

Chile: atraer talento para fomentar el emprendimiento

[Juanita González- Uribe](#)



El emprendimiento en América Latina constituye hoy día un tema de gran interés y ha sido incorporado a la agenda política de diferentes países de la región. Chile destaca por haber impulsado durante más de medio siglo medidas orientadas a construir una “infraestructura institucional” favorable al desarrollo empresarial.

En el año 2010, bajo el Gobierno de Sebastián Piñera, Chile lanzó un programa novedoso de emprendimiento e innovación –el programa Start-Up Chile (SUP)- con el objetivo de insertar al país en cadenas de valor globales que le permitieran desarrollar una industria competitiva, adaptándose así a las condiciones que plantea un mundo globalizado.

Aunque el apoyo al emprendimiento en Chile empezó mucho antes, con la creación en 1939 de la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) -el principal organismo público dedicado a prestar apoyo al desarrollo empresarial-, el rígido sistema institucional obstaculizó el desarrollo del tejido emprendedor.

Desde la creación de la Corfo, sucesivas leyes permitieron el desarrollo de la industria de capitales de riesgo, que dieron lugar a la creación de los Fondos de Inversión de Capital Extranjero de Riesgo (Ficer) en 1987 y varios fondos de inversión públicos en 1989. Sin embargo, las rigidez de la Administración chilena y la falta de experiencia, pusieron trabas al objetivo principal de estas medidas. Las reformas del Mercado de Capitales realizadas en 2002, 2007 y 2010 intentaron superar estos obstáculos, pero también había que contar con la cultura empresarial chilena. Los empresarios chilenos contaban en muchos casos con proyectos poco novedosos que no tenían el potencial suficiente para atraer a inversionistas extranjeros, por lo

que el acceso al capital era limitado, permaneciendo como negocios a escala local.

Así en 2010 hizo un cambio para impulsar el emprendimiento en Chile. El entonces ministro de Economía, Juan Andrés Fontaine, le propuso a Nicolás Shea el cargo de asesor de Innovación y Emprendimiento, quien esbozó el programa SUP. Shea es un emprendedor chileno que estudió en la Universidad de Stanford y conocía de primera mano el problema al que se enfrentaban muchos de los emprendedores recién graduados en Stanford. A pesar de su alta cualificación, tenían importantes dificultades para obtener un visado de Estados Unidos que les permitiera desarrollar allí su proyecto de negocio. Por lo tanto, el programa que Shea presentó a Fontaine partía de la base de importar estos emprendedores a Chile, lo cual permitiría convertir al país en uno de los principales enclaves de innovación mundiales.

La idea era: durante 6 meses, los emprendedores que quisieran acogerse al programa SUP debían ejecutar su proyecto empresarial en Chile con los recursos con los que contaran. A cambio, recibían 40.000 dólares de capital semilla sin requerir participación en el capital; un visado de trabajo por un año y una oficina compartida. SUP fue puesto en marcha de inmediato mediante un programa piloto.

El programa se ha ido dividiendo en generaciones conforme se iban incorporando nuevos participantes. Cada una de ellas ha vivido cambios debido a que se resolvían los problemas a medida que surgían, intentando mejorar el programa para cada generación. Precisamente, esta constante evolución ha permitido el éxito y la supervivencia del programa.

En la primera generación se realizaron cambios para beneficiar a los participantes. Se cambiaron los procesos de selección y se aplicaron criterios más rigurosos para evaluar los proyectos. Se dieron más facilidades para agilizar la puesta en marcha de los trabajos y la reunificación familiar. Se fomentó el contacto entre los participantes del programa y los emprendedores locales, a través de los *meets-up* o encuentros informales, con el fin de que compartieran su conocimiento y experiencia. Con este fin se creó la Agenda de Valor Retorno (AVR), que les daba puntos y mayores beneficios a aquellos que promovieran eventos relacionados con el emprendimiento local.

Con la segunda generación se mejoraron las medidas adoptadas en la primera y se crearon otras nuevas, como la introducción del Sistema de "Tribus", que consistía en la agrupación de los emprendedores por sector industrial, lo que mejoró la comunicación entre el SUP y los emprendedores locales. Los *demo-days*, eventos en los que los *start-up* presentaban sus proyectos ante los inversionistas, reemplazaron a los *meets-up* de la primera generación.

En una tercera etapa del programa el programa SUP adquirió mayor prestigio a escala global.

Medios de comunicación de todo el mundo resaltaron la experiencia chilena, *The Economist* publicó un artículo bajo el título de *Chilecon Valley*, que reconocía tanto los esfuerzos como los logros de Chile por atraer a los emprendedores que no lograban conseguir el visado estadounidense. El programa SUP ganó relevancia y visibilidad al participar en eventos internacionales relacionados con el emprendimiento y la innovación. Se organizaron charlas y talleres para dar a conocer los valores empresariales y la exploración de negocios. Se crearon en su inicio lazos con instituciones y empresas sin ánimo de lucro y posteriormente con universidades.

A pesar de todo, el programa seguía contando con fallos, como los retrasos en el reembolso de capital, que fueron atajados en posteriores generaciones. Durante la cuarta etapa se produjo un punto de inflexión. Esta generación llegó a Chile entre junio de 2012 y enero de 2013 y las aplicaciones para participar en el programa superaron las 1.000, lo que supuso un gran reto para SUP, que requirió de la implementación de una nueva estrategia, denominada *Highway*, cuyo fin era acelerar las oportunidades de negocio. Para ello se organizaron diversas actividades como charlas y talleres, conferencias con ponentes extranjero o visitas de inversionistas.

En una quinta etapa la idea era mejorar los servicios prestados por el *Highway* y lidiar con el problema de los desembolsos de capital, así como en la expansión del programa de Impacto Social. Las siguientes etapas se centraron en implementar las medidas tomadas en periodos anteriores y en llevar a cabo acciones con el objetivo de consolidar la eficiencia en el manejo del programa. En la etapa actual, SUP se encuentra gestionando las aplicaciones de la décima generación y debido a su política de constante evolución, continúa desarrollando mejoras para las generaciones posteriores.

La meta de Chile con este programa es desarrollar un ambiente emprendedor colaborativo, para lo cual debe seguir trabajando con el fin de superar los retos que se le plantean. Por ello, actualmente los dos objetivos principales son seguir fortaleciendo la red de participantes y conseguir cambiar la mentalidad y la cultura emprendedora del país, para que la percepción del sector empresarial chileno gane posiciones mundiales.

Este artículo está basado en el documento publicado por CAF: [El caso de Start-up Chile. Programa de atracción de talento para fomentar el emprendimiento.](#)

Consulte [*América Latina en el debate global.*](#)

Fecha de creación

17 noviembre, 2015