

PMS

Ecosistema de Innovación + Emprendimiento en Canadá

Junio 2014

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Toronto - ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



Tabla de contenido

Tabla de contenido	2
I. Resumen Ejecutivo.....	3
1. Alcances del presente Estudio	3
2. Oportunidades en el mercado para el desarrollo de I + E	3
II. Panorama general del ecosistema de innovación y emprendimiento	4
1. Estabilidad económica, política, institucional y seguridad jurídica del mercado	4
2. Marco regulatorio e institucionalidad para la creación de empresas	5
3. Instrumentos de apoyo público y privado a la innovación y emprendimiento	7
4. Sistema de registro e inscripción de patentes.....	13
5. Política de Atracción de Inversión Extranjera	14
6. Estadísticas locales de interés.....	15
III. Principales Actores del ecosistema de innovación y emprendimiento	19
1. Incubadoras y aceleradoras de negocios	19
2. Firmas de Venture Capital e Inversionistas Ángeles	21
3. Otras Instituciones y redes de apoyo público y privado a la innovación y emprendimiento	23
4. Emprendedores líderes	24
IV. Presencia de Países Competidores en ecosistema de innovación y emprendimiento local	25
1. Segmentos y estrategias de penetración más usadas por los competidores.	25
V. Obstáculos a enfrentar por los emprendedores	26
VI. Opiniones de actores relevantes en el mercado.....	27
VII. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado.	29
VIII. Fuentes de información (<i>Links</i>).....	30
IX. Anexos.....	32

I. Resumen Ejecutivo

1. Alcances del presente Estudio

El presente estudio tiene por objetivo primario exponer a grandes rasgos el ecosistema de Innovación y Emprendimiento en Canadá. Nos hemos enfocado en puntos claves del escenario canadiense de I+D, iniciando el informe desde una perspectiva más general, con la descripción de Canadá como un país estable política y económicamente, con un marco regulatorio sólido tanto para la creación de empresas como para la atracción de inversión extranjera; hasta llegar a las iniciativas concretas, tanto provinciales como federales, para estimular el sector.

Asimismo, se distingue la interrelación entre los distintos actores de la industria, describiendo el rol de Incubadoras, Aceleradoras de Negocios, Inversionistas Ángeles, Capital de Riesgo y otras instituciones públicas y privadas que a fin de cuentas convergen en este ecosistema.

Finalmente, el estudio concluye con las recomendaciones de la Oficina Comercial en Toronto respecto a las estrategias concretas que debieran adoptar los emprendedores chilenos al momento de considerar Canadá como un posible mercado para impulsar sus emprendimientos.

2. Oportunidades en el mercado para el desarrollo de I + E

Canadá es un país que invierte fuertemente en fomentar una cultura de emprendimiento e innovación. Asimismo, da una alta prioridad en aumentar la inversión en Investigación y Desarrollo. Dado lo anterior, y según los vínculos naturales en diversos sectores económicos entre Chile y Canadá, con especial énfasis en minería, se han identificado múltiples oportunidades para actores económicos chilenos.

Se puede mencionar, por ejemplo, el caso de los proveedores mineros. Si bien Chile se destaca por ser una potencia minera en términos productivos, a nivel de la exportación de servicios tecnológicos asociados a la minería tenemos mucho que aprender y países como Canadá (así como Australia) ofrecen la oportunidad de asociarse y permear redes de nuevos emprendimientos en estos sectores. Otra recomendación relevante es mantener y fortalecer los esfuerzos que la ingeniería chilena ha realizado estos últimos años por promocionarse en Canadá.

En un plano más general, está el gran potencial que entrega Canadá como mercado de levantamiento de capital para nuevos emprendimientos. Esto aplica a cualquier sector económico, pero nuevamente con un foco en los recursos naturales, ya que la Bolsa de Toronto (TSX-V) se destaca a nivel global como la principal plaza de levantamiento de capital, sobre todo capital de riesgo en sectores como minería y energías limpias.

Finalmente, en lo que respecta al emprendimiento y la innovación social, existe una amplia gama de oportunidades. Sobre esto, ya se realizó una primera experiencia de aprendizaje mutuo en Marzo 2014 en Toronto, donde se organizó la visita de una pequeña delegación chilena de Empresas B y del ámbito de la inversión de impacto, generando los primeros vínculos e identificándose diversas formas de aprendizaje y colaboración futura.

II. Panorama general del ecosistema de innovación y emprendimiento

1. Estabilidad económica, política, institucional y seguridad jurídica del mercado

Canadá es un país desarrollado, que figura entre las naciones más ricas del mundo. Presenta un entorno político y socioeconómico estable. Conjuga una serie de factores que lo posicionan entre los países más atractivos para hacer negocios, en base al estudio “Invest in Canada” del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Canadá.

Se destaca por ejemplo su sistema bancario, catalogado como el más seguro del globo según el Foro Económico Mundial, lo cual contribuyó a que ningún banco canadiense necesitara ayuda gubernamental durante la crisis *subprime*.

Además, posee los costos de producción más bajos entre los países del G-7, ofreciendo una ventaja de casi 5% respecto a Estados Unidos; mientras que la carga impositiva al sector empresarial es aproximadamente un 13% inferior a la primera economía mundial, considerando impuestos federales y provinciales combinados.

Es el primer país del G-20 que ofrece una zona libre de aranceles para los fabricantes industriales y espera eliminar los aranceles para insumos manufactureros hacia el año 2015, convirtiéndose en una zona franca para las empresas que importan estos insumos.

Adicionalmente, pertenece a los círculos de elite en los rankings de competitividad mundial como:

- 1er puesto entre los países del G-7 y 4to puesto mundial entre los mejores países para hacer negocios durante el período de 2010 a 2014 (Economist Intelligence Unit)
- 1er puesto entre los países del G-7 y de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) por el bajo número de trámites necesarios para establecer una nueva empresa (Grupo del Banco Mundial)
- 1er puesto entre los países del G-7 y 2do puesto de la OCDE por la solidez de su reglamentación para protección de los inversionistas (International Institute for Management Development)
- Décimosegundo puesto entre 142 países en el ranking de innovación *Global Innovation Index 2013* (World Intellectual Property Organization)
- Décimosegundo puesto entre los 50 países en el ranking de innovación *Most Innovative In The World 2014: Countries* (Bloomberg)
- Décimonoveno puesto entre 221 países en el ranking de gasto en I+E como porcentaje del PIB 2011 (World Bank)

A nivel político, es una monarquía constitucional dependiente de la Corona Británica. Por tanto, la autoridad máxima es la Reina Isabel II de Inglaterra, quien es representada localmente por el Gobernador General. En tanto, el Jefe de Gobierno es el Primer Ministro, rol en el que actualmente se desempeña Stephen Harper, líder del partido Conservador.

Finalmente, cabe mencionar que en un horizonte en el corto a mediano plazo, no se vislumbran cambios estructurales en el modelo económico canadiense, ni mayores amenazas al sector, como eventuales impuestos adicionales o barreras regulatorias de distintas índoles.

Ver: Guía País Canadá ProChile 2014 link:

http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/1402333096Canada_Guia_Pais_2014.pdf

2. Marco regulatorio e institucionalidad para la creación de empresas

Industry Canada (IC) es la entidad gubernamental encargada de regular distintos aspectos del escenario económico local, velando por la existencia de las condiciones adecuadas para promover la inversión, la innovación, la participación de Canadá en el comercio internacional y un mercado justo y competitivo. Esto incluye manejar temas como la creación de empresas, las declaraciones de quiebra, la propiedad intelectual, entre otros, proporcionando variadas herramientas para apoyar a las empresas canadienses.

El *Canada Business Corporations Act* (CBCA) es el marco legislativo y regulatorio para la creación de empresas en Canadá. No obstante, la mayoría de las provincias y territorios del país cuentan con su propia legislación corporativa, basada en gran parte en el CBCA, aunque existen pequeñas diferencias entre los distintos estatutos federales y provinciales que pueden influenciar la elección del lugar donde establecer la empresa.

Así, se han definido 4 principales tipos de organizaciones comerciales en Canadá: Unipersonales, Sociedades, Corporaciones y Cooperativas, las cuales se distinguen por el número de personas que las conforman y la forma en la que se recompensa la inversión en la organización.

Cada tipo de organización empresarial ofrece ventajas y desventajas, en materias como:

- La extensión de la responsabilidad del propietario de la empresa sobre las deudas de la entidad.
- El tratamiento impositivo por parte de los diferentes niveles de gobierno (provincial y federal).
- El reporte de información a las diferentes autoridades gubernamentales.
- Los documentos y registros que la empresa debe mantener para las inspecciones por autoridades gubernamentales.
- Entre otros.

Unipersonal

Es el tipo más simple de organización donde el propietario es quien opera bajo su propio nombre o bajo un nombre comercial, asumiendo la responsabilidad total de la empresa. Si fracasa, sus activos empresariales y personales pueden ser usados para amortizar deudas. Este tipo de empresas caen bajo la jurisdicción provincial o territorial, y se rigen por un reducido número de reglas.

Sociedad

Una sociedad existe cuando dos o más personas se unen para operar una empresa. Existen dos formas de sociedades en Canadá, colectiva y limitada. En el primer caso, todos los socios son responsables por las obligaciones financieras y por cualquier infracción cometida por algún socio de la empresa. En el segundo caso,

uno o más socios aceptan la responsabilidad total por las deudas de la sociedad a cambio de una mayor participación en las ganancias, mientras que los socios limitados son responsables económicamente sólo hasta el límite del capital que han contribuido.

Las sociedades deben estar registradas con la correspondiente agencia del gobierno provincial, y las ganancias se consideran como ingreso personal de los propietarios, pagando los impuestos correspondientes.

Corporación

Es una empresa de responsabilidad limitada constituida bajo jurisdicción federal o provincial, dependiendo de la naturaleza de sus actividades, donde opera y su estructura social. Al igual que en una sociedad limitada, cada inversionista es responsable por las deudas sólo hasta el límite de sus inversiones.

Las empresas pueden decidir ser corporaciones públicas o privadas. Ambos tipos pueden emitir acciones a cambio de capital de inversión, pero presentan distintas restricciones. Por un lado, las empresas privadas están sujetas a un máximo de 50 accionistas y no pueden vender acciones a público general. Una empresa pública, en tanto, no está restringida de esta manera pero debe presentar estados financieros, memorias y revelar datos a las autoridades federales y provinciales encargadas del mercado de valores.

Cooperativa

Son empresas privadas de responsabilidad limitada bajo jurisdicción provincial, y su estructura es diferente a las corporaciones. La membresía en una cooperativa es abierta pero controlada por la empresa, de manera que las acciones no son cotizadas en la bolsa. En general, se requiere que cada miembro de la cooperativa invierta el mismo monto, por lo que todos los miembros ejercen por igual el derecho a voto. Las corporaciones tienden a dar un énfasis relativamente mayor a las ganancias o acumulación de capital derivada de la actividad empresarial, mientras que las cooperativas ponen énfasis en la actividad misma.

NOTA: Todo el procedimiento para la incorporación de una nueva empresa en Canadá, independiente del tipo, se encuentra explicado paso a paso en el sitio web de Industry Canada, disponible en el siguiente link:

<http://corporationscanada.ic.gc.ca/epic/site/cd-dgc.nsf/en/home?OpenDocument>.

(*) Sucursal de Una Corporación Extranjera

Adicionalmente a los 4 tipos de organizaciones anteriores, una entidad extranjera puede establecer una planta, oficina o sucursal en Canadá, así como entablar lazos de cooperación bilateral con una empresa canadiense.

Todas las corporaciones extranjeras en Canadá deben estar registradas o deben contar con una licencia para operar como empresa extranjera en la provincia en que se encuentra establecida. Si la corporación no tiene una oficina en una provincia en la que opera, por lo general, se nombra a un abogado como representante local de la empresa, el cual es registrado con la agencia provincial.

Las sucursales están sujetas a las leyes de la provincia donde están establecidas, por lo que deben mantener registros y presentar las declaraciones de impuestos correspondientes. La empresa matriz asume responsabilidad general por las deudas de la sucursal.

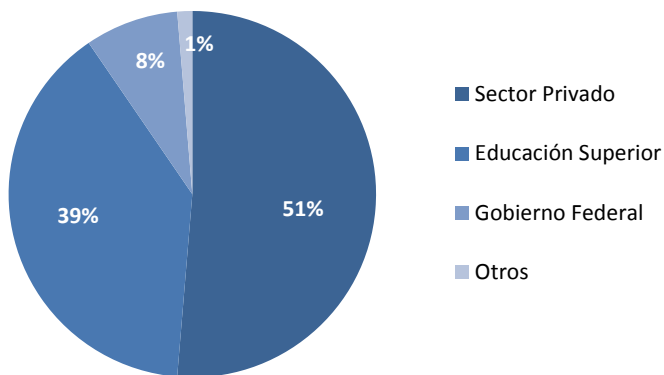
Finalmente, una corporación extranjera con intención de invertir en Canadá también debe cumplir con las estipulaciones de la ley para inversiones denominada *Investment Canada Act* (ver sección IV.5 Política de Atracción de Inversión Extranjera).

3. Instrumentos de apoyo público y privado a la innovación y emprendimiento

Canadá invierte fuertemente en Innovación y Desarrollo. En base a información de *Statistics Canada*, para el año 2013 se estima una inversión aproximada de CAD\$ 30.400 millones (1,7% del PIB), con un crecimiento de 23,3% frente a la cifra del 2003, donde el sector privado jugaría un rol crucial atribuyéndose CAD\$ 15.600 millones de dicho gasto. Posteriormente, las instituciones de educación superior y el gobierno federal serían quienes más gasten en I+D, con desembolsos de CAD\$ 11.900 millones y CAD\$ 2.500 millones, respectivamente.

El financiamiento de esta inversión viene dado en gran parte por el sector privado, seguido del gobierno, educación superior y el sector externo (aportes extranjeros)¹.

Inversión en I+D por Sector 2013 (CAD\$ 30.400 millones)



Fuente: *Statistics Canada*

Así, no es de extrañar que existan numerosos programas tanto por parte del gobierno federal como de organizaciones privadas, financiando distintas iniciativas en pos del desarrollo a nivel país. Algunos de los programas más emblemáticos son:

INICIATIVAS A NIVEL FEDERAL

Incentivos Tributarios

- *Scientific Research and Experimental Development Tax Incentive Program* (SR&ED): es un programa de incentivos tributarios administrado por *Canada Revenue Agency* (CRA) que promueve la inversión en I+D por parte de empresas canadienses de cualquier tamaño, mediante la devolución de impuestos o créditos fiscales

¹ <http://www.statcan.gc.ca/pub/88-221-x/88-221-x2013001-eng.pdf>

en ciertos gastos aceptados. Es la mayor fuente de apoyo del gobierno federal a la I+D. Para más detalles, ver: <http://www.cra-arc.gc.ca/sred/>

Programas de Financiamiento y Apoyo

- *Industrial Research Assistance Program* (IRAP): dependiente del *National Research Council* (NRC), es el primer programa de asistencia a la innovación para pequeñas y medianas empresas, a través de servicios de asesorías, financiamiento, *networking* e inserción laboral de talentos jóvenes. Es un componente vital del NRC y del sistema de innovación del país en general. Para más información, visitar: <http://www.nrc-cnrc.gc.ca/eng/irap/index.html>
- *Build in Canada Innovation Program* (BCIP): el programa conecta a emprendedores canadienses con departamentos y agencias gubernamentales que tengan necesidad de productos y servicios con un giro innovador. Al vender su tecnología al gobierno antes de lanzarla al mercado, los emprendedores acceden a una poderosa vitrina para validar sus productos y dar a conocer su propuesta de valor, a la vez que impulsa la eficiencia y la productividad de las operaciones gubernamentales. El programa completo se encuentra disponible en: <https://buyandsell.gc.ca/initiatives-and-programs/build-in-canada-innovation-program-bcip>
- Programas del *Canadian Trade Commissioner Service*: dependiente del Ministerio de Relaciones Internacionales, Comercio y Desarrollo de Canadá, es la entidad encargada de promover las relaciones bilaterales y el intercambio comercial con el resto del mundo. Para lo anterior, cuenta con distintos programas de financiamiento, donde en particular los siguientes se enfocan en I+D:
 - *Going Global-Innovation for Researchers* (GGI): apoyo a investigadores canadienses de empresas privadas, universidades y centros de investigación no gubernamentales, en busca de colaboración internacional en I+D mediante alianzas estratégicas con otros países. Provee financiamiento desde CAD\$ 5.000 a CAD\$ 75.000 a proyectos calificados
 - *International Science and Technology Partnerships Program* (ISTPP): busca fortalecer y apoyar distintos proyectos de investigación entre Canadá y ciertos países socios estratégicos que presenten potencial de comercialización

Para mayor información respecto a cada uno de estos programas, visitar el siguiente link: http://www.tradecommissioner.gc.ca/eng/science/funding_opportunities.jsp

- Programas del *Natural Sciences and Engineering Research Council of Canada* (NSERC): el NSERC es una agencia que apoya a estudiantes universitarios de estudios avanzados, fomentando que empresas canadienses participen e inviertan en proyectos de investigación de educación superior. Algunos de sus programas destacados son:
 - *Applied Research and Development Grants* (ARD): son becas a disposición de empresas que empleen estudiantes y asistentes de investigación, destinadas a cubrir sus salarios, equipos y demás costos administrativos. Las becas van desde CAD\$ 25.000 a CAD\$ 75.000, dependiendo de la compañía y las contribuciones científicas en cuestión

- *Industrial R&D Fellowships*: programa que proporciona apoyo financiero a estudiantes de doctorado recién graduados que ingresen al campo de I+D en el sector privado. Los empleadores deben aportar un mínimo de CAD\$ 15.000 por año para el salario de los graduados, mientras las becas contribuyen con CAD\$ 30.000 por año durante un período máximo de dos años

Para mayor información respecto a cada programa, visitar el siguiente link: http://www.nserc-crsng.gc.ca/index_eng.asp

- *Canada Foundation for Innovation (CFI)*: agencia gubernamental que tiene el objetivo de apoyar los avances de la industria I+D en Canadá, mediante la consolidación de una red de universidades, hospitales y centros de investigación sin fines de lucro, conectada al sector privado. CFI se enfoca en financiamiento de proyectos de infraestructura, como levantamiento de capital para maquinaria y equipos. Para más detalles sobre el programa ver: <http://www.innovation.ca/en/OurFunds>
- Programas de *Mitacs*: es una organización de investigación sin fines de lucro, que a través de programas de entrenamiento especializado pretende formar la próxima generación de innovadores canadienses con habilidades científicas y de negocios. Trabaja en asociación con el gobierno, empresas privadas y el mundo académico. Algunos de sus programas más destacados son:
 - *Mitacs Elevate*: beca de investigación entregada anualmente a un recién graduado de doctorado, con interés en incursionar en cualquier campo de la ciencia. Los graduados colaboran en proyectos de investigación conjuntos con empresas privadas, y *Mitacs* financia aproximadamente la mitad de su salario por un período de un año
 - *Mitacs Accelerate*: consiste en un internado de 4 meses para una posición en el área de investigación. El proyecto recibe CAD\$ 15.000 en financiamiento directo, donde *Mitacs* provee CAD\$ 7.500 y otros socios de la industria proveen el financiamiento restante

Para mayor información sobre estos programas, visitar el link: <http://www.mitacs.ca/>

INICIATIVAS A NIVEL PROVINCIAL: ONTARIO

Incentivos Tributarios

- *Ontario Business Research Institute Tax Credit (OBRITC)*: crédito fiscal reembolsable del 20% para empresas con sede en Ontario bajo contrato con un instituto de investigación, que se encuentren realizando actividades de I+D en la provincia. Los institutos de investigación que califican para el programa incluyen universidades, colegios, centros de investigación dependientes de hospitales y centros de salud, *Ontario Centres of Excellence*², entre otros, basados en Ontario. Para más detalles, ver: <http://www.fin.gov.on.ca/en/credit/obritc/index.html>
- *Ontario Innovation Tax Credit (OITC)*: crédito fiscal reembolsable del 10% para empresas establecidas permanente en Ontario, que lleven a cabo investigación científica y desarrollo experimental, y reúnan los requisitos para reclamar el crédito fiscal a la inversión, en virtud del artículo 127 de la Ley Federal de Impuesto a la Renta. El máximo crédito anual es de CAD\$ 300.000. Para más información, visitar: <http://www.fin.gov.on.ca/en/credit/oitc/index.html>

² <http://www.oce-ontario.org/>

Programas de Financiamiento y Apoyo

- *Incentive Programs for Business: Invest Ontario* detalla los programas de incentivos ofrecidos por el gobierno de Ontario a una variedad de sectores, incluyendo energías limpias, tecnologías limpias, ciencias de la vida y tecnologías médicas. Muchos de estos fondos pueden ser reclamados contra gastos en I+D. Más antecedentes disponibles en: http://www.investinontario.com/en/Pages/Government_Programs.aspx
- Programas del *Northern Ontario Heritage Fund Corporation* (NOHFC): el NOHFC es una corporación que estimula el desarrollo de tecnologías emergentes, tanto del sector público como privado, que beneficien a las comunidades del Norte de Ontario. Actualmente cuenta con 2 programas de apoyo al I+D:
 - *Northern Innovation Program - Applied Research & Technology Development Projects*: con foco en una amplia gama de sectores y productos, este fondo es variable para cada proyecto, subvencionando hasta un 50% del total de costos calificados, con un máximo de CAD\$ 250.000 por iniciativa
 - *Industrial Research Chairs Fund*: fondo a disposición de universidades, institutos y centros de investigación asociados con organizaciones del sector privado, que subvenciona hasta un 50% del total de costos calificados, con un máximo de CAD\$ 1 millón por iniciativa

Para mayor información respecto a cada uno de estos programas, visitar el siguiente link:

<http://nohfc.ca/en/programs>

- *Voucher for Industry Association R&D Challenge*: el programa perteneciente a *Ontario Centres of Excellence* (OCE) conecta a asociaciones, grupos y empresas con instituciones de investigación académicas financiadas por el gobierno de Ontario, para que aborden en conjunto desafíos de I+D presentes en distintas industrias, como por ejemplo el desarrollo de drogas en la industria farmacéutica (*Life Sciences R&D Challenge*). Para más detalles, ver: <http://www.oce-ontario.org/programs/collaboration-voucher-program/VIA>
- Fondos disponibles del *Ontario Ministry of Research and Innovation*: el Ministerio de Investigación e Innovación de la provincia de Ontario cuenta con una lista de fondos activos disponibles para proyectos de I+D de distintas índoles, como *Ontario Research Fund* para soluciones de infraestructura, *International Research Projects Funds* para colaboraciones internacionales (China, India e Israel), *Funding for Clean Tech Projects* para apoyar el desarrollo de tecnologías limpias, etc. Para más información, visitar: <https://www.ontario.ca/business-and-economy/research-funding>
- *Simulation Research & Innovation Grants*: el *Ontario Simulation Network* (SIM-one) ofrece becas entre CAD\$ 10.000 y CAD\$ 25.000 a educadores, investigadores e innovadores cuyo trabajo esté orientado en tecnologías de simulación para el ámbito de la medicina. Beneficia desde la investigación al desarrollo y comercialización de las nuevas tecnologías. Para profundizar sobre el programa, ver: <http://www.sim-one.ca/rd/simone-grant>

INICIATIVAS A NIVEL PROVINCIAL: BRITISH COLUMBIA

Incentivos Tributarios

- *British Columbia's Scientific Research and Experimental Development Tax Incentive Program* (SR&ED): la provincia tiene un programa complementario al SR&ED federal ya mencionado que provee un 10% adicional

de crédito fiscal reembolsable contra el impuesto provincial, para gastos elegibles en I+D. Más detalles en: <http://www2.gov.bc.ca/gov/topic.page?id=A475A9350CF940E68EE55C55C1A64C11&title=Scientific%20Research%20and%20Experimental%20Development%20Tax%20Credit>

- *British Columbia Training Tax Credit*: créditos fiscales de capacitación disponibles para empleadores que capaciten a sus trabajadores, hasta un máximo de CAD\$ 4.000 por trabajador al año, dependiendo del salario, el programa y el nivel de aprendizaje. Los trabajadores que califiquen también pueden recibir créditos fiscales entre CAD\$ 1.000 y CAD\$ 2.500, según el grado educacional que completen. Más información en: <http://www2.gov.bc.ca/gov/topic.page?id=B6DB0675563445EC8862FE2B64955C7C&title=Training%20Tax%20Credit>
- *Small Business Venture Capital Programs*: la provincia cuenta con programas de incentivos tributarios para promover la inversión en pequeñas empresas en etapa temprana de desarrollo. Otorga un crédito fiscal de hasta 30% de la inversión contra el impuesto provincial. Para más detalles ingresar a: <http://www.mit.gov.bc.ca/ICP/vcp/index.htm>

Programas de Financiamiento y Apoyo

- *Western Innovation (WINN) Initiative*: iniciativa federal que ofrece aportes reintegrables a Pequeñas y Medianas Empresas (PyME's) con operaciones en el oeste de Canadá (provincias de Alberta, British Columbia, Manitoba y Saskatchewan) para apoyar el desarrollo de tecnologías de innovación que se encuentren en las etapas finales de investigación y desarrollo, e insertarlas al mercado. El programa se encuentra disponible en: <http://www.wd-deo.gc.ca/eng/14857.asp>
- *Product Incentive Program (Power Smart Express)*: iniciativa provincial de BC Hydro, que provee incentivos financieros a las empresas, cofinanciando hasta el 75% del costo de reemplazo de tecnologías energéticas ineficientes y obsoletas por sistemas eficientes de última generación. Para más información visitar: https://www.bchydro.com/powersmart/business/commercial/power_smart_partners/psp_express.html
- *Micro-Business Training Pilot Program*: el programa, sólo disponible en la provincia de BC, ofrece a emprendedores (dueños de pequeñas empresas) sin estudios secundarios, hasta CAD\$ 1.000 de financiamiento para obtener capacitación formal en distintas áreas de negocios, como contabilidad, marketing y social media, en institutos y universidades canadienses acreditadas. Mas antecedentes en: <http://bcmicrobusiness.com/>

INICIATIVAS A NIVEL PROVINCIAL: QUEBEC

Incentivos Tributarios

- *Tax Credit for Salaries and Wages (R&D)*: crédito tributario, de 17,5% hasta 37,5% de los gastos realizados, para los salarios pagados por una empresa que desarrolla su negocio en Canadá y que efectúa o solicita trabajos de investigación científica o desarrollo experimental (I+D) en la provincia de Quebec.

- *Tax Credit for University Research or Research Carried Out by a Public Research Centre or a Research Consortium*: beneficio orientado a empresas establecidas en Canadá que hayan suscrito un contrato de investigación con una universidad, centro de investigación o consorcio que, bajo ciertas condiciones, puede solicitar un crédito tributario total o parcial por los gastos admisibles relacionados a dicha investigación de hasta un 35%.
- *Private partnership tax credit and Pre-competitive tax credit*: empresas que hayan desarrollado un contrato privado para trabajos de investigación experimental podrán solicitar un crédito impositivo de un 35% de los gastos realizados.
- *Tax Credit for the Acquisition or Rental of Property* – BDC: tasa de crédito impositivo de 30% relativo a la adquisición o arriendo de un bien inmueble para empresas del área de la biotecnología.
- *Tax Credit for the Short-Term Rental of Specialized Facilities* – BDC: tasa de crédito impositivo de 30% relativo al arriendo de corto plazo de un bien inmueble o local para empresas del área de la biotecnología.

Todos los siguientes incentivos tributarios que ofrece la provincia de Quebec se pueden encontrar en la página: http://www.revenuquebec.ca/en/entreprise/impot/societes/credits/innovation_technique/default.aspx

Programas de Financiamiento y Apoyo

La nueva política de la provincia de Quebec para fortalecer el emprendimiento y la innovación, se ha definido en el nuevo presupuesto para el año 2014-2015, dado a conocer por el nuevo Primer Ministro electo en la Provincia de Quebec, Sr. Philippe Couillard, quien asumió el pasado 23 de abril de 2014. Algunos de estos programas se encuentran en aún etapa de definición y se suman a los ya existentes:

- *Créativité Quebec*: orientado a apoyar la innovación y desempeño de las PyMEs, con un presupuesto de CAD\$ 150 millones. Más información en: www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2014-2015a/index_en.asp
- *Anges Quebec Capital Fund*: aumento de CAD\$ 25 millones al programa *Anges Quebec Capital Fund* para ayudar a los inversionistas ángeles a tener un mejor retorno a sus inversiones. Mas antecedentes en: www.angesquebec.com
- *Fiducie du Chantier de l'économie sociale*: programa de CAD\$ 2,5 millones dentro de los próximos 5 años, orientado al trabajo conjunto entre el sector público y privado para el desarrollo y consolidación de nuevos puestos de trabajo. Más detalles en: www.fiducieduchantier.qc.ca
- *Red Femmessor*: inyección de CAD\$ 9,5 millones en 5 años a fortalecer la red de mujeres empresarias *Femmessor*. Para profundizar sobre el programa, ver: www.femmessor.com

4. Sistema de registro e inscripción de patentes

La Patente es un derecho sobre la propiedad intelectual otorgado por el gobierno a un inventor, confiriéndole el monopolio de la tecnología patentada por un período determinado, que actualmente es de un máximo de 20 años. Durante este tiempo, el titular es el único que puede utilizar dicha tecnología o autorizar a terceros a implementarla bajo las condiciones, constituyendo un importante incentivo para la investigación y el desarrollo.

Al caducar la patente, cualquier persona puede hacer uso de la tecnología patentada sin el consentimiento del titular, y por lo tanto, la invención pasa a ser de dominio público. Este intercambio de conocimiento es vital para promover avances en todas las áreas de la ciencia.

En Canadá, el *Canadian Intellectual Property Office* (CIPO) es la entidad responsable de administrar y procesar la propiedad intelectual, mediante instrumentos como:

- Patentes: para proteger nuevas invenciones (procesos, maquinaria, manufactura, tecnología, etc.) o mejoras a inventos ya existentes.
- Marcas registradas (*Trade-marks*): palabras, diseños o combinaciones, con el fin de distinguir los bienes o servicios de un proveedor particular.
- Derechos de autor (*Copyright*): para proteger todo tipo de material artístico, dramático, musical, literario, entre otros.
- Diseños industriales: características visuales de forma, configuraciones, patrones o adornos (o cualquier combinación de éstas), aplicadas a un artículo manufacturado.
- Topografías de circuitos integrados: configuraciones tridimensionales de circuitos electrónicos incorporados en productos de circuito integrado.

Un tema clave a considerar, es que los derechos otorgados por una patente canadiense no se extienden al extranjero y viceversa. Así, un inventor con una patente extranjera tiene un plazo de hasta 12 meses para presentar una solicitud de patente en Canadá, a partir de la fecha que pidió la patente extranjera.

Alternativamente, es posible presentar una solicitud para una patente extranjera en Canadá por medio del *Patent Cooperation Treaty* (PCT)³, un tratado internacional administrado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y suscrito por más de 140 países afiliados al Convenio de París.

El PCT permite resguardar una invención simultáneamente en varios países mediante una única solicitud de patente internacional, sin necesidad de presentar varias solicitudes nacionales o regionales.

Por último, cabe destacar que, en Canadá, el *Canadian Intellectual Property Office* (CIPO) tiene la facultad de otorgar tanto patentes locales como nacionales e internacionales bajo el PCT. Para mayor información dirigirse al siguiente link: http://www.cipo.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/eng/h_wr00001.html.

³ <http://www.wipo.int/pct/es/faqs/faqs.html>

5. Política de Atracción de Inversión Extranjera

Como se mencionó previamente, la entidad gubernamental *Industry Canada* (IC) tiene, entre sus principales mandatos, la regulación del ecosistema económico y la promoción de inversiones en Canadá. En este contexto, una de sus labores es velar por el cumplimiento de la ley *Investment Canada Act* (ICA), a la que están sujetos los flujos de inversión extranjera que ingresan al país.

Si bien, la finalidad de esta ley es promover el ingreso de todo tipo de capital externo para estimular el empleo y el crecimiento económico también incorpora algunas restricciones a la inversión en ciertas áreas, como por ejemplo servicios financieros, transporte aéreo, telecomunicaciones, publicidad, etc.

Para ingresar capitales extranjeros a Canadá, ya sea mediante el establecimiento de una nueva empresa o mediante la adquisición total o parcial de una empresa canadiense pre-existente, la inversión debe ser revisada para asegurar el cumplimiento de la ley ICA. Así, el primer paso es llenar un formulario de aplicación en la página web de *Industry Canada* y proporcionar la información solicitada, como por ejemplo número de empleados, ventas proyectadas, inversión estimada, etc. El formulario se encuentra en el siguiente link:

<http://www.ic.gc.ca/eic/site/ica-lic.nsf/eng/lk00063.html>.

Dependiendo del monto y la naturaleza de la inversión, ésta puede estar sujeta a una revisión adicional, proceso que tomaría al menos 45 días y requeriría de mayores detalles para que las autoridades puedan determinar si presenta un beneficio neto para Canadá o no. En particular, estos casos serían:

- Toma directa de control de una empresa canadiense, mediante: (i) la adquisición de acciones con derecho a voto; (ii) la adquisición de participaciones en una corporación, sociedad u otra entidad que no ha emitido acciones; o (iii) la adquisición de la totalidad de sus activos, cuando el valor libro de los activos de la empresa supere los CAD\$ 5 millones.
- Toma indirecta de control de una empresa canadiense, cuando: (i) tiene activos valuados en más de CAD\$50 millones; o (ii) la empresa canadiense representa más del 50% de los activos del grupo y está valuada en CAD\$5 millones o más.

En el siguiente sitio web se encuentran disponibles más detalles sobre el *Investment Canada Act* y sus implicancias: <http://www.ic.gc.ca/eic/site/ica-lic.nsf/eng/lk00064.html>.

Respecto a los tratados que protegen la inversión extranjera directa, Canadá sostiene acuerdos denominados *Foreign Investment Promotion and Protection Agreement* (FIPA)⁴ con países con los cuales no tiene Tratados de Libre Comercio vigentes, o bien, éstos no abarcan un capítulo de inversiones.

Los FIPA son tratados bilaterales que protegen y promueven la inversión extranjera mediante derechos y deberes legalmente vinculantes entre ambos países. Actualmente, Canadá tiene FIPA activos con 26 países, entre los que se encuentran Argentina, República Checa, Ucrania, entre otros.

⁴ <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fipa-apie/index.aspx?lang=eng>

Políticas de Inversión Extranjera Directa entre Chile y Canadá

Para el caso de Chile, no existe un acuerdo FIPA con Canadá porque la protección de la inversión extranjera se ha manejado mediante otros instrumentos.

En el Tratado de Libre Comercio entre ambos países, vigente desde el año 1997, existe un capítulo dedicado a “Servicios e Inversiones”, que asegura un trato igualitario a los inversionistas extranjeros y prohíbe la exigencia de ciertos requisitos como:

- Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios.
- Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional.
- Restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios derivados de dicha inversión extranjera.
- Exigir una cierta nacionalidad para ocupar cargos de alta dirección en la empresa extranjera.
- Dificultar las transferencias relacionadas a la inversión extranjera.

Para más información, visitar el siguiente link:

http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/bibliotecas/CAN_TN_Inversiones.pdf

Posteriormente, se firmó el “Acuerdo para Evitar la Doble Tributación” vigente desde el año 2000, que alivia la carga tributaria al considerar los impuestos pagados en un país (el país de la fuente), como crédito contra los impuestos pagaderos en el segundo país (el país de residencia del contribuyente). Asimismo, establece limitaciones a tasas impositivas y provee un marco conceptual con definiciones tributarias relevantes.

Finalmente, el año 2008 se firmó un *Memorandum of Understanding* (MoU) de Promoción de Inversiones, que ratificó el compromiso mutuo para identificar oportunidades de inversión en sectores prioritarios como exploración minera, infraestructura, energía, etc.

Con todo, el marco legislativo conformado por estos acuerdos otorga un mayor grado de certeza a los inversionistas chilenos interesados en invertir en Canadá y viceversa, ya que unifica los criterios aplicables en ambas economías y mitiga las distorsiones generadas por la duplicidad en el pago de impuestos, estimulando el desarrollo económico de ambos países.

6. Estadísticas locales de interés

Analizando las estadísticas más recientes disponibles, publicadas por *Industry Canada* en el informe “Key Small Business Statistics 2013”, en Canadá existían cerca de 1,1 millones de pequeñas empresas al año 2012, definidas como empresas con entre 1 y 99 empleados. Éstas constituyen sobre el 98% del total de empresas en el país, mientras las medianas empresas (100-499 empleados) representan el 1,6%, como se muestra en la tabla a continuación.

Table 1: Total Number of Employer Businesses by Size, and Number of Small and Medium-Sized Business Locations Relative to Provincial Population and Gross Domestic Product, December 2012

Provinces/Territories	Employer Businesses				No. of Small and Medium-Sized Business Locations per 1,000 Population (aged 15+ years)	GDP per Employer Business (\$ thousands)
	Total	Small (1-99)	Medium (100-499)	Large (500+)		
Newfoundland and Labrador	17,335	17,090	233	12	40.5	1,940
Prince Edward Island	5,615	5,547	64	4	48.8	953
Nova Scotia	29,686	29,179	468	39	38.0	1,247
New Brunswick	24,992	24,582	386	24	40.3	1,288
Quebec	236,688	232,531	3,830	327	35.6	1,461
Ontario	389,116	381,001	7,437	678	35.2	1,882
Manitoba	35,980	35,298	622	60	37.4	1,553
Saskatchewan	38,749	38,264	457	28	47.8	1,929
Alberta	154,495	151,866	2,397	232	50.3	1,911
British Columbia	171,557	169,178	2,218	161	45.0	1,269
Yukon	1,568	1,549	18	1	n/a	1,696
Northwest Territories	1,294	1,263	29	2	n/a	3,702
Nunavut	465	455	10	0	n/a	4,224
Canada Total	1,107,540	1,087,803	18,169	1,568	39.0	1,591
Percentage	100.00	98.22	1.64	0.14		

Fuente: “Key Small Business Statistics 2013”, Industry Canada

Así, las pequeñas empresas emplearon sobre 7,7 millones de individuos en el año 2012, siendo responsables por el 69,7% del total de la fuerza laboral privada. Se ubican principalmente en las provincias de Ontario y Quebec, con el 35% y el 21% del total respectivamente, y se estima que contribuyen entre el 25% y el 41% del PIB del país (dependiendo de los criterios que se utilicen para la medición), efectuando cerca del 30% del gasto total en I+D.

Si bien son transversales a todos los sectores económicos, las firmas de mayor crecimiento se encuentran en las áreas de: (i) Construcción; (ii) Servicios a empresas, edificios y otros servicios de apoyo; y (iii) Servicios profesionales, científicos y técnicos.

Con todo, es posible concluir que las pequeñas empresas son el motor de la economía canadiense, generando un significativo aporte al empleo y al producto a nivel nacional.

Por otro lado, referente al ecosistema de emprendimiento, según el estudio “The EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013” elaborado por la consultora privada Ernst & Young, los emprendedores canadienses se encuentran en una situación privilegiada frente a sus pares de otros países. Operan en un ambiente que les ofrece un alto grado de apoyo, donde los costos de iniciar un negocio se encuentran entre los más bajos del grupo, gastan considerablemente menos tiempo en asuntos tributarios y administrativos, se benefician de menores costos laborales y de un mejor acceso a financiamiento. Como resultado, los niveles de emprendimiento y *start-ups* son bastante superiores al promedio del G20.

Algunos de los aspectos más relevantes del ecosistema de emprendimiento en Canadá son los siguientes:

Acceso a Financiamiento

Acceso a Financiamiento	Canada	Promedio G20	Periodo
Acceso a Mercado de Capitales			
Inversiones en Oferta Inicial de Acciones - <i>IPO</i> (% PIB)	0,38	0,22	2009-11 promedio
Acceso a Crédito			
Crédito nacional al sector privado (% PIB)	128,2	99,0	2008-10 promedio
Disponibilidad de <i>Venture Capital</i> (Escala de 1 = imposible a 7 = muy fácil)	3,6	3,0	2009-11 promedio
Actividad de Fusiones y Adquisiciones - <i>M&A</i> (% PIB)	6,2	3,4	2010-12 promedio

Fuente: *The World Bank, IMF, World Economic Forum*

En general, los emprendedores canadienses tienen un mayor acceso a financiamiento en comparación al resto de los países G20 debido, en gran parte, al compromiso del gobierno federal. Así, a mediados del 2013 se lanzó el programa *Canada Accelerator and Incubator Program* (CAIP) para estimular nuevos emprendimientos, al cual se le asignó un presupuesto adicional de CAD\$ 40 millones en el plan anual de acción gubernamental de este año (*Economic Action Plan 2014*), totalizando un capital de CAD\$ 100 millones. El financiamiento será enfocado a proporcionar diversas herramientas de capacitación y *coaching* a los emprendedores, para ayudarlos a desarrollar sus respectivos negocios.

De igual forma, otras medidas que ha fijado el gobierno canadiense para promover el área de I+D, reducir la burocracia administrativa e incrementar la competitividad son las siguientes:

- Crear un nuevo fondo denominado *Canada First Research Excellence Fund* con el objetivo de inyectar CAD\$ 1.500 millones durante la próxima década para ayudar a las instituciones post secundarias a alcanzar estándares de nivel mundial en distintas áreas de investigación.
- Proveer financiamiento adicional de CAD\$ 500 millones durante los próximos 2 años al fondo *Automotive Innovation Fund*, para potenciar el sector automotriz.
- Seguir trabajando para reducir la carga tributaria y regulatoria para las pequeñas y medianas empresas.

Para mayor información sobre estas políticas, ver el *Economic Action Plan 2014 (EAP)* en:

<http://actionplan.gc.ca/en/blog/economic-action-plan-2014>.

Impuestos y Regulaciones del Mercado

Impuestos y Regulaciones	Canada	Promedio G20	Periodo
Facilidad para empezar un nuevo negocio			
Procedimientos para iniciar una <i>Start-Up</i> (cantidad)	1,0	7,6	2010-12 promedio
Tiempo para iniciar un negocio (días)	5	22	2010-12 promedio
Costo de iniciar un negocio (% Ingreso Per Cápita)	0,4	9,4	2010-12 promedio
Mínimo Capital pagado para iniciar un negocio (% Ingreso Per Cápita)	0,0	17,9	2010-12 promedio
Regulaciones del Mercado			
Tiempo destinado a asuntos tributarios (horas)	131	347	2010-12 promedio
Rigidez del Mercado Laboral			
Costo de Despido (semanas de salario)	28	50	2007-09 promedio
Empleo y Contribuciones Tributarias (% Ganancia Operacional)	12,7	24,0	2012
Impuestos			
Tasa de Impuestos Total (Impuestos y contribuciones obligatorias / Ganancia Operacional)	26,9	49,7	2012
Tasa de Impuestos Indirecta (Impuestos recolectados en representación de las autoridades)	5,0	14,2	2012

Fuente: *The World Bank*

Canadá cuenta con regulaciones eficientes y flexibles, que impulsan el desarrollo del emprendimiento. Por ejemplo, el procedimiento para iniciar un negocio y los costos asociados, tanto en tiempo como en dinero, son considerablemente menores que el promedio de sus pares. El mercado laboral también se ajusta a las necesidades del empresario, lo que le permite adaptarse rápidamente a un cambio de escenario económico.

En tanto, la solidez de la economía canadiense y su brecha fiscal bastante inferior a otros países del G20, han favorecido bajas tasas impositivas a los nuevos emprendedores y han mantenido las tasas corporativas a niveles muy competitivos. Las PyME's ya se beneficiaron de un recorte fiscal cercano a CAD\$2.000 en el año 2013, y existe espacio para que las tasas se reduzcan aún más.

Asimismo, el gobierno federal cuenta con el programa *Scientific Research and Experimental Development Tax Incentive Program (SR&ED)* que tiene por objetivo promover el gasto en I+D (ver sección IV.3 Instrumentos de apoyo público y privado a la innovación y emprendimiento).

Cultura de Emprendimiento

Cultura de Emprendimiento	Canada	Promedio G20	Periodo
Gasto en I+D (% PIB)	1,9	1,6	2007-09 promedio
Publicaciones de I+D (por cada 10.000 habitantes)	8,6	3,3	2007-09 promedio

Fuente: *The World Bank*

Canadá se encuentra muy bien *rankeado* en términos de cultura de emprendimiento. Esto se demuestra en los esfuerzos gubernamentales ya mencionados, referentes a regulaciones, impuestos y acceso a financiamiento, así como en el elevado gasto en I+D. Los emprendedores canadienses son valorados por su valioso aporte al desarrollo tecnológico, a la creación de empleos y a fin de cuentas, al desarrollo económico del país.

III. Principales Actores del ecosistema de innovación y emprendimiento

1. Incubadoras y aceleradoras de negocios

Las aceleradoras e incubadoras de negocios son organizaciones públicas o privadas que tienen por objetivo apoyar y fomentar a los nuevos emprendimientos, mediante el diseño de programas especializados.

Las *aceleradoras*, tal como su nombre lo indica, buscan acelerar el desarrollo de un proyecto en sus fases más tempranas, apoyando con inversión semilla, mentores, espacio físico y metodologías de aceleración, para obtener el máximo potencial de los equipos que se integren al programa. Usualmente exigen una participación en la nueva empresa a cambio de sus servicios⁵.

Por otro lado, las *incubadoras* básicamente se limitan a proveer de un espacio físico habilitado (con conexión a internet, suministro eléctrico, etc.) que en general es abierto y compartido con otros emprendedores. Son adecuadas para una estancia corta, entre 3 y 6 meses, con un costo entre US\$ 450 y US\$ 750 mensuales por un escritorio para una persona, incluyendo todos los servicios.⁶

⁵ <http://www.marsdd.com/mars-library/accelerators-incubators/>

⁶ <http://spain2sv.wordpress.com/incubadoras-y-aceleradoras-de-empresas/>

Incubadoras y Aceleradoras en Canadá

A continuación se presenta una lista de las principales incubadoras y aceleradoras de negocios en Canadá por ciudad, elaborada por el centro de innovación, de comercialización y de transferencia tecnológica MaRS.

MaRS en una institución sin fines de lucro financiada parcialmente por el Gobierno Provincial de Ontario, y actúa además como oficina de Transferencia Tecnológica para la Universidad de Toronto (rankeada la número 1 de Canadá y la 21ª Universidad más destacada a nivel mundial⁷). Se compone de 2 áreas principales: (i) la aceleradora de negocios MaRS Discovery District; y (ii) el centro de transferencia tecnológica MaRS Innovation. Para más información, visitar: www.marsdd.com y marsinnovation.com.

TORONTO (ON)

- Extreme Venture Partners (Extreme University): es un programa de 12 semanas que provee hasta CAD\$ 50.000 de capital semilla a nuevos emprendimientos (www.extremevp.com)
- The Next 36: dirigido a estudiantes canadienses de pregrado, el programa financia hasta CAD\$ 50.000 en capital semilla para cada equipo (www.thenext36.ca)
- Ryerson Digital Media Zone: programa de la universidad canadiense Ryerson abierto tanto a estudiantes del establecimiento como a start-ups externas (digitalmediazone.ryerson.ca)
- Business Accelerator Program - MaRS: es un conjunto de programas y servicios diseñados para fortalecer y acelerar el crecimiento de las empresas de tecnología de alto potencial en Ontario (www.marsdd.com/bap)
- JOLT – MaRS: programa de 6 meses dictado por la aceleradora de negocios MaRS Discovery District, que brinda asesorías, espacios de trabajo, inteligencia de mercado e invierte hasta CAD\$ 30.000 en cada emprendimiento (jolt.marsdd.com)

MISSISSAUGA (ON)

- Research Innovation Commercialization (RIC) Centre: programa de incubadora lanzado por el *RIC Centre*, en asociación con *Xerox Research Centre of Canada*, en el año 2014. Destaca que el programa no busca una porcentaje de propiedad en los emprendimientos ni derechos sobre la propiedad intelectual, como la mayoría de sus pares (riccentre.ca)

OTTAWA (ON)

- Invest Ottawa: aceleradora de negocios dependiente del *Ottawa Centre for Regional Innovation* (OCRI), dirigida a los emprendedores con base en la ciudad de Ottawa (investottawa.ca)

WATERLOO (ON)

- Accelerator Centre: aceleradora abierta a start-ups ubicadas en Ontario, que ofrece opciones de espacios de oficina e infraestructura (www.acceleratorcentre.com)
- Communitech Hub: enfocada a emprendimientos de digital media, ayudando a los emprendedores a desarrollar su proyecto, comercializar su tecnología e insertarse al mercado (www.communitech.ca)

⁷ Times Higher Education World University Ranking 2012-2013

- Hyperdrive: perteneciente a *Communitech*, provee hasta CAD\$ 55.000 de financiamiento inicial por un período de tres meses, además de CAD\$ 150.000 al término del programa. Asimismo, ofrece asesorías por un máximo de 24 meses (hyperdrive.communitech.ca)
- UW Velocity: programa de incubadora disponible sólo para los estudiantes de la Universidad de Waterloo (velocity.uwaterloo.ca)

ST. CATHARINES (ON)

- Generator at One: dependiente de *Innovate Niagara*, esta incubadora provee asesoría, *networking*, colaboración, creación de prototipos, producción, el desarrollo empresarial, así como el acceso a tecnología, proyectos y seminarios para compañías de medios digitales (www.thegeneratoratone.com)

MONTREAL (ON)

- FounderFuel: programa de 12 semanas para start-ups de aplicaciones web y tecnologías móviles, donde cada equipo recibe hasta CAD\$ 10.000 de inversión inicial, más CAD\$ 5.000 por cada co-fundador, a cambio de una participación de 6% de la empresa (founderfuel.com/en/)

EDMONTON (AB)

- Flightpath: programa enfocado en start-ups de softwares y digital media (startupidmonton.com)

VANCOUVER (BC)

- GrowLab: programa de 4 meses de duración que aporta entre CAD\$ 20.000 y CAD\$ 25.000 a cada emprendimiento, a cambio de un 5% a un 10% de participación en la empresa (www.growlab.ca)

2. Firmas de Venture Capital e Inversionistas Ángeles

En Canadá existe una amplia gama de firmas de Venture Capital e Inversionistas Ángeles, dispuestos a invertir en diversos emprendimientos de todos los sectores de la economía. Como consecuencia, han nacido asociaciones como *Canada's Venture Capital & Private Equity Association (CVCA)* y *National Angel Capital Organization (NACO)* que agrupan a gran parte de las respectivas categorías de inversionistas, en cada caso.

Citizenship and Immigration Canada (CIC) ha seleccionado una lista acotada de firmas de Venture Capital e Inversionistas Ángeles que cumplen con los estándares requeridos para poder apadrinar a los emprendedores extranjeros que deseen instalarse en Canadá mediante la iniciativa *Start-Up Visa Program* (ver sección VI.3 Segmentos y estrategias de penetración más usadas por los competidores).

Las entidades aprobadas por el CIC son las siguientes:

Inversionista	Categoría	Website
BDC Venture Capital	Venture Capital	http://www.bdc.ca/en/solutions/venture_capital/pages/venture_capital.aspx
Blackberry Partners Fund II LP (Relay Ventures Fund II)	Venture Capital	http://relayventures.com/
Celtic House Venture Partners	Venture Capital	http://www.celtic-house.com/celtichouse/myweb.php?hls=10003
DRI Capital Inc.	Venture Capital	http://www.dricapital.com/
Golden Opportunities Fund Inc.	Venture Capital	http://www.goldenopportunities.ca/splash/
iNova Capital Inc.	Venture Capital	http://inoviacapital.com/
New Brunswick Innovation Foundation Inc.	Venture Capital	http://www.nbif.ca/en
Northwater Intellectual Property Fund	Venture Capital	http://www.northwatercapital.com/#/ip-fund
OMERS Ventures Management Inc.	Venture Capital	http://www.omersventures.com/
Pangaea Ventures Fund III, LP	Venture Capital	http://www.pangaeaventures.com/
PRIVEQ Capital Funds	Venture Capital	http://www.priveq.ca/
Quorum Group	Venture Capital	http://www.quorum.ca/
Rho Canada Ventures	Venture Capital	http://www.rhocanada.com/
Summerhill Venture Partners Management Inc.	Venture Capital	http://www.summerhillvp.com/
Tandem Expansion Management Inc.	Venture Capital	http://www.tandemexpansion.com.php5-19.dfw1-2.websitetestlink.com/
Vanedge Capital Limited Partnership	Venture Capital	http://vanedgecapital.com/
Version One Ventures	Venture Capital	http://versiononeventures.com/
Wellington Financial LP	Venture Capital	http://www.wellingtonfund.com/
Westcap Mgt. Ltd.	Venture Capital	http://www.westcapmgt.ca/
Yaletown Venture Partners Inc.	Venture Capital	http://www.yaletown.com/
Angel One Network Inc.	Inversionista Ángel	http://www.angelonenetwork.ca/
First Angel Network Association	Inversionista Ángel	http://www.firstangelnetwork.ca/
Golden Triangle Angel Network	Inversionista Ángel	http://www.goldentriangleangelnet.ca/

Fuente: Citizenship and Immigration Canada (CIC)

Para acceder a la lista completa de firmas de Venture Capital e Inversionistas Ángeles, ingresar a los sitios web de las asociaciones respectivas: www.cvca.ca / nacocanada.com.

3. Otras Instituciones y redes de apoyo público y privado a la innovación y emprendimiento

Además de las instituciones ya descritas en los puntos anteriores, Canadá cuenta con una red de centros de excelencia denominada *Networks of Centres of Excellence of Canada* (NCE)⁸. Esta organización, dependiente del gobierno federal, actualmente provee financiamiento a 42 redes y centros a través de diversos programas a nivel nacional, para promover la investigación, el desarrollo y el talento empresarial.

Los principales focos de promoción son las siguientes áreas específicas de interés para el país: Ciencias de la Vida y la Salud, Tecnologías de Información y Comunicaciones, Medioambiente, Recursos Naturales, Ingeniería y Manufactura, y Multisectorial. La lista de instituciones asociadas a NCE, clasificadas por sector, ubicación y financiamiento se encuentra en el ANEXO 1. Asociaciones de *Networks of Centres of Excellence of Canada* (NCE).

Por otro lado, la entidad gubernamental *Canada Business Network*⁹ es la principal red de apoyo para los emprendedores canadienses, cuyo objetivo es poner a su disposición todas las herramientas necesarias para que los proyectos crezcan y prosperen. Tiene numerosas representaciones en todo el país, abarcando cada territorio y provincia de Canadá. Sus principales mandatos son:

- Reducir la complejidad de lidiar con múltiples niveles de gobierno.
- Consolidar toda la información de mercado en un solo lugar.
- Habilitar a los emprendedores para tomar decisiones informadas.
- Contribuir al éxito de los emprendimientos gracias al apoyo con la planificación del negocio paso a paso, investigación de mercado y uso de información estratégica.

Adicionalmente, es común que cada provincia tenga su propia red para los emprendedores locales, como es el caso de *Ontario Network of Entrepreneurs*¹⁰ (ONE). ONE es una red colaborativa de organizaciones de la provincia de Ontario, diseñada para ayudar a emprendedores e investigadores a desarrollar sus proyectos, desde la concepción de las idea hasta su inserción al mercado final. Esta iniciativa es parte de la agenda de innovación de la provincia de Ontario (*Ontario's Innovation Agenda – OIA*) y cuenta con cerca de 50 destacadas instituciones asociadas que trabajan conjuntamente para sacar adelante el programa, entre universidades, centro de innovación, inversionistas, etc. Para mayor información, acceder a: www.oce-ontario.org/about-oce/the-one.

Finalmente, existen múltiples redes de emprendedores complementarias, agrupadas en torno a distintos intereses comunes, como por ejemplo:

- *Canadian Social Entrepreneurs Network*: red de emprendimientos con impacto social (www.csef.ca/organizations.php)
- *The Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs* (CAWEE): red enfocada al rol de la mujer como empresaria y emprendedora (cawee.net)
- *Mompreneurs*: red de apoyo a las emprendedoras, en particular a aquellas que son madres, (themomprenneur.com)
- *Entrepreneurs with Disabilities Network (EDN)*: red de emprendedores con discapacidades (ednns.ca)

⁸ <http://www.nce-rce.gc.ca/>

⁹ <http://www.canadabusiness.ca/eng/>

¹⁰ <http://www.onebusiness.ca/>

4. Emprendedores líderes

Desde el año 1994, la empresa de consultoría privada Ernst & Young ha entregado el premio *National EY Entrepreneur Of The Year* galardonando al empresario que mejor represente el espíritu de emprendimiento, innovación y liderazgo en Canadá. El ganador de la edición número 20 celebrada el año 2013 fue Geoffrey Smith, presidente de la empresa constructora Ellis Don Corporation, quien redefinió la compañía y la llevó a expandirse a nuevos mercados y sectores, tanto en el país como en el extranjero.

Adicionalmente, cada año se seleccionan ganadores a nivel provincial, que hayan contribuido con un giro innovador a los modelos de negocios, productos, servicios y asociaciones a las que pertenecen, aprovechando los desafíos de la industria como una oportunidad para obtener resultados sin precedentes. Los ganadores del año 2013 fueron los siguientes:

Emprendedor	Categoría	Compañía	Ubicación	Giro
Shannon Rogers, Warren Roy	Liderazgo Empresarial	Global Relay Communications Inc.	Vancouver, British Columbia	Soluciones de mensajería
Shahrzad Rafati	Innovación en el Modelo de Negocios	BroadbandTV	Vancouver, British Columbia	Tecnología y herramientas online
Reza Nasseri	Innovación en el Producto	Landmark Group of Builders	Edmonton, Alberta	Inmobiliaria especializada en construcción sustentable
Alex Mustakas	Asociación con la Comunidad	Drayton Entertainment	Cambridge, Ontario	Complejo de 7 teatros operando en 6 comunidades de Ontario
Constance Raymond, Jean- François Brousseau	Excelencia en el Servicio al Cliente	Outbox Holding CRB Inc.	Montreal, Quebec	Plataforma de venta de entradas para eventos de gran volumen

Para mayor información, visitar: <http://www.ey.com/CA/en/About-us/Entrepreneurship/Entrepreneur-Of-The-Year>.

IV. Presencia de Países Competidores en ecosistema de innovación y emprendimiento local

1. Segmentos y estrategias de penetración más usadas por los competidores.

Canadá reconoce la importancia del emprendimiento como impulso económico al país, y por lo mismo además de apoyar a los emprendedores nacionales con diversas iniciativas ya descritas, tiene interés en captar emprendedores extranjeros de alto potencial.

Para esto ha diseñado un programa pionero a nivel mundial llamado *Start-Up Visa*, que consiste en conectar a emprendedores internacionales con organizaciones del sector privado que provean financiamiento y asesoría en su proceso de instalación en Canadá. Cabe destacar que mediante este programa es posible optar a la residencia permanente en el país, a diferencia de la mayoría de los programas alternativos en otros países que sólo otorgan una visa temporal o condicional.

El proceso de aplicación a la *Start-Up Visa* consiste en los siguientes pasos:

1. **Conseguir financiamiento.** Antes de llenar los formularios de aplicación, el emprendedor debe asegurar el compromiso de financiamiento para su proyecto por parte de uno o más inversionistas canadienses calificados (ver sección V.3 Firmas de Venture Capital e Inversionistas Ángeles), según los siguientes montos:

- Fondos de Venture Capital: al menos CAD\$ 200.000
- Inversionistas Ángeles: al menos CAD\$ 75.000

Alternativamente, podría iniciar su aplicación si es aceptado en alguna de las Incubadoras listadas a continuación: Communitech, GrowLab, Innovacorp, Innovate Calgary, Toronto Business Development Centre

2. **Cumplir con los requisitos de idioma.** El emprendedor deberá tomar una prueba en cualquier agencia aprobada por el CIC para acreditar sus habilidades de lenguaje Inglés o Francés, obteniendo un nivel superior a 5 en la escala *Canadian Language Benchmark* (CLB).
3. **Cumplir con los requisitos de estudios.** El emprendedor debe acreditar que ha cursado al menos 1 año de Educación Superior, y que ha obtenido buenos resultados, mediante un certificado de notas y el certificado de título (si aplica).
4. **Cumplir con los requisitos financieros.** El gobierno canadiense no provee apoyo financiero a inmigrantes del programa *Start-Up Visa*, por lo tanto exige una prueba de fondos al momento de postular. El monto depende del número de dependientes del emprendedor, partiendo en un piso de CAD\$ 11.824 para una persona sin dependientes en el año 2014 (el monto se actualiza cada año).

5. **Postulación.** Una vez que se ha cumplido con todos los pre-requisitos, se puede postular online a través del sitio web: <http://www.cic.gc.ca/english/immigrate/business/start-up/apply.asp>
6. **Pago de Comisiones.** Para que la solicitud sea procesada, se debe pagar un *Processing Fee* de CAD\$ 1.050 que es reembolsado si la solicitud es rechazada. No obstante, si la solicitud es aprobada, se deberá cancelar un segundo cargo denominado *Right of Permanent Residence Fee* de CAD\$ 490 para tramitar la residencia.

Para mayor información, acceder al sitio web oficial del programa en el siguiente link: <http://www.cic.gc.ca/english/immigrate/business/start-up/index.asp>.

V. Obstáculos a enfrentar por los emprendedores

Como se ha planteado a lo largo de este informe, el ecosistema de emprendimiento e innovación está bastante desarrollado en Canadá. El sólido desempeño económico del país respecto a sus pares del G20 es sin duda un impulso importante para los emprendedores y el gobierno federal se ha esforzado en ofrecer ayuda adicional a través de una serie de sistemas fiscales y regulatorios pro emprendimiento.

No obstante, las opciones de financiamiento aún no son suficientes. Así, el estudio “The EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013” de la consultora Ernst & Young, plantea que los emprendedores canadienses no siempre pueden adherirse a los beneficios del gobierno, y el acceso a financiamiento se mantiene como la principal barrera al crecimiento.

Los principales obstáculos al emprendimiento que destaca el informe son los siguientes:

- Escasez de cupos en los programas de incubadoras y aceleradoras a nivel país, que no alcanzan a satisfacer la creciente demanda de nuevos emprendimientos. Alta competitividad para acceder a estos programas.
- A pesar de que el acceso a financiamiento es superior a muchos países del G20, el escenario es muy dispar. Mientras las firmas de Venture Capital e Inversionistas Ángeles han ido adquiriendo una mayor relevancia, el sistema bancario aún se mantiene distante, por el alto riesgo que conllevan los emprendimientos en su etapa temprana.
- El gasto en I+D del sector privado ha ido moderando su ritmo en los últimos años.
- Las iniciativas gubernamentales destinadas a mejorar el apoyo coordinado a los empresarios, aún no tendrían un impacto suficiente.

En conclusión, si bien Canadá está fuertemente posicionado como un ambiente empresarial de clase mundial, un mayor foco en incrementar los esfuerzos de capacitación y gasto en I+D implicaría un fuerte apoyo a la industria.

VI. Opiniones de actores relevantes en el mercado

Si bien, lanzar un nuevo proyecto nunca es fácil el espíritu emprendedor es clave para cualquier economía. Los emprendedores no sólo fomentan la innovación sino que impulsan la competitividad y crean una importante cantidad de puestos de trabajo siendo el motor de la economía.

En base a un reportaje del renombrado medio de prensa *The Globe and Mail*, a más de 400 emprendedores canadienses que atendieron a la edición 2013 del programa de emprendimiento *QuantumShift*, se identificaron 10 principales rasgos que debe poseer un individuo para triunfar en el ecosistema de emprendimiento en Canadá.

*QuantumShift*¹¹, una iniciativa conjunta entre la empresa de auditoría y consultoría *KPMG Enterprises* y el instituto de emprendimiento *Pierre L. Morrissette* (dependiente de *Richard Ivey School of Business*) y se considera entre los programas de emprendimiento y liderazgo más destacados de Canadá.

A través de una experiencia de 5 días, se seleccionan anualmente a los 40 emprendedores canadienses más prometedores del año con el objetivo de validar sus capacidades de liderazgo, inspirar a sus socios de negocios y maximizar sus oportunidades de crecimiento. Se centra en temas de alta relevancia para los emprendedores, incluyendo Liderazgo, Finanzas, Estrategia y Recursos Humanos, a la vez que promueve la construcción de una red permanente *peer-to-peer* que evoluciona cada año.

Las principales apreciaciones recopiladas en esta instancia fueron las siguientes:

1. Estar en aprendizaje continuo: testeando el mercado constantemente, dado que las herramientas necesarias para tener éxito en un emprendimiento cambian a gran velocidad.

¹¹ <http://quantumshift.ca/>

2. No ignorar lo esencial: por ejemplo, un plan de negocios simple y efectivo, un equipo calificado y una visión clara para no distraerse con oportunidades que no están en el foco de la empresa.
3. Tomarse el tiempo para avanzar rápido: ya que cada persona tiene su propio punto de vista, es crucial invertir tiempo de vez en cuando en verificar que todos están en la misma línea, incluyendo socios, empleados, etc.
4. Ser intuitivo: si bien la experiencia y el entrenamiento formal pueden facilitar un cierto emprendimiento, la intuición puede jugar un rol igual o más importante en ciertas áreas.
5. Tener cultura organizacional: es una gran ventaja competitiva, al establecer la base de valores que comparten los miembros de una organización y que los mantiene alineados, ya sea en una PyME o una multinacional.
6. Rodearse de la gente adecuada: se aconseja filtrar a los candidatos para una determinada posición según sus competencias, pero tomar la decisión en base a su compatibilidad con los valores de la organización.
7. Encontrar un mentor: idealmente un emprendedor ya consolidado, que pueda aportar su valiosa experiencia a un nuevo emprendimiento.
8. Moverse rápidamente: para adjudicarse la ventaja del primer entrante, tanto a nivel de consumidores como proveedores.
9. No ignorar a los consumidores: la mayoría de los consumidores no presentan quejas formales cuando no están satisfechos con un producto, sino que simplemente dejan de comprarlo. Escuchar a un consumidor que manifiesta su problema es crucial, ya que probablemente represente a un gran segmento de compra.
10. Separar las decisiones de inversión de las decisiones de financiamiento: apearse a las normas financieras y evaluar una oportunidad por su retorno intrínseco, no descartar un proyecto por las alternativas de financiamiento.

VII. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado

Como se ha descrito a lo largo de este estudio, Canadá es un país que invierte fuertemente en fomentar una cultura de emprendimiento e innovación, así como también da una gran prioridad a aumentar la inversión en Investigación y Desarrollo. Dado esto, y según los vínculos naturales en diversos sectores económicos entre Chile y Canadá (particularmente en el ámbito de los recursos naturales, con la minería como sector principal), se han identificado múltiples formas de buscar un beneficio para actores económicos chilenos que se involucren activamente en los distintos ecosistemas de emprendimiento e innovación que se observan en Canadá.

De esta forma, podemos mencionar para el interés de las exportaciones chilenas de servicios, por ejemplo las oportunidades existentes para el caso de los proveedores mineros. Si bien Chile se destaca por ser una potencia minera en términos productivos, en términos de la exportación de servicios tecnológicos asociados a la minería tenemos mucho que aprender, y países como Canadá (tal como Australia) ofrecen la oportunidad de asociarse y permear redes de nuevos emprendimientos en estos sectores.

Para aprovechar esto, es deseable que Chile defina para su incipiente industria de exportadores de servicios tecnológicos, la forma adecuada de vincularse con los programas de incubación y de apoyo al emprendimiento tecnológico que existen en Canadá, no sólo en el ámbito minero, sino también en otros sectores económicos como el forestal o el acuícola.

Otra recomendación relevante es mantener y fortalecer los esfuerzos que la ingeniería chilena ha realizado estos últimos años por promocionarse en Canadá. En este sentido, una clara estrategia comercial que permee redes de emprendedores en Canadá, puede transformarse también en una excelente oportunidad para ampliar un tipo de promoción que, hasta ahora, ha estado más limitada a los ámbitos de asociación gremiales y empresas del sector. Más información respecto a los Servicios de Ingeniería se encuentra disponible en el siguiente estudio de mercado, elaborado por esta Oficina Comercial:

http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/documento_01_07_13165054.pdf.

Asimismo, en términos generales, está el gran potencial que entrega Canadá como mercado de levantamiento de capital para nuevos emprendimientos. Esto aplica a cualquier sector económico pero, nuevamente, con un foco importante en los recursos naturales, ya que la Bolsa de Toronto se destaca a nivel global como la principal plaza de levantamiento de capital (y sobre todo capital de riesgo a través de TSX-V) en sectores como minería y energías limpias.

A este respecto, vale la pena señalar que la Bolsa de Santiago firmó a principios del año 2014 un acuerdo con la Bolsa de Capital de Riesgo de Toronto (TSX-V) para fomentar el doble “listamiento” de empresas en ambas plazas bursátiles. Y, por supuesto, si bien para muchos emprendimientos puede parecer distante el levantar capital de esta forma, el ecosistema de emprendimiento en Canadá también entrega amplias fuentes previas de financiamiento con apoyo de incubadoras, inversionistas ángeles, etc.

Finalmente, en lo que respecta al emprendimiento y la innovación social, existe también una amplia gama de oportunidades. Sobre esto, ya se realizó una primera experiencia de aprendizaje mutuo en marzo 2014 en Toronto, donde se organizó la visita de una pequeña delegación chilena de Empresas B y del ámbito de la inversión de impacto, generando los primeros vínculos e identificándose diversas formas de aprendizaje y colaboración futura. Un ejemplo de lo anterior, es el sólido posicionamiento que tanto Chile como Canadá presentan a nivel mundial en la materialización de emprendimiento social mediante las denominadas Empresas B, que buscan ser medidas por resultados no solo económicos, sino también de impacto social y ambiental, siendo sólo superados en la vanguardia por Estados Unidos.

VIII. Fuentes de información (*Links*)

Government of Canada

<http://www.canada.gc.ca/>

Statistics Canada

<http://www.statcan.gc.ca/>

Citizenship and Immigration Canada (CIC)

<http://www.cic.gc.ca/english/>

The Canadian Trade Commissioner Service

<http://www.tradecommissioner.gc.ca/eng/home.jsp>

Industry Canada (IC)

<http://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/eng/home>

Canada Revenue Agency (CRA)

<http://www.cra-arc.gc.ca/menu-eng.html>

Canadian Intellectual Property Office (CIPO)

<http://www.cipo.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/eng/Home>

Canada's Venture Capital & Private Equity Association (CVCA)

<http://www.cvca.ca/>

National Angel Capital Organization (NACO)

<https://nacocanada.com/>

Networks of Centres of Excellence of Canada (NCE)

http://www.nce-rce.gc.ca/index_eng.asp

Start-Up Visa Program

<http://www.cic.gc.ca/english/immigrate/business/start-up/index.asp>

International Monetary Fund (IMF)

<http://www.imf.org/external/index.htm>

The World Bank

<http://www.worldbank.org/>

IX. Anexos

ANEXO1. Asociaciones de *Networks of Centres of Excellence of Canada* (NCE)

Institución	Sector	Ubicación	Financiamiento (CAD\$)	Período
Advanced Applied Physics Solutions Inc. – AAPS **	Multisectorial	Vancouver, British Columbia	\$ 14.955.575	2008-17
Allergy, Genes and Environment Network – AllerGen *	Ciencias de la Vida y la Salud	McMaster University, Hamilton, Ontario	\$ 74.358.000	2004-19
ArcticNet *	Medioambiente	Université Laval, Québec, Quebec	\$ 113.208.000	2003-18
AUTO21 Network of Centres of Excellence *	Ingeniería y Manufactura	University of Windsor, Windsor, Ontario	\$ 81.113.000	2001-15
BioFuelNet *	Recursos Naturales	McGill University	\$ 24.950.000	2012-17
Canadian Digital Media Network – CDMN **	Tecnologías de Información y Comunicaciones	Waterloo, Ontario	\$ 19.471.136	2009-19
Canadian Forest NanoProducts Network – ArboraNano ***	Multisectorial	Pointe-Claire, Quebec	\$ 8.991.000	2009-14
Canadian Stroke Network – CSN *	Ciencias de la Vida y la Salud	University of Ottawa, Ottawa, Ontario	\$ 77.700.000	2000-15
Canadian Water Network – CWN *	Medioambiente	University of Waterloo, Waterloo, Ontario	\$ 61.000.000	2001-15
Carbon Management Canada – CMC-NCE *	Medioambiente	University of Calgary, Calgary, Alberta	\$ 20.799.314	2009-14
CellCAN Regenerative Medicine and Cell Therapy Network ****	Ciencias de la Vida y la Salud	Hôpital Maisonneuve-Rosemont, Montreal, Quebec	\$ 1.590.234	2014-17
Centre for Commercialization of Regenerative Medicine – CCRM **	Ciencias de la Vida y la Salud	Toronto, Ontario	\$ 15.000.000	2011-16
Centre for Drug Research and Development – CDRD **	Ciencias de la Vida y la Salud	Vancouver, British Columbia	\$ 22.955.575	2008-18
Centre for Imaging Technology Commercialization – CIMTEC **	Ciencias de la Vida y la Salud	London, Ontario	\$ 13.310.785	2011-16
Centre for Probe Development and Commercialization – CPDC **	Ciencias de la Vida y la Salud	Hamilton, Ontario	\$ 28.755.575	2008-18
Centre for Surgical Invention and Innovation – CSII **	Ciencias de la Vida y la Salud	Hamilton, Ontario	\$ 14.805.000	2009-17

Centre of Excellence in Energy Efficiency – C3E **	Recursos Naturales	Shawinigan, Quebec	\$ 9.623.000	2009-15
Children and Youth in Challenging Contexts - CYCC ****	Ciencias de la Vida y la Salud	Dalhousie University, Halifax, Nova Scotia	\$ 1.600.000	2011-15
Graphics, Animation and New Media Canada – GRAND *	Tecnologías de Información y Comunicaciones	University of British Columbia, Vancouver, British Columbia	\$ 23.250.000	2009-14
Green Aviation Research and Development Network – GARDN ***	Medioambiente	Montreal, Quebec	\$ 24.958.633	2009-18
GreenCentre Canada – GCC **	Multisectorial	Kingston, Ontario	\$ 18.190.000	2009-19
India-Canada Centre for Innovative Multidisciplinary Partnerships to Accelerate Community Transformation and Sustainability – IC-IMPACTS *****	Multisectorial	University of British Columbia, Vancouver, British Columbia	\$ 13.796.350	2012-17
Leading Operational Observations and Knowledge for the North – LOOKNorth **	Recursos Naturales	Newfoundland and Labrador	\$ 7.107.000	2011-16
Marine Environmental, Observation, Prediction and Response Network – MEOPAR *	Medioambiente	Dalhousie University	\$ 24.997.535	2012-17
MaRS Innovation – MI **	Multisectorial	Toronto, Ontario	\$ 29.911.150	2008-16
MiQro Innovation Collaborative Centre – C2MI **	Tecnologías de Información y Comunicaciones	Bromont, Quebec	\$ 14.078.965	2011-16
NeuroDevNet *	Ciencias de la Vida y la Salud	University of British Columbia, Vancouver, British Columbia	\$ 19.572.000	2009-14
Ocean Networks Canada Innovation Centre - ONCIC **	Medioambiente	Victoria, British Columbia	\$ 10.973.559	2009-18
Pan-Provincial Vaccine Enterprise – PREVENT **	Ciencias de la Vida y la Salud	Saskatoon, Saskatchewan	\$ 14.955.575	2008-17
PreThera Research – PreThera ***	Ciencias de la Vida y la Salud	Québec, Quebec	\$ 15.000.779	2014-18
Promoting Relationships and Eliminating Violence – PREVNet *****	Ciencias de la Vida y la Salud	Queen’s University, Kingston, Ontario	\$ 1.600.000	2011-15
Quebec Consortium for Drug Discovery – CQDM ***	Ciencias de la Vida y la Salud	Montreal, Quebec	\$ 20.847.181	2009-17
Refined Manufacturing Acceleration Process - ReMAP ***	Ingeniería y Manufactura	Toronto, Ontario	\$ 7.700.500	2014-18
Smart Cybersecurity Network – SERENE ****	Tecnologías de Información y Comunicaciones	Université de Montréal, Montreal, Quebec	\$ 1.600.000	2014-17
Stem Cell Network – SCN *	Ciencias de la Vida y la Salud	University of Ottawa, Ottawa, Ontario	\$ 82.819.000	2001-15

Sustainable Technologies for Energy Production Systems – STEPS ****	Multisectorial	Regina, Saskatchewan	\$ 10.970.000	2009-14
Technology Evaluation in the Elderly Network – TVN *	Ciencias de la Vida y la Salud	Queen’s University	\$ 23.888.157	2012-17
Tecterra **	Recursos Naturales	Calgary, Alberta	\$ 11.685.000	2009-16
The Prostate Centre's Translational Research Initiative for Accelerated Discovery and Development – PC-TRIADD **	Ciencias de la Vida y la Salud	Vancouver, British Columbia	\$ 26.283.575	2008-18
Translating Emergency Knowledge for Kids – TREKK ****	Ciencias de la Vida y la Salud	University of Manitoba, Winnipeg, Manitoba	\$ 1.599.584	2011-15
Ultra Deep Mining Network - UDMN ***	Recursos Naturales	Sudbury, Ontario	\$ 15.000.000	2014-18
Wavefront **	Tecnologías de Información y Comunicaciones	Vancouver, British Columbia	\$ 11.593.000	2011-16

* Networks Of Centres Of Excellence

** Centres of Excellence for Commercialization and Research (CECR)

*** Business-Led Networks Of Centres Of Excellence (BL-NCE)

**** Knowledge Mobilization Initiative Networks (NCE-KM)

***** Canada-India Research Centre of Excellence (CIRCE)

Para mayor información visitar el sitio web: http://www.nce-rce.gc.ca/Programs-Programmes/Index_eng.asp.

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.