combinación equivalente entre las fuentes de financiamiento para la innovación social, los experimentos y empresas de nueva creación, como también para el crecimiento de estas. Algunos de los recursos tendrán que provenir del gobierno, basándose en la experiencia de los fondos que han sido otorgados.

6.14. Emprendimiento de innovación social, sinónimo de sin fines de lucro.

En ocasiones se mal entiende el emprendimiento de innovación social con las empresas sin fines de lucro. Esto ocurre cuando no se tiene conocimiento sobre dichos conceptos, donde el primero hace referencia a “un proceso complejo de introducción de nuevos productos, procesos o programas, los cuales cambian profundamente las rutinas básicas, los flujos de recursos y autoridad, o bien las creencias del sistema social en el cual esta innovación ocurre. Este tipo de innovaciones sociales tienen durabilidad y gran impacto” (Gatica, 2011). Mientras que una organización sin fines de lucro es aquella que “no tiene como objetivo el lucro económico; esto es que, a diferencia de las empresas, las utilidades que generan no son repartidas entre sus socios, sino que se destinan a su objetivo social. En consecuencia, los ingresos que obtienen y que solo estén constituidos por cuotas sociales que aportan sus asociados, para el financiamiento de las actividades sociales que realiza, no constituyen renta para los efectos tributarios, como asimismo, todo otro ingreso que la ley determinada tipifique como no constitutivo de renta imponible” (SII, 2018)

Se puede observar en las definiciones que un emprendimiento de innovación social, tienen dentro de sus “derechos” el poder generar utilidades e ingresos tributables, sin menoscabar su misión social. Este tipo de prejuicio se ve reflejado en los comentarios de los emprendedores con respecto a dicha situación.

“Al principio tuvimos muchas barreras, pero como ya nos hicimos un nombre se nos hace más fácil, ya generamos la credibilidad, es tiempo, es tiempo de trabajo. Ya pasamos esas barreras de percepción, de que “ustedes son nuevos” o “no son profesionales”. Hay poca ayuda del municipio, existen prejuicios con respecto a lo social, a lo sin fines de lucro y con fines de lucro, que no trabajamos gratis y que los ejecutivos no se llevan plata a los bolsillos,

que tenemos sueldos, y estamos trabajando para algo en conjunto”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Un emprendedor de innovación social con la principal barrera que se topa es con el tema de entender el concepto de innovación social. Muchas veces se cree que innovación social es hacer algo gratis, hacer algo que no genere lucas, porque lo social es casi que no puedes cobrar. Entonces lo primero es entender que el modelo de emprendimiento es un instrumento económico orientado a generar recursos. Es una perspectiva de generar lucas, si queremos emprender de manera social hay que orientarlo de manera que genere lucas. Los desafíos están claros, encontrar un cliente, encontrar un área que te permita solventarte de manera sostenible, o con alguna problemática ambiental. Es un desafío, cómo yo logro que alguien pague por algo que beneficie al planeta y a la comunidad. Se debe entender que el emprendimiento social es un modelo de negocios económico, con proyección, desarrollo y profesionalismo, pero también da soluciones a otras dimensiones. Y el concepto de innovación, es una búsqueda del desarrollo de la industria, se logran que elementos bastante técnicos se puedan estudiar, como analizar la huella de carbono de los procesos productivos, realizar investigaciones de cómo las personas interactúan en espacios libres, su calidad de vida, etc. Entonces esa innovación finalmente es la que llega al mercado, después de pasar por un proceso de creación”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“A veces la gente no entiende mucho que nosotros debemos costear este proceso de reciclaje, piensan que somos voluntarios que están salvando al mundo, pero estamos en ese proceso de hacer entender a la gente que este servicio de reciclaje hay que costearlo porque hay un proceso tecnológico que se tiene que mantener y los productos que vendamos los estarán adquiriendo porque se sentirán parte de este proceso. Creo que, dentro de la innovación

social, los que tienen que ver con el medioambiente, son lo que menos se miran así, porque se entiende que hay un trabajo industrial detrás, pero a veces te ven como una organización ambiental en vez de una empresa”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Hay mucha gente del área de humanidades que se meten en esto porque piensan que es voluntariado, dicen que no deben existir las empresas sociales porque van a lucrar, o que vas a vivir toda la vida de fondos. Estos son extremos. Considero que son una barrera los sesgos sociales, que piensen que no se puede lucrar si se hace algo social, o que te vas a morir de hambre por hacerlo. Al principio vas a invertir mucho tiempo y quizás no vas a generar recursos monetarios, pero es porque crees en tu idea, eso es lo que nos mueve. El que tengamos ganancias no es que sea lucro, sino que es para mantenernos en general”. (Emprendedora del área de Educación)

“Lo social se confunde con ayudar al más pobre, o que es un trabajo no remunerado. Es un poco como el trabajo que tienen este tipo de ONG, o instituciones de este tipo. La innovación social viene a resolver una problemática que tiene la sociedad en todos sus aspectos, no en el nivel más bajo, sino que en cualquier nivel. A nosotros como organización nos ha pasado que a las personas y empresas les cuesta entender que es innovación y más aún cuando se dan cuenta de que nuestro proyecto se enmarca en la economía circular, reciclaje, nuevos productos y además con innovación social. Es mucho más complejo caer en los grupos estructurados que tiene Chile.”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Hay un paradigma de que los emprendimientos sociales son para morirse de hambre, que es voluntariado. No por el hecho de cobrar deja de ser social. En nuestro caso somos una Spa y eso no nos quita lo social. Si las personas saben que estás generando un impacto, se van a interesar por este tipo de emprendimientos”. (Emprendedor del área de Educación)

7. CONCLUSIONES

La última etapa de la investigación y estudio, se dividirá en tres tópicos: Recomendaciones, en donde se presentarán las propuestas tanto desde el punto de vista teórico como las provenientes de los distintos entrevistados; Limitaciones del estudio, donde se establecen las restricciones que tiene esta investigación y finalmente, las Proyecciones del estudio, en donde se establecen temas de interés que podrían ser abordados y profundizados por próximas investigaciones y que surgen a raíz de este estudio.

7.1. Recomendaciones

Aunque existen muchos planes y programas que apoyan el emprendimiento de innovación social, es necesario realizar ciertas recomendaciones a aquellos actores relevantes dentro de las prácticas que se generan en el ecosistema emprendedor de la comuna de Valparaíso. En este caso van dirigidas a las organizaciones pertenecientes al ecosistema emprendedor, gobierno y entidades educativas (universidades, colegios). Todas estas recomendaciones pretenden que se fomente el emprendimiento de innovación social, con el fin de potenciar el desarrollo económico local y nacional, generando mayores y mejores oportunidades de desarrollo laboral y profesional.

7.1.1. Recomendaciones al ecosistema emprendedor.

A lo largo de esta investigación, se puede observar que si bien es cierto el ecosistema del emprendimiento es un área que se está potenciando día a día, no se pueden dejar de lado aspectos que son de suma importancia para el desarrollo del país.

Debemos considerar que la vinculación que se debe generar entre los distintos agentes que conforman tanto al ecosistema emprendedor como a la sociedad en general, deben estar alineados con sus políticas, para que todos los sectores participantes se vean beneficiados.

En el área de la educación, se debe tener en consideración que si los estudiantes de educación media y superior tuviesen el conocimiento de lo qué es el emprendimiento, sus distintas áreas y formas de desempeñarlo, quizás se podría potenciar aún más el nacimiento de este tipo de empresas. Por otro lado, dichas instituciones deben generar lazos en conjunto con los distintos agentes del ecosistema emprendedor, otorgando nuevos enfoques, tanto en cómo llevar a cabo ciertas enseñanzas, como para mostrar esta otra perspectiva de negocio.

Un aumento de la actividad emprendedora tiende a aumentar el crecimiento de las naciones y a reducir el desempleo. Quienes están a cargo de políticas públicas en estos contextos apoyan la idea de que mayores niveles de emprendimiento pueden lograrse mediante la educación.

Por el lado de las incubadoras, estas deben ser organismos que se involucren con el emprendedor de principio a fin, no son mejores incubadoras si sólo realizan charlas y talleres. Si bien estas actividades nutren de conocimientos a los emprendedores, son ellos los que señalan que es necesario un mejor acompañamiento, otorgar las herramientas necesarias de manera oportuna antes de realizar un pitch o postular a un fondo, y no cuando ya se lo han ganado, porque cuando esto ocurre sienten como si le dieran los conocimientos de manera tardía. Por otro lado, incorporar a emprendedores que ya hayan vivido todo el proceso de emprender, produciría empatía con los futuros emprendedores, generando la esperanza de que alguien ya consiguió llevar adelante su emprendimiento.

Por otra parte, se debe considerar la unión y colaboración de las incubadoras con el empresariado y establecimientos educacionales, potenciando el desarrollo de todos los agentes. El cambio que se puede generar si los emprendedores contaran con más recursos y/o tuviesen la oportunidad de hacer visible su idea a otros sectores de la sociedad, crearía más instancias de desarrollo social.

Tal como se señaló en la fase de resultados, es imprescindible que se realicen modificaciones en el enfoque que se les quiere dar a las distintas carreras, se debe potenciar que los estudiantes apliquen sus conocimientos, en vez de sólo tener claro la parte teórica.

“Que incorporen en las incubadoras a personas que hayan sido o sean emprendedores, para que apoyen en el proceso, porque son un buen mediador, no es lo mismo presentar un proyecto solo a que con el respaldo de una incubadora, pero falta seriedad, porque siempre se ha mirado como algo sencillo y fácil, que es hacer un Modelo Canvas y listo. Es muy de libro, muy teórico, hacen falta experiencias de alguien que lo haya vivido”. (Emprendedora del área de Turismo)

En esta cita se puede observar lo que sintió una emprendedora cuando estuvo en una incubadora de negocios, en la cual hacía falta más práctica que teoría.

Las universidades son consideradas como la cuna del conocimiento más potente de la región y comuna de Valparaíso, por lo que los emprendedores no comprenden cómo es posible que, estando ese capital humano, este se desperdicie. Sienten que los estudiantes de educación superior al no conocer esta área de desarrollo profesional o considerar al ecosistema emprendedor de Valparaíso como “inferior”, en comparación con el que se encuentra en Santiago de Chile, hace que muchos de los jóvenes migren hacia esa ciudad,

con la promesa de encontrar mejores condiciones laborales o de emprendimiento. Las universidades poseen un rol social que les permite la formación de personas que van a contribuir en algún momento al desarrollo del país. Por lo que su papel en la sociedad es imprescindible para construir una mejor sociedad.

Es primordial que se acerque a los jóvenes a las distintas realidades que existen en el país, como también a las distintas áreas en las cuales se pueden desenvolver como profesionales y/o estudiantes. Se debe dejar de encasillar a los alumnos en ciertos trabajos sólo por la carrera que estudiaron, o mirar sin la misma admiración a profesionales que se dedican a lo que socialmente se considera “fuera de su área”.

Es necesario que se generen en los distintos planes de carrera y mallas curriculares, instancias donde se fortalezcan las habilidades blandas y socioemocionales de manera transversal, que se complementen con las competencias técnicas por las que destaca el estudiante proveniente de cualquier establecimiento educacional, índole (privado, público y subvencionado) y nivel educativo (básico, medio y superior).

“Las universidades deberían potenciar más actividades que tengan que ver con el emprendimiento, o con otros temas que permitan que se conozcan más áreas de las profesiones. Te deberían decir que aparte de estar en una empresa puedes ser emprendedor, que no te encasillen. Que amplíen el mundo laboral. Nosotros tuvimos la suerte de que nuestras profesoras hacían cosas nuevas para los niños, una creo un instituto, otra trabajaba con materiales didácticos, entonces eso fomentó que “saliéramos de la burbuja”. También frenan los perfiles que tienen las carreras y las universidades”. (Emprendedora del área de Educación)

En esta cita la emprendedora al conocer el mundo del emprendimiento pudo comprender que podía ampliar su campo laboral.

Por último, se debe hacer hincapié en que todos los agentes que están en la comuna de Valparaíso deben trabajar unidos, con el propósito de hacer crecer la región, para que no migren emprendedores ni capital humano. Con todo lo señalado, se espera que la región de Valparaíso potencie su desarrollo económico y social, disminuyendo brechas salariales y mejorando la calidad de vida de las personas que aquí residen. En la siguiente cita un emprendedor comenta que no se debe dejar de lado a los empresarios, ya que son ellos los que muchas veces aportan el capital necesario para llevar a cabo distintos proyectos y emprendimientos.

“Que haya un acercamiento real de los que es el ecosistema emprendedor con las grandes empresas, con el empresariado real”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

7.1.2. Recomendaciones al sistema público

Uno de los aspectos que más ha perjudicado a los emprendedores de innovación social de la comuna de Valparaíso es la excesiva burocracia de los organismos públicos que la componen. Si bien es cierto que la burocracia debe existir con el fin de hacer más eficiente y ordenados algunos procesos, esto no es lo que sucede. Por el contrario a lo que se piensa, los organismos públicos no tienen estipulado en su totalidad los plazos que debiesen cumplir para dar respuesta a una solicitud por parte de un ciudadano. Esto causa que dichos trámites se demoren más de lo que se espera, generando una pérdida de tiempo innecesaria, extravío de documentos y estrés.

Lo que se le recomienda al sistema público, es que siga mejorando como lo ha hecho hasta ahora con las empresas y que se intenten mejorar las distintas plataformas web que lo componen, facilitando así el acceso a la información y la realización de los distintos trámites requeridos de manera rápida.

Los organismos públicos deben adaptarse a los requerimientos de sus distintos usuarios, con el fin de brindar un servicio eficiente y de calidad, en el cual no se tengan que realizar trámites de forma repetitiva o innecesaria, aprovechando los recursos de la mejor manera posible.

7.1.3. Consejos a futuros emprendedores.

A partir de las experiencias de los distintos emprendedores y emprendedoras, se entregan los siguientes consejos a los futuros emprendedores:

“La recomendación número 1, es que busquen algo que de verdad los mueva, porque el emprendimiento es súper duro, es mucho más fácil tener un empleo donde te pagan a fin de mes y sales de la pega y puedes salir, pero es súper satisfactorio. Debe ser algo que de verdad te motive de corazón, porque si no, vas a andar “pateando la perra como 3 meses”.

(Emprendedora del área de Salud)

“Yo creo que, para emprender en lo social, e innovación social, lo fundamental es que le interese el grupo al cual estás apuntando, si nosotros hiciéramos prótesis y a la gente no les interesara sería poco productivo (hay perfiles a los cuales no les interesa, y a otros que les encanta). De verdad hay que tomar conciencia del problema social y que la otra persona lo necesite y lo quiera. Porque es difícil salir de nuestros propios paradigmas, quizás ves una

casa sin techo, y piensas que esa casa necesita un techo, pero la persona que habita allí no lo quiere. Es muy importante validar los grupos sociales”. (Emprendedora del área de Salud)

“Lo primero que uno debe tener es pasión, si la persona que va a emprender lo hace solo por un tema económico, es muy poco probable que le funcione. Porque es súper difícil, por ejemplo, yo llevo 2 años sin ingresos económicos, sino me gustara tanto lo que hago, estaría el proyecto muerto o yo tirándome de un octavo piso de un edificio. Yo creo que eso es lo fundamental, la pasión. Además, perseverancia, empatía y tolerancia, porque las personas que están más dispuestas a ayudarte, al menos en mi experiencia, te van a dar muchos consejos. Hay que escuchar, ir a golpear 10 veces una puerta hasta que te abran, si te llevas mal con una persona tienes que trabajar con ella igual para llevar adelante el proyecto”. (Emprendedora del área de Educación)

Como se puede observar en las citas, se les sugiere a los jóvenes que quieren emprender que lo hagan porque de verdad les apasiona el problema que quieren solucionar, y que empaticen con los potenciales consumidores o usuarios de su solución, porque no sirve de nada crear un producto o entregar un servicio, si las personas a las que va dirigido no les es de utilidad. Esta misma premisa, se puede observar en la siguiente cita:

“Mi tema es la inclusión, estaba entre adultos mayores o con personas con discapacidad, que han sido mis áreas de desarrollo profesional y de formación académica, por un montón de motivos, finalmente decidimos que fuera una población de adultos mayores. Mi hermano me mandó a hacer un “mapa del cliente”, para conocer sus alegrías, dolores y tareas de esta población. En ese periodo me reuní con personas mayores para conocer sobre estos tópicos. Iba a cafetería, plazas o en cualquier lugar donde los encontrara. Después de hablar con muchas personas mayores, sus miedos más grandes eran la soledad, la segregación que

sienten en nuestra sociedad y los bajos ingresos. Entonces en torno a eso fue que, con mi hermano estudiamos dos ideas, una guardería donde los cuidadores fueran personas mayores y el otro un servicio de turismo. Esas ideas las fui a contrastarlas con la población, y ellos me comentaban que tenían cansancio, porque debían cuidar a sus nietos, entonces me comentaban que con esa restricción debía ser selectiva con la edad, había muchas personas que cuidaban a sus nietos, así que finalmente me quedé con el servicio de turismo. Desde ahí se mezclaban muchas cosas que me habían sentido, ellos podían contar su historia, estaba una salvaguardia del patrimonio inmaterial de Valparaíso, que es su historia, cómo era el Valparaíso de antes”. (Emprendedora del área de Turismo)

Por otro lado, podemos obtener de la siguiente respuesta que los emprendedores tienen a lo largo de su vida un interés por hacer algo en su vida que trascienda, dejar una huella, mejorar el mundo en el que vivimos, para que este sea un mejor hogar para todos.

“Lo más satisfactorio que nosotros podemos tener dentro de nuestra vida es la huella que tú puedas dejar, podemos tener o no dinero, una familia acomodada o no, lo puedes tener un día y al otro no. Creo que Sancho Panza decía que “alguien no es mejor por lo que tiene, sino por lo que hace con lo que tiene”. Qué puedo hacer con lo que tengo, y una manera interesante de hacer algo importante es a través para el emprendimiento. No es ser millonario, sino que para salir de la zona de confort y plantearte retos, si volviera a nacer elegiría ser emprendedor, no lo dudo nunca. A veces es más difícil que otras, pero creo que es muy satisfactorio dejar alguna huella, no todo se reduce al dinero, uno no vive del aire, pero no debe girar a cuánto millones vendiste, sino que tiene que ver con lo que uno realice con ese dinero para que tu país y sociedad esté mejor. No sirve de nada tener dinero sino

vas a hacer nada con él. Responde el por qué. ¿Voy a pasar solamente o dejaré algo para el futuro?”. (Emprendedor del área de la Educación)

“Que no se apresuren, que analicen lo más posible el escenario donde van a trabajar, y sobre todo la figura legal que más los representa, independiente de lo que exijan los fondos. Toda la información que uno pueda tener antes de salir al mercado es mucho más provechosa para partir bien. Tener paciencia con el inicio”. (Emprendedora del área de la Educación)

Un punto importante que señalan los emprendedores es considerar el área en la cual se va a desenvolver el emprendimiento, en palabras de los emprendedores, se puede observar que se aconseja que el emprendimiento que realicen se relacione con alguna temática en la cual posean ciertos conocimientos básicos para poder llevarla a cabo, con el fin de conocer el medio en el cual se desenvolverá el negocio, la manera de realizar los procesos y las oportunidades que este proyecto presenta.

“Tener prioridades, si estas estudiando estás en un formato de estudiante, entonces tus prioridades tienen que ser los estudios. Ahora, si tienes una mente y un corazón que te permite estudiar y además tener ganas de emprender (y la necesidad también), ahí en paralelo desarrollar esta línea que ojalá, y esta es la recomendación, es que dichas áreas se complementen. Si estas estudiando gastronomía, hacer algo que se relacione con lo que tu manejas, y obviamente con lo que te apasiona. Seas lo que seas, y sea lo que sea lo que estés haciendo que te haga sentido, y te apasione”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“El emprendimiento no es imposible, pero si es duro. Es difícil, y creo que el mayor desafío es que nadie te lo enseña, no hay alguien dándote una estructura, o poniéndote ciertas metas,

evaluándote; al contrario; esa persona es el emprendedor mismo. En esta cadena de consejos, si estás estudiando, dedícate a estudiar, si te queda tiempo dedícate al emprendimiento también, pero que sea en lo que te dedicas o que te gusta. Emprender es difícil, es duro es agotador, sino tienes esa mega energía no lo vas a lograr. Y para alguien que se quiere dedicar al emprendimiento de innovación social, le diría qué son las cosas, actividades o situaciones que en la vida te llamen la atención para bien o para mal, a esas situaciones analizarles los contextos, vivir y experimentar esos contextos en la realidad.”
(Emprendedor del área de Reciclaje)

“Es una experiencia super gratificante trabajar en algo que es tuyo, y que además está generando un impacto positivo en la sociedad, en el medio ambiente u otra área. Es difícil tomar la decisión de atreverse, a nosotros también nos costó, porque cuando estás trabajando, haces tu pega, recibes tu sueldo y no tienes otros problemas extras. Pero emprender significa correr riesgos, pero es gratificante. Yo les diría a los estudiantes que se atrevan a emprender, pero siendo inteligente en el proceso, porque en ese mismo riesgo puedes cometer un tremendo error que haga que el emprendimiento sea un fracaso. Y varias personas no están dispuestas a superar un fracaso. Es muy importante evaluar previamente antes de tirarse a la piscina. Si tiene entre manos algo, debe ser consistente y que ante el problema tiene una gran solución, con un modelo bien pensado. Que no se tiren a la piscina solo con la idea, sino que lo desarrollen bien antes. Invertir esfuerzo previo, debes tener un poquito de desarrollo ya avanzado. Ir muy en la idea es un riesgo, porque no todos apuestan por la idea. Eso da un respaldo, porque van a ver que sabes cómo hacer las cosas. Les recomiendo que se apasionen tanto en su proyecto que inviertan su tiempo en él y lo trabajen hasta el punto que puedan.” (Emprendedor del área de Reciclaje)

“No traten de hacer todo porque no se puede, nosotros lo intentamos, pero no se puede, es mejor integrar a alguien que se maneje en el área que uno no se maneja, porque hay gente que se especializa en ciertas cosas. Hay que rodearse de la gente correcta. Por otro lado, no hay que dejarse influenciar por los resultados que se obtengan durante este proceso, ya sea en la postulación a fondos o incubadoras. Porque quizás la idea es buena, sólo que no se supo vender”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

“Se podría mejorar el escuchar las necesidades que tiene el emprendedor, porque a veces hacen muchas charlas de cómo conseguir fondos, está bien, pero toda la vida uno no va a vivir de fondos, entonces se podrían preocupar de entregar más herramientas para que el emprendimiento perdure en el tiempo. Lo que nos costó mucho en su momento fue hacer el pitch, pero para ganarse un fondo hay que hacer un pitch, y te lo enseñan cuando ya te ganaste un fondo. Hay ideas que son muy buenas, pero se pierden por no saber hacer un pitch”. (Emprendedora del área de Educación)

“No estoy muy de acuerdo con las incubadoras, sé que deben existir, pero a veces se farrean emprendimientos. De partida no me gustan mucho porque hay gente que te evalúa, que jamás ha tenido un emprendimiento, entonces ahí se me hace una contradicción a la hora de que evalúen emprendimientos sin ni siquiera tener uno. No me gusta el exitismo falso que se vende, porque a veces sólo se premia la “venta de humo” y no la mejor idea”, por eso aprendan a vender su idea/negocio”. (Emprendedor del área de Reciclaje)

Algunas de las recomendaciones de los distintos emprendedores, se podrían implementar a la brevedad, lo que permitiría que el ecosistema emprendedor de la comuna y región de Valparaíso se continúe expandiendo, permitiendo que miles de jóvenes no deban migrar hacia otras ciudades del país y del mundo.

7.2. Limitaciones del estudio

Para poseer una mayor claridad frente a los resultados obtenidos de la fase anterior, es pertinente precisar las limitaciones bajo las cuales se desarrolló el estudio.

Con respecto al tipo de estudio utilizado, la investigación cualitativa es concluyente, a pesar de tratarse de una muestra poco representativa y contextualizada para este estudio. Sin embargo, no es posible extrapolar los resultados obtenidos a organizaciones y generaciones distintas a la estudiada. Esta investigación puede sentar algunas bases para que los distintos participantes del estudio puedan generar ciertos cambios positivos con el fin de potenciar el ecosistema emprendedor.

Por todos estos antecedentes es que se elige una entrevista semiestructurada, al tratarse de un estudio donde las respuestas de los participantes se pueden ver influenciadas por situaciones externas o internas, como el estado de ánimo de la persona o el contexto actual del emprendimiento, por lo cual los datos no están libres de sesgo.

Al inicio de la investigación se había propuesto abarcar a 20 emprendedores de innovación social, de acuerdo con la información que fue proporcionada por la incubadora GEN-E. Si se hubiese llevado a cabo de esta manera la muestra, se habría extendido el periodo de investigación, debido a la dificultad de acceso a los emprendedores por los tiempos limitados que poseen. Se refleja de cierto modo que la utopía “el emprendedor tiene más tiempo libre que un trabajador asalariado” es una falsa, ya que deben realizar demasiadas actividades para llevar a cabo de la mejor manera posible su emprendimiento.

Un inconveniente a la hora de realizar este estudio fue el hecho de que los emprendedores a veces cambiaban las citas acordadas, ya sea por falta de tiempo, cambios

en su agenda o viajes planificados con antelación. Por otro lado, hubo muchos participantes que se mostraron ansiosos de participar en esta investigación, con el fin de que se establezcan algunas mejoras en el ecosistema emprendedor, abarcando desde las instituciones financieras hasta los cowork.

Finalmente, esta investigación indagó en diversos tópicos que a veces no son estudiados, como lo son la perspectiva del emprendedor con respecto al ecosistema donde se desenvuelve, las características y estilo de vida que poseen, y las trabas que deben enfrentar a lo largo de la vida de su emprendimiento. Si bien no se pudo profundizar tanto como que se pensaba en un principio en las distintas temáticas a investigar, se pudo obtener una imagen general de cómo funciona el emprendimiento de innovación social en la comuna de Valparaíso.

7.3. Recomendaciones para futuros estudios

El emprendimiento y la educación son elementos que, en el corto y mediano plazo, respectivamente, sustentan la movilidad social y la superación de la pobreza. Por lo cual, el emprendimiento no sólo debe ser visto como un motor de crecimiento, sino que también como un motor que genera movilidad social y superación de la pobreza.

Nuestro país necesita una sociedad que pueda generar nuevos puestos de trabajo estables y que dé la posibilidad de materializar las ideas propias de negocios, dejando de lado el emprendimiento por necesidad, para pasar a un emprendimiento que nazca desde la motivación personal, la creatividad y las oportunidades de mercado.

El emprendimiento constituye una herramienta fundamental en el nivel de desarrollo de un país, ya que permite entre otros factores crear nuevos empleos, aportar en la innovación

e impulsar el crecimiento económico. Por lo que es importante mencionar que producto de la investigación realizada destacan varios puntos interesantes que pueden ser desarrollados en próximos estudios.

A partir del estudio cualitativo realizado, emergieron varias categorías en la fase de análisis, por lo que sería interesante llevar a cabo una investigación de carácter cuantitativo, que permitiese sustentar en términos numéricos estas dimensiones, utilizando la herramienta cuantitativa del cuestionario o encuestas masivas, con tal de obtener información que se pueda contrastar con el estudio presente.

Sería interesante que en futuros análisis se ampliara la muestra y sectores en estudio, con el fin de obtener resultados más representativos, porque no se observaría solo una comuna, sino que la región en su totalidad. Para esto se debería considerar en una primera instancia a los emprendimientos de la Región de Valparaíso, siendo este un buen punto de inicio para potenciar la región y tratar de equiparar la cantidad de información con la existente en la región Metropolitana.

Un punto interesante de analizar en estudios futuros es con relación a la visión que poseen los emprendedores “tradicionales” con respecto a los emprendedores de innovación social, cómo se podrían complementar y apoyar, para que el ecosistema emprendedor potencie el crecimiento económico de Valparaíso. También, se podrían analizar nuevos nacimientos de ecosistemas emprendedores, como es el caso de la comuna de Quillota.

Por último, emprendedores consideran a la educación media y universitaria como la mejor etapa para introducir a los alumnos al mundo del emprendimiento. Si hubiera un estudio que avalara esta hipótesis, se podrían generar cambios estructurales en la malla

curricular de los adolescentes y jóvenes, con el fin de mostrarles un sinfín de oportunidades, desde que no es necesario trabajar para alguien, hasta tener una empresa con el único fin de generar riquezas. Descubrir que se puede contribuir a la sociedad de distintas maneras, siendo una de estas el emprendimiento de innovación social.

8. REFERENCIAS

División de Estudios Empréndete Chile. (2012). *El Perfil Socioeconómico de los Emprendedores en Chile*. Santiago de Chile: Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

Andrade, S. (2012). *Reportaje*. Obtenido de Innovación.cl: <http://www.innovacion.cl/reportaje/conozca-la-radiografia-de-los-emprendedores-chilenos/>

Asociación de Emprendedores de Chile. (2012). *Guía de financiamiento para emprendedores*. Santiago de Chile.

Australian Academy of Accounting and Finance Review. (2016). Social Entrepreneurship among Millennials: A three- Country Comparative Study. *Australian Academy of Accounting and Finance Review*.

Balcázar Nava, P., González - Arratia, N., Gurrola Peña, G., & Moysén Chimal, A. (2006). *Investigación cualitativa*. México: Ciencias Sociales - Sociología.

Banco de Chile. (2018). *Plan Pyme*. Obtenido de Banco de Chile: <https://ww3.bancochile.cl/wps/wcm/connect/pyme/portal/productos-y-servicios/planes-tarifarios/plan-pyme>

Banco Estado. (2018). *Microempresas*. Banco Estado. Obtenido de Banco Estado: <http://www.bancoestado.cl/imagenes/microempresas/productos/cuentas/cuenta-emprendedor.asp>

Banco Santander. (2018). *Santander Empresas*. Obtenido de Santander: <https://www.santander.cl/advance/hazte-cliente/plan-empresas.asp?>

Bauer, W., Bleck-Neuhaus, J., & Dombois, R. (2010). *Desarrollo de proyectos de investigación*. Bremen/Bonn: Universidad de Bremen, Servicio Alemán de Intercambio Académico (DAAD).

BCI. (2018). *Bienvenido a BCI Nace*. Obtenido de BCI: <https://www.bci.cl/empresarios/experiencia/nace>

Blanco, S. R., Ruiz San Miguel, F. J., & Galindo Arranz, F. (2016). Los Millennials Universitarios y su Interacción con el Social Mobile. *Fonseca, Journal of Communication* n°12.

Bravo, F. (2005). *Incubadoras de Negocios en Chile*.

Casadesus-Masanell, R. (2004). Dinámica competitiva y modelos de negocio. *Universia Business Review*, 8-17.

Chrysalis. (12 de febrero de 2018). *Chrysalis Sunset: el emprendimiento llegó a la playa*. Obtenido de Chrysalis Incubadora de negocios de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso: <http://www.chrysalis.cl/tag/ecosistema-emprendedor/>

CORFO. (2018). *Sobre CORFO*. Obtenido de CORFO: <https://www.corfo.cl/sites/cpp/movil/sobrecorfo>

Cormani, A. (2016). *Modelos de Negocios Sociales: Social Lean Canvas*. Obtenido de Alex Cormani: <https://alexcormani.com/2016/03/social-lean-canvas/>

Curto Grau, M. (2012). Los emprendedores sociales: Innovación al servicio del cambio social. *Cuadernos de la Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo* n°13, 14-15.

Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., & Varela-Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en Educación Médica. ELSEVIER*, 2(7): 162-167.

Domanski, Monge, Gordon y Huenchuleo. (2016). *Innovación Social en Latinoamérica*.

El Mostrador Mercados. (6 de julio de 2017). *Emprendimiento en Chile llegó a un 24,2% en 2016, marcando un retroceso respecto a 2015*. Obtenido de El Mostrador: <http://www.elmostrador.cl/mercados/2017/07/06/emprendimiento-en-chile-llego-al-242-en-2016-marcando-un-retroceso-respecto-a-2015/>

EMOL. (2018). *PORTALPYME*. Obtenido de EMOL: <https://pyme.emol.com/11191/los-chilenos-somos-los-mas-emprendedores-de-la-ocde-el-16-ha-formado-su-propio-negocio/>

Escuela de Administración Pontificia Universidad Católica de Chile. (2012). *La Innovación Social en Chile y el Rol del Estado en su Desarrollo*. Santiago de Chile.

Fernández Robin, C., Santander Astorga, P., & Yáñez Martínez, D. (2018). *Reporte Región de Valparaíso 2017-2018*. Valparaíso: USM Editorial.

Formichella, M. M. (2004). *El Concepto de Emprendimiento y su Relación con la Educación, el Empleo y el Desarrollo Local*. Tres Arroyos: INTA.

Fundación Rodelillo. (2018). *Qué hacemos*. Obtenido de Fundación Rodelillo: <http://www.rodelillo.cl/que-hacemos/importancia-de-la-familia/>

Galilea, B. (2016). *Actualidad/Mundo*. Obtenido de El Definido: <https://www.eldefinido.cl/actualidad/mundo/6573/Emprender-sin-dejar-tu-trabajo-El-fundador-de-Virgin-lo-recomienda/>

García Uribe, E., Ordóñez Molinar, L., & Avilés Guillén, E. (2016). Motivaciones y obstáculos para el emprendedurismo: una perspectiva de género desde los jóvenes universitarios. *Retos n° 11*, 44-50.

Gatica, S. (2011). *Emprendimiento e Innovación Social: Construyendo una agenda pública para Chile*. Santiago: Centro de Políticas Públicas UC.

Guzmán Vásquez, A., & Trujillo Dávila, M. A. (2008). Emprendimiento Social - Revisión de Literatura. *Estudios Gerenciales*, 109.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2010). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México: McGraw-Hill.

Jarpa, J. (2007). ¿Chile es un país de emprendedores? *Trend Management 2/ Emprendimiento/ Iniciativa personal*, 1-8.

Juliá Igual, J., Meliá Martí, E., Carnicer Andrés, M., & Villalonga Grañana, I. (2014). *El ecosistema universitario de emprendimiento y la economía social*. Valencia: Universitat Politecnica de Valencia.

Lucas, A., & Noboa, A. (2013). *Conocer lo social: Estrategias y técnicas de construcción y análisis de datos*. Madrid: Fragua.

Organización Internacional del Trabajo y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2016). *Promoción del Emprendimiento y la Innovación Social Juvenil En América Latina*.

Otzen , T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1): 227-232.

Pareja, B. (2013). El emprendimiento social: una introducción a los conceptos, dimensiones y teorías. *Servicios sociales y Política Social*, 102, 11-22.

Publimetro. (2013). *Publimetro emprende*. Obtenido de Publimetro: <https://www.publimetro.cl/cl/diario-pyme/2013/05/30/estudio-82-emprendedores-considera-que-burocracia-mayor-obstaculo-comenzar-negocio.html>

Pulso. (2017). *Opinión*. Obtenido de Pulso: <http://www.pulso.cl/opinion/burocracia-para-emprender/>

Ricart, J. (2009). Modelo de Negocio: El eslabón perdido en la dirección estratégica. *Universia Business Review*, n° 23, 12-25.

Ruíz Blanco, R. S. (2016). Los Millenials Universitarios y su Interacción con el Social Mobile. *Journal of Communication*, n°12 .

Sanders, B., Mulgan, G., Ali, R., & Tucker, S. (2007). *Social Innovation. What it is, why it matters and how it can be accelerated*. Londres: Oxford Said Business School.

SERNAM. (2011). Mujeres en puestos de responsabilidad empresarial .

Serrano, J. (8 de febrero de 2017). *Cómo la PUCV está transformando el "eje Brasil" en un Ecosistema Emprendedor*. Obtenido de Chrysalis Incubadora de negocios de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso: <http://www.chrysalis.cl/blog/como-la-pucv-esta-transformando-el-eje-brasil-en-un-ecosistema-emprendedor/>

SII. (2018). *Contribuyentes*. Obtenido de Servicio de Impuestos Internos: http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades_especiales/organizaciones_sin_fines_de_lucro.pdf

Simón, V., Sastre, O., & Revuelto, L. (2015). El emprendedor social: análisis de la alerta social. *ELSEVIER*, Vol. 6, N°14, 25-212.

Sneiderman, S. (2011). Consideraciones acerca de la confiabilidad y validez en las técnicas proyectivas. *Subjetividad y procesos cognitivos*, Vol. 15, N°2, 93-110.

Social Emprende. (13 de mayo de 2015). *El Emprendimiento Social se Mueve...con Europa 2020*. Obtenido de Social Emprende : <http://www.socialemprende.org/el-emprendimiento-social-se-mueve-con-europa-2020/>

Social Emprende. (3 de septiembre de 2015). *Emprendimiento Social despierta en Asia: Corea del Sur*. Obtenido de Social Emprende: <http://www.socialemprende.org/emprendimiento-social-despierta-en-asia-corea-del-sur/>

Social Emprende. (24 de marzo de 2015). *La Burocracia Administrativa, El Primer Problema para el Emprendedor Social en España*. Obtenido de Social Emprende: <http://www.socialemprende.org/la-burocracia-administrativa-el-primer-problema-para-el-emprendedor-social-en-espana/>

Social Emprende. (13 de abril de 2016). *Los Millennials y la Nueva "Raza Profesional": Social Emprende*. Obtenido de Social Emprende: <http://www.socialemprende.org/los-millennials-y-la-nueva-raza-profesional/>

Social Lean Canvas. (2018). Obtenido de <https://socialleancanvas.com/>

Universidad Técnica Federico Santa María. (13 de agosto de 2018). *Reporte USM confirma al Gran Vaparaíso como el ecosistema emprendedor más grande a nivel regional*. Obtenido de Noticias Universidad Técnica Federico Santa María:

<http://www.noticias.usm.cl/2018/08/13/reporte-usm-confirma-al-gran-valparaiso-como-el-ecosistema-de-emprendimiento-mas-grande-a-nivel-regional/>

Valderrama, W. (2016). Innovación Social en Valparaíso: Potenciando la colaboración. *La Quinta Emprende*, 28.

Vasilachis de Gialdino, I. (2006). *Estrategias de investigación cualitativa*. Barcelona: Gedisa S.A.

Vicencio, F. (2016). *Opiniones*. Obtenido de Portal PYME: <https://pyme.emol.com/4257/valparaiso-una-ciudad-creativa-emprendedora-vibrante-y-sexy/>

Villalobos, F. (23 de septiembre de 2016). *Chile es el sexto mejor país para el Emprendimiento Social: ¿De qué se trata este trabajo?* Obtenido de Emol. Economía: <http://www.emol.com/noticias/Economia/2016/09/23/823181/Radiografia-al-emprendimiento-social-en-chile.html>

Warner, R. (2016). Social Entrepreneurship among Millennials: A three-Country Comparative Study. *Australian Academy of Accounting and Finance Review*, 31.

Zott, C. (2009). Innovación del modelo de negocio: creación de valor en tiempos de cambio. *Universia Business Review*, 108-121.

9. APÉNDICE

9.1. Instrumento de Investigación

1. ¿Cómo describiría la educación que recibió a lo largo de su vida?
2. A lo largo de sus años de vida, ¿considera que en su educación formal o informal tuvo un enfoque socioemocional?
3. ¿Qué problema (social) resuelve con su emprendimiento?
4. ¿Cómo definiría su emprendimiento?
5. ¿Qué competencias cree usted poseen los emprendedores de innovación social?
¿Cuáles posee?
6. ¿Cómo definiría el entorno en el cual se desarrolló su vida?
7. ¿Quiénes cree que influyeron en la “decisión” de convertirse en emprendedor (familia, profesores, etc.)?
8. ¿Qué episodios en su vida personal y/o académica cree usted que lo “impulsaron” a convertirse en emprendedor de innovación social?
9. ¿Cómo se interesó por el problema que resuelve? ¿Existe alguna o algunas experiencias a lo largo de su trayectoria de vida que cree fueron determinantes para orientar su emprendimiento?
10. ¿Cuál es el área(s) en la que se desenvuelve su emprendimiento?
11. ¿Cómo cree que ha influido o afectado el que su emprendimiento esté situado en Valparaíso?
12. ¿Cómo cree usted que la existencia de universidades y/o incubadoras de negocios fomentan y potencian el nacimiento de este tipo de emprendimientos?
13. ¿Cómo definiría el ecosistema emprendedor generado en Valparaíso?

14. ¿Participa de actividades que realizan las empresas pertenecientes al ecosistema emprendedor?
15. ¿Cuáles cree que son las principales barreras y facilidades con las que lidia un emprendedor/a de innovación social?
16. ¿Cree que hacen falta o que son suficientes los programas y políticas públicas referentes a los emprendimientos de innovación social?
17. ¿Qué organismos facilitan el emprendimiento? ¿Cuáles lo obstaculizan?
18. ¿Qué ayuda económica o social ha recibido (de incubadoras, del Estado, entre otras)?
19. Si se educara a los estudiantes con un enfoque más “social”, ¿Cree que se desarrollarían más emprendimientos de innovación social?
20. ¿Qué sugerencias le haría al ecosistema emprendedor para que se potencie el emprendimiento social?
21. ¿Qué recomendaciones y/o consejos les daría a los jóvenes que quisieran emprender?
¿Cuáles serían sus consejos para alguien que quiere ser emprendedor de innovación social?