

ESTUDIO DEL OBSERVATORIO ESTRATÉGICO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO, EL BID Y LA ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES DE LATINOAMÉRICA

Emprendedores en la Alianza del Pacífico: En Chile el 63% no tiene otra actividad adicional y recibe el más alto apoyo público



María Trinidad Álvarez, coordinadora ejecutiva del Laboratorio de I+D+i de la Universidad Católica de Chile.

“Brechas para el Emprendimiento en la Alianza del Pacífico” se llama un inédito informe que recopiló la visión de dos mil emprendedores de los cuatro países del grupo. Si bien en los cuatro mercados el mayor obstáculo es la obtención de financiamiento, en Chile se registra el mayor porcentaje de apoyo financiero público, 17%, y este va en una mayor proporción hacia las mujeres. ■ RAMÓN RIVERA NOTARIO

El financiamiento, la dificultad para acceder a redes de contactos y la falta de preparación son los principales obstáculos, o brechas, para el emprendimiento en los países de la Alianza del Pacífico: Chile, Colombia, México y Perú. Estas son algunas de las principales con-

clusiones contenidas en el informe “Brechas para el Emprendimiento en la Alianza del Pacífico”, un estudio que fue elaborado por el Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico (OEAP), con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Asociación de Emprendedores de Latinoamérica (Asela), que reúne a las organizaciones nacionales de emprendedores de estos cuatro países. Para elaborar el detallado estudio, los gestores se centraron en 94 indicadores basados en rankings internacionales, como el “Global Competitive-

ness Report” del Foro Económico Mundial, y eligieron 10 aspectos en que los países de la región se encuentran más rezagados con respecto de las naciones de la OCDE, agrupándose en cuatro grandes temas: panorama regulatorio, condiciones de mercado, acceso a financiamiento, y creación y difusión de conocimiento. Asimismo, el OEAP elaboró una encuesta —“Tu voz sobre el ecosistema emprendedor en la Alianza del Pacífico”—, con la que obtuvo dos mil respuestas de emprendedores de los cuatro países, cuyo objetivo fue conocer,

de primera fuente, la percepción de ellos respecto de diversas temáticas, como el grado de conocimiento que tienen de las organizaciones de emprendedores y sus prioridades respecto de las políticas públicas. Para elaborar las secciones relativas a cada uno de los países del estudio, participaron en este investigación universidades locales: ICESI en Colombia, el Instituto Tecnológico de Monterrey en México, la Universidad del Pacífico en Perú, y en el caso

Emprendedores en la Alianza del Pacífico...

de Chile, la Pontificia Universidad Católica de Chile (UC).

Razones del cierre: financiamiento, pero también la falta de ventas y de conocimiento del mercado

¿Qué muestran los resultados? “El financiamiento es un problema señalado permanentemente por los emprendedores”, resume María Trinidad Álvarez, coordinadora ejecutiva del Laboratorio de Estudios de I+D+i, del Centro de Innovación UC.

En efecto, la consecución de financiamiento es el principal obstáculo señalado por los emprendedores de la región en su conjunto, ubicándose en el primer lugar en cada uno de los cuatro países (ver Infografía) el 71% de los hombres emprendedores de Chile dice haber enfrentado este obstáculo al comenzar su actual negocio, al igual que 64% de las emprendedoras. Los problemas financieros son también la primera razón que los emprendedores identifican como factores de cierre de su empresa en los cuatro países, aunque con diferencias porcentuales entre ellos y también dependiendo si quien contesta es un hombre o una mujer.

Eso sí, en segundo lugar se ubica la falta de ventas y también en una posición relevante la falta de conocimiento del mercado, que aparece como la tercera o cuarta causa, salvo en el caso de Perú, en que figura mucho más abajo como factor de cierre. Un tema que Álvarez alerta: “Tiendo a pensar que hay poca elaboración de la propuesta de valor por parte de los emprendedores”, estima la experta, por lo que cree que “hay que evaluar qué tipo de emprendimientos vamos a fomentar. Aquel con potencial de escalamiento e innovación, o aquellos de servicios, como carritos de hot dog o panaderías, que son un muy buen instrumento laboral. Hay que definir bien la política”, advierte.

Respecto de las opciones de financiamiento, los encuestados declararon en primer lugar —por lejos— financiarse con sus recursos propios o lo que consiguen con amigos, siguiendo muy detrás la obtención de financiamiento privado, y en aun menor grado, la de recursos públicos. Las mujeres reciben en todos los países una proporción menor de financiamiento privado. Álvarez agrega que los inversionistas ángeles y los fondos de inversión otorgan una menor proporción de recursos a las mujeres que los hombres.

Pero existen diferencias. Chile destaca en el financiamiento público con respecto del resto de los países”, resultando Álvarez, ya que un 16,75% de quienes respondieron ha recibido financiamiento público, muy por sobre Perú, Colombia y México. Además, la investigadora explica que los dineros estatales “van enfocados principalmente a las mujeres” y que estas se declaran más satisfechas con el financiamiento público que los hombres. Esta acción del Estado compensa la mayor dificultad que tienen las emprendedoras de toda la Alianza del Pacífico para obtener dineros privados, agrega.

Entre las posibles razones para el

menor acceso de las mujeres a todo tipo de financiamiento, la investigadora menciona “a que la mujer tiene menos capital, es más riesgosa por la maternidad y pide mayor flexibilidad laboral. Eso genera mayor riesgo en la empresa (...) también tiende a tener menor nivel educacional”, señala.

¿Qué lleva al emprendimiento? Para los cuatro países existe una mayor proporción de mujeres que señalan como catalizador la búsqueda de una mayor flexibilidad horaria, según recopiló la encuesta.

Juan Pablo Swett, quien es presidente de Asela, indica que efectivamente muchas mujeres que emprenden son el único sostén económico de sus familias, y que “la gran mayoría de ellas no tiene cabida en el mercado laboral, principalmente porque que los mercados laborales rígidos, donde necesitan trabajar de 9 a 6”, lo que significaría desatender a sus hijos. Por eso, llama a la existencia de mayor flexibilidad laboral con relación a los horarios. Para los cuatro países existe una mayor proporción de mujeres que señalan como

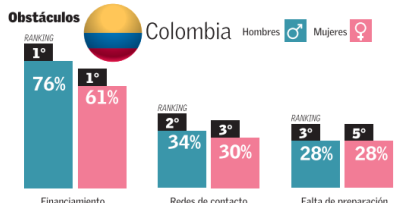
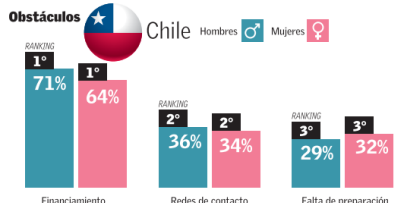
factor la búsqueda de una mayor flexibilidad horaria.

Similitudes y diferencias entre Chile y el resto de la Alianza

En el informe también se describen distintos aspectos del denominado ecosistema de emprendimiento, y en varias de estas características se aprecian diferencias entre la realidad chilena y la de los demás países.

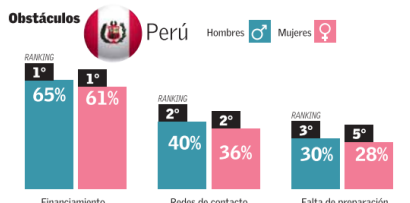
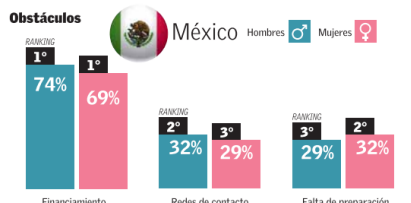
El estudio muestra que en Chile un 95% de las empresas son micro, peque-

ñas y medianas —hasta 500 empleados—, proporción ligeramente menor a la del resto de la alianza, donde el 99% de las empresas están en estas categorías. Colombia es llamativa, ya que cuenta con 96,9% de microempresas, mientras que Perú le sigue con 95%. Y a la inversa, las exportaciones de las empresas son enormemente dominadas por las empresas grandes, con un 97% en el caso de Chile, pese a que existen diversas instancias de la Corfo para promover las exportaciones de las pymes chilenas. “Hay muchos poli-



Ranking	Hombres	Ranking	Mujeres
1º	38%	1º	23%
2º	26%	2º	16%
3º	17%	4º	10%
4º	11%	3º	12%
5º	10%	8º	4%
6º	6%	6º	5%
7º	7%	5º	10%
8º	6%	7º	4%

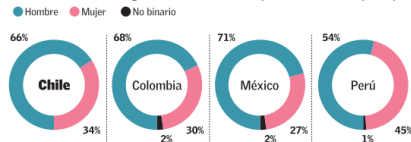
Ranking	Hombres	Ranking	Mujeres
1º	37%	1º	22%
2º	26%	2º	16%
3º	16%	4º	10%
4º	11%	3º	12%
5º	10%	8º	4%
6º	7%	6º	5%
7º	7%	5º	10%
8º	5%	7º	4%



Ranking	Hombres	Ranking	Mujeres
1º	46%	1º	40%
2º	21%	2º	22%
3º	26%	4º	16%
4º	12%	3º	19%
5º	11%	6º	9%
6º	9%	7º	4%
7º	13%	5º	13%
8º	8%	8º	4%

Ranking	Hombres	Ranking	Mujeres
1º	38%	1º	27%
2º	24%	2º	26%
3º	22%	5º	16%
4º	12%	8º	6%
5º	15%	4º	16%
6º	11%	6º	8%
7º	22%	3º	16%
8º	6%	7º	6%

Distribución de género de los emprendedores por país



Exclusividad en el emprendimiento por país



Fuente: Estudio “Brechas para el emprendimiento” del Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico.

EL MERCURIO

pagar impuestos muy altos, lo que dificulta su capacidad de desarrollo. También existen divergencias en la caracterización del emprendedor entre Chile y sus vecinos. Del total de encuestados, dos tercios respondieron ser hombres y el resto mujer, y Chile es el segundo país del grupo que tiene más mujeres que emprenden (34% del total). Pero queda lejos de Perú, que tiene un 45% de emprendedoras. En Chile existe también una mayor proporción de emprendedores que no tienen una actividad adicional (63%), el mayor porcentaje si se compara con el resto de los países de la Alianza. ¿El menor? Perú, con solo un 43% de emprendedores sin actividad adicional. Asimismo, Chile muestra mayor proporción de emprendedores conso-

lidos —aquellos que ya han superado la etapa inicial de establecimiento de su empresa—, un 30%, que las demás naciones.

Un tema inquietante, a juicio de los gestores del estudio, es la relación entre los emprendedores y las asociaciones que buscan representarlos, pues se concluye en el estudio que se recurre poco a ellas, incluso en el caso chileno, que destaca por el alto conocimiento de la Asech (Asociación de Emprendedores de Chile), de casi 90%.

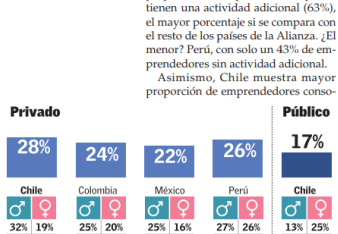
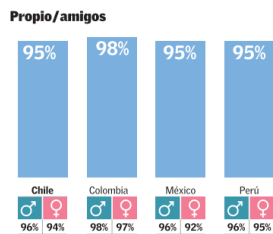
Esto es paradójico, ya que los emprendedores chilenos apuntan a la falta de conocimiento y preparación como uno de los grandes problemas que enfrentan, pero no buscan ayuda de terceros para obtener información, recurriendo en su lugar a internet y la ayuda de amigos y familiares. Además, en los cuatro países hay una alto desconocimiento de Asela, pese a

que esta organización cuenta con proyectos para promover el emprendimiento y la innovación en la región, los que no estarían siendo aprovechados. Por ejemplo, muchos emprendedores señalan su voluntad de invertir en otros países de la Alianza del Pacífico, pero no saben cómo. “Hay un alto conocimiento (de las asociaciones), pero no se conocen los beneficios, y también existe mucho interés en invertir en la Alianza del Pacífico. Entonces, hay algo que la alianza no está haciendo bien, porque los emprendedores la perciben como algo bueno, pero no saben cómo beneficiarse de ella. Es un tema grave”, sentencia Parra.

En el informe se recomienda realizar acciones conjuntas en los cuatro países para difundir los programas de Asela. Por ejemplo, a través de la creación de premios para emprendedores destacados de la región. Llaman también a crear instancias para contactar a inversionistas, emprendedores y exportadores de las cuatro naciones, generar nuevas alternativas de financiamiento de la región y difundir las existentes. “Ya hay un fondo de US\$ 40 millones de los cuatro países, para apoyar el emprendimiento”, explica Parra, y recuerda que existe además la iniciativa de inversionistas Ángeles AP,

que esta organización cuenta con proyectos para promover el emprendimiento y la innovación en la región, los que no estarían siendo aprovechados. Por ejemplo, muchos emprendedores señalan su voluntad de invertir en otros países de la Alianza del Pacífico, pero no saben cómo. “Hay un alto conocimiento (de las asociaciones), pero no se conocen los beneficios, y también existe mucho interés en invertir en la Alianza del Pacífico. Entonces, hay algo que la alianza no está haciendo bien, porque los emprendedores la perciben como algo bueno, pero no saben cómo beneficiarse de ella. Es un tema grave”, sentencia Parra.

Emprendedores que han recurrido a las siguientes fuentes de financiamiento



Fuente: Estudio “Brechas para el emprendimiento” del Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico.

Nota: Los encuestados pueden haber recurrido a más de una fuente, los porcentajes no suman 100%.

EL MERCURIO