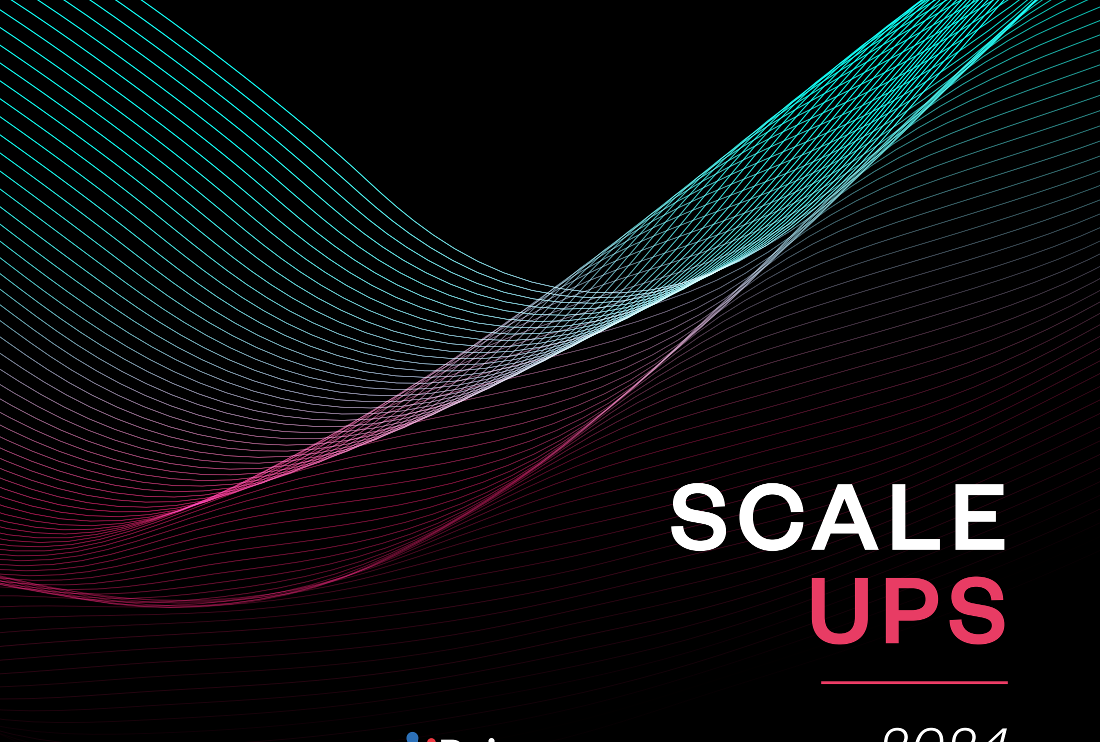


SCALE UPS

2024

endeavor

Con el apoyo de Bci

Indice

03 Introducción

05 Objetivos de la investigación

06 ¿Qué es una scaleup?
10 Características de una scaleup

14 ¿Cuántas scaleups hay en Chile?
15 Antecedentes
19 Aporte a la economía por tipo de empresa
23 Resultados

38 Hacia un ecosistema de scaleups
40 Principales obstáculos para potenciar el ecosistema scaleup
45 Mapa de obstáculos para el despegue de scaleups

51 Reflexiones y recomendaciones finales
52 Bibliografía
53 Anexos
56 Sobre este estudio

Introducción

El estudio de las empresas de alto crecimiento ha sido objeto de debate en la literatura económica durante más de 30 años. Desde que Birch (1979) las identificó como las principales generadoras de una gran proporción de nuevos empleos netos, el interés en su análisis ha captado la atención de numerosos investigadores, como destacan Henrekson y Johansson (2010). Estas empresas han sido denominadas de distintas maneras: algunos las conocen como *gazelles*, mientras que otros se refieren a ellas como *High-Growth Firms* (HGFs). En Endeavor, las denominamos scaleups.

Dado que no existe consenso en torno a su definición ni a las metodologías para medirlas, el presente estudio tiene como objetivo principal establecer una definición clara de lo que constituye una scaleup y analizar su impacto en Chile. A través de una metodología mixta, que incluye el análisis de datos del Servicio de Impuestos Internos (SII), entrevistas con actores clave del ecosistema emprendedor y una revisión teórica, se busca comprender mejor las características de estas empresas y los desafíos que enfrentan para escalar.

> Una scaleup es una empresa que ha superado la etapa inicial de validación de su modelo de negocio y está en una fase de crecimiento acelerado y sostenido. Se caracteriza por tener un modelo de negocio escalable que le permite expandirse rápidamente, tanto en ingresos como en impacto en el mercado. Estas empresas han logrado consolidarse en su industria y están enfocadas en escalar de manera exponencial, impulsadas por una visión global y un equipo sólido y talentoso. Además de expandirse a nuevos mercados, incluidas operaciones internacionales, buscan atraer inversiones estratégicas que aporten tanto capital como conocimiento. También, se distinguen por superar desafíos como la profesionalización interna, y la adaptación a distintos marcos regulatorios y culturales.

Para identificar a las scaleups, se siguen las recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, 2007), utilizando como criterio a aquellas empresas que logran un crecimiento anual de al menos un 20% durante tres años consecutivos, medido en número de empleados, alineado con los datos del SII. Además, con el fin de contribuir a su comprensión como fenómeno económico, desglosamos una serie de características distintivas de estas empresas, para formular una definición propia. Asimismo, conscientes de que Chile ha desarrollado una institucionalidad público-privada sólida en torno a las startups, analizamos los principales obstáculos que enfrenta nuestro ecosistema emprendedor para avanzar hacia la consolidación de una Nación de Scaleups.

Los resultados del estudio revelan que las scaleups en Chile representan el 1,3% de las empresas y generaron el 43,3% de los nuevos empleos en un período de tres años. Para potenciar su crecimiento y avanzar hacía un país de scaleups debemos enfrentar los principales desafíos como el acceso limitado a financiamiento, la escasez de talento especializado, la necesidad de internacionalización y las restricciones regulatorias que dificultan su crecimiento sostenido. Finalmente, se presenta un diagrama diseñado para facilitar la comprensión de estos desafíos y servir como herramienta para actores clave y tomadores de decisiones del país.

Objetivos de la investigación

OBJETIVO GENERAL

Caracterizar a las scaleups que operan comercialmente en Chile, enfocándose en su capacidad de generación de empleo y ventas, utilizando información tributaria del año 2022 extraída de las bases del SII. Además, definir el concepto de scaleup y explorar cómo Chile puede avanzar hacia una Nación scaleup.

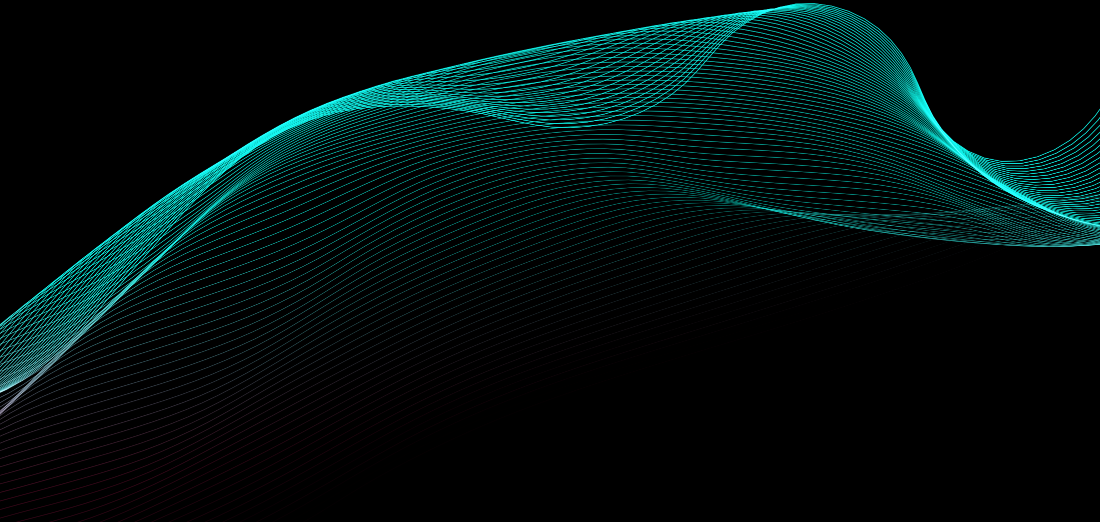
OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1 Contribuir a la definición del concepto de scaleup mediante las características de este tipo de empresas.

2 Caracterizar a las scaleups en Chile en términos de su participación económica (generación de empleo, ventas, rubros, etc.) durante el año 2022, y compararlas con su desempeño en los últimos años.

3 Señalar los obstáculos que impiden avanzar hacia un ecosistema scaleup.

¿QUÉ ES UNA SCALEUP?



En la versión anterior de este estudio, "Scaleups 2022" de Endeavor, se reveló la importancia de las scaleups en la generación de empleo y el crecimiento económico, mostrando cómo una pequeña cantidad de empresas genera una gran proporción de los empleos nuevos. Para efectos del estudio, se definió que una empresa es considerada una scaleup a partir de lo que la OECD (2007) describe como empresas de alto crecimiento (HGFs). Es decir, aquellas empresas que tienen al menos diez trabajadores formales y han experimentado una tasa de crecimiento acumulada de al menos un 72,8% durante tres años consecutivos (equivalente a una tasa anual promedio del 20%).

El término "scaleup" fue popularizado por los fondos de capital de riesgo de Silicon Valley antes de captar la atención de académicos y responsables de políticas públicas. Sin embargo ¿qué es una scaleup? En este capítulo intentaremos abordar en profundidad esta pregunta, que ha surgido con fuerza en el ecosistema emprendedor en los últimos tiempos. Lo cierto es que no existe una definición que genere consenso entre los que estudian este tipo de empresas y los actores del ecosistema emprendedor desde distintas organizaciones. Lo que sí se puede distinguir es su carácter multidimensional y la dificultad de medición de forma agregada.

En un libro publicado en 2024, titulado *Scale-ups and High-Growth Firms* (Coad et al., 2024), los autores profundizan en las características de las scaleups y abordan diversas teorías relacionadas con el crecimiento empresarial para proporcionar una definición de este concepto. En particular, destacan proposiciones claves, que abarcan desde el origen del concepto en el ámbito profesional, su relación con el sector de TI, su naturaleza cualitativa dentro de un modelo de etapas de crecimiento, hasta la implicación de una transformación estructural. Además, se destaca que las scaleups no existen en forma pura, si no que varían en grado más que en naturaleza, y suelen ser excepciones. Los autores definen las scaleups como un subconjunto de empresas de alto crecimiento que se posicionan después de lograr el product-market fit y esta 'escalabilidad' representa una etapa en un modelo del ciclo de vida empresarial. Este proceso altera las estructuras de una empresa, aumentando los costos fijos y reduciendo los costos marginales. El escalar vincula condiciones favorables de oferta (como bajos costos marginales de producción) con condiciones favorables de demanda (como rendimientos crecientes debido a externalidades de red) y a menudo, se acompaña de una intensa inversión en marketing.

Para la primera y tercera parte de este estudio el equipo de Endeavor Research llevó a cabo una serie de entrevistas con stakeholders del ecosistema emprendedor que fueron analizadas utilizando la plataforma Wovi.ia. Los participantes incluyeron emprendedores en diversas etapas de desarrollo, con especial énfasis en los del programa ScaleUp by Endeavor, así como emprendedores seleccionados, candidatos, directores y mentores de la red Endeavor. La investigación también incluyó las perspectivas de aliados estratégicos provenientes de destacadas empresas tecnológicas, firmas de servicios profesionales y entidades del sector bancario. Además, se incorporaron voces del sector público, organizaciones de apoyo al emprendimiento, centros de innovación y diversos actores clave del financiamiento. Para complementar esta visión integral, se incluyeron representantes de diferentes gremios de comercio local y otros agentes relevantes.

* Para obtener más detalles sobre los participantes de las entrevistas, consultar la sección "Sobre de este estudio".

En un esfuerzo por entregar más luces sobre este debate, esta parte del estudio analiza las respuestas de los entrevistados a dos preguntas. Primero ¿cómo definen una scaleup? Y segundo, ¿cuáles son las características principales de una scaleup?

> De acuerdo a las respuestas obtenidas, una scaleup es una empresa que ha superado la etapa inicial de validación de su modelo de negocio y se encuentra en una fase de crecimiento acelerado y sostenido.

Se caracteriza por tener un modelo de negocio escalable que le permite expandirse rápidamente, tanto en términos de ingresos como de impacto en el mercado. Estas empresas han logrado consolidarse en su industria y están enfocadas en escalar de manera exponencial, impulsadas por una visión global y un equipo sólido y talentoso. Una scaleup busca activamente expandirse a nuevos mercados, incluyendo mercados internacionales y atraer inversiones estratégicas que no solo proveen capital, sino también conocimiento. A menudo, estas empresas incorporan tecnología e innovación en sus operaciones. Además, las scaleups se distinguen por superar desafíos como la profesionalización interna, y la adaptación a marcos regulatorios y culturales en diferentes mercados.

Características de una scaleup

Las respuestas a la pregunta: ¿Cuáles son las características principales de una scaleup? Es posible agruparlas en seis características principales, la primera es el crecimiento acelerado y sostenido, condición necesaria y excluyente para ser scaleup. El resto tiene matices excepto por la visión global y capacidad de internacionalización, características fundamentales en el ecosistema chileno.

1

CRECIMIENTO ACELERADO Y SOSTENIDO

Una scaleup se distingue por un crecimiento constante y significativo, definido como un incremento anual de al menos un 20% durante tres años consecutivos. Ser una empresa de alto crecimiento es la característica que genera mayor consenso y **es la única condición que para propósitos de este estudio se considera obligatoria para analizar y actualizar, mediante datos públicos, el impacto que tienen en la economía y en el empleo.**

Este crecimiento se puede reflejar en ingresos o número de empleados. Las scaleups buscan aprovechar un mercado con suficiente profundidad para sostener este ritmo de expansión en el mediano plazo.

El modelo de negocio de una scaleup es intrínsecamente escalable, lo que significa que puede crecer exponencialmente con un bajo costo marginal, sin requerir incrementos lineales en recursos como personal o infraestructura. Además, contribuyen significativamente al desarrollo económico y a la creación de empleo de calidad. Estas empresas suelen generar puestos de trabajo altamente calificados, impulsar la innovación en la economía y dinamizar sectores tradicionales al incorporar nuevas tecnologías y modelos de negocio.

2

VISIÓN GLOBAL Y CAPACIDAD DE INTERNACIONALIZACIÓN

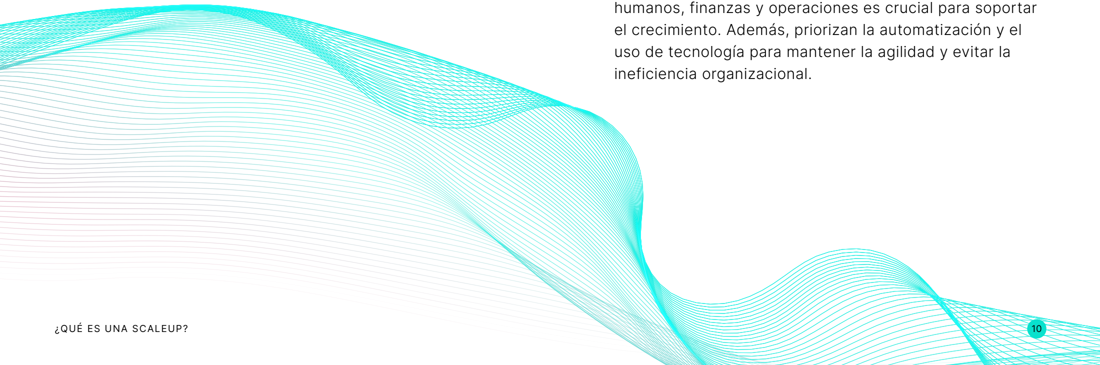
Las scaleups y sus fundadores tienen una mentalidad global, diseñando sus productos, servicios y estrategias para escalar más allá de las fronteras locales. **Este enfoque internacional se refleja en su capacidad de adaptarse rápidamente a diferentes contextos culturales, regulatorios y económicos, algo crucial para las scaleups chilenas.** El éxito en la internacionalización depende en parte de las estrategias específicas para cada mercado, como la adaptación de la propuesta de valor, la formación de alianzas locales y el mantener una presencia global con estructuras eficientes.

3

EQUIPO TALENTOSO Y COHESIONADO

Un equipo comprometido y de alto rendimiento es fundamental para el éxito de una scaleup. Estas empresas invierten en la profesionalización interna, formando equipos especializados en distintas áreas del negocio. Además, **la cultura organizacional está alineada con los objetivos de crecimiento, promoviendo la agilidad, la resiliencia y la toma de decisiones rápidas y efectivas.**

A medida que escalan, las scaleups buscan mantener una estructura organizacional flexible y eficiente.
La profesionalización en áreas clave como recursos humanos, finanzas y operaciones es crucial para soportar el crecimiento. Además, priorizan la automatización y el uso de tecnología para mantener la agilidad y evitar la ineficiencia organizacional.



4

ACCESO A FINANCIAMIENTO INTELIGENTE

El acceso a capital es fundamental para el crecimiento de una scaleup. **Estas empresas buscan no solo financiamiento, sino también inversores estratégicos que aporten valor más allá del dinero, incluyendo conocimientos del mercado, redes de contactos y experiencia internacional.** Este capital les permite expandirse rápidamente y asumir los riesgos asociados.

5

INNOVACIÓN Y ADOPCIÓN TECNOLÓGICA

Las scaleups están en la vanguardia de la innovación, utilizando tecnología avanzada para diferenciarse y escalar su negocio. Aunque no todas son empresas tecnológicas, **la mayoría aprovecha la tecnología para optimizar procesos, mejorar la experiencia del cliente y facilitar la expansión.**

6

RESILIENCIA Y ADAPTACIÓN FRENTE A DESAFÍOS

Las scaleups se enfrentan a desafíos únicos en términos de financiamiento, acceso a mercados y profesionalización. Sin embargo, su capacidad para adaptarse y superar barreras es clave para su éxito. Ya sea superando obstáculos regulatorios, accediendo a talento especializado o estableciendo relaciones estratégicas, **estas empresas demuestran una alta capacidad para evolucionar en un entorno dinámico.**

> Estas características combinadas posicionan a las scaleups como actores clave en el ecosistema emprendedor y motores esenciales para la innovación y el crecimiento económico sostenido.

Características clave del equipo fundador

Se consultó a diversos stakeholders sobre cuáles son las características que suelen destacar de un fundador en etapa scaleup. A partir de las respuestas, estas se pueden agrupar en cuatro dimensiones:

- → **Visión y estrategia global:** Visión clara y ambiciosa con una mentalidad de crecimiento global, identificando oportunidades para escalar el negocio a nivel internacional.
- → **Liderazgo y gestión de equipos:** Habilidades para formar, liderar y motivar equipos de alto rendimiento, junto con la capacidad de construir redes estratégicas dentro del ecosistema emprendedor.
- → **Ejecución y operaciones:** Capacidad para implementar estrategias efectivas, con un conocimiento profundo del mercado, enfocando los esfuerzos en el crecimiento mediante una sólida ejecución y orientación al cliente.
- → **Resiliencia y actitud emprendedora:** Perseverancia, disposición al aprendizaje continuo y capacidad para asumir riesgos calculados, adaptándose rápidamente a los desafíos del entorno.

> Estas dimensiones resumen los factores críticos que un fundador debe dominar para llevar su empresa a un crecimiento acelerado y sostenido.

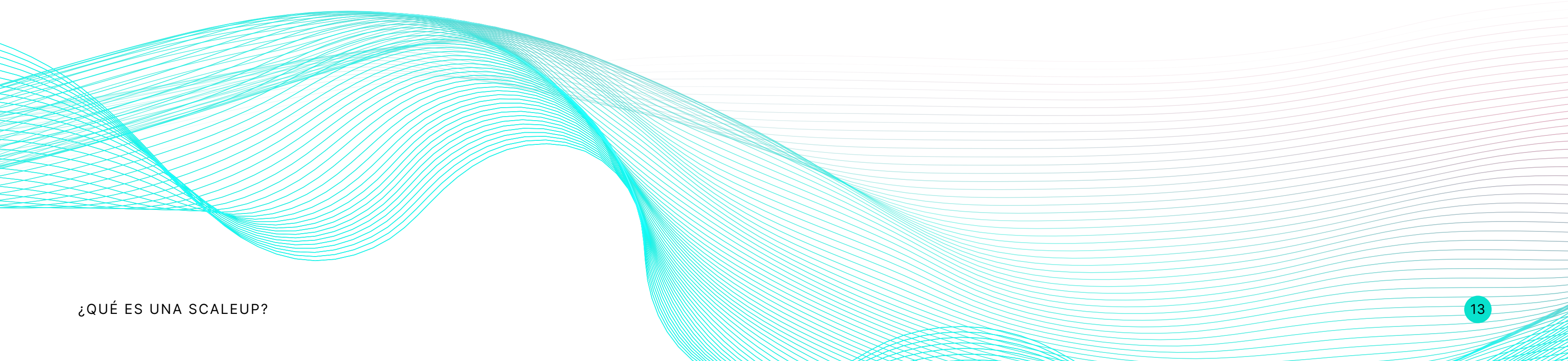
Además de la definición teórica planteada por Coad et al. (2024), los autores establecen una definición empírica de las scaleups, estableciendo una variable dicotómica que toma el valor de 1 si una empresa cumple ciertos requisitos. El proceso de identificación de esta variable consta de dos pasos:

1. Seleccionar el conjunto de empresas de alto crecimiento (HGFs), midiendo el crecimiento del empleo.

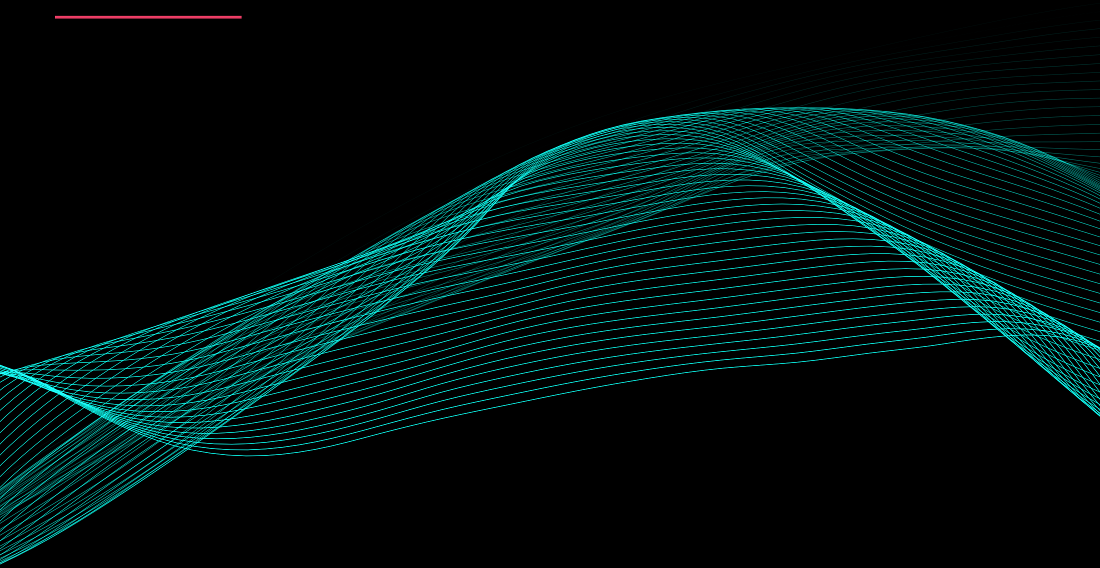
2. Identificar el subconjunto de scaleups entre las HGFs basándose en condiciones relevantes para el estilo de crecimiento asociado a la escalabilidad, considerando factores como el gasto en marketing, la juventud de la empresa y los altos márgenes brutos.

Sin embargo, como hemos mencionado, estas empresas mantienen interrogantes en cuanto a su dinámica y verdadera naturaleza. Esto plantea la posibilidad de que no se llegue a una definición empírica estandarizada de scaleup, destacando la complejidad y variabilidad inherente a este fenómeno, especialmente al intentar abordar el segundo paso propuesto por los autores.

Para ofrecer una radiografía de las scaleups en Chile, la segunda parte de este estudio recoge la característica del crecimiento acelerado y sostenido, extraída de las entrevistas como base para la definición empírica de scaleup, alineándose con la primera etapa del proceso de definición empírica propuesto por los autores mencionados. La segunda parte de esa definición no se incluye en el análisis, principalmente por la naturaleza de los datos públicos disponibles en Chile.



¿CUÁNTAS SCALEUPS HAY EN CHILE?



Antecedentes

La discusión teórica sobre cómo medir a las empresas de alto crecimiento ha tenido larga discusión en la literatura[1], desde diferentes enfoques, los autores buscan capturar el efecto diferenciador de aquellas empresas que crecen significativamente más que el resto. ¿Cuánto más crecimiento? ¿En qué espacio de tiempo? ¿Medido por ventas o trabajadores? La elección de cada indicador puede establecer un corte distinto en el rendimiento de una empresa. No obstante, el propósito es el mismo: identificar empresas que aumentan sus ventas más rápido que las demás, aportan significativamente más al empleo y son relativamente más productivas.

En Endeavor, para poder hacer el estudio empírico de las scaleups, se utilizó la definición de la OECD (2007) que define una empresa de alto crecimiento como aquella empresa que tiene al menos diez trabajadores formales y ha experimentado una tasa de crecimiento anual compuesto de al menos 20% en tres años consecutivos[2]. Este crecimiento puede medirse tanto en ventas como en trabajadores, ya que ambas variables capturan una medida de crecimiento. En el mejor de los casos, se recomienda utilizar ambas medidas para poder compararlas.

---

[1] Henrekson & Johansson (2010) revisan la literatura y las definiciones utilizadas en los estudios referentes a empresas de alto crecimiento, también denominadas gacelas.

[2] En la práctica, un crecimiento anual promedio de 20% por tres años, es igual a 72,8% de crecimiento desde el año xx-3 al año presente (1,20*1,20*1,20 = 1,728).

Dada la naturaleza de los datos del SII, se presentan dos opciones para medir crecimiento. 1) Trabajar con el número de trabajadores o 2) trabajar con la mediana del tramo de ventas como una aproximación a la venta real[3]. Para efectos prácticos y en línea con los estudios anteriores, se siguió trabajando con la medida de crecimiento por número de trabajadores. Quienes han trabajado con información granular anonimizada del SII, utilizando diferentes definiciones, concluyen que “independiente de la definición aplicada, las empresas de alto crecimiento contribuyen desproporcionadamente al crecimiento de la economía” (Canales & García Marín, 2018, 24).

Dicho lo anterior, se entenderá como empresas de alto crecimiento aquellas empresas con i) un crecimiento en trabajadores superior al 20% promedio anual por un lapso de al menos 3 años, ii) al menos diez empleados en el periodo inicial, y iii) observada por al menos cuatro años. El periodo analizado va desde los años 2019 a 2022.

Dadas las condiciones anteriores, no serán consideradas las observaciones que no presentan información de años consecutivos para los cálculos que contabilizan scaleups y su aporte a la economía. Esto reduce la muestra levemente y dado que el SII rectifica información anualmente las muestras de empresas tendrán una variación continua[4].

LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Debido a que en esta investigación no se dispone de datos desagregados para medir la productividad, al considerar el crecimiento en el número de trabajadores podríamos estar clasificando como scaleups a empresas grandes que, gracias a su poder de mercado, continúan creciendo sin necesariamente poseer características diferenciadoras que les permitan aumentar sus niveles de productividad. Sin embargo, otros estudios[5] que utilizan la misma definición han encontrado que la contribución de las empresas de alto crecimiento a la productividad agregada es tremendamente relevante.

---

[3] Por términos de privacidad de los datos, el SII no dispone del dato de venta exacta de cada empresa asociada a su ID (Rut), sino más bien, el tramo donde se ubica el nivel de venta. Existen 4 tramos de clasificación: micro, pequeña, mediana y grande; que se desagregan en 13 tramos e incluso en 18 tramos.

[4] Esto significa que los cálculos de esta versión presentan diferencias con los cálculos de población, empleo, etc. de años anteriores y eventualmente posteriores. Dado que cada año el SII puede eliminar o añadir información que previamente se utilizó o que es nueva para utilizar.

[5] Canales & Marin (2018) abordan extensamente el aumento de productividad.

CONCEPTOS UTILIZADOS Y VARIABLES DE INTERÉS

Tamaño en el año base

El tamaño de la empresa en el punto de partida del intervalo sobre el que se calcula el crecimiento del empleo. Para esta entrega se utiliza el año 2019 como año base del periodo 2019-2022.

Destrucción bruta de empleo

Se entiende como la suma de la pérdida de empleo de todas las empresas cuyo nivel de empleo es menor que hace un año, por lo que esta medida capta la disminución del empleo en las empresas contratantes.

Creación bruta de empleo

Se entiende por creación bruta de empleo a la suma de los aumentos de empleo de todas las empresas cuyo nivel de empleo es mayor que hace un año. Se supone que las empresas que acaban de abrirse tienen un nivel de empleo cero antes de hacerlo, por lo que esta medida recoge tanto el crecimiento del empleo en las empresas en expansión como la creación de empleo por parte de las empresas que inician operaciones.

Creación neta de empleo

Corresponde a la diferencia entre la creación bruta de empleo y la destrucción bruta de empleo. La creación neta de empleo es el indicador más relevante, en la medida en que nos interesa el crecimiento del número de puestos de trabajo. Sin embargo, es interesante observar la creación y destrucción bruta de empleo para saber cómo se consigue el crecimiento neto.

Muestreo

Se utiliza la base de datos del SII "Nómina de empresas personas jurídicas año comercial 2015-2022", publicada en octubre de 2023. Cada fila corresponde a una empresa y su registro anual. Las variables contemplan ventas agregadas en 13 tramos, número de trabajadores, fecha de inscripción, ubicación geográfica, entre otras.

Según el SII, un contribuyente es clasificado como empresa, cuando cumpla con uno o más de los siguientes atributos:

→ Es identificado como contribuyente de 1a Categoría.
→ Presenta declaración jurada 1887.
→ Es declarante vigente de IVA

El SII es claro al señalar que cada publicación contiene "cifras preliminares, las cuales podrían variar producto de rectificación por parte de los contribuyentes, o bien, por procesos de fiscalización" lo que implica que con cada actualización, la información de años anteriores podría ser rectificada. Incluso señalan que "si un contribuyente presenta su declaración o rectificatoria posterior a la fecha de clasificación, con nuevos antecedentes que lo categorizan como empresa, no quedará clasificado como una".

El análisis de la base de datos del SII contempla tres filtros para llegar a una muestra de empresas analizables. Según los criterios de selección, todas las empresas deben:

1 Tener personalidad jurídica comercial.

2 Estar vigentes, sin término de giro de actividades.

3 **No pertenecer a los rubros de:** Actividades de atención de la salud humana y de Asistencia social; Actividades de los hogares como empleadores; Actividades no diferenciadas de los hogares; Actividades de organizaciones y Órganos extraterritoriales; Administración pública y defensa; Planes de seguridad social de afiliación obligatoria y Enseñanza.

4 Además, para ser considerada una scaleup las empresas deben cumplir con: **Tener información consecutiva en las ventanas de análisis.**

Por lo tanto, para el año 2022 se trabajó con una muestra (n) de 791.049 empresas que cumplen los criterios de análisis. A partir de allí, la muestra se podrá reducir dependiendo de los criterios de selección que disponga el análisis de un grupo más específico de empresas. Esto significa que en algunas ocasiones se observan sólo aquellas empresas que tienen datos de ventas (n = 624.325) y en otras se utilizan los datos de empresas con al menos un trabajador contratado (n = 285.584). Para calcular el número de scaleups y su contribución económica se observa el universo de empresas en 2019 (n=570.295) y cuantas de ellas tienen información consecutiva hasta 2022 (n=460.715).

Aporte a la economía por tipo de empresa

Contrario a la creencia común de que las pymes (pequeñas y medianas) **son las principales generadoras de empleo, los datos demuestran de manera contundente que la contribución de las grandes empresas al empleo formal y las ventas es significativamente mayor que la del resto de las empresas** (esta situación es diferente si se analiza el empleo total generado en la economía: formal e informal). Estos resultados se condicen con los hallazgos de otros autores como Canales y García Marín (2018) y Benavente J. M. (2008).

Al considerar solo las empresas con ventas registradas (ver Tabla 1) y los filtros aplicados a nuestra muestra, **las grandes empresas constituyen el 1,2% del total, pero generan el 49,5% de los puestos de trabajo y concentran el 88,3% de las ventas de la economía. En contraste, las pymes representan el 19,7% de las unidades productivas, aportan el 36,4% del empleo y el 10,4% de las ventas.** Por su parte, las microempresas, aunque constituyen la mayoría con un 57,8%, generan solo el 7% del empleo y un modesto 1,3% de las ventas.

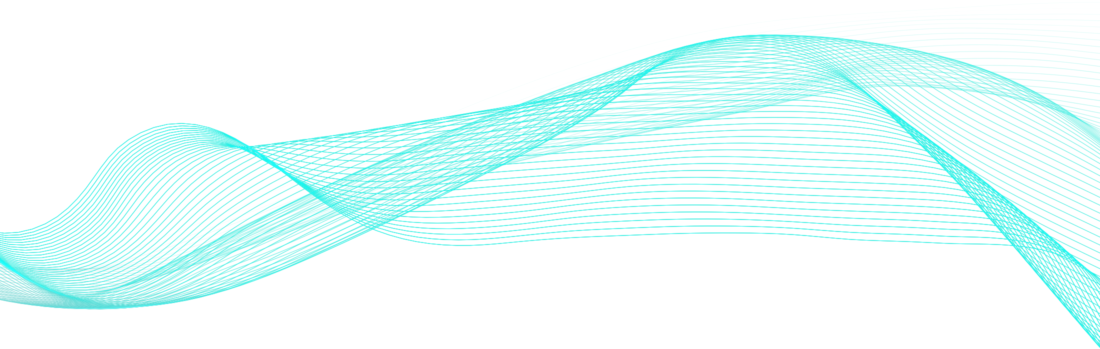


Tabla 1 Clasificación por número de trabajadores dependientes informados, 2022

Fuente: Estadísticas de Empresas por Tramo de Ventas, SII.

TRAMO SEGÚN VENTAS	TRAMO DE VENTAS ANUALES	NÚMERO DE EMPRESAS	% NÚMERO DE EMPRESAS	VENTAS ANUALES EN UF	% VENTAS ANUALES EN UF	NÚMERO DE TRABAJADORES INFORMADOS	% TRABAJADORES INFORMADOS
Grande	100.000,01 UF y más	18.630	1,24%	32.042.606.705	88,29%	5.044.045	49,52%
Mediana	25.000,01 - 100.000 UF	39.370	2,61%	1.875.404.419	5,17%	1.553.812	15,25%
Pequeña	2.400,01 - 25.000 UF	256.870	17,03%	1.901.175.431	5,24%	2.153.546	21,14%
Micro	0,01 - 2.400 UF	871.809	57,81%	474.543.503	1,31%	712.846	7,00%
Sin Ventas	No declaran ventas	321.353	21,31%	0	0%	722.596	7,09%
Total		**1.508.032**	**100%**	**36.293.730.058**	**100%**	**10.186.845**	**100%**

Estimación de ventas según segmentos del SII

El SII segmenta las empresas en 5, 13 o 18 tramos de ventas, donde cada una de estas segmentaciones presenta similitudes, aunque no son idénticas. Por razones de privacidad, el SII no proporciona la cifra exacta de ventas de cada empresa, sino únicamente el tramo en el que se ubican. La información de resumen proveniente del SII incluye datos como el número de empresas, las ventas por tramo y la cantidad de empleados, entre otros.

La base de datos del Registro Unificado de Personalidades Jurídicas empleada en este estudio está desagregada en 13 tramos de ventas. En consecuencia, para estimar la venta promedio de una empresa dentro de un segmento, se utiliza la mediana del tramo. Por ejemplo, si una empresa se encuentra en el tramo entre 50.000 y 100.000 UF, su venta se estima en 75.000 UF.

Partiendo de este criterio, cada tramo se representa a través de su mediana, como se ilustra en la Tabla 2. No obstante, surge un problema al considerar el tramo de empresas "Grande 4" (ventas superiores a 1 millón de UF). Al revisar la desagregación en 18 tramos (cuadro 1 en el Anexo), se observa que dicho tramo se subdivide en cinco categorías adicionales para las grandes empresas. En consecuencia, una empresa clasificada como "Grande 4" en la segmentación de 13 tramos podría registrar ventas desde 1 millón hasta más de 60 millones de UF. Dado lo amplio de este rango, se asume una mediana de 3 millones de UF para representar de manera más precisa este segmento.

Tabla 2 Segmentos en 13 tramos del SII, N° Empresas, Empleo, Mediana del Tramo de Venta.

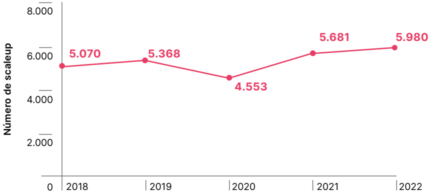
TAMAÑO TRAMO DE VENTA 13	TRAMO SII	N	TRABAJADORES	MEDIANA DEL TRAMO DE VENTA	SUMA DE LA MEDIANA DEL TRAMO DE VENTA
Grande 4	más de 1.000.000 UF	2.485	2.233.626	3.000.000 UF	7.455.000.000
Grande 3	600.000,01 UF a 1.000.000 UF	1.383	533.396	800.000 UF	1.106.400.000
Grande 2	200.000,01 UF a 600.000 UF	6.010	1.098.753	400.000 UF	2.404.000.000
Grande 1	100.000,01 UF a 200.000 UF	7.338	633.893	150.000 UF	1.100.700.000
Mediana 2	50.000,01 UF a 100.000 UF	12.556	631.772	75.000 UF	941.700.000
Mediana 1	25.000,01 UF a 50.000 UF	21.438	600.865	37.500 UF	803.925.000
Pequeña 3	10.000,01 UF a 25.000 UF	47.417	726.297	17.500 UF	829.797.500
Pequeña 2	5.000,01 UF a 10.000 UF	53.590	421.652	7.500 UF	401.925.000
Pequeña 1	2.400,01 UF a 5.000 UF	72.192	304.902	3.700 UF	267.110.400
Micro 3	600,01 UF a 2.400 UF	148.944	256.284	1.500 UF	223.416.000
Micro 2	200,01 UF a 600 UF	95.493	57.486	400 UF	38.197.200
Micro 1	0,01 UF a 200 UF	155.479	33.104	100 UF	15.547.900
Sin Ventas		166.724	30.331	0 UF	0
Total		**791.049**	**7.562.361**		**15.587.719.000**

Resultados

Participación de empresas de alto crecimiento en Chile

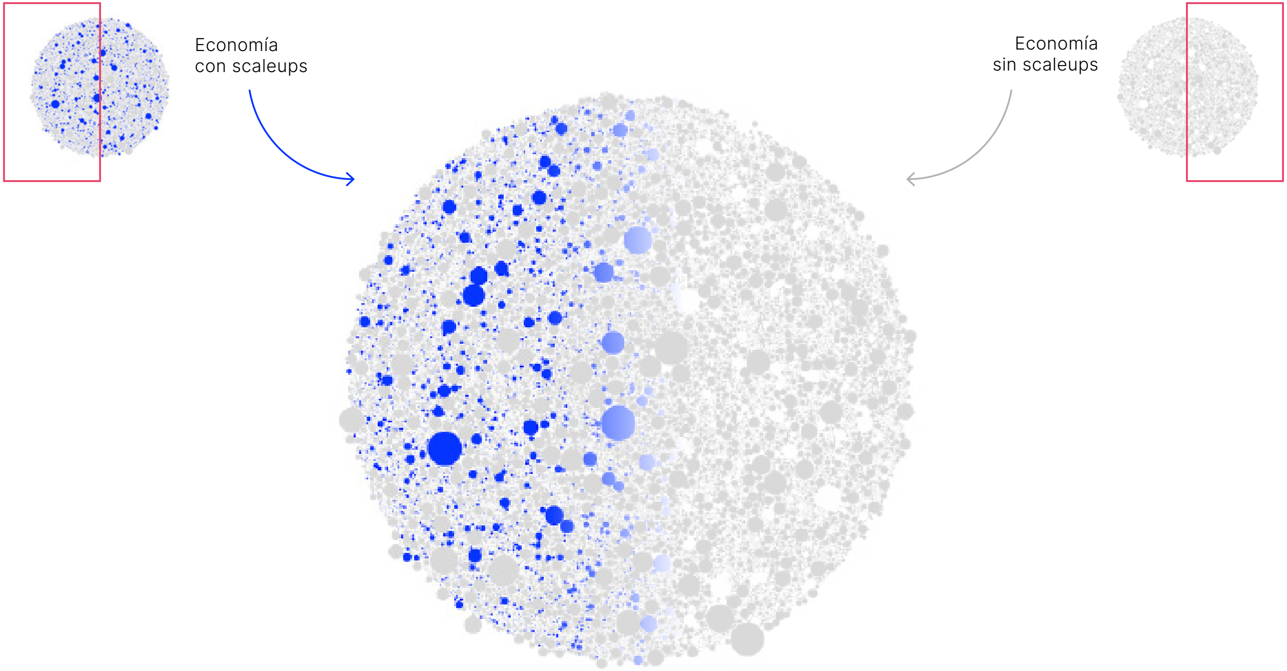
En el año 2022, se identificaron 5.980 scaleups en la economía chilena (ver figura 1). La tendencia anual evidencia que el número de scaleups se mantiene estable a lo largo del tiempo, representando aproximadamente un 1% del total. Aunque en términos absolutos este tipo de empresas mostró un crecimiento durante el último año, este aumento no se refleja en términos relativos debido a la continua incorporación de nuevas empresas cada año, de las cuales solo una minoría logra convertirse en scaleups.

Figura 1 Número de scaleups por año, 2018-2022



Las scaleups representan solo el 1,3% del total de las empresas, pero son responsables de generar el 43,4% de los nuevos empleos en un periodo de tres años (2019-2022). En cifras concretas, estas 5.980 scaleups han creado 795.256 empleos netos directos (133 trabajadores cada una). En términos de crecimiento, el CAGR (Tasa de crecimiento compuesto anual) promedio de una scaleup es del 40%, es decir, que el número de trabajadores ha crecido un 40% cada año durante los tres años. Esos niveles de crecimiento permiten a un grupo tan reducido de empresas crear el 43,4% de los nuevos empleos. La figura 2 representa cómo se vería la economía sin el aporte de las scaleups.

Figura 2 Representación del impacto económico de las scaleups, 2019-2022


Economía
con scaleups
Economía
sin scaleups

Nota las burbujas de color azul son scaleups y el tamaño de la burbuja representa la cantidad de trabajadores.

Las scaleups no solo experimentan un crecimiento vertiginoso en su número de trabajadores, sino también en sus ventas (ver Cuadro 2 en el Anexo). El incremento promedio en ventas es del 97,3%. En 2019, estas empresas generaban 542 millones de UF, lo que representaba el 4,5% del total de ventas del país. Para 2022, su participación aumentó al 7,4%, con ventas que alcanzaron los 1.070 millones de UF. A modo de ejemplo, una scaleup promedio que facturaba 90 mil UF en 2019 alcanzó las 179 mil UF en 2022, un crecimiento considerablemente mayor en comparación con las empresas convencionales, cuyo aumento en ventas fue del 16,3%, donde una empresa tipo pasaría de 25 mil a 29 mil UF en tres años.

Resultado 1

Las scaleups son el 1,3% de las empresas y generaron el 43,4% de los nuevos empleos. En promedio, casi triplicaron su tamaño en número de empleados y duplican sus ventas en un periodo de tres años.

Ahora bien, es evidente que existen empresas que, sin ser consideradas scaleups, tienen la capacidad de generar puestos de trabajo netos en un periodo de tres años. No obstante, cuando se agrupan con otras empresas que, en conjunto, pierden empleo de manera agregada, el saldo neto de generación de empleo resulta negativo.

Para entender mejor esta dinámica, es necesario desagregar a las empresas según distintos niveles de crecimiento, medidos por su CAGR en términos de empleo, con el fin de evaluar su contribución neta a la creación de puestos de trabajo en el lapso de tres años, tomando como año base 2019.

Como se ilustra en la Figura 3, sin la intervención de las scaleups, la economía habría perdido 657.719 empleos. Esto se debe a que, aunque un grupo de empresas convencionales generó 1.035.128 empleos brutos (un promedio de 2,3 por empresa), otro grupo simultáneamente perdió 1.692.847 empleos en el mismo periodo, lo que resultó en una pérdida neta de 657.719 empleos. En este escenario, las scaleups desempeñan un papel crucial. Gracias a su aporte de 795.256 nuevos empleos, se revierte la tendencia negativa, cerrando el periodo con una creación neta positiva de 137.537 puestos de trabajo.

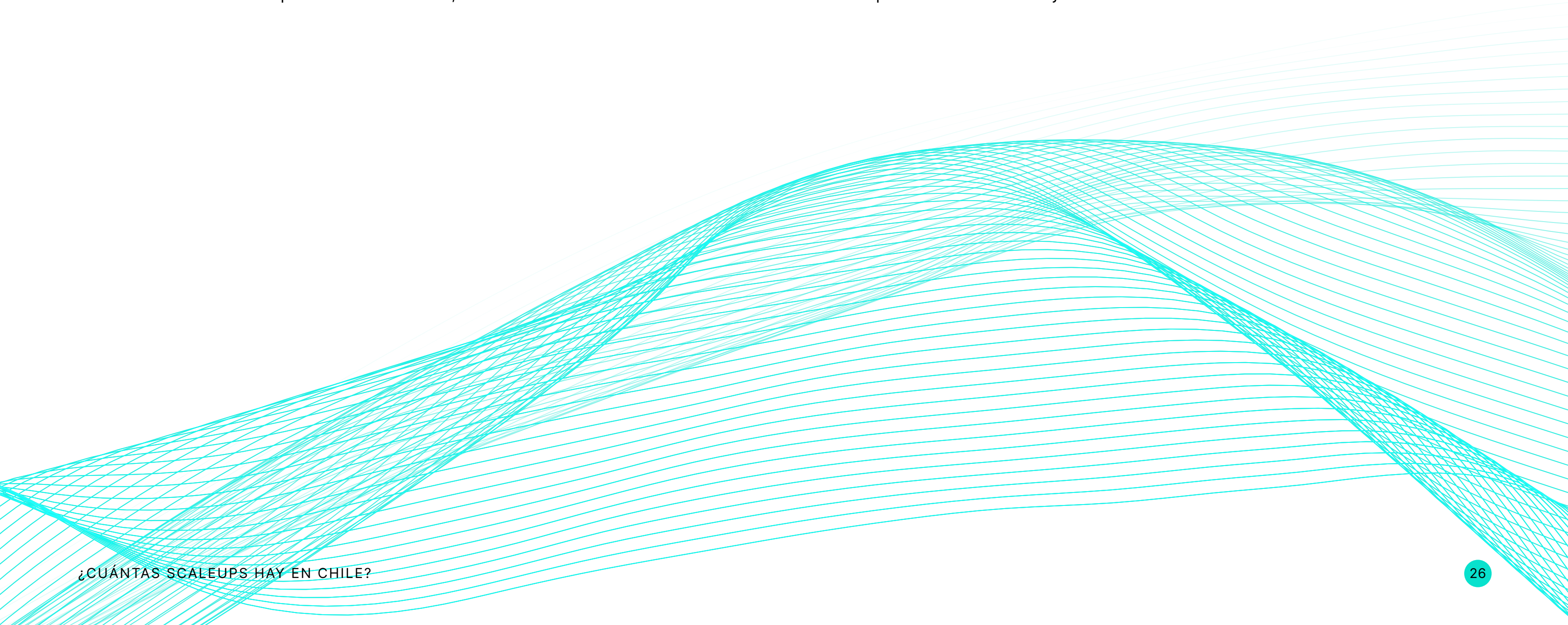
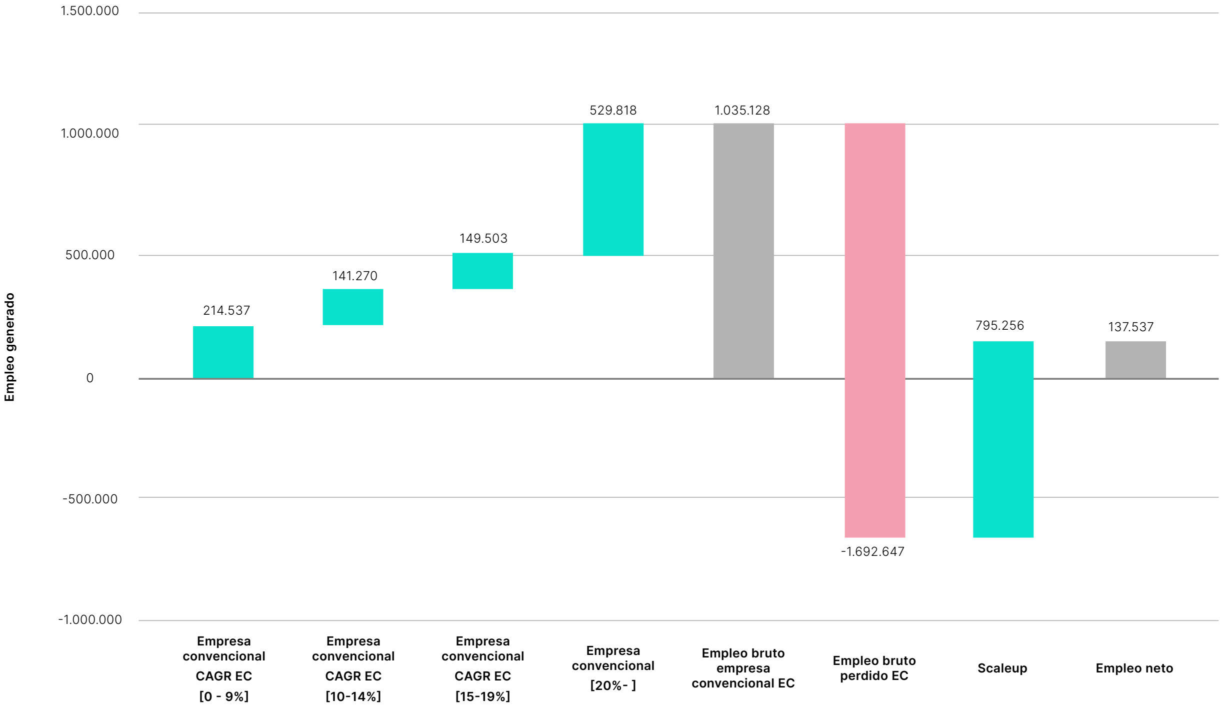


Figura 3 Empleo generado por tipo de empresa según crecimiento, 2019-2022



Nota: El grupo de empresas convencionales (EC) con un crecimiento superior al 20% son aquellas que cuentan con menos de 10 empleados en el año base. Por otro lado, las scaleups cuentan con 10 o más empleados y un crecimiento mayor al 20%.

Resultado 2

Sin las scaleups, se habrían perdido 657 mil empleos, dado que la destrucción de empleo bruta superó la creación de empleo bruta en las empresas convencionales. La generación de 795.256 empleos por parte de las scaleups permitió cerrar el periodo con una creación neta positiva de 137.537 empleos en tres años.

En un año comercial promedio, el 15% de las empresas son de nueva creación, lo que equivale a cerca de 90 mil personalidades jurídicas nuevas cada año. De éstas, en términos de ventas, el 65,2% nace como microempresas, un 27,9% sin ventas y el 6,1% como pequeña empresa[4]. Ahora bien, ¿cuántas de estas empresas nacientes perduran en el tiempo? Tomando como referencia el año 2018, en un periodo de 4 años de un total de 82.361 empresas nuevas, el 70% siguió activa hasta 2022. Por tanto, en términos generales, las nuevas empresas tienen una alta probabilidad de perdurar en el tiempo, lo que abre la oportunidad de convertirse en scaleup en un periodo de tres años.

No obstante, la condición scaleup es tan exigente que de las 88.222 empresas nuevas de 2019, solo 639, o aproximadamente el 0,7%, lograron un nivel de crecimiento acelerado (ocurre algo similar en otros años). Esto demuestra que menos de 1 de cada 100 empresas nuevas logró convertirse en scaleup (más detalle en Cuadro 3, en Anexo).

Resultado 3

De las empresas nuevas que ingresaron a la economía, menos de 1 de cada 100 logró convertirse en scaleup, en un periodo de tres años.

---

[4] Una porción menor al 1% nace en los tramos mediana y grande.

Para cuantificar la contribución de las scaleups al empleo y las ventas, la Tabla 3 las clasifica en dos grandes grupos: aquellas que crecen pero se mantienen en el mismo tramo, y las que crecen y avanzan a un tramo superior. Esta distinción es relevante, ya que pone de manifiesto la considerable heterogeneidad dentro de las scaleups.

El primer grupo de scaleups que crecen aceleradamente siendo grandes empresas[5] (que ya no tienen otro tramo hacía donde avanzar) es el grupo que más impacto tiene en la economía. Son solamente 310 empresas (5,2% de las scaleups) y añaden en promedio 565 empleos más cada una, pasando de 243 mil a 662 mil empleos totales, generando 418.916 empleos nuevos (lo que explica el 52,7% del empleo creado por scaleups). Además, aumentan sus ventas un 67,5%.

El resto de scaleups que se mantienen en su tramo demuestran un rendimiento más escueto. Las que se mantienen como empresas medianas (490 empresas), añaden en promedio ocho empleos cada una y aumentan sus ventas en un 56%. Por su parte, las que se mantienen como empresas pequeñas, siendo el grupo más numeroso con 2.532 empresas (42,5% del total de Scaleups), añaden tres empleos más cada una y aumentan las ventas un 101,4%. Estos dos subgrupos explican el 10% del empleo generado por scaleups.

Por otro lado, las scaleups que avanzan de tramo, tienen mayor representación en aquellas que comienzan pequeñas y terminan siendo medianas (33,6% del total de scaleups). En este grupo las scaleups añaden 30 puestos de trabajo más cada una y aumentan sus ventas en un notable 147,7%. Con un desempeño mayor, se encuentran las que crecen de mediana a grande (420 empresas) sumando 147 empleos más cada una y duplicando su venta.

Por último, el grupo que más crece es el de las scaleups que comienzan siendo pequeñas y que terminan convirtiéndose en grandes empresas. Son solo 146 compañías , que en promedio comienzan con 29 trabajadores y terminan con 345, aportando 50 mil empleos nuevos, lo que implica que multiplicaron su aporte al empleo por 11,8 veces y crecieron un notable 210,4% en ventas.

---

[5] Vale la pena recordar que el hecho de que sean grandes significa que tienen más de 200 trabajadores.

Tabla 3 Scaleups: Contribución a empleo y ventas por tamaño medido en trabajadores al inicio y final del período de crecimiento (2019-2022)

	EMPRESAS		**EMPLEO**			**VENTAS**	
	N	%	t-3	t	Empleo creado	t-3	t
Se mantiene							
Grande	310	5,2%	243.614	662.530	418.916	187,86	314,73
Mediana	490	8,2%	32.982	69.710	36.728	61,93	96,62
Pequeña	2.532	42,3%	36.615	81.667	45.052	76,71	154,50
Avanza							
Pequeña-Mediana	2.012	33,6%	54.220	168.891	114.671	98,23	243,29
Mediana-Grande	490	8,2%	57.473	186.972	129.499	99,78	205,74
Pequeña-Grande	146	2,4%	4.251	54.641	50.390	17,79	55,22
Total	**5.980**	**100,0%**	**429.155**	**1.224.411**	**795.256**	**542,30**	**1.070,11**

Nota: El tiempo de medición *t*, representa el año 2022 y el tiempo *t-3* representa el año 2019.

Resultado 4

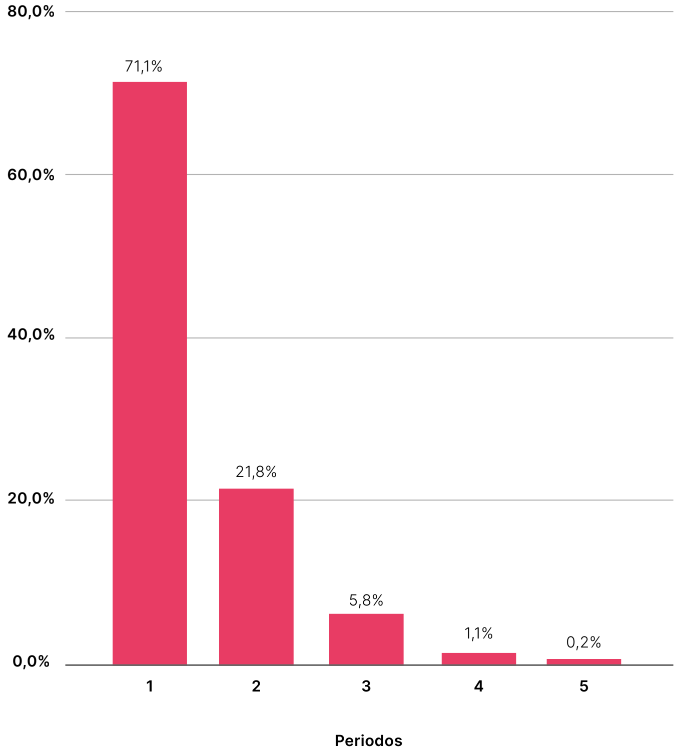
Las scaleups que aceleran siendo grandes empresas son las que generan el mayor volumen de empleo, contribuyendo con 418 mil empleos nuevos (más de la mitad del empleo total creado). No obstante, las scaleups con mayor crecimiento son aquellas que aceleran siendo pequeñas y terminan convirtiéndose en grandes empresas, multiplicando sus trabajadores contratados casi 12 veces y aumentando sus ventas en un 210%.

DATOS CLAVES DE LAS SCALEUPS

Periodos

Este tipo de crecimiento, al ser excepcional, ocurre pocas veces en la vida de una empresa. Considerando que un periodo corresponde a tres años con un CAGR del 20%, el 71,1% de las empresas logra convertirse en scaleup una sola vez a lo largo de su existencia. Es complejo encontrar empresas que hayan experimentado dos periodos de alto crecimiento, siendo solo el 21,8% las que lo logran. En cuanto a tres períodos, apenas un 5,8% lo ha conseguido, y superar los cuatro periodos es algo que solo el 1% de las empresas alcanza (ver figura 4).

Figura 4 Porcentaje de empresas por cantidad de períodos como scaleups



Rubro en donde se desempeñan

El análisis de los resultados revela tendencias importantes en la evolución del empleo generado por scaleups por sector en el período 2019-2022. Los datos muestran que el sector de Servicios Administrativos lidera en términos absolutos el crecimiento del empleo, con un aumento de 224.529 puestos de trabajo. Este sector, que abarca el 13,9% del total de empresas de alto crecimiento, sigue siendo un rubro clave para la generación de scaleups (ver tabla 4).

El sector de Construcción ocupa el segundo lugar, con un incremento de 159.369 empleos y es el principal sector con mayor número de scaleups (18,7%). Por su parte, el sector de Comercio, con un crecimiento de 85.046 empleos, destaca no solo por su gran expansión en términos absolutos, sino también por representar el 17,4% de las scaleups. Ambos rubros, por condiciones propias de su actividad productiva, son intensivos en fuerza de trabajo y se comportan en sintonía con la economía en general.

En conjunto, estos tres sectores concentran casi el 60% del crecimiento total del empleo de las scaleups, lo que refleja una concentración del dinamismo en áreas económicas específicas. Otros sectores como Manufactura; Agricultura y Pesca; Transporte y Almacenamiento; y Actividades Profesionales, también contribuyen significativamente al crecimiento, aportando un 20,8% de los nuevos empleos.

Tabla 4 Empresas, trabajadores y crecimiento por rubro económico

RUBRO ECONÓMICO	NÚMERO DE SCALEUPS	TRABAJADORES 2019	TRABAJADORES 2022	CRECIMIENTO ABSOLUTO DEL EMPLEO
Construcción	1.116	85.957	245.326	159.369
Comercio y reparación	1.042	43.358	128.404	85.046
Servicios administrativos	832	113.636	338.165	224.529
Manufactura	536	30.142	83.482	53.340
Agricultura y pesca	516	21.862	53.982	32.120
Transporte y almacenamiento	470	22.396	57.848	35.452
Profesionales y técnicas	454	23.035	67.783	44.748
Alojamiento y comidas	414	28.160	71.759	43.599
Información y comunicaciones	262	15.333	71.424	56.091
Financieras y seguros	107	7.499	22.863	15.364
Minas y canteras	65	8.085	17.084	8.999
Agua y gestión de desechos	51	3.778	9.918	6.140
Inmobiliarias	49	21.314	44.948	23.634
Otros servicios	39	3.247	7.527	4.280
Electricidad y gas	16	720	2.039	1.319
Artes, entretenimiento y recreación	11	633	1.859	1.226
Total	**5.980**	**429.155**	**1.224.411**	**795.256**

> En general, las scaleups reflejan la distribución de la economía chilena. No obstante, un desafío inherente a las clasificaciones sectoriales es que estas no logran capturar las características internas de las empresas. Para futuras investigaciones, es crucial profundizar en el análisis de estos aspectos internos.

Distribución por Región

El análisis del desarrollo de las scaleups a nivel nacional revela que la centralización sigue siendo un desafío significativo para la matriz productiva y, por ende, la generación de empresas de alto crecimiento. La Región Metropolitana (RM) concentra el 51,1% de estas empresas, seguida por Valparaíso con un 8,2% y Biobío con un 7,5%. La RM no solo encabeza la cifra total de scaleups, con 3.055, sino que también predomina en cuanto al número de estas empresas en cada sector económico (ver figura 5).

Hasta la fecha, no se han observado cambios significativos en la participación relativa de las regiones. Sin embargo, en los últimos años, Endeavor ha trabajado intensamente en el desarrollo de los ecosistemas de emprendimiento e innovación en Antofagasta, Biobío y Los Lagos, con la expectativa de que surjan nuevas scaleups que establezcan y expandan su actividad productiva. En el norte, se espera que las *mining tech* impulsen este crecimiento; en el centro-sur, el encadenamiento industrial será fundamental; y en el sur austral, las empresas acuícolas y biotech serán motores de cambio en los próximos años.

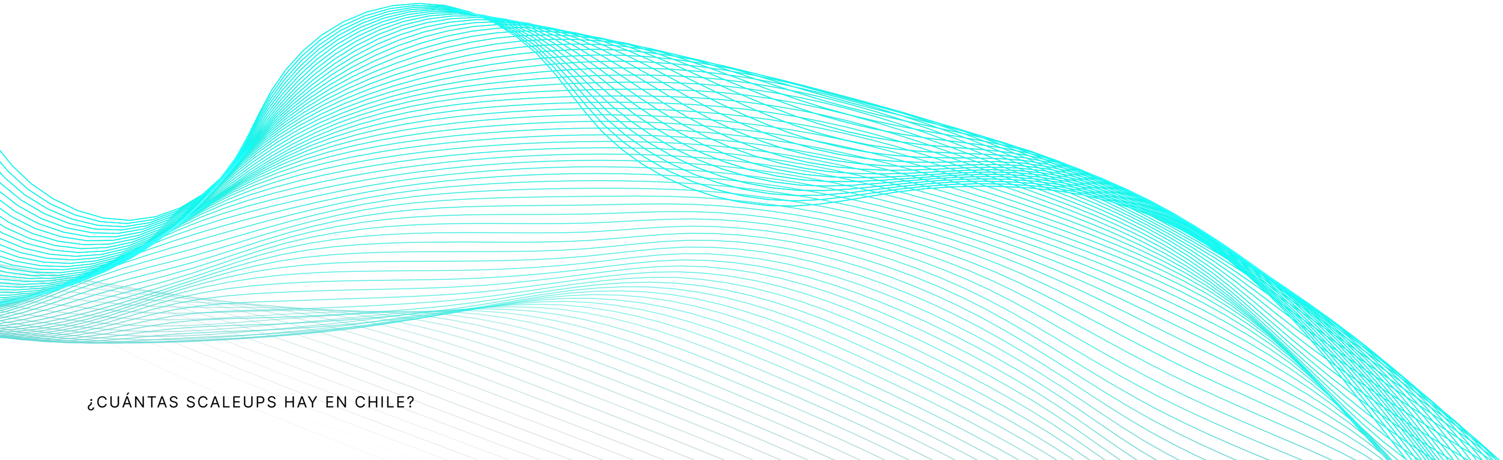
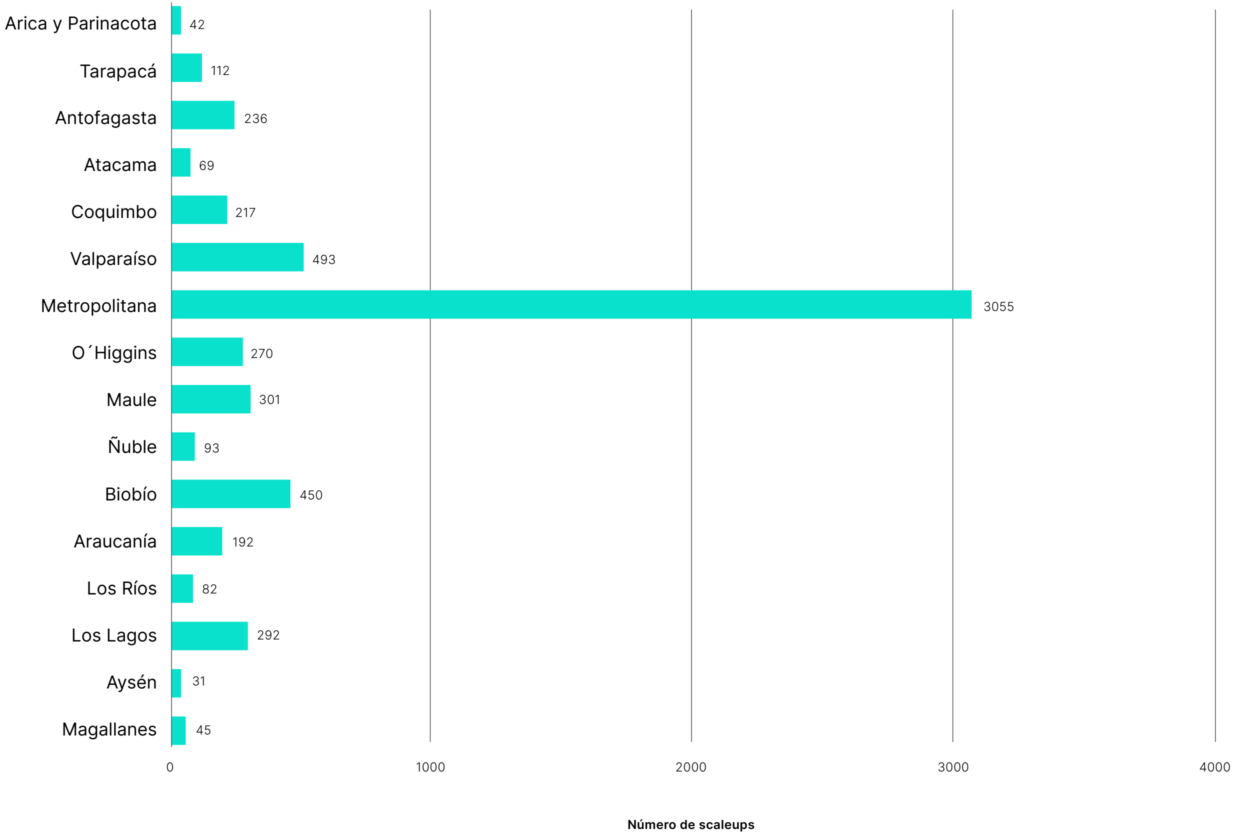


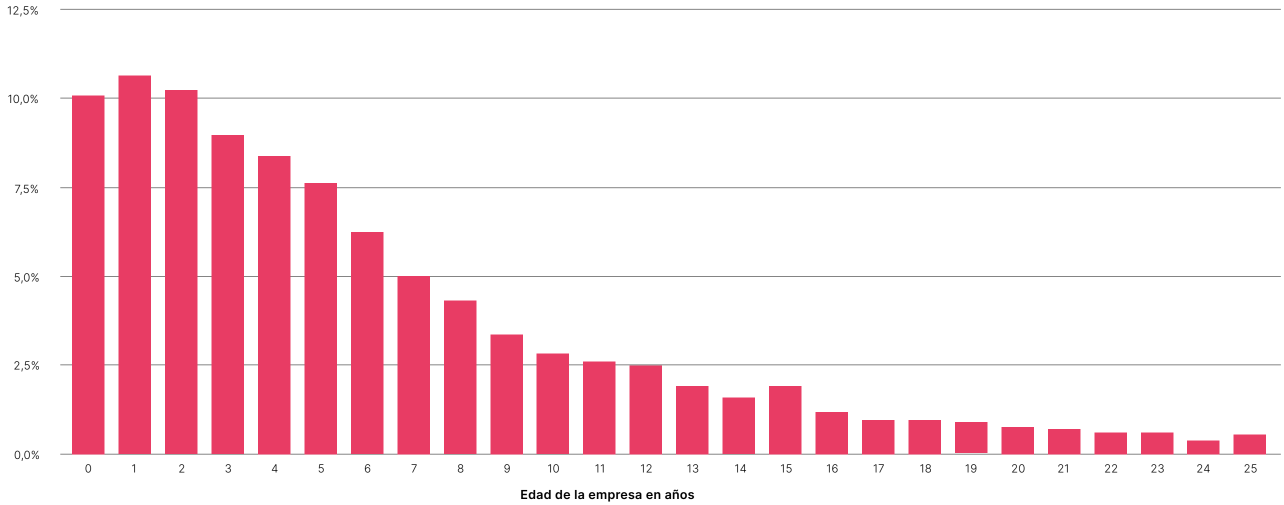
Figura 5 Número de scaleups por región



Cuánto tiempo llevan en el mercado

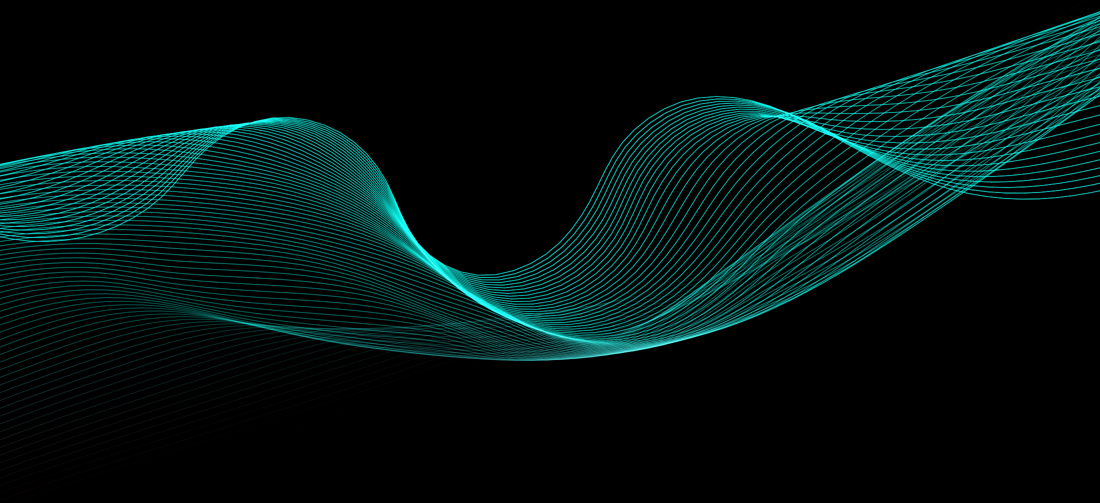
El 56,1% de las scaleups tienen entre cero y cinco años de operaciones al comenzar su periodo de crecimiento acelerado (ver figura 6). En términos generales, el 50% de las scaleups alcanza los ocho años de vida al final de esta etapa. Se trata, por tanto, de empresas jóvenes pero con un recorrido significativo, un tiempo necesario para lograr su product-market fit y acelerar su expansión. Esta madurez las diferencia de las startups, que están en fase de prueba de su modelo de negocio y con mayores probabilidades de pivotar o explorar soluciones distintas. Las scaleups, en cambio, ya han consolidado un producto o servicio con suficiente tracción para expandirse y escalar rápido.

Figura 6 Distribución de scaleups según antigüedad de la empresa al inicio del periodo de crecimiento acelerado, 2022.



Nota: Se excluyeron del presente gráfico los datos de empresas con más de 25 años, ya que en 1993 se llevó a cabo una Reforma Tributaria que permitió a muchas organizaciones reinscribirse en el registro de empresas. Esto generó una concentración anómala de empresas con fecha de inicio de actividades en ese año.

HACIA UN ECOSISTEMA DE SCALEUPS



Como se expone en la sección anterior, las scaleups tienen gran potencial de impacto económico a mediano y corto plazo principalmente a través la creación de empleos. Esta parte del estudio, busca proporcionar información para fortalecer el ecosistema de scaleups a nivel nacional e identifica los principales obstáculos que enfrentan, con el objetivo de servir como insumo para los actores clave y tomadores de decisiones. A partir de estos resultados, se ha creado un diagrama que prioriza los obstáculos principales, simplificando y visualizando estos desafíos para facilitar la comprensión de dónde se deben concentrar los esfuerzos y recursos disponibles.

Principales obstáculos para potenciar el ecosistema scaleup

Con el objetivo planteado, durante las entrevistas a los stakeholders del ecosistema, además de definir el concepto de scaleup, se indagó sobre las principales dificultades que enfrenta el ecosistema emprendedor chileno para potenciar el crecimiento de estas empresas. A través de una serie de preguntas, se buscó identificar dichos desafíos, entre ellas:

- **¿Cuáles son las principales trabas o dificultades del ecosistema emprendedor chileno para transitar de un ecosistema de startups a un ecosistema de scaleups?**
- **¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrentan las empresas en el ecosistema actual respecto al acceso a talento o recursos humanos para poder escalar de forma acelerada o convertirse en scaleups?**
- **¿Cuáles son los desafíos que enfrentan los diferentes actores del ecosistema para relacionarse y establecer alianzas?**
- **¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrentan las empresas en el ecosistema actual respecto al acceso a otros mercados para poder escalar de forma acelerada o convertirse en scaleups?**
- **¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrentan las empresas en el ecosistema actual respecto al acceso a tecnología y/o infraestructura necesaria para poder escalar de forma acelerada o convertirse en scaleups?**
- **¿Cuál sería la prioridad en abordar para que podamos transitar a un ecosistema de scaleups?**

A partir de las respuestas obtenidas, se ha analizado y sistematizado la información para elaborar un diagnóstico, segmentando los principales desafíos en distintas dimensiones y subdimensiones. Estas incluyen acceso a financiamiento, desarrollo de talento y capital humano, internacionalización y expansión a nuevos mercados, relaciones con grandes empresas, regulación e incentivos estatales, y modelo de negocio y profesionalización interna.

Acceso a Financiamiento

→ **Desconexión entre las empresas y proveedores de capital:** Existe una distancia entre el perfil de las empresas y los intereses de los proveedores de capital. Esto es particularmente evidente en sectores como el hardware, donde es difícil encontrar inversores especializados dispuestos a asumir mayores riesgos.

→ **Inversionistas conservadores:** Los inversionistas chilenos son percibidos como reacios a asumir riesgos, lo que limita la disponibilidad de capital para proyectos y para la expansión internacional.

→ **Limitada conexión entre fondos locales e internacionales:** Si bien el financiamiento ha avanzado significativamente, los fondos internacionales no están suficientemente conectados con el ecosistema chileno, lo que limita la co-inversión, la transferencia de conocimiento y las sinergias necesarias para escalar negocios.

→ **Escasez de especialización y tamaño de fondos de capital:** Se observa que aunque el ecosistema chileno ha crecido en los últimos años, los fondos locales siguen siendo de tamaño limitado, y están principalmente concentrados en la industria software as a service (SaaS), dejando a otras verticales con menores opciones de financiamiento.

→ **Falta de conocimiento en estrategias de levantamiento de capital:** Múltiples emprendedores carecen de la preparación necesaria para negociar y presentar su modelo de negocio de manera atractiva para los inversionistas. Esto dificulta la obtención de financiamiento y puede resultar en errores que afecten negativamente a lo largo del tiempo.

Desarrollo de Talento y Capital Humano

→ **Escasez de talento especializado y competencia con grandes empresas:** La falta de perfiles específicos, especialmente en áreas técnicas y de gestión, es un problema recurrente. La capacidad de las scaleups para competir con grandes empresas en términos de remuneración y condiciones laborales es limitada, lo que afecta la retención de talento. Incluso, esta competencia puede tener objetivos perversos al ofrecer condiciones que limitan el crecimiento.

→ **Falta de redes y apoyo para atraer talento:** Los emprendedores a menudo dependen de sus contactos personales y redes para encontrar talento adecuado, lo que resulta insuficiente en numerosos casos.

→ **Desafíos en la profesionalización de equipos:** A medida que las empresas evolucionan hacia scaleups, la transición hacia una estructura más profesional y estable presenta dificultades, especialmente al establecer equipos intermedios y líneas de reporte.

Internacionalización y expansión a nuevos mercados

→ **Falta de redes internacionales y conocimiento de mercados externos:** El ecosistema ha avanzado significativamente en los últimos años, sin embargo, las potenciales scaleups suelen carecer de conexiones internacionales y experiencia en la expansión global.

→ **Acceso limitado a financiamiento para la expansión:** A pesar de que existen más fondos que hace diez años, la mayoría de estos se enfocan en el mercado local, lo que limita las posibilidades de expansión a mercados más grandes y competitivos. Esto se relaciona con el acceso a financiamiento y la limitada conexión entre fondos locales e internacionales.

→ **Barreras culturales y desafíos operacionales en nuevos mercados**: La adaptación a diferentes culturas, regulaciones y prácticas de negocios en el extranjero sigue siendo un desafío para las potenciales scaleups. Además, la falta de un “playbook” claro para la internacionalización agrava esta dificultad.

Relaciones con grandes empresas y acceso a mercado

→ **Desconexión y falta de colaboración con grandes corporaciones:** Aunque se han logrado avances, persiste una desconfianza mutua entre las potenciales scaleups y las grandes empresas. Las scaleups suelen enfrentar dificultades para cumplir con los exigentes requisitos de estas empresas, lo que limita las oportunidades de colaboración.

→ **Burocracia y lentitud en la toma de decisiones en grandes empresas:** Las grandes corporaciones a menudo son lentas en buscar y adoptar innovaciones, lo que limita el potencial de innovación de posibles scaleups y reduce los incentivos a establecer relaciones a largo plazo.

Regulación e incentivos estatales

→ **Cargas tributarias y desincentivos regulatorios:** El ecosistema chileno es percibido como poco atractivo desde el punto de vista tributario y regulatorio, lo que dificulta la inversión y el escalamiento de las empresas.

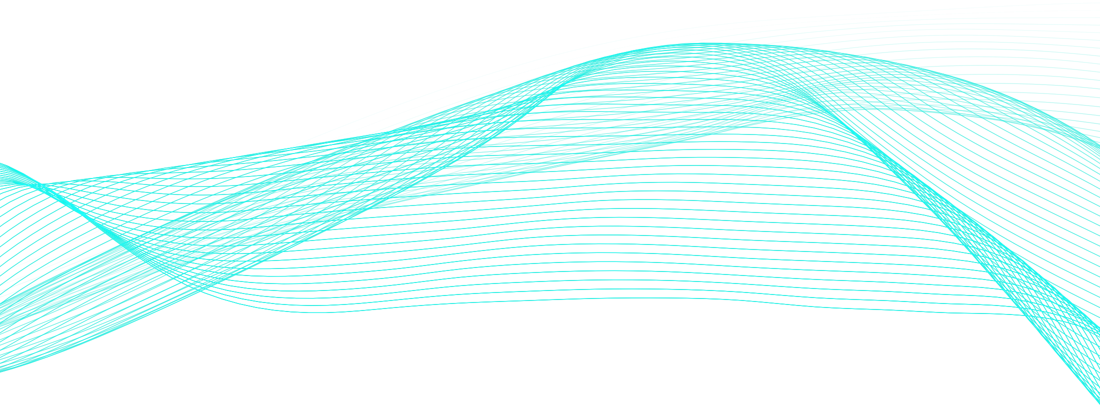
→ **Necesidad de incentivos:** Es necesario mejorar los incentivos fiscales para fomentar la inversión en etapas más avanzadas.

→ **Políticas públicas para scaleups:** A pesar de los avances en apoyo a startups en etapas iniciales, persiste la necesidad de desarrollar políticas enfocadas en acompañar a las scaleups durante su proceso de crecimiento.

Modelo de negocio y profesionalización interna

→ **Dificultad para transitar de startup a una scaleup institucionalizada:** Algunos emprendedores consideran difícil la transición hacia una estructura organizacional formalizada con procesos internos institucionalizados. Esto afecta la estabilidad y el crecimiento de sus compañías.

→ **Acceso a mentorías:** Varios emprendedores carecen de acceso a mentores experimentados que puedan guiar sus decisiones estratégicas. El traspaso de conocimiento por parte de emprendedores y ejecutivos experimentados es crucial para la escalabilidad de los negocios.

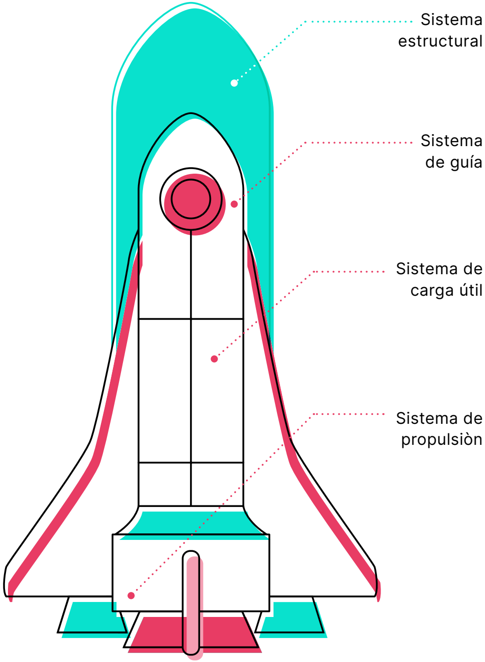


Mapa de obstáculos para el despegue de scaleups

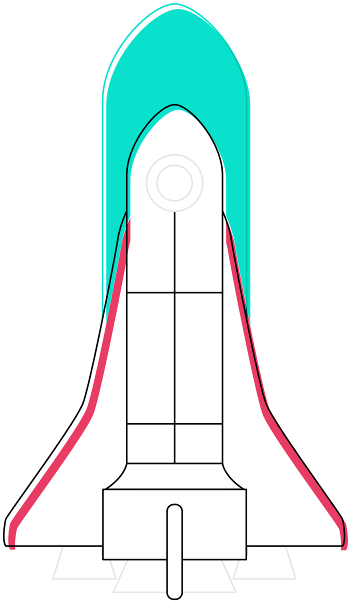
Un ecosistema emprendedor se puede entender como una red de elementos interactivos culturales, sociales, políticos, económicos y medioambientales que fomentan y sostienen colectivamente el desarrollo y crecimiento de nuevas empresas en una región (Meshram & Rawani, 2019). Estos ecosistemas proporcionan recursos como capital, talento, acceso a mercados, mentores y marcos normativos de apoyo (Spigel & Harrison, 2018), creando un entorno que promueve la innovación, la creación de nuevas empresas, su expansión y colaboración.

De manera similar, un cohete cuenta con distintos sistemas esenciales para su funcionamiento. Para su diseño y análisis, los ingenieros agrupan en sistemas las partes que poseen las mismas funciones. Como se detalla en el sitio web del NASA Glenn Research Center (s.f.), un cohete se divide en cuatro sistemas principales: el sistema estructural, el sistema de carga útil, el sistema de navegación y el sistema de propulsión.

Esta sección del estudio presenta los obstáculos que los stakeholders entrevistados han señalado como prioritarios. Estos se representan en un diagrama que conceptualiza el ecosistema como un vehículo diseñado para impulsar el crecimiento de las potenciales scaleups. Cada obstáculo se ilustra como una falla en los sistemas clave de un cohete, que deben ser corregidas para asegurar que el ecosistema funcione de manera eficiente y favorezca el éxito de las scaleups.



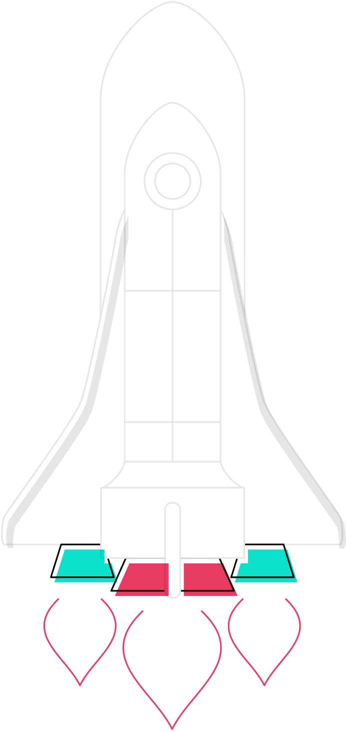
SISTEMA ESTRUCTURAL: ACCESO A FINANCIAMIENTO Y CAPITAL ADECUADO



El sistema estructural forma el marco del cohete, proporcionando estabilidad e integridad durante el vuelo. Está compuesto por materiales fuertes pero ligeros, que sostienen los demás componentes y aseguran que el cohete pueda soportar las tensiones del lanzamiento y el viaje espacial. De manera similar, el acceso a financiamiento y capital adecuado forma la base estructural de una empresa en crecimiento, apoyando todas sus operaciones e iniciativas de crecimiento. **Así, como la estructura del cohete sostiene todos sus componentes, el capital suficiente proporciona la estabilidad y los recursos necesarios para que una empresa crezca y se expanda.**

- **Desconexión entre las empresas y proveedores de capital**
- **Escasez de fondos especializados y tamaño de los fondos**
- **Inversionistas conservadores**
- **Limitada conexión entre fondos locales e internacionales**
- **Falta de conocimiento en estrategias de levantamiento de capital**

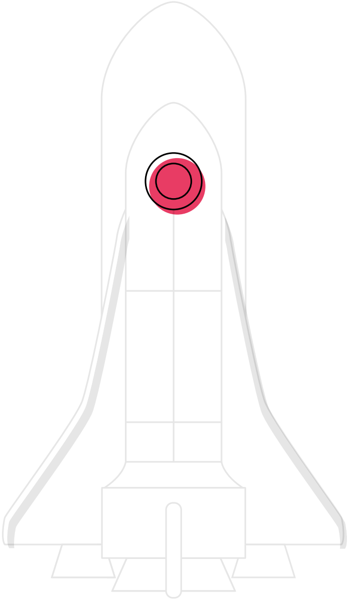
SISTEMA DE PROPULSIÓN: INTERNACIONALIZACIÓN Y ACCESO A NUEVOS MERCADOS



El sistema de propulsión entrega el empuje necesario para impulsar un cohete hacia el espacio. Los motores y el combustible trabajan juntos para iniciar y mantener el ascenso del cohete, determinando la distancia y la velocidad que puede alcanzar. **De la misma forma, la internacionalización y el acceso a nuevos mercados son las fuerzas que impulsan a una empresa hacia el crecimiento más allá de sus fronteras**, permitiéndole expandirse a escala global. Esto es especialmente relevante para las potenciales scaleups chilenas.

- Falta de redes internacionales y conocimiento de mercados externos
- Barreras culturales y desafíos operacionales en nuevos mercados
- Acceso limitado a financiamiento para una expansión internacional

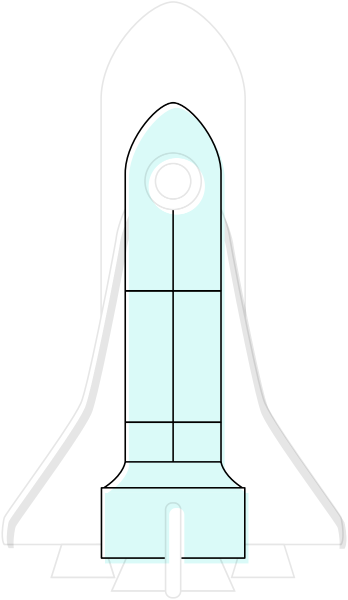
SISTEMA DE GUÍA: RELACIONES CON EL ECOSISTEMA Y GRANDES EMPRESAS



El sistema de guiado dirige la trayectoria del cohete, asegurando que alcance el destino previsto. Incluye sensores, computadoras y herramientas de comunicación que monitorean y ajustan la trayectoria en respuesta a condiciones internas y externas. Las relaciones con el ecosistema y con las grandes empresas proporcionan la orientación necesaria para una empresa en crecimiento, ayudándola a navegar por las complejidades del crecimiento y los desafíos del mercado. Estas relaciones ofrecen dirección estratégica, apoyo y estabilidad, al igual que el sistema de guiado dirige el cohete hacia su objetivo.

- **Desconexión y falta de colaboración con empresas corporativas.**
- **Burocracia y lentitud en la toma de decisiones en grandes empresas.**

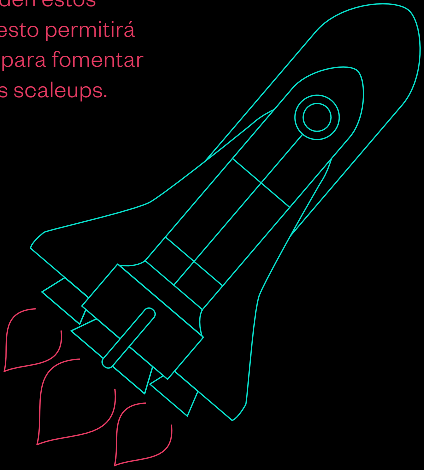
SISTEMA DE CARGA ÚTIL: DESARROLLO DE TALENTO Y CAPITAL HUMANO



El sistema de carga útil transporta la carga específica de la misión, como satélites o instrumentos científicos, que entregan el valor previsto de la misión. Debe integrarse cuidadosamente y ser apoyado por los demás sistemas del cohete para cumplir su función. Una fuerza laboral capacitada y bien desarrollada es la carga útil que proporciona el valor central de la misión de una empresa en crecimiento. El desarrollo del talento garantiza que la organización cuente con las habilidades, el conocimiento y la experiencia necesarios para alcanzar sus objetivos y cumplir con sus compromisos.

- **Escasez de talento especializado**
- **Competencia por talento con empresas corporativas**
- **Falta de redes y apoyo para atraer talento**
- **Desafíos en la profesionalización de equipos**

De esta manera, es posible visualizar y seleccionar los objetivos según los intereses de las personas y organizaciones que buscan promover el ecosistema chileno. Esto permitirá desarrollar iniciativas que aborden estos obstáculos de manera efectiva. En definitiva, esto permitirá coordinar los esfuerzos de forma sistemática para fomentar un entorno propicio que genere más y mejores scaleups.



Reflexiones y recomendaciones finales

Este estudio documenta la importancia de las scaleups como actores clave para el desarrollo de la economía chilena, no solo por su capacidad de generar empleo, sino también por su impacto en la innovación y la competitividad del país. Sin embargo, para que estas empresas puedan escalar de manera efectiva, es necesario abordar varios desafíos estructurales. Dado que las scaleups solo pueden ser identificadas ex-post, ya que no se concentran en sectores específicos y su momentum de crecimiento ocurrirá probablemente una única vez, solo sabremos que fueron scaleups observando su trayectoria pasada.

Entonces, ¿cómo se pueden crear las condiciones estructurales para que más empresas tengan la posibilidad de crecer a un ritmo vertiginoso?

Por el lado del financiamiento, si bien se han logrado avances significativos en el desarrollo de instrumentos de financiamiento para empresas con potencial de escalabilidad, atraer inversión doméstica hacia este tipo de compañías sigue siendo un desafío. Aunque algunos fondos internacionales han confiado en empresas chilenas exitosas en sus propuestas de valor, los inversionistas locales aún muestran reticencia. Para superar esta barrera, es fundamental crear incentivos de inversión adecuados, fomentar una mayor tolerancia al riesgo, generar confianza entre las partes involucradas y diseñar instrumentos financieros que se ajusten a las necesidades específicas de las scaleups.

Para garantizar que el ecosistema de scaleups prospere, es fundamental desarrollar políticas de Estado a largo plazo. Estas políticas deben centrarse en la creación de un entorno favorable para su crecimiento y trascender los ciclos de gobierno, formando parte de una estrategia nacional integral que impulse la creación de nuevas grandes empresas. Ampliar y profundizar el mercado de capitales, incorporando nuevos actores, tanto públicos como privados, requiere la implementación de reglas claras y consensos transversales. Solo de esta manera se podrá construir un ecosistema sostenible y dinámico para el desarrollo de scaleups.

Por último, resignificar el rol de las empresas implica reconstruir la confianza en que el emprendimiento, los emprendedores y los empresarios tienen una responsabilidad con su entorno, su país y su gente. Son actores fundamentales en nuestro desarrollo, y por ello, una Nación de Scaleups es, en esencia, una nación de emprendedores. El progreso de Chile no puede concebirse sin empresas, ni puede entenderse una empresa que no asuma su responsabilidad con la sociedad en su conjunto.

Bibliografía

Benavente, J. M. (2008). La dinámica empresarial en Chile: (1999-2006). *Ministerio de Economía.* https://www.economia.gob.cl/2008/05/01/la-dinamica-empresarial-en-chile-1999-2006.htm

Birch, D. (1979). The Job Generation Process. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship

Canales, M., & García Marín, Á. (2018). Productividad, tamaño y empresas súper-estrella: Evidencia microeconómica para Chile. *Documentos de Trabajo*, STD(458). https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/146626

Coad, A., Bornhäll, A., Daunfeldt, S.-O., & McKelvie, A. (2024). Scale-ups and high-growth firms: Theory, definitions, and measurement. Springer Nature. https://doi.org/10.1007/978-981-97-1379-0

Endeavor. (2023). Empresas medianas 2023: hacia una nueva clasificación de empresas en Chile.

Endeavor & Centro de Innovación UC Anacleto Angelini. (2020). Scale-ups en Chile: Protagonistas de la reactivación económica.

Meshram, S. A., & Rawani, A. M. (2019). Understanding entrepreneurial ecosystem. International Journal of Social Ecology and Sustainable Development (IJSESD), 10(3), 103-115.

OECD & Eurostat. (2007). Manual on business demography statistics. Eurostat – OECD *Manual on Business Demography* Statistics. https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/ks-ra-07-010

Quezada, A., Alvarado, A., & Cornejo, F. (2022). Scaleups en Chile 2022: Empresas resilientes. Endeavor.

Rocket Parts. (s. f.). Glenn Research Center | NASA. Recuperado 11 de septiembre de 2024, de https://www1.grc.nasa.gov/beginners-guide-to-aeronautics/rocket-parts/

Servicio de Impuestos Internos. (2024, agosto). SII | Servicio de Impuestos Internos. Retrieved September 10, 2024, from https://www.sii.cl/sobre_el_sii/nominapersonasjuridicas.html

Spigel, B., & Harrison, R. (2018). Towards a process theory of entrepreneurial ecosystems. Strategic Entrepreneurship Journal, 12, 151-168. https://doi.org/10.1002/SEJ.1268

Anexos

Cuadro 1 Segmentos en todos los tramos del SII, N° empresas, Ventas en UF, Empleo, 2022

TRAMO VENTA (18)	TRAMO VENTA (13)	TRAMO VENTA (5)	NÚMERO DE EMPRESAS	VENTA UF	TRABAJADORES
Tramo 18 más de 60.000.000 UF	Grande 4	Grande	64	14.521.945.258	239.477
Tramo 17 hasta 60.000.000 UF	Grande 4	Grande	79	3.253.945.471	137.728
Tramo 16 hasta 30.000.000 UF	Grande 4	Grande	112	2.295.433.332	226.800
Tramo 15 hasta 15.000.000 UF	Grande 4	Grande	779	4.799.208.874	922.391
Tramo 14 hasta 3.000.000 UF	Grande 4	Grande	1.653	2.772.065.106	1.013.397
Tramo 13 hasta 1.000.000 UF	Grande 3	Grande	1.484	1.135.155.062	578.263
Tramo 12 hasta 600.000 UF	Grande 2	Grande	6.446	2.143.803.954	1.203.949
Tramo 11 hasta 200.000 UF	Grande 1	Grande	8.013	1.121.049.647	722.040
Tramo 10 hasta 100.000 UF	Mediana 2	Mediana	5.044	435.500.666	338.859
Tramo 9 hasta 75.000 UF	Mediana 2	Mediana	9.231	563.066.509	439.248
Tramo 8 hasta 50.000 UF	Mediana 1	Mediana	25.095	876.837.243	775.705
Tramo 7 hasta 25.000 UF	Pequeña 3	Pequeña	60.281	938.803.182	1.056.597
Tramo 6 hasta 10.000 UF	Pequeña 2	Pequeña	77.962	549.609.190	628.766
Tramo 5 hasta 5.000 UF	Pequeña 1	Pequeña	118.627	412.763.059	468.183
Tramo 4 hasta 2.400 UF	Micro 3	Micro	290.250	369.910.988	473.432
Tramo 3 hasta 600 UF	Micro 2	Micro	217.842	81.008.529	119.549
Tramo 2 hasta 200 UF	Micro 1	Micro	363.717	23.623.986	119.865
Tramo 1 Sin ventas/Sin info.	Sin ventas	Sin ventas	321.353	0	722.596

Fuente: https://www.sii.cl/sobre_el_sii/estadisticas_de_empresas.html

Anexos

Cuadro 2 Scaleups: Contribución a empleo y ventas, 2019-2022

	EMPRESAS		EMPLEO						VENTAS	
TIPO DE EMPRESA	N AÑO BASE 2019	%	T-3	T	EMPLEO BRUTO CREADO	EMPLEO BRUTO CREADO (%)	EMPLEO BRUTO PERDIDO	EMPLEO NETO	T-3	T
Scale Up	5.980	1,3%	429.155	1.224.411	795.256	43,4%	0	795.256	542	1.070
Convencional	454.735	98,7%	6.234.362	5.576.643	1.035.128	56,6%	1.692.847	-657.719	11.465	13.339
Total	**460.715**	**100%**	**6.663.517**	**6.801.054**	**1.830.384**	**100,0%**	**1.692.847**	**137.537**	**12.007**	**14.409**

Fuente: Elaboración propia con datos del SII.

Nota: Ventas se expresan en millones de UF.
El tiempo de medición *t*, representa el año 2022 y el tiempo *t-3* representa el año 2019.

Anexos

Cuadro 3 Ingreso de empresas nuevas y conversión en scaleup, 2016-2022

AÑO COMERCIAL	NUEVAS	NO NUEVAS	TOTAL EMPRESAS	NUEVAS (%)	NUEVA QUE SE CONVIERTE EN SCALEUPS
2016	60.448	329.788	390.236	15,5%	504
2017	73.812	370.546	444.358	16,6%	465
2018	82.361	426.187	508.548	16,2%	583
2019	88.222	482.073	570.295	15,5%	639
2020	98.989	529.309	628.298	15,8%	
2021	131.300	593.523	724.823	18,1%	
2022	110.735	680.314	791.049	14,0%	

Fuente:Elaboración propia con datos del SII.

Sobre este estudio

Este estudio fue realizado por el equipo de Endeavor Research Chile.

Equipo Endeavor Research Chile

Andrés Alvarado Valencia
Director Endeavor Research

Alonso Quezada Rubio
Investigador Senior

Pablo Torrejón Aguirre
Investigador Senior

El desarollo de este estudio fue posible gracias al apoyo de:

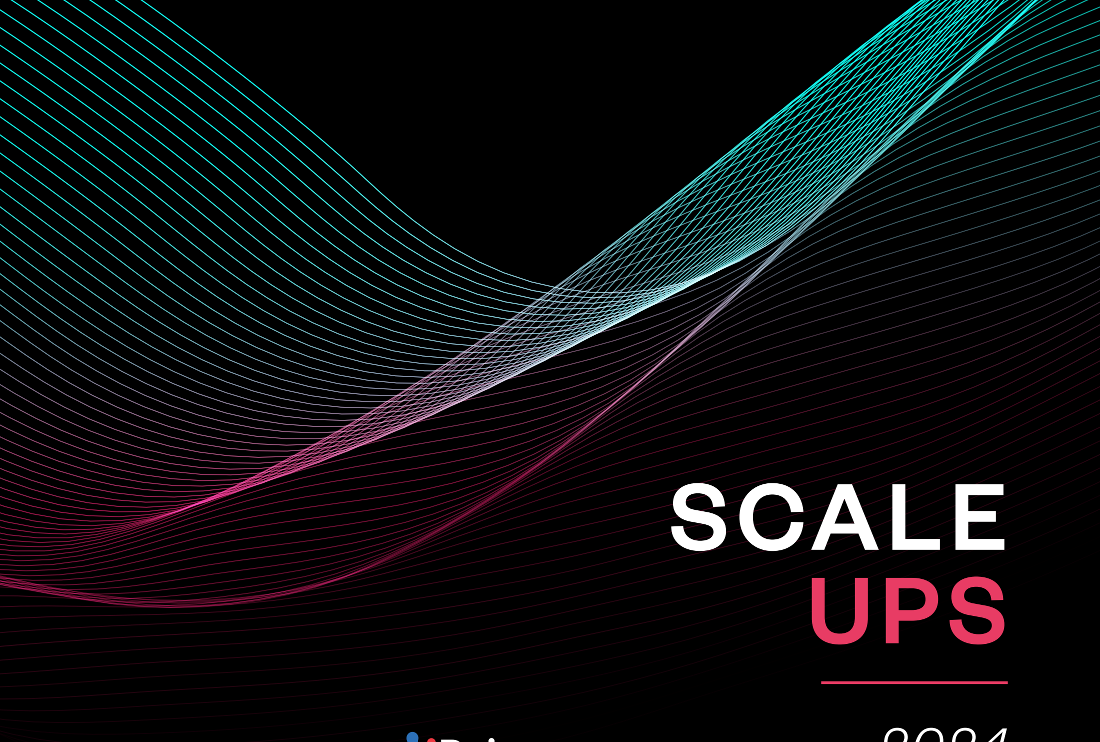
Bci

Agradecemos también a todas las personas, emprendedores y actores del ecosistema que nos apoyaron en este estudio:

Agustín Ruiz-Tagle
Alan García
Alex Parnas
Angel Izurieta
Antti Kulppi
Catalina del Río
Christoph Schiess
Clemente Yapur
Camila Postigo
Daniel Daccarett
Eduardo Valente
Federico Iriberry
Hugo Benedetti
Ignacio Canals
Jaime Arrieta
Jeanne Benoit
Jonathan Potter
José Miguel Benavente
Juan Fernández
Juan Jorge Herrera
Julia Vergara
Kathleen Barclay
Lorena Guzmán
Mario Bustamante
Martín Arancibia
Mariano Delpech
Matías Zegers
Nicolás Sclabos
Pilar Concha
Sebastián Castro
Tina Rosenfeld
Tomás Bravo
Trinidad Carmona
Vicente Pavani

Cómo citar:
Quezada, A., Alvarado, A., & Torrejón, P. (2024). Scaleups 2024. Endeavor.

Para conocer otros estudios de Endeavor Research, visita la página www.endeavor.cl/research



SCALE UPS

2024

endeavor

Con el apoyo de Bci