

Contexto Regional del Emprendimiento: Lecciones de España y Chile.

Resumen

El objetivo de esta investigación es comparar las condiciones emprendedoras regionales en el marco de dos diferentes contextos geo-políticos: España y Chile. Replicando el estudio de Amorós, Felzensztein & Gimmon (2013) hemos aplicado una de las metodologías del Global Entrepreneurship Monitor, la Encuesta Nacional de Expertos, a una muestra de 1899 informantes clave. Usando estadística no paramétrica se comparan las diferencias entre regiones periféricas y la central. Los principales resultados indican que los expertos localizados en la periferia en España consideran que sus regiones, están en una mejor posición respecto a zonas centrales. Por otro lado, los resultados indican que los expertos periféricos en Chile detectan más áreas de oportunidad en sus regiones, principalmente en los mecanismos de financiamiento e infraestructura.

Palabras clave: Condiciones del contexto, política regional, Global Entrepreneurship Monitor, Chile, España

Introducción

La dinámica emprendedora puede estar relacionada con la propuesta de Baumol (1990:899) quien señala que el comportamiento emprendedor cambiaría de dirección de una economía respecto a otra dependiendo de las reglas del juego que se tengan a nivel local. Desde sus comienzos, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) muestra que la actividad emprendedora está conformada por una serie de factores denominados condiciones de la actividad emprendedora (*Entrepreneurial Framework Conditions, EFC*) (Reynolds et al., 1999). De acuerdo al GEM, éstas condiciones constituyen los recursos, incentivos, mercados y apoyo institucional para la creación y crecimiento de los nuevos negocios (Bosma et al., 2008). Por lo tanto, estas condiciones están directamente relacionadas con el concepto de "reglas del juego" señalada por Baumol. De esta manera, se debiese esperar que diferentes países y regiones posean diferentes condiciones o diferentes "reglas del juego", las que afectarían y determinarían el nivel de actividad emprendedora.

Mientras algunas investigaciones proveen un análisis de aspectos relacionados con el emprendimiento entre países, puede resultar interesante y útil de comparar entre regiones de un mismo país (Audretsch & Fritsch, 1999; Johnson, 2004; Verheul, Carree & Santarelli, 2009), donde se destaque la diferencia entre estas regiones dadas las características geo-políticas de algún país. Estas diferencias pueden existir especialmente en países donde las regiones que se denominan periféricas son distantes de las centrales (Christaller, 1966). Al mismo tiempo el emprendimiento puede ser un mecanismo para potenciar a las regiones menos desarrolladas (periféricas) con el fin de mejorar su estado actual.

En la línea del trabajo de Amorós, Felzensztein & Gimmon (2013) este trabajo analiza las diferencias en las percepciones sobre el contexto para emprender entre de las regiones denominadas “centrales y periféricas” en España y Chile utilizando una de las bases de datos del proyecto GEM que es la encuesta a expertos. Este estudio se basa en la premisa de que dado las diferencias en los sistemas políticos e incluso las distancias geográficas, estas favorecen un mejor desarrollo de las condiciones de actividad emprendedora a nivel regional en España. Por lo contrario Chile experimentaría un mayor centralismo lo cual implica el desarrollo de nuevas políticas públicas que puedan fomentar el emprendimiento en las regiones periféricas más desfavorecidas.

Centralismo versus aspectos periféricos en emprendimiento

Desde el punto de vista geográfico existen factores que pueden afectar el desarrollo y crecimiento económico. La disponibilidad de mejores rutas de transporte y recursos naturales fomentan que las empresas se localicen en regiones específicas donde existen menores costos tanto de servicios como de manufactura. Este fenómeno de concentración termina transformándose en distritos industriales y después en aglomeraciones (Marshall, 1895; Weber, 1909). Sin embargo, se ha sugerido que la ubicación geográfica puede no importar efectivamente para empresas con alto nivel tecnológico, debido a que éstas tratan con entradas y salidas (*inputs* y *outputs*) que se caracterizan por su alto valor añadido y menores requerimientos logísticos (Cooper, 1993). La literatura académica sugiere que las economías “mas céntricas”, en comparación con las periféricas, poseen una distribución desigual del capital humano, social y financiera en un país, la que se ve reforzada por la migración y la tendencia de los individuos a asociarse a grupos con bases similares, lo que puede crear un círculo virtuoso del emprendimiento en aglomeraciones centrales y con un ciclo vicioso de la dependencia en la periferia (Bosma et al., 2009). Algunos estudios han argumentado que esto puede dar lugar a efectos negativos no deseados de la política regional en las regiones periféricas (Mueller, Van Stel & Storey, 2008), sin embargo, éstos se basan en pruebas limitadas y otros estudios producen resultados mixtos (Chrisman, Gatewood & Donlevy, 2002).

Saxenian (2006), utilizando el caso de Silicon Valley en California, EUA, demuestra la importancia de la ubicación, mientras que al mismo tiempo, señala que los empresarios con fuertes redes sociales pueden operar desde otras partes. En economías post-industriales, donde los recursos naturales si bien son una condición necesaria pero no suficiente, la densidad de capital humano, es decir, la disponibilidad regional de las personas altamente educadas y productivas está cobrando una mayor relevancia (Florida, 2003). Sin embargo, los niveles de capital humano en las zonas periféricas, en promedio, son menores que en las regiones centrales más desarrolladas (Mueller, Van Stel & Storey, 2008; Van Stel & Suddle, 2008). Este fenómeno puede deberse a que el movimiento de la fuerza laboral altamente educada se encuentre lejos de la periferia y agrupado en las grandes ciudades, donde las oportunidades de empleo y de emprender son mejores. Esto puede generar que, en

promedio, la puesta en marcha de un nuevo negocio en un área periférica tenga acceso a una menor calidad de capital humano en comparación con el promedio de una región urbanizada. Además, a causa del subdesarrollo emprendedor regional, se puede encontrar alto riesgo percibido por los empresarios, así como en los proveedores de financiamiento. La ventaja de la ubicación central, como la de Silicon Valley en la industria de tecnología de información, respecto a mayor disponibilidad de capital humano tiende a disuadir a los inversores frente a otra potencial localización periférica (Roberts & Barley, 2004; Saxenian, 2006). Sin embargo en comparación con las industrias de alta tecnología, algunas industrias tradicionales muestran mayores niveles de concentración en las regiones periféricas. Esta es la razón por la cual los gobiernos tratan de revertir esta situación desfavorable, a través de generosas subvenciones que buscan atraer inversiones a zonas periféricas, sin embargo, en general han tenido un éxito más bien escaso (Frenkel, Shefer & Roper, 2003).

Dentro de este contexto las posibles políticas regionales diseñadas para maximizar el número de nuevos negocios en las zonas periféricas deberían tener efectos sobre la economía regional, sin embargo, esto es poco común. Lerner (2009) afirmó que muchos programas de promoción del emprendimiento no eran eficaces, e incluso la mayoría de las veces, estos programas públicos fueron un fracaso. Sin embargo, algunas veces los gobiernos pueden promover eficazmente el sector empresarial a través de políticas que formen un clima general favorable para el emprendimiento y el capital de riesgo. Ejemplos de estas políticas, según Lerner (2009), incluyen mejorar la normativa y la legislación que facilite la transferencia de investigación y desarrollo. Varios estudios (Florida, 2003; Psaltopoulos, Stathopoulou & Skuras, 2005; West, Bamford & Marsden, 2008;) han recalado que más allá de los incentivos financieros tradicionales (subvenciones y/o créditos con garantía estatal) y las incubadoras de negocios organizadas entorno a “parque tecnológicos”, la tarea principal de la política regional debe incluir el desarrollo de la orientación emprendedora, los recursos de redes sociales, recursos de conocimiento -así como atraer y mantener gente talentosa y creativa-, que son el motor del desarrollo regional. Los agentes locales deben transformarse en sujetos activos dentro de los procesos innovadores y redes de contacto diseñados para identificar nuevas oportunidades económicas sustentables a nivel social e incluso medioambiental (Cannarella & Piccioni, 2006).

Otro aspecto a considerar es el hecho de que las zonas periféricas y áreas rurales por lo general son económicamente más débiles (Cannarella & Piccioni, 2006). Este fenómeno se ha demostrado a lo largo de estudios realizados en diferentes países, tanto subdesarrollados como El Salvador (Lanjouw, 2001) y desarrollados, como Canadá (Polese & Shearmur, 2006) o Reino Unido (Kalantaridis, 2009). Más específicamente en el campo del emprendimiento este fenómeno ha sido apoyado en cierta medida por varios estudios empíricos. Por ejemplo, estudios previos realizados en diferentes países desarrollados de Europa Occidental, como Austria (Todling & Wanzenböck, 2003), Reino Unido (Johnson, 2004; Burke, Fitzroy & Nolan, 2009), los Países Bajos (Van Stel & Suddle, 2008) y en los Estados Unidos (Headd, 2003) mostraron que las regiones centrales tienen mayor predisposición para

fomentar las actividades emprendedoras. Por lo tanto, el nivel de emprendimiento en las regiones periféricas, como el norte de Inglaterra o Escocia en el Reino Unido, era más débil.

Las ventajas económicas a nivel general de las regiones urbanas con alta densidad poblacional también es ampliamente explicada por la literatura académica sobre los efectos de las aglomeraciones (Davelaar & Nijkamp, 1987; Florida, 2003; Todling & Wanzebock, 2003; Van Stel & Suddle, 2008). Esto incluye: una mayor densidad de potenciales emprendedores, una población altamente educada, un gran mercado potencial -tanto en términos de clientes y de proveedores y servicios- y la difusión de conocimientos de las universidades e instituciones de investigación.

Nuestra investigación se enfoca específicamente en el concepto de periferia, que tiene relación con el efecto de la distancia del núcleo económico en referencia a la periferia. Basados en la literatura existente sobre emprendimiento y el desarrollo regional, nuestra pregunta principal de investigación está relacionada con las diferencias significativas el contexto para emprender en las regiones céntricas (RC) y aquellas situadas en la periferia (RP). Nosotros presentamos este estudio exploratorio de cómo diferentes entornos para el emprendimiento pueden diferir precisamente al comparar dos países, Chile y España donde las condiciones para el emprendimiento varían respecto a las regiones centrales y el resto.

Áreas de estudio y metodología

Contexto chileno vs. el español

La comparación entre dos realidades geo-políticas distintas puede resultar revelador respecto las diferencias entre las regiones consideradas centrales y, la contraparte, en regiones periféricas. Por un lado Chile es un buen caso para este tipo de estudios debido a su geografía, siendo uno de los países más largos del mundo con 4600 kilómetros en la costa del Océano Pacífico y sólo 250 kilómetros en su parte más ancha. Específicamente, las áreas que serán estudiadas en este trabajo son once de las quince regiones de Chile. En este estudio, las regiones periféricas son aquellas situadas al norte del país (Región de Arica y Parinacota, Región de Tarapacá, Región de Antofagasta), Centro-Norte (Región de Atacama y Región de Coquimbo), Centro-Sur (Región de O'Higgins, Región del Maule) y Sur (Región del Biobío y Región de La Araucanía), y las regiones centrales son las ubicadas en las áreas metropolitanas de Santiago y Valparaíso. Santiago es la capital de Chile, y contiene el cuarenta por ciento de la población y actividad económica del país. Valparaíso es una zona que incluye las ciudades conurbadas de Viña del Mar y Valparaíso y está a sólo 90 kilómetros de distancia de Santiago. Estas dos regiones se consideran generalmente las principales regiones centrales del país. Los expertos en emprendimiento de las regiones periféricas residen y operan a nivel sub-nacional en el sur y el norte de Chile, algunas de estas regiones y sus principales ciudades están a más de 1500 kilómetros de distancia de las regiones centrales de Santiago y Valparaíso. Las actividades

económicas, incluyendo la creación de empresas, están directa o indirectamente relacionadas con industrias basadas en recursos naturales (principalmente minería y agro-negocios) y servicios complementarios hacia consumidores finales (Amorós & Poblete, 2011; Felzensztein, Gimmon & Carter, 2010).

Por otra parte, España es también un buen ejemplo dado el régimen de autonomía que poseen sus regiones, si bien existe un consenso sobre la atracción de recursos ya sea humanos, financieros y de infraestructura que posee la Comunidad Autónoma de Madrid y en específico la región Metropolitana de Madrid, que es la zona más poblada de España y la tercera de la Unión Europea. Sin embargo, a diferencia de Chile donde la zona Metropolitana de Santiago y su región concentra en proporción la mayor cantidad de habitantes en un área geográfica, en España las comunidades autónomas de Andalucía y Cataluña tienen más población que la comunidad Autónoma de Madrid (INE, 2011). Específicamente, las regiones que serán estudiadas en este trabajo son 15 de las 17 comunidades autónomas de España: Castilla y León, Andalucía, Castilla-La Mancha, Aragón, Extremadura, Cataluña, Galicia, Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Principado de Asturias, Comunidad Foral de Navarra, Canarias, País Vasco, Cantabria y una de las dos ciudades autónomas: Ceuta.

En términos de participación económica hay una gran diferencia entre las regiones centrales y las regiones periféricas. Según Banco Central de Chile (2010), Región Metropolitana de Santiago y Valparaíso representan el 51% del total del PIB (2010 estimaciones a precios constantes de 2003), mientras que las regiones periféricas estudiadas un 35.6%. Esta diferencia también se da en relación a la población de las regiones, donde el mayor porcentaje de la población se encuentra en las regiones centrales. Para el caso de España, según el Instituto Nacional de Estadísticas, para el 2010 en Madrid se produjo el 17.8% del PIB nacional y en las regiones consideradas periféricas, se concentró el 78.8%¹.

Recolección de datos

Para poder acceder a diferentes condiciones de la actividad emprendedora utilizamos la Encuesta Nacional de Expertos (NES, por sus siglas en inglés), uno de los cuestionarios estandarizados de la metodología del GEM a nivel mundial (Levie & Autio, 2008). La NES surge a partir de la falta de índices nacionales armonizados que permitan ser utilizados como índices de las condiciones específicas del marco emprendedor (Reynolds et al., 2005). La NES utiliza información cualitativa sobre la base de juicios informados a nivel nacional, en nuestro caso también regional, respecto al estado del emprendimiento en sus propios países o regiones. Los expertos nacionales y regionales fueron seleccionados sobre la base de la reputación y experiencia. Debido a que "no existe una lista

¹ Es posible observar diferencias importantes entre ambos países donde Chile posee una centralización mucho mayor a la observada en España, la que puede ser observada ya sea por el PIB o a través de la población. Esta información disponible bajo requerimiento.

disponible de expertos emprendedores para las muestras representativas en los países GEM, se ha hecho un esfuerzo para asegurar que los expertos sean personas con amplios conocimientos y antecedentes para ser elegidos en cada país. Los equipos nacionales son responsables de utilizar sus propias redes y contactos en el país para seleccionar a cuatro individuos que serán expertos en cada una de las nueve condiciones de la actividad emprendedora"- (Reynolds et al., 2005: 223), los expertos son técnicamente las muestras de conveniencia.

España fue el primer país de proyecto GEM que realizó un estudio exhaustivo a nivel regional (comunidades autónomas) desde el año 2003. Con esta aproximación en España hay un enfoque específico a nivel regional que replica la NES en cada una de las regiones descritas anteriormente. El caso de Chile, siguiendo el modelo de España, a partir de 2007 incorporó cuatro regiones llegando a las 11 antes descritas para el ciclo 2011. Cada año, tanto en Chile como en España, los expertos son entrevistados personalmente y se les pide que completen la encuesta regional de expertos.

Características de la muestra

Expertos en emprendimiento en regiones centrales (RC) son individuos que viven y desarrollan su actividad emprendedora en Santiago y Valparaíso, ambas regiones son consideradas centrales en Chile y en la Comunidad Autónoma de Madrid, incluyendo un grupo de expertos de la Ciudad de Madrid. Expertos en emprendimiento en regiones periféricas (RP) son aquellos que viven y desarrollan su actividad emprendedora a nivel regional en las 9 regiones norte y del sur de Chile y 16 de España. Utilizamos información del NES a nivel regional durante los años 2010 y 2011, años que se capturaron el mayor número de expertos, sobre todo en Chile.

Al agrupar estos dos años se obtuvo una muestra final de 1899 casos válidos. De ellos, 1662 expertos se clasificaron RP (87.5%) y 237 RC (12.5%). Una descripción de las principales características de toda la muestra y las dos submuestras se proporciona en la Tabla 1.

---Tabla 1 ---

Medidas

La NES se divide en secciones que evalúan nueve categorías: Apoyo financiero, Políticas de gobierno, Programas de gobierno, Educación y capacitación, Transferencia de I+D, Infraestructura comercial y profesional, Apertura del mercado interno, Acceso a la infraestructura física y Normas sociales y culturales. Estudios empíricos (Levie & Autio, 2008: 248) mostraron que políticas de gobierno, educación y capacitación y mercado interno presentan dos sub-divisiones cada una. En total son evaluadas 12 EFC. Estos 12 factores son medidos usando una escalas multi-aspectos que contienen entre tres a siete preguntas. Las preguntas son respondidas de acuerdo a una escala de Likert de cinco puntos (donde 1="completamente en desacuerdo" y 5="completamente de acuerdo"). La encuesta normalmente tiene 82 preguntas donde también se miden otros aspectos relacionados con el

entorno para el emprendimiento en el país (en este caso; región). La NES completa está disponible a petición de los autores².

Siguiendo el procedimiento estándar descrito por Reynolds et al. (2005) para corroborar si las preguntas de la NES son consistentes con los estándares de fiabilidad de los índices en las ciencias sociales. Esto quiere decir, se mide la consistencia interna de este grupo de preguntas para cada uno de los EFC, con la medida del Alfa de Cronbach³ aplicada para cada una de las 12 EFC⁴. Los resultados de estos análisis se presentan en la Tabla 2. Como es posible observar, la mayoría de los coeficientes de Alfa son por encima del recomendado 0.70 propuesto por Nunnally (1978), aportando las pruebas de confiabilidad aceptable y también es compatible con el uso transnacional de NES (Reynolds et al., 2005). Como resultado de ello podemos utilizar los procedimientos de reducción de variables para analizar los 12 EFC, como se describe en la siguiente sección.

---Tabla 2 ---

Metodología

La metodología utilizada para analizar las diferencias entre RP y RC tiene dos etapas; El primero es a través del análisis de componentes principales y la segunda es la selección de la técnica adecuada para testear la diferencia entre la percepción entre expertos de las regiones centrales y periféricas.

Reducción de variables: Análisis de componentes principales

Así como fue descrito en la sección anterior, la fiabilidad de la escala nos permite reducir variables para evaluar las diferencias entre RP y RC. Una opción inicial fue desarrollar una prueba usando las medias de las 12 EFCs. Sin embargo, fue elegido el análisis a través de componentes principales, debido a que este método estadístico permite el análisis de datos complejos y además permite implementarse en métodos no paramétricos para la extracción de información relevante (Dunteman, 1994; Stevens, 1992). Técnicamente, los componentes principales se puede definir como un método para hacer una combinación lineal de forma óptima y ponderada de variables (componentes ortogonales) que se utiliza para reducir la dimensionalidad de los datos a una dimensión reducida que revela la, a veces oculta (o constructos latentes), estructura simplificada que a menudo subyacen. Esta reducción de dimensionalidad contiene la mayoría de las variaciones dentro del conjunto de datos (Jolliffe, 2002). Esto también hace de los componentes principales una metodología común para la construcción de índices a partir de datos cuantitativos (Lagona & Podovano, 2007). En nuestro caso los componentes principales es preferible debido a que ésta calcula la combinación lineal de las variables originales (las preguntas de NES) en una nueva variable, en este caso los nuevos valores de

² También ver Reynolds et al. (2005) para una explicación más detallada del cuestionario NES del GEM.

³ Alfa fue desarrollado originalmente para testear la fiabilidad de test psicométricos (Cronbach, 1951). Actualmente es usado en muchas ciencias sociales para testear la confiabilidad de escalas que son usadas en encuestas estándar.

⁴ Alfa calcula procesos que continuos (Zinbarg et al., 2005) y software estadístico más común utiliza el último procedimiento. En nuestro caso utilizamos SPSS V. 19.

12 EFC por expertos, que da cuenta de mayor cantidad de información y la variación exhibida en las variables originales (Hair et al., 1995).

Tests de significancia

Con el fin de seleccionar el procedimiento adecuado para comprobar las diferencias entre las percepciones de los expertos periféricos y centrales, se llevaron a cabo pruebas de normalidad para determinar si los valores obtenidos de las respuestas de los participantes se distribuyen normalmente. Los resultados de estas pruebas (test de Kolmogorov-Smirnov y Shapiro Wilk) revelaron que la mayoría de las variables consideradas no se distribuyen normalmente en ambos grupos. Por lo tanto, el test no paramétrico de comparaciones de medias seleccionado como el método más adecuado para comparar entre los grupos antes citados fue la prueba de Mann-Whitney U. Esta prueba ha sido reportado como mucho más eficiente y robusto que el test-t cuando las distribuciones de muestra que no son normales (Conover, 1998).

Resultados

Los resultados del test Mann-Whitney U para toda la muestra de expertos están en la Tabla 3. En total, se encontraron cinco diferencias significativas entre los dos grupos en relación a las EFCs estudiadas: dos (apoyo financiero y acceso a la infraestructura física) mostraron mejor percepción en las regiones centrales, mientras que tres EFCs: programas de gobierno, educación a nivel básico para el emprendimiento y transferencia de I+D) fueron percibidas más favorable en las regiones periféricas. En términos generales esto concuerda con el hecho objetivo de que las RC presentan mejores percepciones que las RP en relación a la disponibilidad de fondos para las empresas nuevas y en crecimiento que incluye temas como la percepción sobre capital propio disponible, fuentes externas de financiamiento, subsidios gubernamentales, capital de riesgo y apertura bursátil. Asimismo son las grandes ciudades, como Madrid y Santiago, las que concentran buena parte de la inversión en infraestructura física. Sin embargo, un análisis particular de cada país puede explicar mejor estas diferencias.

---Tabla 3 ---

La Tabla 4 muestra los resultados para España donde se observa que ocho de las 12 variables analizadas presentan diferencias significativas, sin embargo, estas diferencias están a favor de las regiones periféricas. Las principales variables son transferencia de I+D, programas de gobierno y educación para el emprendimiento. Los únicos dos aspectos donde la percepción de los expertos de las regiones centrales muestran rangos promedios mayores a la percepción de quienes están en las periféricas presentan resultados no significativos. Estas variables son infraestructura física y el dinamismo del mercado interno. Estos resultados de forma general hablan de una mayor descentralización de la dinámica emprendedora al menos a juicio de los expertos.

---Tabla 4 ---

Los resultados para Chile (Tabla 5) corroboran el sentido común en relación a que en las regiones centrales (no sólo en Chile, sino también en muchos otros países emergentes) concentran las actividades de la industria financiera y también de la educación superior. Estos resultados están alineados con los resultados de Romani, Atienza & Amorós (2009) que encontraron “lagunas financieras” entre la región metropolitana de Santiago y el resto del país. Otros aspectos son que las RC tienen mejor percepción que las RP en relación a la infraestructura física y comercial, que incluye aspectos como servicios profesionales de calidad, accesibilidad a servicios básicos y de comunicación para las nuevas empresas y las que están en crecimiento. Este resultado confirma la evidente disparidad de la infraestructura en las regiones periféricas. Es necesario realizar los esfuerzos suficientes por mejorar la infraestructura en términos de conectividad, no sólo físicamente sino también en materia de telecomunicaciones, debido a que la mayoría de las inversiones de este tipo se siguen concentrando en Santiago (Amorós, Felzenstein & Gimmon, 2013). Finalmente la apertura de mercado también tiene mejor evaluación en la RC lo cual refleja la concentración de muchas actividades en el “Gran Santiago”. Estos resultados podría reflejar la importancia (y efectividad) de tener políticas de gobierno adecuados para el contexto local de cada región. Mientras que en Chile sigue habiendo una noción central de "Estado" (el sistema político no es federal), se han realizado esfuerzos significativos para promover la actividad emprendedora a través de políticas, así como programas especiales en ciertas regiones. En concreto Amorós & Guerra (2009) utilizando los datos de GEM y en comparación con otras fuentes, muestran que, efectivamente, ha habido un esfuerzo por descentralizar algunos programas, principalmente a través de la creación de mecanismos de apoyo, tales como parques tecnológicos e incubadoras de empresas regionales.

-- Tabla 5--

Conclusiones

En este trabajo hemos revisado uno de los debates sobre desarrollo económico regional más importante: la importancia de la dimensión geográfica y cómo las regiones centrales y periféricas dentro de un mismo país pueden presentar diferencias en términos de la actividad económica, incluyendo la actividad emprendedora. De acuerdo a las Naciones Unidas (2006), la gran mayoría de la población urbana tanto en Europa como en América Latina vive en ciudades o regiones consideradas centrales. Nuestros resultados para Chile sobre la percepción más positiva en regiones centrales respecto al apoyo financiero y acceso a la infraestructura física son un reflejo de esta situación. En Chile el sistema financiero tradicional y mecanismos de financiamiento para nuevas empresas están extremadamente centralizadas, y los fondos disponibles para negocios en la periférica tienden a no ser muy rentables (Romani, Atienza & Amorós, 2009). Consecuentemente, los expertos en emprendimiento de las regiones centrales en Chile tienen mejores percepciones en relación a la

disponibilidad de fondos para emprendedores. Los expertos de las regiones periféricas ponen especial énfasis en la ausencia de servicios e infraestructura, lo que causa vacíos en términos de recursos críticos para emprendedores y nuevos negocios. En contraste, en España este fenómeno si bien es acentuado en Madrid no es estadísticamente significativo.

Los resultados relacionados a aspectos financieros y de infraestructura tanto física como profesional pueden revivir el debate en relación a la necesidad de políticas gubernamentales específicas a nivel regional. El desarrollo de una economía emprendedora puede ayudar a economías emergentes a tener un importante crecimiento económico (West, Bamford & Marsden, 2008), por lo que es importante alentar a los emprendedores ubicados lejos de las regiones centrales. En el caso de España esto puede ser más palpable al menos a juicio de los expertos. En relación con el financiamiento, algunos autores hacen hincapié en la necesidad de que los mercados de capitales locales (regionales) como un medio para reducir los déficit financieros (Klagge & Martin, 2005; Acs & Armington, 2006). Otros consideran que la sindicación y la formación de redes de inversionistas ángeles como un sustituto de la proximidad espacial (Fritsch, 2006). En ambos casos, las políticas públicas pueden desempeñar un papel significativo en términos del diseño de adecuadas condiciones institucionales y normativas para apoyar el emprendimiento. En el caso de Chile, durante las últimas dos décadas una serie de reformas se han implementado con el fin de eliminar los obstáculos institucionales que limitan los recursos propios, y muchos recursos se han orientado a programas de financiamiento público. Un problema es que la "masa crítica" de los emprendedores se encuentra en las zonas centrales y capturan a muchos de estos recursos financieros, lo que requiere probablemente de políticas específicas regionales como han operado en otros países (Lerner, 2009). La región Metropolitana de Santiago goza de condiciones relativamente 'superiores' en términos de infraestructura física total y la región de Valparaíso mantiene el dinamismo en materia de puertos e infraestructuras logísticas. Además, las regiones periféricas, por estar ubicada lejos del centro, ponen en evidencia la necesidad de más y mejor infraestructura sólo para "acortar" la distancia y así facilitar las actividades emprendedoras. En consecuencia, es muy importante contar con políticas públicas que promuevan la descentralización de las inversiones en infraestructura.

Los resultados en España inducen a suponer que debido a que el contexto es percibido de mejor forma en las zonas periféricas, las diferencias económicas y de distribución de la población no son tan extremas como en Chile. Así como lo fue mencionado anteriormente, la literatura recalca la importancia de políticas que faciliten la transferencia de conocimiento y mejoren la normativa son aspectos fundamentales y este estudio da evidencia de ello (Amorós, Felzensztein & Gimmon, 2013). El fuerte impacto que estaría generando la transferencia de I+D, que se complementa con la participación del gobierno, a través de políticas y programas pro emprendimiento, son aspectos relevantes por los expertos encuestados en España y son algunas de las variables que permitirían dar una explicación en relación a porqué no son tan evidentes las diferencias entre regiones centrales y periféricas.

Esta investigación si bien contribuye al campo del emprendimiento en las áreas periféricas, es necesario considerar ciertas limitaciones, por ejemplo, a pesar de que la mayoría de los expertos entrevistados eran verdaderos emprendedores y fueron seleccionados estrictamente de acuerdo con la metodología del GEM para la NES, el procedimiento no fue aleatorio, lo que podría causar algunos prejuicios. En consecuencia, la información de los informantes clave de los expertos podría describir "la situación única de la iniciativa emprendedora dentro de su propio país" (Reynolds et al., 2005: 224). El aumento de los expertos cada año permite validar la viabilidad de los constructos de las EFC en los países que participan en el proyecto GEM. A partir de lo anterior, creemos necesario más investigaciones para generalizar. Aumentar el número de los expertos entrevistados, y la incorporación de más regiones ayudaría a aumentar la fiabilidad de la NES y sus resultados. Además, podría ser interesante seguir las opiniones de los expertos con un enfoque longitudinal, tal como un panel, con el fin de medir las diferencias en el tiempo.

Referencias

- Acs, Z.J., & Armington, C. (2006). *Entrepreneurship, geography and American economic growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Amorós, J.E., & Guerra, M. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Nacional de Chile 2008*. Santiago, Chile: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J.E., & Poblete, C. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Nacional de Chile 2010*. Santiago, Chile: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J.E., Felzensztein, C. and Gimmon, E. (2013) Entrepreneurial opportunities in peripheral versus core regions in Chile. *Small Business Economics*. 40(1):119–139.
- Audretsch, D.B., & Fritsch, B. (1999). The industry component of regional new firm formation processes. *Review of Industrial Organization* 15, 239–252.
- Banco Central de Chile (2010). *Statistical Database*. Available at: http://si2.bcentral.cl/Basededatos economicos/951_portada.asp?idioma=I
- Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy* 98(5), 893–921.
- Bosma, N., Jones, E., Autio, E., & Levie, J. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor, 2007 Executive Report*. Wellesley, Mass., London, UK: Babson College and London Business School.
- Bosma, N., Acs, Z., Autio, E., Coduras, A., & Levie, J. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor, 2008 Executive Report*. Wellesley, Mass.: Babson College.
- Bosma, N., & Levie, J. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Global Report*. Wellesley, Mass.: Babson College.
- Burke, A.E., Fitzroy, F.R., & Nolan, M.A. (2009). Is there a North–South Divide in Self–employment in England? *Regional Studies*, 43(4), 529–544.
- Cannarella, C., & Piccioni, V. (2006). Dysfunctions and Sub–Optimal Behaviours of Rural Development Networks. *International Journal of Rural Management*, 2(1), 29–57.
- Chrisman, J., Gatewood, E., & Donlevy, L. (2002). A Note on the Efficiency and Effectiveness of Outsider Assistance Programs in Rural Versus Non–Rural States. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 26, 67–80.
- Christaller, W. (1966). *Central Places in Southern Germany*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice–Hall, Inc.

- Coduras, A., López-García, P., Justo, R., & de la Vega, I. (2004) *Global Entrepreneurship Monitor, Informe ejecutivo 2003 España*. Instituto de Empresa: Madrid.
- Conover, W.J. (1998). *Practical Nonparametric statistics*. New York: John Wiley & Sons.
- Cooper, A.C. (1993). Challenges in Predicting New Firm Performance. *Journal of Business Venturing*, 8, 241–253.
- CORFO (Corporación de Fomento a la Producción). (2007). Resultado de la Gestión 2006. Santiago: CORFO.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297–334.
- Davelaar, E., Nijkamp, P. (1987). The urban incubator hypothesis – old wine in new bottles. In M.M. Fischer & M. Sauberer (Eds.), *Gesellschaft – Wirtschaft – Raum, Festschrift für Karl Stiglbauer* (pp. 198–213). Wien: AMR Mitteilungen.
- Dunteman, G.H. (1994) Principal component analysis. In: Lewis–Beck MS (Ed), *Factor analysis and related techniques* (pp. 157–245). London: Sage.
- European Commission (2003). *Green Paper: Entrepreneurship in Europe*. Brussels: European Commission.
- Felzensztein, C., Gimmon, E. and Carter, S. (2010). Geographical Co–location, Social Networks and Inter–Firm Marketing Cooperation: The Case of the Salmon Industry. *Long Range Planning*, 43(5–6), 675–690.
- Florida, R. (2003). Entrepreneurship, Creativity, and Regional Economic Growth. In D. M. Hart (Ed.), *The Emergence of Entrepreneurship Policy* (pp. 39–58) Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Frenkel, A., Shefer, D., & Roper, S. (2003). Public policy, locational choice and the innovation capability of high–tech firms: A comparison between Israel and Ireland. *Papers in Regional Science*, 82, 203–221.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L., & Black, W.C. (1995). *Multivariate Data Analysis (4th Ed.): with Readings*. New Jersey: Prentice–Hall Inc.
- Headd, B. (2003). Redefining Business Success: Distinguishing Between Closure and Failure. *Small Business Economics*, 21(1), 51–61.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2008). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Research Institute of Industrial Economics, Stockholm Working Paper 733*.
- Hotelling, H. (1933) Analysis of a complex of statistical variables into principal components. *Journal of Educational Psychology* 24(6):417–441
- INE (National Statistics Institute, Chile) (2010). *Informe económico regional: Octubre–Diciembre de 2009*. Santiago, Chile: Instituto Nacional de Estadísticas.
- INE (National Statistics Institute, Spain) (2011). Cifras de Población y Censos Demográficos. En línea: http://www.ine.es/inebmenu/mnu_cifraspob.htm
- Johnson, P. (2004). Differences in Regional Firm Formation Rates: A Decomposition Analysis. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 28(5), 431–445.
- Jolliffe, I. T. (2002). *Principal component analysis* (2nd ed.). Springer Series in Statistics. New York: Springer.
- Kalantaridis, C. (2009). SME Strategy, Embeddedness and Performance in East Cleveland, North East England. *International Small Business Journal*, 27(4), 496–521.
- Klagge, B., & Martin, R. (2005). Decentralized versus centralized financial systems: Is there a case for local capital markets? *Journal of Economic Geography*, 5, 387–421.
- Lagona, F. and Padovano, F. (2007) A nonlinear principal component analysis of the relationship between budget rules and fiscal performance in the European Union. *Public Choice* 130:401–436
- Lanjouw, P. (2001). Nonfarm employment and poverty in rural El Salvador. *World Development*, 29(3), 529–547.
- Lerner, J. (2009). *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed — and What to Do About It*. Princeton: Princeton University Press.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235–263.
- Marshall, A. (1895). *Principles of economics*, 3rd ed. London: Macmillan.

- Mueller, P., Van Stel, A., & Storey, D. (2008). The effects of new firm formation on regional development over time: The case of Great Britain. *Small Business Economics*, 30(1), 59–71.
- Nunnally, J. (1978). *Psychometric Theory*, 2nd ed. New York: McGraw–Hill.
- OECD (1998). *Fostering Entrepreneurship*. Paris: Organisation for Economic Co–operation and Development.
- Polese, M., & Shearmur, R. (2006). Growth and Location of Economic Activity: The Spatial Dynamics of Industries in Canada 1971–2001. *Growth and Change* 7(3), 362–395.
- Psaltopoulos, D., Stathopoulou, S., & Skuras, D. (2005). The Location of Markets, Perceived Entrepreneurial Risk, and Start–up Capital of Micro Rural Firms. *Small Business Economics*, 25(2), 147–158.
- Reynolds, P.D., Hay, M., & Camp, S.M. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor: 1999 Executive Report*. Kansas City, MO.: Kauffman Foundation.
- Reynolds, P.D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., Bono, N.D., Servais, I., Lopez–Garcia, P., & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231.
- Roberts, M.J., & Barley, L. (2004). *How Venture Capitalists Evaluate Potential Venture Opportunities*, Publication no. 9–805–019, Boston: Harvard Business School.
- Romani, G., Aienza, M., & Amorós, J.E. (2009). Financing entrepreneurial activity in Chile: Scale and scope of public support programs. *Venture Capital*, 11(1), 55–70.
- Saxenian, A. (2006). *The New Argonauts: Regional advantage in a global economy*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Shlens, J. (2009) A Tutorial on Principal Component Analysis. Version 3.01 Systems Neurobiology Laboratory, Salk Institute for Biological Studies on line: <http://www.sn1.salk.edu/~shlens/>
- Stevens, J. (1992). *Applied multivariate statistics for the social sciences*. Hillsdale N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.
- Storey, D., & Tether, B.S. (1998). New Technology–Based Firms in the European Union: An Introduction. *Research Policy*, 26, 933–946.
- Todling, F., & Wanzenböck, H. (2003). Regional differences in structural characteristics of start–ups. *Entrepreneurship & Regional Development*, 15, 351–370.
- United Nations (2006). *World Urbanization Prospects. The 2005 Revision*. New York: United Nations.
- Van Stel, A., Suddle, K. (2008). The impact of new firm formation on regional development in the Netherlands. *Small Business Economics*, 30(1), 31–47.
- Verheul, I., Carree, M., & Santarelli, E. (2009). Regional Opportunities and Policy Initiatives for New Venture Creation. *International Small Business Journal*, 27(5), 608–625.
- Weber, A. (1909). *Über den Standort des Industrien*. Tübingen: University of Tübingen. English Translation: Alfred Weber’s Theory of the Location of Industries, Chicago: University of Chicago Press, 1929.
- West, P. III., Bamford, C., & Marsden, W. (2008). Contrasting Entrepreneurial Economic Development in Emerging Latin American Economies: Applications and Extensions of Resource–Based Theory. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 32(1), 15–36.
- Zinbarg, R., Revelle, W., Yovel, I. & Li, W. (2005). Cronbach’s , Revelle’s , and McDonald’s: Their relations with each other and two alternative conceptualizations of reliability. *Psychometrika*, 70, 123–133.

Tabla 1. Composición de la Muestra (N=1899)

				País		
				Chile	España	Total
Mujeres	Región en el país	RP	Recuento	243	311	554
			% dentro región	43.9%	56.1%	100.0%
			% del total	39.7%	50.8%	90.5%
		RC	Recuento	43	15	58
			% dentro región	74.1%	25.9%	100.0%
			% del total	7.0%	2.5%	9.5%
	Total		Recuento	286	326	612
			% del total	46.7%	53.3%	100.0%
Hombres	Región en el país	RP	Recuento	475	633	1108
			% dentro región	42.9%	57.1%	100.0%
			% del total	36.9%	49.2%	86.1%
		RC	Recuento	104	75	179
			% dentro región	58.1%	41.9%	100.0%
			% del total	8.1%	5.8%	13.9%
	Total		Recuento	579	708	1287
			% del total	45.0%	55.0%	100.0%
Total	Región en el país	RP	Recuento	718	944	1662
			% dentro región	43.2%	56.8%	100.0%
			% del total	37.8%	49.7%	87.5%
		RC	Recuento	147	90	237
			% dentro región	62.0%	38.0%	100.0%
			% del total	7.7%	4.7%	12.5%
	Total		Recuento	865	1034	1899
			% del total	45.6%	54.4%	100.0%

Tabla 2. Fiabilidad de las Escalas

<i>Escalas</i>	<i>Número de Preguntas</i>	<i>Alfa de Cronbach</i>
Apoyo Financiero	6	0.770
Políticas de Gobierno: General	3	0.788
Políticas de Gobierno: Regulaciones	4	0.640
Programas de Gobierno	6	0.794
Educación para el Emprendimiento: Primaria y Secundaria	3	0.820
Educación para el Emprendimiento: Post Secundaria	3	0.795
Transferencia de I+D	6	0.762
Infraestructura Comercial y Profesional	5	0.756
Mercado Interno: Dinamismo	2	0.921
Mercado Interno: Apertura	3	0.684
Infraestructura Física	5	0.742
Normas Sociales y Culturales	5	0.864

Tabla 3. Resultados de la Prueba Mann-Whitney U para todos los casos.

	<i>Grupo</i>	<i>Casos Validos</i>	<i>Rangos Medios</i>	<i>Mann-Whitney U</i>	<i>Z</i>	
Apoyo Financiero	RP	1244	710.35	109,290	-2.224	**
	RC	195	781.54			
	<i>Total</i>	1439				
Políticas de Gobierno: General	RP	1574	899.47	174,764	-1.102	
	RC	223	895.70			
	<i>Total</i>	1797				
Políticas de Gobierno: Regulaciones	RP	1471	847.09	146,964	-1.247	
	RC	211	802.51			
	<i>Total</i>	1682				
Programas de Gobierno	RP	1396	807.90	115,306	-3.141	***
	RC	192	697.05			
	<i>Total</i>	1588				
Educación para el Emprendimiento: Primaria y Secundaria	RP	1548	896.29	162,861	-1.802	*
	RC	227	831.45			
	<i>Total</i>	1775				
Educación para el Emprendimiento: Post Secundaria	RP	1464	830.87	144,007	-0.490	
	RC	201	848.55			
	<i>Total</i>	1665				
Transferencia de I+D	RP	1349	789.69	116,434	-3.233	***
	RC	201	680.27			
	<i>Total</i>	1550				
Infraestructura Comercial y Profesional	RP	1546	887.01	172,370	-0.217	
	RC	225	879.09			
	<i>Total</i>	1771				
Mercado Interno: Dinamismo	RP	1551	883.10	166,110	-0.987	
	RC	223	918.11			
	<i>Total</i>	1774				
Mercado Interno: Apertura	RP	1327	768.53	137,308	-0.118	
	RC	208	764.63			
	<i>Total</i>	1535				
Infraestructura Física	RP	1538	852.80	128,120	-5.163	***
	RC	213	1043.50			
	<i>Total</i>	1751				
Normas Sociales y Culturales	RP	1613	927.48	176,657	-1.171	
	RC	230	883.57			
	<i>Total</i>	1843				

*p<0.1, **p<0.05, *** p<0.01 (dos colas)

Tabla 4. Resultados de la Prueba Mann-Whitney U para los casos de España

	<i>Grupo</i>	<i>Casos Validos</i>	<i>Rangos Medios</i>	<i>Mann-Whitney U</i>	<i>Z</i>	
Apoyo Financiero	RP	701	389.41	22,843	-1.141	
	RC	71	357.73			
	<i>Total</i>	772				
Políticas de Gobierno: General	RP	892	494.85	32,693	-2.101	**
	RC	85	427.62			
	<i>Total</i>	977				
Políticas de Gobierno: Regulaciones	RP	850	466.88	29,429	-1.285	
	RC	76	425.72			
	<i>Total</i>	926				
Programas de Gobierno	RP	802	442.35	16,961	-4.174	***
	RC	62	305.06			
	<i>Total</i>	864				
Educación para el Emprendimiento: Primaria y Secundaria	RP	863	484.18	28,328	-3.509	***
	RC	85	376.26			
	<i>Total</i>	948				
Educación para el Emprendimiento: Post Secundaria	RP	821	451.40	19,379	-3.503	***
	RC	64	335.30			
	<i>Total</i>	885				
Transferencia de I+D	RP	733	413.88	16,214	-4.933	***
	RC	69	269.99			
	<i>Total</i>	802				
Infraestructura Comercial y Profesional	RP	877	486.90	31,656	-2.131	**
	RC	84	419.36			
	<i>Total</i>	961				
Mercado Interno: Dinamismo	RP	870	472.10	31,844	-1.482	
	RC	81	517.86			
	<i>Total</i>	951				

Tabla 4. Resultados de la Prueba Mann-Whitney U para los casos de España (continua)

	<i>Grupo</i>	<i>Casos Validos</i>	<i>Rangos Medios</i>	<i>Mann-Whitney U</i>	<i>Z</i>	
Mercado Interno: Apertura	RP	732	404.80	21,007	-1.944	*
	RC	67	347.54			
	<i>Total</i>	799				
Infraestructura Física	RP	868	470.76	31,470	-2.88	
	RC	74	480.24			
	<i>Total</i>	942				
Normas Sociales y Culturales	RP	914	508.27	32,197	-2.777	***
	RC	86	417.88			
	<i>Total</i>	1000				

*p<0.1, **p<0.05, *** p<0.01 (dos colas)

Tabla 5. Resultados de la Prueba Mann-Whitney U para los casos de Chile

	<i>Grupo</i>	<i>Casos Validos</i>	<i>Rangos Medios</i>	<i>Mann-Whitney U</i>	<i>Z</i>	
Apoyo Financiero	RP	538	323.13	28851.5	-2.346	**
	RC	124	367.83			
	<i>Total</i>	662				
Políticas de Gobierno: General	RP	677	406.92	45982.5	-2.90	
	RC	138	413.29			
	<i>Total</i>	815				
Políticas de Gobierno: Regulaciones	RP	617	377.00	41337	-1.36	
	RC	135	374.20			
	<i>Total</i>	752				
Programas de Gobierno	RP	589	359.49	37986.5	-1.39	
	RC	130	362.30			
	<i>Total</i>	719				
Educación para el Emprendimiento: Primaria y Secundaria	RP	679	408.98	46838	-5.40	
	RC	142	420.65			
	<i>Total</i>	821				
Educación para el Emprendimiento: Post Secundaria	RP	638	380.00	38601	-2.151	**
	RC	137	425.24			
	<i>Total</i>	775				
Transferencia de I+D	RP	610	368.61	38500	-7.88	
	RC	132	384.83			
	<i>Total</i>	742				
Infraestructura Comercial y Profesional	RP	664	391.14	38938.5	-3.140	***
	RC	141	458.84			
	<i>Total</i>	805				
Mercado Interno: Dinamismo	RP	675	409.33	47704.5	-0.89	
	RC	142	407.45			
	<i>Total</i>	817				
Mercado Interno: Apertura	RP	589	358.00	37109	-1.964	**
	RC	141	396.82			
	<i>Total</i>	730				
Infraestructura Física	RP	665	381.54	32281.5	-5.600	***
	RC	139	502.76			
	<i>Total</i>	804				
Normas Sociales y Culturales	RP	694	419.91	49681.5	-1.08	
	RC	144	417.51			
	<i>Total</i>	838				

*p<0.1, **p<0.05, *** p<0.01 (dos colas)