

# Emprendimiento de las empresas familiares chilenas a través de la diversificación corporativa

**Alejandro Lehmann K.**

▶ alehmann@fen.uchile.cl  
▶ Universidad de Chile



**Mauricio Jara B.**

▶ mjara@fen.uchile.cl  
▶ Universidad de Chile



**Juan Pablo Torres C.**

▶ jtorresc@fen.uchile.cl  
▶ Ph.D., University of Warwick,  
United Kingdom.



“Sin una oportunidad, no hay emprendimiento” (Short *et al.*, 2010), esta es una frase usada muchas veces en artículos académicos de emprendimiento para señalar el rol que juega la detección de oportunidades para desarrollar nuevos negocios. Generar nuevos negocios no es sólo tarea de los emprendedores, sino que también de las gerencias corporativas que deben buscar continuamente oportunidades de negocios en distintas locaciones e industrias.

En Chile gran parte de las grandes corporaciones son empresas familiares (Torres *et al.*, 2017) y la diversificación de sus negocios es una forma que tienen este tipo de corporaciones para desarrollar emprendimientos. La diversificación se puede operacionalizar de diferentes formas, pero las estrategias más comunes son las fusiones y adquisiciones. La literatura muestra resultados mixtos sobre el desempeño de la diversificación en empresas familiares. Por un lado, se encuentra evidencia que existe un descuento en el valor de las empresas producto de la diversificación (Campa y Kedia, 2002), mientras que otros artículos muestran que puede ser

eficiente, generadora de sinergias y por tanto, implica un premio en su valor (Villalonga, 2004).

Una pregunta interesante de analizar es cómo las empresas familiares emprenden a través de la diversificación no relacionada y las consecuencias que tiene para ellas en su valor corporativo. Nuestra investigación estudia empresas familiares chilenas no financieras y sus estructuras de control corporativo como pirámides y grupos empresariales. Chile es un contexto único para analizar estos efectos, debido a la gran cantidad de empresas familiares y estructuras piramidales, cuales tienden a comportarse de forma diferente a otro tipo de empresas (Torres *et al.*, 2017).

## ¿Por qué las empresas familiares diversifican sus negocios?

Dos argumentos pueden explicar por qué las empresas familiares diversifican sus negocios: (1) El concepto de riqueza socioemocional y (2) el enfoque de recursos. Las empresas familiares pueden actuar de forma más conservadora en cuanto a estrategias de diversificación. La teoría de la riqueza socioemocional (Gomez-

Mejia *et al.*, 2007) permite entender como las decisiones son tomadas en una empresa familiar. Uno de los principales supuestos de esta teoría es que la empresa familiar busca controlar las operaciones de sus negocios con el fin de mantener el legado familiar a través del tiempo. Por tanto, diversificar puede conllevar cambios no deseados en la familia, como una pérdida de control corporativo.

Por otro lado, el enfoque de resultados está asociado a un recurso propio de las familias, siendo escaso, inimitable e irremplazable (Habbershon *et al.*, 2003). Este conjunto de recursos único, llamado “familiaridad” nace como producto de la relación entre la familia y la empresa (Habbershon y Williams 1999). El supuesto central de esta teoría es que los controladores miembros de la familia tienen un sentimiento de pertenencia de los activos o recursos de la empresa, alineando los objetivos entre agente y principal. Por tanto, la fuente de ventajas competitivas de largo plazo radica en la habilidad gerencial de balancear el uso de recursos con los objetivos corporativos familiares (Chirico *et al.*, 2011). Una consecuencia no deseada de la diversificación para la

familia es que se creen estructuras más complejas de gobierno corporativo que mermen la interacción satisfactoria entre familia y empresa.

Si consideramos que en ambas teorías el principal objetivo de las empresas es mantener control, el tipo de estructura corporativa para ejercer ese control debería influir en su estrategia de diversificación. Por lo tanto, las estructuras piramidales podrían exacerbar el control a través de una cadena, donde una empresa controla otra y así sucesivamente. Esto permite al controlador tomar decisiones a lo largo de toda la estructura y su diversificación (La Porta *et al.*, 1999). Esta evidencia podría sugerir que las empresas donde exista un mayor control familiar eviten las consecuencias no deseadas sobre pérdida de control corporativo, y por

lo tanto diversificar menos.

### ¿Las empresas familiares chilenas diversifican más?

Para responder la pregunta anterior, recolectamos información de 210 firmas listadas en la Bolsa de Valores de Santiago entre 2008 y 2015. Excluimos empresas financieras y aquellas que tengan información faltante en cuanto a las ventas, activos, deuda y precio de acciones.

Los resultados muestran que las familias tienden a diversificar menos (columnas 3, 4, 5 y 6), centrando principalmente su línea de negocios a menos segmentos. Los resultados obtenidos también ponen de manifiesto que las familias muestran un mayor compromiso con sus segmentos (columnas 1 y 2), lo que

guarda estrecha relación con poner énfasis a los segmentos productivos que son “centrales” del negocio. Este resultado es consistente con las teorías riqueza socio-emocional y enfoque de los recursos. En primera instancia, buscan mantener el legado familiar y generar el recurso “familiaridad” lo que conlleva a ventajas únicas en segmentos productivos distintivos a las familias, por lo que una estrategia de diversificación no relacionada podría poner en riesgo el legado familiar.

Nuestros resultados sugieren que la afiliación a un grupo de negocios (Business Groups) y la existencia de estructuras de propiedad piramidal moderan el efecto entre el control familiar y la diversificación de la empresa. Aquellas empresas familiares que pertenecen a grupos de negocios presentan mayores niveles de diversificación que las empresas familiares que no pertenecen a un grupo de negocios. Este resultado se explica por la estructura de control que presentan estas empresas (Tablas 1 y 2). Algunas empresas familiares afiliadas a un grupo de negocios pueden tender a buscar estructuras más diversificadas para explorar sinergias entre subsegmentos o la existencia de mercados de capitales internos. Por otro lado, cuando las estructuras de control se vuelven más compleja, por ejemplo, en estructuras piramidales, podría ocurrir que las empresas familiares asociadas a un grupo de negocio busquen diversificar más para eludir la supervisión externa (ej. Supervisión de mercado). Este efecto negativo se intensifica en estructuras de control donde existe una separación entre derecho de voto y derecho por sobre los flujos de caja, donde el accionista controlador puede crear incentivos para obtener beneficios privados. ■

**Tabla 1 – Empresas Familiares y Business Groups**

VARIABLES	-1	-2	-3	-4	-5	-6
	Inter <sub>t-1</sub>	Inter <sub>t-1</sub>	Herf <sub>t-1</sub>	Herf <sub>t-1</sub>	Diver <sub>t-1</sub>	Diver <sub>t-1</sub>
Family <sub>t</sub>	-0.028* (-1.895)	-0.038* (-1.856)	-0.078*** (-3.145)	-0.159*** (-3.930)	-0.227*** (-4.743)	-0.511*** (-6.248)
Family <sub>t</sub> x Business Group <sub>t</sub>		0.013 (0.521)		0.110** (-2.231)		0.381*** (-3.837)
Business Group <sub>t</sub>	0.050*** (-4.689)	0.038 (-1.540)	0.067*** (-3.296)	-0.025 (-0.530)	0.102** (-2.405)	-0.216** (-2.445)
Tobin's Q <sub>t</sub>	0.036** (-2.052)	0.036** (-2.042)	0.032* (-1.764)	0.030* (-1.668)	0.041 (-1.443)	0.036 (-1.243)
Ln (Assets) <sub>t</sub>	0.016*** (-3.865)	0.016*** (-3.874)	0.021*** (-3.756)	0.021*** (-3.837)	0.040*** (-3.388)	0.040*** (-3.525)
Debt ratio <sub>t</sub>	-0.004 (-0.123)	-0.004 (-0.114)	-0.007 (-0.111)	-0.003 (-0.043)	0.042 (0.307)	0.056 (0.414)
ROA <sub>t</sub>	-0.027 (-0.438)	-0.022 (-0.355)	0.299*** (-2.608)	0.342*** (-2.946)	0.444* (-1.731)	0.589** (-2.241)
Constant	-0.409*** (-3.782)	-0.402*** (-3.713)	-0.400*** (-2.820)	-0.337** (-2.381)	-0.534* (-1.867)	-0.310 (-1.055)
Observations	774	774	782	782	789	789
R-squared	0.142	0.143	0.161	0.167	0.152	0.168
Year-Industry FE	YES	YES	YES	YES	YES	YES
Adj R-squared	0.0503	0.0492	0.0723	0.0771	0.0631	0.0796
F-statistic	9.128	8.395	10.89	10.57	10.11	12

Robust t-statistics in parentheses  
\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

*Nuestros resultados sugieren que la afiliación a un grupo de negocios (Business Groups) y la existencia de estructuras de propiedad piramidal moderan el efecto entre el control familiar y la diversificación de la empresa.*

**Tabla 2 – Empresas Familiares y Estructura Piramidal**

VARIABLES	-1 F.herf	-2 F.herf	-3 F.herf	-4 F.herf
Wedge of Rights (DVDFC)	-0.205** (-2.557)	-0.281*** (-3.351)	-0.585*** (-6.019)	-0.732 (-1.513)
Family			-0.098*** (-3.584)	-0.070*** (-2.846)
Family x Wedge of Rights			0.431*** -3278	
Business Group			0.082*** -3783	0.081*** -3607
Business Group x Wedge of Rights				0.461 (0.937)
Cash Flow Rights	-0.087** (-2.163)	-0.066 (-1.614)	-0.070* (-1.731)	-0.065 (-1.609)
Tobin's Q	0.027 -1473	0.031* -1706	0.027 -1558	0.031* -1703
Ln (Assets)	0.026*** -4776	0.019*** -3160	0.019*** -3188	0.019*** -3227
Debt ratio	-0.029 (-0.468)	0.006 (0.100)	0.012 (0.192)	-0.002 (-0.037)
ROA	0.334*** -2.975	0.317*** -2815	0.319*** -2834	0.321*** -2823
Constant	-0.474*** (-3.446)	-0.295** (-2.064)	-0.272* (-1.895)	-0.304** (-2.115)
Observations	782	782	782	782
R-squared	0.143	0.171	0.179	0.172
Year-Industry FE	YES	YES	YES	YES
Adj R-squared	0.0514	0.0808	0.0875	0.0802
F-statistic	9.581	9710	10.98	8751

Robust t-statistics in parentheses  
\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

## REFERENCIAS

- ☑ Campa, J.M. y Kedia, S. 2002. Explaining the Diversification Discount. *Journal of Finance*, 57(4), 1731-1762.
- ☑ Chirico, F., D. G. Sirmon, S. Sciascia, y P. Mazzola. 2011. Resource orchestration in family firms: investigating how entrepreneurial orientation, generational involvement, and participative strategy affect performance. *Strategic Entrepreneurship Journal* 5 (4):307-326.
- ☑ Gómez-Mejía, L. R., Haynes, K., Núñez-Nick-el, M., Jacobson, K. J. L., y Moyano-Fuentes, J. (2007). Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from spanish olive oil mills. *Administrative Science Quarterly*, 52, 106-137.
- ☑ Habbershon, T. G., M. Williams, y I. C. MacMillan. 2003. A unified systems perspective of family firm performance. *Journal of Business Venturing* 18 (4):451-465.
- ☑ Habbershon, T. G., y M. L. Williams. 1999. A Resource-Based Framework for Assessing the Strategic Advantages of Family Firms. *Family Business Review* 12 (1):1-250.
- ☑ La Porta, R., F. Lopez de Silanes, y A. Shleifer. 1999. Corporate Ownership Around the World. *Journal of Finance* 54 (2):471-517.
- ☑ Short, J.M., Ketchen, D.F., Shook, C.L. y Ireland, R.D. (2010). The concept of "opportunity" in Entrepreneurship research: Past Accomplishments and Future Challenges, *Journal of Management*, 36(1), 40-64.
- ☑ Torres, J.P., Jara, M. y López, F. (2017). Corporate control and firm value: The bright side of the business groups, *Journal of Family Business Strategy*, 8, 99-108.
- ☑ Villalonga. 2004. Does diversification cause the "diversification discount"? *Financial management*, 33(2), 5-27.

# Programas de atracción de centros de excelencia internacional en I+D

**Christian Cancino**

▶ [cancino@fen.uchile.cl](mailto:cancino@fen.uchile.cl)  
▶ Universidad de Chile



**José Guimón**

▶ [jose.guimon@uam.es](mailto:jose.guimon@uam.es)  
▶ Universidad Autónoma de Madrid



Cada vez resulta más evidente que la innovación no es un fenómeno restringido a las fronteras nacionales, sino que se produce y difunde de forma global. Según la definición más extendida de *globalización de la innovación* (Archibugi y Michie, 1997; Archibugi *et al.*, 2009) este término comprende tres grandes categorías (ver Tabla 1). El primer modo de globalización de la innovación es la explotación internacional de tecnología, que se refiere al comercio internacional de productos y servicios con tecnología incorporada, la concesión de licencias de explotación de patentes a no residentes y la producción en el exterior utilizando tecnologías generadas en el país de origen. El segundo modo es la colaboración internacional en ciencia y tecnología, donde empresas o universidades de distintos países colaboran en proyectos de I+D. Finalmente, la generación global de innovaciones ocurre cuando una misma empresa o centro público desarrolla sus actividades innovadoras mediante una plataforma propia de centros de I+D situados en distintos

países.

Este tercer modo de globalización de la innovación puede considerarse el más profundo por cuanto sus actores no son entidades independientes que colaboran entre sí, sino empresas multinacionales que organizan su estrategia tecnológica sobre una red global, generando innovaciones desde una plataforma propia internacional. Al explicar la generación global de innovaciones, las primeras versiones de esta taxonomía (Archibugi y Michie, 1995; Archibugi y Iammarino, 2002) se

referían exclusivamente a las actividades de las empresas multinacionales, las que durante las últimas décadas han expandido geográficamente sus actividades innovadoras mediante la localización de nuevos centros de I+D en sus filiales en el extranjero. Más recientemente, una versión revisada de esta taxonomía (Archibugi y Filippetti, 2015) contempla también la posibilidad de que el sector público participe en la generación global de innovaciones. Los autores se refieren, en concreto, a la emergencia de institutos públicos de

**Tabla 1. Categorías de la globalización de la innovación**

<i>Categoría</i>	<i>Sector Público</i>	<i>Sector empresarial</i>
Difusión y explotación internacional del conocimiento	Difusión de conocimiento científico a través de conferencias internacionales, publicaciones, y patentes.	Explotación internacional de la tecnología de las empresas nacionales a través de exportaciones, licencias, o producción internacional.
Colaboración tecnológica-científica internacional	Colaboración entre investigadores y centros de investigación de distintos países, generalmente en el marco de proyectos de investigación concretos.	Colaboración entre empresas de diferentes países para el desarrollo de nuevas tecnologías a través de alianzas y proyectos conjuntos.
Generación global de conocimiento	Conocimiento generado por instituciones permanentes financiadas por varios gobiernos nacionales o por organizaciones internacionales.	Generación de innovaciones por grandes empresas multinacionales a través de redes globales de innovación internas a la empresa.

investigación permanentes financiados por varios gobiernos nacionales o por organizaciones internacionales.

### Características del Programa de Centros de Excelencia Internacionales de I+D – Diseño en Chile

El programa de Centros de Excelencia Internacionales de I+D se inició en 2009 con el objetivo de contribuir al fortalecimiento de las capacidades tecnológicas nacionales y la competitividad industrial mediante el establecimiento en Chile de centros de I+D de organizaciones internacionales de investigación líderes para que realicen proyectos de I+D *in situ* y promuevan la transferencia de tecnología. El programa también se propone hacer frente a las barreras que limitan la colaboración universidad-industria y la comercialización de tecnología en Chile.

El programa fue diseñado para seleccionar un número limitado de centros de investigación y ofrecerles una financiación sustancial durante un período relativamente largo, de forma que pudieran alcanzar masa crítica. En la primera convocatoria (2009), a cada centro se le ofreció una subvención no reembolsable de hasta US\$ 19,5 millones para un período de 10 años, sujeto a una cofinanciación mínima equivalente al 59,5% de la subvención recibida. En la segunda convocatoria (2012), la subvención máxima se redujo a US\$ 12,8 millones por centro, por un período de 8 años, mientras que el mínimo de cofinanciación aumentó a 87,5% de la subvención. La convocatoria de propuestas fue precedida por una campaña de difusión internacional, que

contó con el apoyo de las embajadas de Chile en el exterior, para dar a conocer el programa y alentar a centros de investigación líderes a presentar propuestas.

### Resultados

Se han establecido en Chile ocho centros de investigación de universidades e institutos públicos de investigación extranjeros (Tabla 2). El tamaño de los centros varía de más de 140 investigadores de Fraunhofer a cerca de 25 en Wageningen. Todos los centros están claramente alineados con las necesidades de las industrias

estratégicas de Chile, pero algunos se centran en sectores específicos (como la minería, la nutrición o la energía renovable), mientras que otros desarrollan tecnologías habilitantes con aplicaciones en diversas industrias (por ejemplo, TICs, biotecnología o nanotecnología).

El primer centro extranjero en establecerse en Chile y el más grande hasta la fecha corresponde al prestigioso instituto público de investigación alemán Fraunhofer. Comenzó sus operaciones en Chile en 2011 con una agenda de investigación orientada a las aplicaciones de la biotecnología para la agricultura, acuicultura, minería,

**Tabla 2. Universidades e institutos públicos de investigación establecidos en Chile bajo el Programa de Centros de Excelencia Internacionales, 2012-2016**

<i>Centro</i>	<i>País de Origen</i>	<i>Líneas de Investigación en Chile</i>
CSIRO	Australia	Procesamiento de minerales, planificación de recursos mineros, sistemas inteligentes de minería, agua, energía e impacto ambiental de la minería.
DCNS	Francia	Energía renovable marina, incluyendo de las mareas y de las olas.
Fraunhofer	Alemania	Biotecnología aplicada a las materias primas, agricultura, acuicultura y el uso sostenible de los recursos naturales. Tecnologías de energía solar. Ciudades del futuro.
Inria	Francia	Tecnologías digitales, informática y matemáticas, aplicadas a distintos sectores como acuicultura, minería, astronomía, energía solar, reciclaje, gobierno en línea, etc.
LEITAT	España	Nanotecnología, materiales avanzados, energías renovables, sostenibilidad.
University of California Davis	Estados Unidos	Agricultura, mejora genética de alimentos, adaptación al cambio climático, tratamiento de desechos post-cosecha, viticultura y enología.
University of Queensland	Australia	Minería sostenible, procesamiento de minerales, minería y geología, gestión del agua.
Wageningen University	Holanda	Procesamiento de alimentos, seguridad alimentaria, agricultura, sostenibilidad.

biomedicina y el uso sostenible de los recursos naturales. El centro de Fraunhofer se amplió en 2015 tras ser seleccionado también en la segunda convocatoria del programa, esta vez para una nueva unidad de investigación dedicada a la energía solar. En la actualidad Fraunhofer Chile cuenta con alrededor de 140 investigadores y en sus primeros cinco años de actividad ha logrado más de 50 contratos con la industria, 2 patentes concedidas y 9 solicitudes de patentes (Fraunhofer Chile Research, 2015).

Otro ejemplo interesante es el de la Universidad de California Davis, que abrió su sede chilena en 2014 con una agenda de investigación orientada hacia la agricultura, mejora genética, adaptación al cambio climático, tratamiento de residuos de las cosechas, viticultura y enología. UC Davis Chile colabora intensamente con empresas chilenas en estos sectores, lo cual puede contribuir a mejorar su productividad y capacidad innovadora. Además, en 2016 creó el programa “Research to Business Catalyst” para promover el emprendimiento intensivo en tecnología en Chile, proporcionando apoyo a las start-ups chilenas en distintas materias tales como apoyo legal sobre propiedad intelectual, acceso a laboratorios y equipos de investigación y acceso a capital riesgo. Para el desarrollo de sus actividades

*Se han  
establecido  
en Chile ocho  
centros de  
investigación de  
universidades  
e institutos  
públicos de  
investigación  
extranjeros  
(Tabla 2).*

en Chile, UC Davis ha establecido alianzas con tres universidades locales: Tarapacá, Talca y Andrés Bello. Además del desarrollo de proyectos conjuntos de investigación, estas alianzas permiten a las universidades chilenas mejorar su reputación internacional.

Los centros de excelencia han

logrado importantes avances en lo relativo al establecimiento de relaciones estrechas de colaboración con la industria y con las universidades chilenas.

Además de establecer vínculos con empresas y universidades chilenas, otro de los resultados del programa durante sus primeros años ha sido el establecimiento de colaboraciones de investigación con multinacionales extranjeras que operan en Chile, lo cual ha estimulado la actividad innovadora de los inversores extranjeros. Al mismo tiempo, hay indicios de que los centros están teniendo un impacto positivo sobre la atracción de nuevas inversiones intensivas en conocimiento.

En conjunto, la experiencia hasta la fecha sugiere que el programa ha tenido éxito en la atracción de centros de I+D de instituciones internacionales de prestigio, con potencial para transferir conocimiento a través de la colaboración con actores locales. La mayoría de los centros acaban de comenzar sus operaciones, pero algunos de ellos ya han demostrado un progreso sustancial en la vinculación con las universidades y las empresas locales para promover la innovación y la difusión de la tecnología. Sin embargo, una evaluación más completa del éxito del programa sólo será posible después de que hayan transcurrido algunos años más. ■

## REFERENCIAS

- ☑ Archibugi, D. y Iammarino, S. (2002). The globalisation of technological innovation: definition and evidence. *Review of International Political Economy*, 9, 98-122.
- ☑ Archibugi D. y Michie J. (1997). Technological globalisation or national systems of innovation? *Futures*, 29 (1997), 121-137.
- ☑ D. Archibugi, M. Denni y A. Filippetti (2009). The technological capabilities of nations: a review of the synthetic indicators. *Technological Forecasting and Social Change*, 76 (7), 917-931.
- ☑ Fraunhofer Chile Research (2015). Report 2011/2014. Santiago de Chile: Fraunhofer.

# Políticas de Emprendimiento: Mitos y Realidades

Roberto Álvarez E.

▶ robalvar@fen.uchile.cl  
▶ Universidad de Chile



Los estudiantes generalmente reaccionan con sorpresa e incredulidad al argumento sobre la posibilidad de que los niveles de emprendimiento podrían ser mayores a lo socialmente óptimo y que las políticas públicas en este sentido serían un problema más que una solución. Esto ocurre porque la evidencia tiende muchas veces a permear poco a los mitos. Un parte central de la mitología es que debido a una serie de fallas de mercado, como problemas de financiamiento, información y externalidades, el número de emprendedores sería muy bajo y se requieran políticas específicas para llevarlo a su nivel óptimo. Desde una perspectiva Schumpeteriana, la creación de empresas generaría efectos importantes en productividad de la economía, ya que el proceso de destrucción creativa elimina a las firmas menos eficientes e incentiva a las firmas existentes a mejorar su productividad. En este sentido, niveles de emprendimiento sub-óptimos atentan contra mayores niveles de productividad.

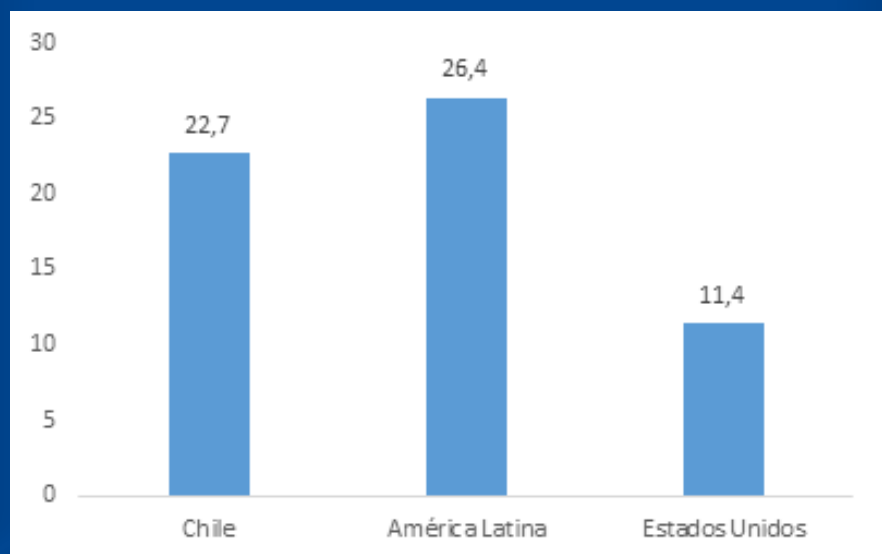
La realidad, en cambio, muestra que los niveles de emprendimiento en Chile y América Latina no son bajos en

el contexto internacional. De acuerdo con el último reporte del Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI, 2017), por ejemplo, Chile está en el lugar 19 en el mundo. Un informe realizado por el Banco Mundial muestra variada evidencia con respecto a que existe alta creación de empresas y muchos emprendedores en los países latinoamericanos, incluso mayor al que les correspondería según su nivel de ingreso (Lederman, *et al.*, 2014). No obstante, el análisis realizado en el informe apunta a un

nivel de emprendimiento alto, pero de muy baja persistencia e impacto. Se argumenta que esto ocurre porque los emprendimientos son muy poco innovadores.

Gran parte de estos emprendedores es lo que el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) define como “por necesidad”, por ejemplo, trabajadores por cuenta propia que escapan del desempleo, en contraste con aquellos que generan un emprendimiento por oportunidad. De acuerdo con el Informe de este año (GEM, 2017),

Gráfico 1: Emprendimiento por Necesidad



como se puede apreciar en el gráfico 1, un 22.7% del emprendimiento en etapas tempranas en Chile sería por necesidad, muy por encima de Estados Unidos (11.4%) y por debajo del promedio de América Latina (26.4%).

Vivarelli (2013) discute la evidencia para los países en desarrollo y muestra que la tasa de supervivencia y el crecimiento de las nuevas empresas se ven afectada negativamente por diversos factores como imperfecciones en mercados financieros, corrupción y regulaciones poco transparentes. Como ya lo había documentado Geroski (1995) hace varias décadas, los obstáculos no parecen estar en la entrada de las firmas, sino para su crecimiento y supervivencia. No obstante, años de evidencia no han logrado derribar el mito que los obstáculos a la entrada son relativamente mucho más importantes que aquellos que dificultan el éxito de los entrantes.

Varios autores han criticado la visión pro-emprendimiento y cuestionado el rol de las políticas públicas en este sentido. Shane (2009), por ejemplo, es bastante crítico del potencial impacto de las políticas públicas focalizadas en la creación de nuevas empresas. Primero, señala la existencia de dos mitos en este ámbito. Uno es que el emprendimiento genera crecimiento económico. El otro es que el emprendimiento crea muchos trabajos. La evidencia es bastante débil en ambos sentidos. Los estudios que documenten un efecto causal, robusto y creíble, del emprendimiento sobre el crecimiento son escasos. Por otra parte, el mito de la creación de empleos es rebatido por el hecho que poca gente trabaja en empresas nuevas, y así como crean trabajos, los emprendedores

*...el análisis  
realizado en el  
informe apunta  
a un nivel de  
emprendimiento  
alto, pero de muy  
baja persistencia  
e impacto. Se  
argumenta  
que esto ocurre  
porque los  
emprendimientos  
son muy poco  
innovadores.*

también destruyen trabajos – y muchos - dada sus altas tasas de muerte. Además, argumenta Shane (2009), trabajadores en empresas nuevas generalmente reciben menores salarios y con peores condiciones laborales que aquellos en empresas establecidas.

Esta reticencia a incentivar a que más gente emprenda está básicamente fundamentada en que una nueva empresa típica no es innovadora, crea pocos trabajos y genera poca riqueza. Shane (2009) concluye que las políticas públicas debieran orientarse hacia empresas de alto potencial. En tal caso, la selección de ganadores deberá considerar como criterios los factores que hacen a una firma sobrevivir y generar utilidades, entre ellos el capital humano del empresario, motivaciones, industria, estrategias e ideas de negocios, forma legal y estructura de capital. Sin embargo, persiste la duda de si los gobiernos y sus agencias pueden diseñar e implementar políticas adecuadas para fomentar este emprendimiento de alto impacto. Los problemas de información y la generación de incentivos nefastos son típicos en estas políticas más selectivas.

¿Cómo hacen sus gobiernos con sus programas orientados a emprendimientos innovadores? La evidencia no es muy abundante con respecto al impacto de este tipo de programas, ya que la mayoría de las evaluaciones se han concentrado en programas para micro-emprendedores. Una excepción es el trabajo reciente de McKenzie (2017), que usa un diseño experimental para evaluar el impacto de un premio de 50 mil dólares para ganadores en una competencia sobre planes de negocios en Nigeria. Luego de



cinco años, los resultados muestran un efecto positivo de la transferencia sobre la entrada de firmas, su supervivencia, las utilidades y el empleo.

Este resultado positivo sobre el desempeño de los emprendedores en Nigeria contrasta con la evidencia de los programas de micro-emprendimiento tradicionales, donde en general se encuentra que son efectivos en lograr cambios en las prácticas de negocios y el conocimiento de los emprendedores, pero no en resultados más concretos como ventas y empleo (Cho y Honorati, 2014). Grimm y Paffhausen (2015) extienden el número de estudios de evaluación de impacto analizados por Cho y Honorati (2014) y concluyen que el efecto de los programas de emprendimiento sobre la generación de empleo ha sido, en general, bastante modesto.

En el caso de Chile, Martínez *et al.* (por aparecer) evaluaron el impacto del Programa de Apoyo al Micro-Emprendimiento (PAME) del

FOSIS usando el programa básico (capacitación más transferencia de recursos) y una transferencia adicional. Los efectos de largo plazo indican un efecto positivo del PAME sobre la probabilidad de llegar a ser un trabajador asalariado. En cambio, la transferencia adicional incrementa la probabilidad de mantenerse como auto-empleado. Cancino et al. (2015) evalúan el programa de capital semilla de SERCOTEC con resultados mixtos. Encuentran un impacto positivo sobre empleo, pero no así en ventas ni en la probabilidad de acceder a financiamiento.

Esta revisión de la literatura relevante nos lleva a concluir con dos importantes realidades. Primero, la mayoría de los programas existentes y sus evaluaciones son en aquellos emprendimientos de bajo impacto, motivados mayormente por objetivos sociales. Segundo, la evaluación de sus resultados indica que es bastante difícil encontrar efectos importantes de las

políticas públicas en el desempeño de los micro-emprendedores, sobretodo cuando se analizan efectos en empleo y ventas.

Desde el punto de vista de políticas públicas pro-emprendimiento existen desafíos muy relevantes. El principal es el diseño e implementación de programas que efectivamente logren efectos cuantitativos importantes en productividad y empleo, por mencionar algunos. Esto implica que se requiere contar con mayor evidencia sobre qué factores inhiben el crecimiento y supervivencia de las nuevas empresas. Desafortunadamente contamos con poca evidencia empírica con respecto a estos obstáculos. Segundo, se requiere un análisis profundo y riguroso de los programas que tenemos y su efectividad. Por ejemplo, si los recursos públicos destinados a programas como incubadoras y subsidios a la industria de capital de riesgo están realmente causando un impacto sobre la creación de empresas innovadoras. ■

## REFERENCIAS

- ☑ Cancino, C. A., Bonilla, C. A., & Vergara, M. (2015). The impact of government support programs for the development of businesses in Chile. *Management Decision*, 53(8), 1736-1754.
- ☑ Cho, Y., y M. Honorati (2014): "Entrepreneurship Programs in Developing Countries: A Meta Regression Analysis," *Labour Economics*, 28, 110-130.
- ☑ Geroski, P. (1995) "What do We Know about Entry?" *International Journal of Industrial Organization* 13(4): 421-440.
- ☑ Grimm, M., y Paffhausen, A. L. (2015). Do interventions targeted at micro-entrepreneurs and small and medium-sized firms create jobs? A systematic review of the evidence for low and middle income countries. *Labour Economics*, 32, 67-85.
- ☑ GEM (2017): Global Entrepreneurship Monitor: World Report. <http://www.gemconsortium.org/report>
- ☑ Léderman, D., Messina, J., Pienknagura, S., J. Rigolini (2014): *El Emprendimiento en América Latina: Muchas Empresas y Poca Innovación* (Resumen). Washington, DC.
- ☑ McKenzie, D. (2017). Identifying and spurring high-growth entrepreneurship: experimental evidence from a business plan competition. *American Economic Review*, 107(8), 2278-2307
- ☑ Martínez, A., Puentes, E., & Ruiz-Tagle, J. The Effects of Micro Entrepreneurship Programs on Labor Market Performance: Experimental Evidence from Chile. *American Economic Journal: Applied Economics*, por publicarse.
- ☑ Shane, S. (2009). "Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs is Bad Public Policy," *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- ☑ Vivarelli, M. (2013). "Is Entrepreneurship Necessarily Good? Microeconomic Evidence from Developed and Developing Countries," *Industrial and Corporate Change*, 22 (6), 1453-1495.