

Observatorio Económico

N° 172 / Noviembre 2022 / ISSN 0719-9597

Políticas de emprendimiento para personas migrantes




Comisión Nacional
de Acreditación
CNA-Chile

5

AÑOS / ÁREAS

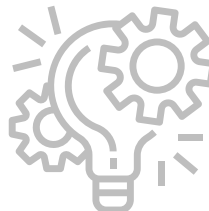
Docencia de Pregrado · Vinculación con el Medio
Gestión Institucional · Docencia de Postgrado
Investigación. Hasta diciembre 2024.

UNIVERSIDAD ACREDITADA

Mediante acuerdo del Consejo Nacional de Educación



**Crecimiento:
hablemos en
serio**



**Obstáculos para
innovar: mirada
miope a lo financiero**



Crecimiento: hablemos en serio

Pablo Gonzalez, Ph.D. in Economics, Texas A&M University, académico FEN-UAH.



Los datos más recientes sobre actividad económica nos siguen presentando un panorama no muy alentador hacia adelante.

“Los datos del tercer trimestre confirman, en general, que la economía continúa su proceso de ajuste. El PIB no minero retrocedió 0,8% respecto del trimestre anterior en su serie desestacionalizada, su segunda caída consecutiva...”

Por el lado de la demanda, la formación bruta de capital fijo (FBCF) tuvo un desempeño significativamente mejor al previsto en el tercer trimestre...

Las perspectivas para la inversión siguen siendo débiles. El último catastro de la Corporación de Bienes de Capital muestra montos de inversión a la baja durante el período 2022 - 2025. Al mismo tiempo, las expectativas de las empresas siguen en

*valores pesimistas...
El consumo privado continuó ajustándose...”*

Estas sentencias fueron presentadas por el Banco Central de Chile en el resumen de su más reciente Informe de Política Monetaria (IPoM) publicado en su página web¹. A partir de que se presentaron estos datos que se sumaron a la presentación de las Cuentas Nacionales del tercer trimestre del 2022, comenzamos a oír las recurrentes discusiones acerca de cómo apuntalar el crecimiento del país en busca de soluciones prontas y que, en general, no distan de las mismas propuestas que hemos escuchado desde que comenzó el milenio.

La alerta, con los números en la mano, fue clara, pero... ¿qué podíamos esperar? La verdad que nada distinto. Tanto la política fiscal como

(1) Ver <https://www.bcentral.cl/resumen-ipom/-/detalle/resumen-ipom-diciembre-2022>. Consulta realizada el 10 de diciembre de 2022.

monetaria han buscado estos resultados en los últimos tiempos para contener las expectativas sobre la tasa de inflación. No hay sorpresa a grandes rasgos. La sorpresa aparece cuando se comienza a pensar en medidas para acelerar el crecimiento.

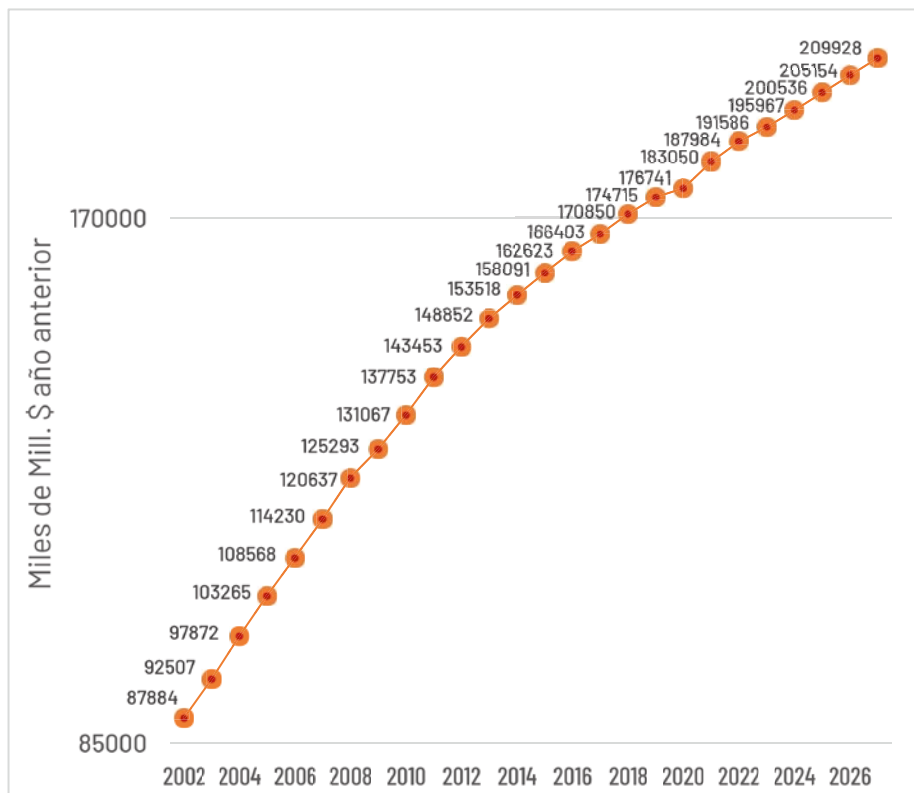
Una reflexión que surge al escuchar esos comentarios es preguntarse: ¿a qué datos reaccionan? Observamos que normalmente lo hacen respecto a información relativa a la evolución del ciclo económico y no respecto a los fundamentos detrás del crecimiento genuino de largo plazo, aquel que es necesario para generar desarrollo económico.

Por suerte, nuestro Banco Central es consciente de ello y limita su labor en la conducción de la política monetaria, en concordancia con la ciencia económica, que ha logrado llegar a consenso respecto a que una política monetaria ordenada es necesaria para el crecimiento, pero que a la vez es incapaz de generarlo (basta ver la experiencia argentina). Sus acciones se limitan a buscar aminorar los efectos del ciclo. Sin embargo, y tal como lo expresa en su IPoM, muestra preocupación por aquel crecimiento genuino de largo plazo.

“En línea con la proyección de junio de 2021, se estima que el crecimiento tendencial del PIB no minero seguirá reduciéndose a lo largo del periodo 2023-2032... Se sigue estimando un bajo crecimiento de la productividad total de factores, que se sustenta en la consolidación de una tendencia decreciente de la misma. Con todo, para el periodo 2023-2032, el crecimiento tendencial del PIB no minero promediará 2,2%.”

Frente a estos datos realmente preocupantes parece que seguiremos con la falta de reacción de nuestra sociedad. En las dos últimas décadas no solo no hemos logrado crecer a la velocidad que lo hicimos en los años 90, sino que hemos venido deteriorando sistemáticamente esa capacidad de crecimiento genuino y perdurable.

PIB No Minero Tendencial



Fuente: Dirección de Presupuestos, Ministerio de Hacienda de Chile.

El gráfico que acompaña estas líneas presenta información respecto a la evolución del PIB de tendencia para el sector no minero de la economía chilena². Los datos provienen de la Dirección de Presupuestos y son elaborados para el cálculo de balance fiscal estructural. Por detrás de la metodología de cálculo ha trabajado, a lo largo del tiempo, un grupo de expertos. La lectura es clara: si bien la economía chilena en tendencia sigue creciendo, cada vez ese crecimiento es menor, a pesar de las variadas medidas de política pública que hemos intentado con gobiernos de distintos colores políticos.³

Por un lado, podríamos decir que, entre las medidas más comunes intentadas en los últimos años, los subsidios y estímulos al ahorro y la inversión en capital físico han sido de las más frecuentes. Es cierto que el ahorro es una de las fuentes de crecimiento en la medida que permite el financiamiento de los proyectos de inversión. Pero no es menos cierto que en una economía abierta al mundo, como la chilena, dicho vínculo tiende a desvanecerse. El financiamiento de la inversión y la construcción de capital físico puede lograrse con acceso al crédito internacional. En algunos momentos pareciera que los recursos



En las dos últimas décadas no solo no hemos logrado crecer a la velocidad que lo hicimos en los años 90, sino que hemos venido deteriorando sistemáticamente esa capacidad de crecimiento genuino y perdurable”

(2) Se utiliza escala logarítmica en el eje vertical para una rápida observación de la tasa de crecimiento.

(3) Vale destacar la curiosa observación que, según las estimaciones hasta el 2026, lograríamos mejorar las tasas de crecimiento en tendencia. Habría que conocer qué fundamentos concretos soportan dichas estimaciones.

destinados para estos estímulos no tuvieran costos alternativos, olvidando incluso que el capital podría tener productividad decreciente. Quizás los beneficios de solucionar fricciones para el acceso a los mercados internacionales de crédito pudieran ser mayores y menos costosos para el fisco que los estímulos mencionados.

Pero, por otro lado, la literatura en crecimiento nos ha mostrado también que la formación de capital humano (con todas las vicisitudes que puede tener encontrar una forma de medirlo correctamente) es un factor fundamental para el desarrollo y el crecimiento económico. Sin embargo, poco hemos pensado sobre qué factores fundamentales de nuestro sistema educativo están fallando. Hace aproximadamente un mes atrás nos horrorizamos al ser informados sobre las tasas de abandono y de inasistencia en el sistema escolar, ante lo cual surgen medidas apuradas y diseño de estímulos para que nuestra niñez y juventud vuelvan a las salas, sin los estudios necesarios para comprender y atender al problema.

Decidimos rápidamente subsidios y estímulos para la inversión en capital físico, pero no estamos pensando qué se requiere para el sistema educativo. Nunca nos hemos preguntado: ¿ese peso entregado como subsidio o impuesto no cobrado para estimular la inversión en capital físico, no hubiera redituado más destinado a educación?

La evidencia de que algo tenemos que hacer es dura. Si aceptamos que las personas son retribuidas en sus trabajos en función a sus capacidades para generar bienes y servicios valorados por la sociedad, los patrones de la distribución del ingreso (que se replican año tras año en las últimas décadas) nos hablan de un 50% de la población económicamente activa cuyo ingreso apenas supera al ingreso mínimo mensual legal. Un primer pensamiento nos lleva cuestionarnos: ¿será que una gran porción de la población no tiene las herramientas de conocimiento y creatividad que les permita vivir dignamente y generar valor? Pensamos en profesiones ligadas a indus-

trias de alto valor agregado, pero: ¿qué hacemos con aquella porción de personas que están o van a estar en un sistema educativo que no está alfabetizando efectivamente, aunque los diplomas y certificados se sigan multiplicando? Una política de crecimiento de largo plazo requiere de identificar qué falla en nuestra educación y formación y cómo solucionarlo. Y este ejercicio implica preguntarse también: ¿necesitamos poner recursos para la formación de capital físico, que se puede financiar externamente, o lo destinamos a capital humano?

Pero volviendo a la discusión sobre cómo crecer (realmente), hay otros aspectos a los cuales tampoco les prestamos la debida atención y que, en principio, son presentados como si no tuvieran efectos en términos macroeconómicos. Vamos a mencionar uno: organización de los mercados y política antimonopólica.

Nos hemos acostumbrado lamentablemente a enterarnos, cada vez con más frecuencia, de casos de colusión o ejercicio de poder monopólico. Estos casos son analizados casi como delitos comunes, que más allá de la injusticia de cobrar por encima de lo que corresponde si el mercado fuera competitivo. La teoría económica nos enseña que cuando hay ejercicio de poder monopólico, el nivel de producción es menor respecto al de competencia. Eso significa liberar factores de la producción como capital y trabajo que son utilizados por otros sectores de la economía, en los cuales su productividad y agregado de valor no lo justificaría. Eso es lo que los economistas llaman ineficiencia asignativa. No utilizo los recursos en lo que serían más productivo. Esto es pérdida de competitividad real que mina las posibilidades de crecimiento de largo plazo. Un ejemplo claro: cuando se produjo la colusión del papel, uno de los puntos que salió a luz fue que, bajo el paraguas de la colusión, se habían establecido en el mercado pequeñas empresas que proveían parte del mercado y que era injusto que desaparecieran. Es duro decirlo, pero esas empresas nunca hubieran existido si las coludidas hubieran producido lo que tenían que producir. Capital y trabajo estuvieron mal empleados. El

avance y fortalecimiento de la institucionalidad pro competencia es fundamental, dotándola de herramientas de investigación y prueba y condenas que sean efectivas en persuadir respecto a cometer estos delitos.

Si bien existe un gran cúmulo de otros temas de índole microeconómica, por decirlo así, quisiera resaltar la política tributaria y, en particular, las exenciones impositivas en los más diversos ámbitos del quehacer nacional. La Comisión Tributaria para el Crecimiento y la Equidad convocada por el gobierno anterior, resumió su trabajo con la publicación del "Informe sobre Exenciones y Regímenes Especiales"⁴ en enero de 2021. Un punto destacado y no frecuente es que, en diversos aspectos tratados por la comisión, los miembros tenían que declarar sus conflictos de interés y, por lo tanto, abstenerse de opinar. Tal como lo expresan Acemoglu y Robinson (2013)⁵, las políticas públicas que pueden haber tenido su justificación en su momento, van generando grupos de poder que intentar mantener beneficios y rentas generadas por dichas políticas. Esta comisión Tributaria, con diversidad en su composición identificó una serie de políticas fiscales que, o no tienen sustento en la actualidad, o no corresponde que otorguen ciertos beneficios fiscales. En otras palabras, las opiniones fueron más divididas. Pero un punto de partida para el crecimiento es levantar al menos pronto aquellos beneficios que hoy simplemente están sosteniendo a un sector, con el consecuente uso de recursos productivos, y en la que una amplia mayoría de los expertos encontraron no debieran existir.

Tener en mente que el crecimiento de largo plazo, aquel genuino que no se corresponde con los avatares del ciclo económico y la coyuntura, requiere que nos pongamos a pensar cómo acumular más factores de la producción, pero sobre todo aumentar la capacidad de gestionarlos de la mejor forma posible, dejando que el mercado nos indique dónde son más valiosos, resguardando las condiciones de competencia y corrigiendo las fallas cuando corresponde. Sin esto, Chile no va a cambiar. **OE**

(4) Ver <https://www.hacienda.cl/noticias-y-eventos/noticias/comision-tributaria-para-el-crecimiento-y-la-equidad-entrega-informe-sobre/informe-de-la-comision-tributaria>.

(5) Acemoglu, D. y J. Robinson, "Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice", *Journal of Economic Perspectives*, Vol 27 (2), Spring 2013, pp 173-192; <http://dx.doi.org/10.1257/jep.27.2.173>. doi=10.1257/jep.27.2.173



Políticas de emprendimiento para personas migrantes

Mauricio Castillo-Vergara, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Politécnica de Cartagena, España. Académico FEN-UAH.



El número de migrantes a nivel mundial ha crecido continuamente en los últimos años, pasando de 173 millones de personas en el año 2000, a 220 millones en 2010 y llegando a 272 millones de migrantes en 2020¹.

Los problemas políticos, económicos, sociales y ambientales sin resolver continuarán impulsando la migración, planteando la interrogante sobre cómo los migrantes pueden integrarse en las sociedades de acogida (Brieger & Gielnik, 2021).

Este crecimiento en el movimiento de personas desde su hogar a diferentes países anfitriones no solo ha llamado la atención de los formuladores de políticas, sino que también ha

atraído a académicos de variadas disciplinas, incluidas la sociología, la economía y el emprendimiento.

Existe un reconocimiento general sobre la importancia del emprendimiento de los inmigrantes para el desarrollo socioeconómico de los países (Duan et al., 2021). En las naciones de la OCDE y la Unión Europea, aproximadamente el 12 % de los inmigrantes tienen su propio negocio, y en países como Estados Unidos, Reino Unido, Australia y Canadá, las personas nacidas en el extranjero tienen más negocios que los nativos (Ramos-Escobar et al., 2022).

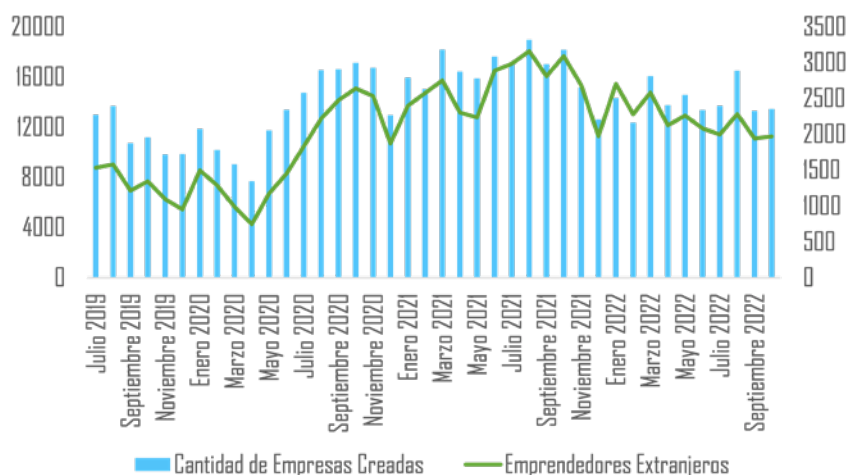
La gráfica muestra la situación en Chile, cuyos datos son interesantes, según el Informe Mensual de Constitución de Empresas y So-

(1) Datos recogidos del Portal de Datos Mundiales sobre la Migración

Creación de Empresas por Migrantes en Chile

 **14.158**
Promedio de Empresas Creadas en Chile por Mes.

 **16.781**
Promedio de Emprendedores que Crean Nuevas Empresas en Chile por Mes.



Promedio % de Emprendedores Extranjeros



12%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de julio 2019 a octubre 2022 del informe mensual de constitución de empresas y sociedades. Ministerio de Economía Fomento y Turismo.

ciudades², un 12% de los emprendedores que participan en la creación de empresas en Chile corresponde a extranjeros, cifra que equivale a más de 30.000 emprendedores en un año, esto sin incluir la informalidad, que según datos de la sexta encuesta de microemprendimiento (EME6)³, un 57,3% de los micro emprendedores son informales. Desde la fecha de creación del Registro de Empresas y Sociedades, la proporción de socios/as extranjeros/as ha mostrado una tendencia al alza en el tiempo. En 2013 representaron un 3,4% de los socios/as, mientras que en lo que va del 2022 alcanzan un 12,9%.

Los migrantes enfrentan múltiples desafíos, riesgos e incertidumbre. Además de la dificultad personal de dejar el país de origen y muchas veces, a sus seres queridos, quienes emprenden asumen una serie adicional de desafíos, riesgos e incertidumbres. Lograr sostener un emprendimiento a lo largo del tiempo es un gran logro, alcanzar este hito como migrante tiene mucho mérito, pues la literatura ha demostrado que ser emprendedor migrante tiene varias desventajas, porque existen limitaciones debido a las diferencias culturales, de experiencias y de conocimientos. Son diversas las barreras a las que se enfrentan los empre-

“Un 12% de los emprendedores que participan en la creación de empresas en Chile corresponde a extranjeros, cifra que equivale a más de 30.000 emprendedores en un año, esto sin incluir la informalidad”

dores migrantes: prejuicios de la población del país de acogida hacia signos visibles de diferencias; falta de acceso a recursos financieros; las políticas del país de acogida relacionadas con la entrada de migrantes, especialmente las relacionadas con las regulaciones, políticas, sistemas legales y los programas de las instituciones (Ramos-Escobar et al., 2022). La **teoría de la desventaja** explica cómo la discriminación en el mercado laboral, los bajos salarios y el desempleo empujan a los grupos minoritarios hacia el autoempleo o el emprendimiento.

El emprendimiento se ve cada vez más como una estrategia efectiva que mejora la situación económica de los migrantes y permite su integración económica en el país de acogida, considerando las altas barreras que encuentran los diferentes grupos de migrantes al ingresar al mercado laboral. Siendo una posibilidad para la

integración de ellos a la sociedad a través del emprendimiento, debido a su baja probabilidad de integración a través del trabajo asalariado debido a la discriminación, las barreras del idioma, la educación o la formación, barreras ya enunciadas anteriormente.

Los emprendedores migrantes se caracterizan por tener el impulso interno para triunfar en el mercado laboral del país de acogida y por aceptar una competencia feroz, márgenes de beneficio reducidos y perspectivas de desarrollo limitadas. Sin embargo, actualmente también hay migrantes emprendedores que iniciaron su negocio no por los obstáculos habituales que enfrentan en el país de acogida, sino porque quieren aprovechar una oportunidad de negocio; por lo tanto, tienden a enfocarse en nichos específicos, incluyendo sectores de alta y baja calificación. La creciente participación de

(2) <https://www.economia.gob.cl/category/estudios-encuestas/registro-de-empresas-y-sociedades>

(3) <https://www.economia.gob.cl/2020/03/11/sexta-encuesta-de-microemprendimiento-eme6.htm>

los migrantes en el emprendimiento puede verse como un ejemplo de sus actitudes de riesgo, su pensamiento creativo al percibir los nichos que se van a cubrir en el mercado y su apertura al cambio y la innovación (Baycan-Levent & Kundak, 2009).

Considerando estos antecedentes, los gobiernos debieran implementar políticas públicas que faciliten el emprendimiento migrante. Desde 2015, las migraciones han pasado a ocupar un lugar destacado en los programas de los gobiernos y socios para el desarrollo, tras su inclusión histórica en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de la ONU. En septiembre de 2016, los gobiernos adoptaron la Declaración de Nueva York, que pide el fortalecimiento de la cooperación internacional en materia de migración y desplazamiento forzado, y el desarrollo y la adopción de dos instrumentos colaborativos: el Pacto Mundial para una Migración Segura, Ordenada y Regular, y el Pacto Mundial sobre Refugiados. En ambos pactos se hace énfasis en la integración socioeconómica, tanto de las personas migrantes, como de las personas refugiadas, incluido el apoyo al empleo por cuenta propia y al emprendimiento (UNCTAD, 2018).

Para aprovechar al máximo el potencial emprendedor de los migrantes, se necesitan políticas públicas que apoyen y promuevan su emprendimiento.

A continuación, se proponen algunas políticas que podrían ser implementadas en el país para favorecer la integración de los emprendedores migrantes.

Una de las formas más eficaces en que los gobiernos pueden apoyar el emprendimiento migrante es ofreciendo financiamiento. Este



Para aprovechar al máximo el potencial emprendedor de los migrantes, se necesitan políticas públicas que apoyen y promuevan su emprendimiento”

financiamiento puede ser proporcionada a través de préstamos o subvenciones a los migrantes, permitiéndoles acceder a los fondos necesarios para iniciar sus negocios. O apoyar emprendimientos locales que vayan en apoyo de estas minorías, como es el caso de la start up www.migrante.com.

Los gobiernos también pueden ofrecer asesoramiento y capacitación a los migrantes, para que sepan cómo gestionar sus empresas de una manera eficaz. Esto les ayudará a desarrollar habilidades empresariales necesarias para tener éxito en sus proyectos. O dirigir la educación emprendedora sobre la base de contextos locales específicos (por ejemplo, campamentos de refugiados, asentamientos comunitarios, entornos urbanos o rurales).

Otra forma en que las políticas públicas pueden apoyar los emprendimientos migrantes es proporcionando un entorno regulatorio favorable. Esto significa que los gobiernos deben trabajar para simplificar los procesos de registro de empresas y reducir la carga burocrática asociada con la apertura de un negocio. Esto facilitará el proceso de iniciación de los

emprendimientos, permitiendo a los migrantes comenzar sus negocios más rápido y con menos trabas.

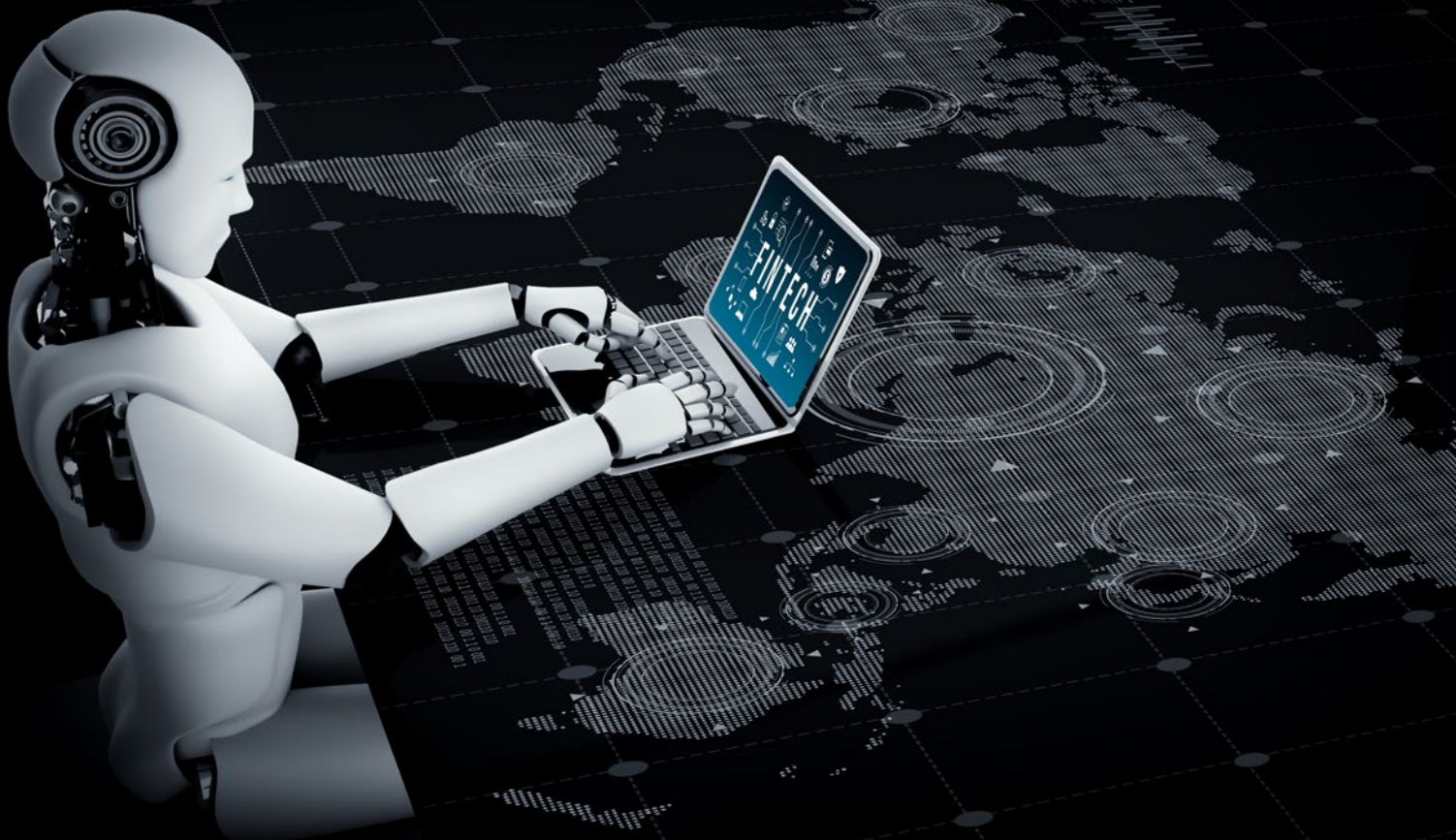
Los gobiernos también deben trabajar para mejorar las conexiones entre los migrantes y sus mercados objetivo. Esto se puede lograr a través de la creación de programas de mentores, que conecten a los migrantes con empresarios experimentados que puedan ofrecerles asesoramiento y consejos. Apoyar plataformas que conecten a los emprendedores migrantes y refugiados con los ecosistemas emprendedores y los consumidores nacionales y mundiales (incluido el apoyo a la exportación a los países de origen). Esto ayudará a los migrantes a comprender mejor el entorno empresarial en el que están trabajando y les dará la oportunidad de aprender de los que llevan un paso adelante.

Los gobiernos también pueden mejorar el emprendimiento migrante al proporcionar servicios de asimilación a los migrantes. Esto incluye ofrecerles clases de idiomas, orientación laboral, guías para emprender en el país y servicios de asesoramiento. Estos programas ayudarán a los migrantes a superar cualquier barrera lingüística o cultural que puedan tener y les darán la oportunidad de adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para triunfar en sus emprendimientos.

En resumen, el emprendimiento de los migrantes es una fuerza importante en la economía moderna y necesita ser apoyado con políticas públicas específicas. Estas políticas deben abordar los desafíos específicos a los que se enfrentan los migrantes, así como proporcionarles los recursos necesarios para iniciar y hacer crecer sus negocios. Solo entonces podremos aprovechar al máximo el potencial emprendedor de los migrantes. **OE**

Referencias

- Baycan-Levent T. and Kundak S. (2009). Motivation and driving forces of Turkish entrepreneurs in Switzerland Innovation—The European Journal of Social Science Research, 22 (3) (2009).
- Brieger, S. A., & Gielnik, M. M. (2021). Understanding the gender gap in immigrant entrepreneurship: a multi-country study of immigrants' embeddedness in economic, social, and institutional contexts. *Small Business Economics*, 56(3), 1007-1031. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00314-x>
- Duan, C., Kotey, B., & Sandhu, K. (2021). Towards an Analytical Framework of Dual Entrepreneurial Ecosystems and Research Agenda for Transnational Immigrant Entrepreneurship. *Journal of International Migration and Integration*, 2016. <https://doi.org/10.1007/s12134-021-00847-9>
- Ramos-Escobar, E. A., García-Pérez-de-Lema, D., Castillo-Vergara, M., & Valdez-Juárez, L. E. (2022). Immigrant entrepreneurs: A review of the literature and an agenda for future investigations. *International Journal of Intercultural Relations*, 91, 170-190. <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2022.09.009>
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2018). Guía informativa sobre políticas de emprendimiento para personas migrantes y refugiadas.



Obstáculos para innovar: mirada miope a lo financiero

Rodrigo Ortiz, Doctor en Finanzas y Magister en Economía Financiera, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Académico FEN-UAH.



La innovación empresarial es fundamental para mejorar la productividad e impulsar el desarrollo económico (Fagerberg et al., 2010). Sin embargo, las innovaciones pueden verse seriamente obstaculizadas por las percepciones de las empresas sobre la complejidad técnica y no técnica involucrada en tales actividades de innovación. Así, los obstáculos para innovar suelen definirse como los impedimentos que enfrentan las empresas al desarrollar actividades de innovación (Piatier, 1984).

La literatura existente se ha concentrado tradicionalmente en los obstáculos financieros y sus determinantes. Pues, a pesar de la importancia de la innovación para la competitividad empresarial y su impacto en el desarrollo económico, existe una falta de inversión privada en actividades de

Investigación y Desarrollo (I+D). De hecho, las empresas que operan en mercados competitivos invierten menos de la cantidad óptima necesaria para lograr altos niveles de crecimiento y desarrollo (Hall, 2002). Una de las principales razones de esta subinversión son las dificultades asociadas a la apropiación de sus beneficios económicos. Por ejemplo, la mayor parte de la inversión en I+D se destina a sueldos de personal altamente calificado. Si el conocimiento producido no puede mantenerse en secreto, la empresa que realiza la inversión no podrá apropiarse en su totalidad de sus beneficios.

Además, hay que tener en cuenta que la inversión en I+D es arriesgada desde la perspectiva de los inversionistas, porque los proyectos relacionados con la innovación tienen tasas de fracaso más altas y, una vez

que la innovación se hace pública, es fácil que los competidores la copien. Por lo tanto, los inversionistas exigen una mayor tasa de retorno de dichos proyectos y las empresas, a su vez, enfrentan restricciones financieras, ya que los recursos internos son limitados.

Estas restricciones de financiamiento pueden verse afectadas fuertemente por el tipo de propiedad de la empresa, si es nacional o multinacional. Al respecto, Gorodnichenko y Schnitzer (2013) analizaron cómo las restricciones financieras afectan la capacidad de innovación de las empresas. Los resultados son consistentes con la conjetura de que las empresas nacionales se ven gravemente obstaculizadas en sus actividades de innovación por el difícil y costoso acceso a la financiación externa. Por el contrario, las empresas multinacionales extranjeras

A su vez, las fuentes externas de financiamiento y contar con financiamiento formal, se asocian positivamente con el desempeño de la innovación. Ayyagari et al. (2011) investigaron las características de las empresas asociadas con la innovación. Descubrieron que el acceso a la financiación externa y la exposición a la competencia extranjera están asociados con una mayor innovación empresarial. Recientemente, Wellalage y Fernández (2019) analizaron una muestra de 13.430 pymes de 29 economías de Europa del Este y Asia Central, encontraron que tener financiamiento formal se asocia positivamente con la innovación de productos a nivel de empresa (4-8 %) y la innovación de procesos (3-6 %). Este efecto es mayor para la innovación de productos a nivel de empresas jóvenes (7-10 %) y la innovación de procesos (3-4 %) en comparación con la innovación de productos a nivel de empresas maduras

de actividades innovadoras. Es correcto estudiar este tipo de obstáculos, sin embargo, centrar la mirada solo en los obstáculos financieros sería miope.

Es evidente que existe un desequilibrio significativo en la profundidad de la comprensión de las barreras financieras frente a las no financieras. En este sentido, es importante avanzar en la comprensión de otros tipos de obstáculos que inhiben la intención de las empresas para innovar o bien son determinantes para que abandonen las actividades de innovación. Esto es un desafío que deben enfrentar las empresas y también los economistas, que desde la academia aporten en comprender de mejor forma este tipo de obstáculos para que así las empresas que sean potencial innovadores aumenten, y a su vez las que ya son innovadores puedan abordar de mejor manera los obstáculos que enfrentan una vez que han iniciado actividades de innovación.

En esta línea una reciente investigación de Ortiz y Fernández (2022), logra aportar al conocimiento pues logran probar que existen otro tipo de obstáculos que en suma son más importantes que los no financieros para una economía emergente como Chile. En este estudio se analiza la Encuesta de Innovación de Empresas, con una novedosa aplicación desde la metodología pseudo panel, la cual brinda a las economías en desarrollo que no cuentan con datos de panel para este tipo de estudios una herramienta alternativa para comprender cómo se ve afectadas las empresas por diferentes tipos de obstáculos. **OE**



A pesar de la importancia de la innovación para la competitividad empresarial y su impacto en el desarrollo económico, existe una falta de inversión privada en actividades de Investigación y Desarrollo (I+D)”

pueden aliviar estas restricciones crediticias locales mediante la introducción de capital extranjero en la economía. Sin embargo, el endeudamiento local de empresas extranjeras también puede desplazar a los prestadores nacionales, lo que exacerba las dificultades financieras que enfrentan las empresas nacionales.

(3-5 %) y la innovación de procesos (2-3 %).

En resumen, los obstáculos financieros se han estudiado principalmente en la literatura sobre innovación empírica, centrándose en la decisión y la intensidad de la inversión en I+D y cómo la financiación de la I+D desempeña un papel fundamental en la realiza-

Referencias

- Fagerberg, J., Srholec, M., & Verspagen, B. (2010). Innovation and economic development. In *Handbook of the Economics of Innovation* (Vol. 2, pp. 833-872). North-Holland.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2011). Firm innovation in emerging markets: The role of finance, governance, and competition. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 46(6), 1545-1580.
- Gorodnichenko, Y., & Schnitzer, M. (2013). Financial constraints and innovation: Why poor countries don't catch up. *Journal of the European Economic Association*, 11(5), 1115-1152.
- Hall, B. H. (2002). The financing of research and development. *Oxford review of economic policy*, 18(1), 35-51.
- Ortiz, R., & Fernandez, V. (2022). Business perception of obstacles to innovate: Evidence from Chile with pseudo-panel data analysis. *Research in International Business and Finance*, 59, 101563.
- Piatier, A. (1984). *Barriers to innovation*. London; Dover, NH: F. Pinter.
- Wellalage, N. H., & Fernandez, V. (2019). Innovation and SME finance: Evidence from developing countries. *International Review of Financial Analysis*, 66, 101370.

PREGRADO

- Ingeniería Comercial
- Contador Público Auditor.
- Gestión de Información, Bibliotecología y Archivística.
- Bachillerato en Administración.

CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

- Ingeniería Comercial.
- Contador Público Auditor.
- Ingeniería en Control de Gestión, mención Ciencia de Datos.

POSTGRADOS

- Magíster en Economía.
- Magíster en Administración de Empresas, MBA, posibilidad de doble título con Fordham University.
- Magíster en Economía Aplicada a Políticas Públicas, doble grado con Fordham University.
- Magíster en Gestión de Personas en Organizaciones, dictado en conjunto con Facultad de Psicología UAH.

FORMACIÓN CONTINUA

Área de Personas y Organización

- Diplomado Gestión de Personas para el sector público.
- Diplomado Certificación en Coaching Organizacional.
- Diplomado Dirección y Gestión de Empresas.
- Diplomado Gestión de Personas.

Área Diálogo Social y Relaciones Laborales

- Diplomado Gestión Estratégica de las Relaciones Laborales.

Área Transformación Digital en las Organizaciones

- Diplomado Gestión para la Transformación Digital en el Estado de Chile.
- Diplomado en Gestión Documental Electrónica.

Área Ética, Derechos Humanos y Conducta Empresarial Responsable

- Diplomado Internacional Derechos Humanos y Empresas con OIT.
- Curso Discernimiento Ético en la Toma de Decisiones.


Área Contabilidad Tributaria, Financiera y Control de Gestión

- Diplomado en Gestión Tributaria.
- Diplomado en Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF-IFRS).

 Facultad de Economía y Negocios - Universidad Alberto Hurtado

 fen.uahurtado.cl

 Facultad de Economía y Negocios - Universidad Alberto Hurtado

 +569 7283 5667

 @facultadeconomiaynegocios

 FEN UAH

 @FEN_UAH

