

## **EMPRENEDORES Y STARTUPS:**

### **AGENTES DE LA INNOVACIÓN EN IBEROAMÉRICA**

#### Seminario de Alto Nivel

11 y 12 de agosto de 2014

Centro Banamex, Ciudad de México

## **CONCLUSIONES**

Esta nota sintetiza las conclusiones principales del diálogo de política organizado por el INADEM, la SEGIB y el Centro de Desarrollo de la OCDE en el marco de las actividades de la XXIV Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno.

**Contactos:**

INADEM: Iván Ornelas Díaz, [ivan.ornelas@inadem.gob.mx](mailto:ivan.ornelas@inadem.gob.mx)

SEGIB: Federico Poli, Director, Asuntos Económicos, [SEGIB.FIPoli@segib.org](mailto:SEGIB.FIPoli@segib.org)

Centro de Desarrollo de la OCDE: Dr. Annalisa Primi, Economista Senior,

[annalisaprimi@oecd.org](mailto:annalisaprimi@oecd.org)

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>Antecedentes .....</b>	<b>3</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>5</b>
<b>1. Las políticas públicas juegan un papel importante en el impulso a las <i>start-ups</i>..</b>	<b>5</b>
<b>2. En América Latina hay una atención creciente hacia las <i>start-ups</i> .....</b>	<b>6</b>
<b>3. América Latina enfrenta varios desafíos en la promoción de las <i>start-ups</i>.....</b>	<b>7</b>
<b>4. Es importante enmarcar el apoyo a las <i>start-ups</i> en una estrategia nacional de desarrollo productivo y de innovación. ....</b>	<b>7</b>
<b>5. El territorio es una dimensión clave en el diseño e implementación de las políticas de apoyo a las <i>start-ups</i> .....</b>	<b>8</b>
<b>6. Los inversionistas ángeles son un eslabón aún débil en el ecosistema emprendedor de la región .....</b>	<b>9</b>
<b>7. Las grandes empresas están cada vez más incubando a la creación de <i>start-ups</i> .....</b>	<b>10</b>
<b>8. Incrementar la masa crítica de los emprendedores innovadores en la región es el principal desafío a enfrentar .....</b>	<b>10</b>
<b>9. PREMIO MÉXICO AL EMPRENDIMIENTO DE ALTO IMPACTO EN IBEROAMÉRICA 2014.....</b>	<b>11</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>12</b>

## **-Antecedentes**

El Punto 11 de la Declaración de la XVIII Cumbre Iberoamericana, El Salvador, establecía que se debe “Incorporar en los sistemas de educación programas de capacitación y emprendimiento para desarrollar la actividad productiva y el aporte transformador de los jóvenes de ambos sexos.....”.

En el “Seminario sobre Juventud y Desarrollo”, celebrado en San Salvador los días 1 y 2 de abril de 2008, previo a la XVIII Cumbre, se proponía el “Fomento del emprendimiento empresarial y social, basándose en experiencias positivas ya existentes y en las iniciativas de los propios jóvenes en este campo.”

También en las ideas y propuesta sobre Desarrollo Emprendedor del “Informe sobre los Seminarios Preparatorios Juventud y Desarrollo. San Salvador, Buenos Aires, Sevilla” se plantea:

- Incorporar en la agenda de las políticas públicas de los Gobiernos el fomento y promoción del Emprendedurismo.
- Propiciar que, tanto las políticas públicas como las organizaciones privadas, den apoyo a emprendedores y tengan en cuenta no solamente la capacitación para “saber hacer”, sino también para “obtener beneficio” de lo que se produce, relacionando producto con mercado y promoviendo la sostenibilidad del mismo
- Estimular la generación de Redes como una metodología idónea para establecer sinergias y alianzas estratégicas entre sectores públicos y privados.
- Proponer la creación de un Programa Iberoamericano de Cooperación Horizontal sobre Emprendedurismo.

En los Encuentros Empresariales Iberoamericanos se ha dicho:

- El 40% de la población de América Latina tiene hoy menos de 30 años de edad, por lo que el desarrollo de un tejido económico eficiente y competitivo a medio y largo plazo dependerá crucialmente de que una parte significativa de ésta se incorpore a los procesos productivos y se sienta orgullosa de pertenecer a una empresa o mismo de tener una su propia. La sintonía y el acercamiento entre esta juventud y el mundo empresarial tendrán importantes implicaciones sobre las economías y los gobiernos de la región.
- Los jóvenes se sentirán atraídos por la actividad empresarial cuando la sociedad valore, respete y respalde el espíritu de empresa y de asunción de riesgos, reconociendo el valor social de la empresa. El espíritu empresarial y emprendedor es un proceso dinámico por el que las personas descubren continuamente las ocasiones de negocio y actúan, inventando, produciendo y vendiendo bienes y servicios. En dicho proceso son necesarias cualidades como la confianza en sí mismo, la capacidad de asumir riesgos y la dedicación.
- La educación en sentido amplio y la formación específica empresarial son condiciones necesarias para que el joven empresario no solo sobreviva sino que se

desarrolle en un entorno económico en perpetuo cambio, pero también para que su papel sea valorado y reconocido en la sociedad. Igualmente, se hace necesario que la cultura empresarial y de la sociedad evolucionen contra el estigma del fracaso empresarial y contra la ausencia de protección social de los trabajadores por cuenta propia. En este sentido, es esencial el papel de la Universidad en la formación del espíritu empresarial y en el de las técnicas que lo hacen sostenible en el tiempo.

- Los participantes del Encuentro Empresarial han pedido a la SEGIB el diseño y promoción de un programa iberoamericano para promover el desarrollo emprendedor que incluya componentes para desarrollar la cultura empresarial y la aceptación social del empresario al tiempo que ofrece formación empresarial a los jóvenes y financiación a los proyectos viables.

Estos antecedentes llevaron, oportunamente, a SEGIB, con motivo de la Cumbre de Mar del Plata del 2010, a poner en marcha el Premio Iberoamericano a la Innovación y al Emprendimiento cuyo objetivo es estimular el desarrollo del emprendimiento y la innovación, principalmente entre los jóvenes de los países de iberoamericanos. Para ello se ofrece un reconocimiento y respaldo financiero de gestión a proyectos y empresas lideradas, mayoritariamente, por jóvenes menores de 35 años que tengan o puedan tener una contribución significativa al emprendimiento y la innovación a través de la comercialización de un producto o servicio, con creación de valor y con responsabilidad. Dicho Premio tuvo cuatro ediciones, del 2011 al 2013.

Dado que la próxima Cumbre Iberoamericana, la XXIV, se realizará en Veracruz, México, bajo el lema de Innovación, Educación y Cultura, la SEGIB y el Gobierno de México consideraron que la cuestión de los emprendimientos tecnológicos innovadores o *start-ups* lucen como una cuestión a ser destacada en este marco.

Desde el año 2008 en el que la SEGIB puso a consideración de los Jefes de Estado y de Gobierno Iberoamericanos en la Cumbre de El Salvador la cuestión del emprendimiento, se han verificado en la región avances importantes en materia de políticas públicas para su promoción. Así, los países de la región están empezando a incluir el tema de *start-ups* en el mix de políticas de innovación, en la mayoría de los casos todavía en una fase de experimentación.

También en estos años se ha generado conocimiento sobre esta cuestión, llevándose adelante una cantidad importante de estudios e investigaciones. Así se ha empezado a superar lo que se señalaba en 2008 en los Seminarios preparatorios de la Cumbre en el sentido de que “hay una carencia de diagnósticos, especialmente desde el sector público, respecto de la situación de los jóvenes emprendedores en la región, incluyendo la ausencia de indicadores de resultado y de impacto de los programas que se ejecutan sobre los emprendedores”.

A modo de ejemplo del interés que se ha despertado sobre este tema podemos citar los trabajos que han realizado organismos internacionales y bancos de fomento en el último tiempo:

- Startup América Latina. Promoviendo la innovación en la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú). Estudios del Centro de Desarrollo. OCDE. 2013.
- Emprendimientos en América Latina. Desde la Subsistencia hacia la Transformación Productiva. Reporte de Economía y Desarrollo. CAF- Banco de Desarrollo de América Latina. 2013.

- El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación. Banco Mundial. 2014

## Introducción

Más de treinta participantes de once países iberoamericanos se dieron cita en el Seminario de Alto Nivel convocado por la SEGIB, el Centro de Desarrollo de la OCDE y el INADEM del Gobierno de México.

El diálogo de política de dos días se llevó a cabo en México DF en el marco de la Semana del Emprendedor. A partir del renovado interés de la región en implementar políticas que apoyen el dinamismo empresarial e innovador en la región, en este evento decidimos focalizar el debate en los actores del ecosistema emprendedor e innovador en Iberoamérica a fin de identificar tendencias, desafíos y oportunidades para las *start-ups* en los países de la región y, también, pautas para incrementar el impacto de las políticas públicas en la región.

A continuación se recopilan los puntos principales del debate entre los participantes al Seminario de Alto Nivel, haciendo hincapié en ocho aspectos principales que han surgido como temas recurrentes y prioritarios en los dos días del evento.

En primer lugar se analiza el rol de las políticas públicas en el apoyo a las *start-ups*; en segundo lugar, se destaca la atención creciente que los Gobiernos de América Latina le están brindando a esta temática; en tercer lugar, se puntualizan los varios desafíos que enfrenta América Latina en la promoción de las *start-ups*; en cuarto lugar, se destaca la necesidad de enmarcar el apoyo a las *start-ups* en una estrategia nacional de desarrollo productivo y de innovación; en quinto lugar, la dimensión territorial como clave en el diseño e implementación de las políticas de apoyo a las *start-ups*; en sexto lugar, el papel de los inversionistas ángeles, identificado como uno de los eslabones más débiles y con potencial de impacto positivo en la región; en séptimo lugar, el papel de las grandes empresas en el apoyo a la creación de empresas innovadoras, como una de las novedades principales en el panorama de la región; y, por último, la necesidad de incrementar la masa crítica de los emprendedores innovadores en la región como el principal desafío a enfrentar.

### 1. Las políticas públicas juegan un papel importante en el impulso a las *start-ups*

**Las políticas públicas, a nivel nacional y local, apoyan el desarrollo de *start-ups* de varias formas.** En general, los gobiernos facilitan el financiamiento, reducen el costo de emprender, brindan capacitación y servicios empresariales y proporcionan un marco legal propicio para el desarrollo emprendedor. Recientemente los gobiernos están implementando nuevas formas de apoyo que incluyen cada vez más el desarrollo de alianzas público-privadas para el emprendimiento.

**Más allá de la existencia de instrumentos de apoyo específicos, la diferencia entre sistemas exitosos y débiles lo hace la puesta en marcha de un mix de instrumentos de apoyo.** La

experiencia de los países de la OCDE y de América Latina con mayor trayectoria en esta materia muestra que es necesario disponer de un sistema de incentivos que tome en cuenta las necesidades de financiamiento, de capacitación empresarial y del marco regulatorio en función de las etapas de desarrollo de estas empresas (gestación, nacimiento, desarrollo y expansión). (OCDE, 2013).

**La experiencia en los países de Iberoamérica muestra que el financiamiento es una condición necesaria pero no suficiente para que los emprendimientos innovadores aparezcan y se expandan.** Más allá del apoyo del estado y de los bancos de desarrollo y regionales de crédito, es crucial una cultura empresarial dinámica, los procesos de aprendizaje y acumulación de capacidades empresariales y los incentivos al uso productivo de las tecnologías de la información y comunicación (TICs).

**Se requiere el fortalecimiento del mercado de capitales y de los esquemas de financiamiento existentes, a través de capital semilla, así como promover que los emprendedores se acerquen a fondos de inversión ya sea públicos o privados.**

**Es recomendable crear fondos de riesgos compartidos para los emprendedores como una estrategia del gobierno de los países de la región.**

**La creciente demanda de las grandes marcas por implementar campañas publicitarias en las redes sociales ha impulsado el surgimiento de startups en la región dedicadas a vincular a las empresas con sus potenciales compradores en las redes sociales.**

**En el caso de México, desde 2013 la inversión de las firmas mexicanas en estrategias de publicidad digital ascendió a 660 millones de dólares y la expectativa es que siga creciendo fuertemente. México es el líder regional en este rubro al tener un mercado de 110 millones de consumidores.**

## **2. En América Latina hay una atención creciente hacia las start-ups**

Los países de América Latina están prestando cada vez más atención a las *start-ups*. Esos emprendimientos son objeto, de manera creciente, de nuevos programas e incentivos que apoyan su creación, desarrollo y expansión. Brazil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay son, entre otros, los países que tienen programas nuevos y exclusivamente focalizados en las *start-ups*.

En América Latina las políticas de la promoción a las *start-ups* y a los emprendimientos innovadores tienen distinta institucionalidad. En algunos países, éstas se encuentran en el área de PYMES, en otros en el área de ciencia, tecnología e innovación, en otros en industria y producción, en otros en agencias especializadas en apoyo al emprendimiento. De eso surge una necesidad de fortalecer la coordinación entre los distintos actores que apoyan el emprendimiento innovador en cada país.

**No obstante, el ecosistema emprendedor en la región está cambiado en los últimos años, los esfuerzos se han inclinado hacia el impulso de startups, que son empresas con características asociadas a temas de innovación y tecnología. La ventaja de las startups**

**radica en su flexibilidad, originalidad (en cuanto a la propuesta de valor que generan) y en su capacidad para crecer y escalar aceleradamente.**

### **3. América Latina enfrenta varios desafíos en la promoción de las *start-ups***

**Hay varios desafíos en el apoyo a las *start-ups* en América Latina: la coordinación con las otras áreas de política relevantes, la baja disponibilidad de recursos en las fases de inversión temprana y la calidad de los proyectos presentados.** Los países de la región difieren por especialización productiva, capacidades innovadoras, y énfasis puesta en el apoyo a las *start-ups* en el mix de instrumentos de apoyo a la innovación, sin embargo en esas tres áreas (coordinación con otras políticas, disponibilidad de recursos financieros en fases tempranas y calidad de proyectos empresariales) los países de la región enfrentan todos importantes desafíos.

**En la implementación de las políticas de apoyo a las *start-ups*, varios países de la región enfrentan el desafío de la masa crítica de talentos empresariales.** En algunos casos, los países han abierto los llamados a emprendedores del exterior con el objetivo de atraer visiones y practicas diferentes en el ecosistema nacional. Las experiencias son recientes y es demasiado temprano para una evaluación de impacto, sin embargo aparece un consenso generalizado sobre la necesidad de complementar la apertura hacia los talentos del exterior con el apoyo directo a los potenciales emprendedores en cada economía doméstica.

**Las políticas de apoyo a las *start-ups* necesitan de instituciones ágiles para la implementación.** Este es un desafío común a todas las políticas productivas y de innovación, sin embargo en el caso de las *start-ups*, al ser emprendimientos jóvenes, dinámicos y de alto potencial de crecimiento, disponer de un aparato público ágil, capaz de seleccionar proyectos con rapidez y desembolsar recursos con velocidad se transforma en crítica. Asimismo, de una coordinación eficiente y vinculante entre las necesidades que enfrenta el sector privado y las políticas públicas que implementa el Estado.

### **4. Es importante enmarcar el apoyo a las *start-ups* en una estrategia nacional de desarrollo productivo y de innovación.**

**El marco teórico de referencia en el diseño de las políticas cuenta.** Las *start-ups* gozan de un cierto consenso en los diferentes medios políticos. En general hay acuerdo sobre la necesidad de apoyar esas empresas. Sin embargo, hay debate sobre el “cómo hacerlo”. ¿Qué tipo de incentivos establecer? ¿Cuáles criterios de acceso a los recursos públicos adoptar? ¿Cómo identificar el universo de los beneficiarios? Esas son preguntas abiertas, cuyas respuestas difieren en función del marco teórico de referencia y la consecuente definición de los papeles del estado y del sector privado en el desarrollo económico.

**Las políticas de *start-ups* no operan en un vacío.** Actúan, y son eficaces, en la medida en que están enmarcadas en políticas industriales y de innovación. Esto, no sólo porque las *start-ups* prosperan en ecosistemas innovadores donde existen condiciones favorables de entorno que no están determinadas solamente por las políticas focalizadas a la creación de nuevas empresas,

sino, también, porque el diseño y el impacto de estas políticas difieren si las acciones de apoyo a las *start-ups* están pensadas como parte de estrategias de desarrollo productivo. La experiencia de algunos países de la región, más activos en el apoyo a las *start-ups*, muestra que si los instrumentos de apoyo están diseñados de manera aislada de las políticas focalizadas al desarrollo industrial, es común que las empresas apoyadas operen casi exclusivamente en el sector TICs, y en muchos casos de manera desvinculada al tejido productivo nacional.

**El contexto macroeconómico es crucial para el desarrollo emprendedor.** En economías en recesión y con precios relativos desalineados y tipos de cambios bajos, que quitan rentabilidad y mercado a las PYMES, no hay posibilidades ciertas de que las políticas públicas de apoyo al emprendimiento tengan éxito y que estos fructifiquen. Las condiciones macroeconómicas de contexto son condición necesaria para el desarrollo emprendedor.

Debemos trabajar en un marco jurídico que proteja y transparente los derechos de los autores y de los investigadores y trabajar en esquemas que protejan la innovación local generando más conocimiento y valor agregado a la producción nacional.

La creación de Centros de Desarrollo y vinculación entre los sectores público y privado y la academia a través de los Centro de Investigación para crear sinergias que permitan establecer canales de comunicación y economías de escala y buscar oportunidades de negocio.

Promover la creación y fortalecimiento de Portales Institucionales en cada país de la región, donde se establezca el apoyo al emprendimiento y se promueva el rol de ombudsman y de encargado de las políticas de emprendimiento como lo está haciendo el INADEM en México.

## **5. El territorio es una dimensión clave en el diseño e implementación de las políticas de apoyo a las start-ups**

**En varios países de América Latina los gobiernos regionales y locales están jugando un papel creciente en el apoyo a las start-ups.** En algunos casos, son las ciudades mismas las que están llevando a cabo un papel importante en detectar oportunidades potenciales de desarrollo empresarial innovador. Algunas ciudades están desarrollando mecanismos novedosos para apoyar el desarrollo de distritos creativos con miras no sólo a favorecer el desarrollo económico, sino que también a atender problemas y desafíos de aglomeraciones urbanas marginales, contribuyendo así a apostar a generar un crecimiento más inclusivo y sustentable. En América Latina hay una gran oportunidad de las ciudades para convertirse en agentes de cambio y apoyar innovaciones verdes y que respondan a las nuevas demandas de las clases medias emergentes.

**Las estrategias nacionales de apoyo a las start-ups se beneficiarían de una mayor articulación con las acciones que se llevan a cabo en el territorio.** Los análisis de los primeros resultados de implementación de las nuevas políticas de apoyo a las *start-ups*, muestran que la mayoría de los beneficiarios se concentran en las principales ciudades de los países (y en muchos casos casi exclusivamente en la capital) y son, en la mayoría de los casos, hombres. La concentración geográfica de los beneficiarios en las principales ciudades de cada país, no es casual, es el resultado de la concentración de la actividad económica, y de las instituciones públicas y financieras en estas. Al no tener en cuenta de manera explícita el



elemento territorial en el diseño de los programas e incentivos, el riesgo es la desvinculación de esos estímulos con las aglomeraciones productivas existentes en el territorio donde esas *start-ups* podrían agregar dinamismo y potenciar actividades económicas existentes. Dos opciones para mejorar el diseño de los instrumentos existentes son: i) enmarcar estas políticas en una estrategia de transformación productiva e innovación nacional y diseñar instrumentos que ex ante tengan en cuenta la dimensión territorial y los clusters, y ii) generar incentivos para la coordinación entre las acciones llevadas a cabo a nivel territorial y los apoyos nacionales.

## **6. Los inversionistas ángeles son un eslabón aún débil en el ecosistema emprendedor de la región**

**En los ecosistemas emprendedores avanzados los inversionistas ángeles juegan un papel importante en apoyar el desarrollo de las *start-ups*.** Los emprendimientos innovadores, además del capital semilla, necesitan de recursos financieros y capacidades para escalar los proyectos y llevar las ideas innovadoras al mercado. Los inversionistas ángeles suelen ser emprendedores u hombres de negocios que aportan, más allá del capital, su pericia y redes de contacto (de allí el término “Smart money”) a la empresa en etapa temprana de desarrollo, desempeñando así un papel fundamental en el desarrollo de los emprendimientos innovadores, así como en la selección y ajustes de los proyectos eventualmente no viables (OCDE, 2013).

**En América Latina, la figura del inversionista ángel es todavía incipiente.** Los que son activos en la región destacan entre los principales desafíos la necesidad de asegurar una masa crítica de propuestas de proyectos de calidad y viables para incrementar el atractivo de esos tipos de inversiones. Una opción para ir avanzando sería el desarrollo de redes que operen a nivel regional, y/o iberoamericano, y que permitirían por un lado apoyar el desarrollo de proyectos a vocación regional, y por el otro, incrementarían la masa crítica potencial de proyectos interesantes para los mismos inversionistas.

**Las redes de inversionistas ángeles, que facilitan contactos entre inversionistas, pueden incrementar el impacto de esos actores.** La experiencia en los países más avanzados y en los casos incipientes en América Latina muestra que esas redes cumplen mejor su función y son más eficaces cuando están gestionadas por los propios inversionistas, y no por administradores. En América latina esas redes son emergentes y todavía los pocos inversionistas ángeles activos en la región tienen una escasa percepción del papel que esas redes juegan y/o podrían jugar y a menudo no recurren a ellas.

**La figura del inversionista ángel tiende a recibir escasa atención por parte de las políticas públicas en los países de América Latina** (OCDE, 2013a). La experiencia de los países más avanzados y que han logrado una expansión significativa de la acción y del impacto de los inversionistas ángeles muestra que para incentivar su desarrollo es necesario un apoyo público, que sin embargo es limitado en montos de inversión y sobre todo tiene un horizonte temporal de acción limitado. En general, más allá del marco legal propicio, los gobiernos pueden introducir apoyos e incentivos tributarios para el desarrollo de ese mercado. En los países de la región, sin embargo, persiste un enfoque de desconfianza hacia esos actores que tienden a ser más percibidos como rentistas que como inversionistas productivos. Mayor información sobre el papel y el impacto de los inversionistas ángeles en el mundo y en América Latina es deseable

para avanzar en generar las condiciones propicias para el desarrollo de un ecosistema emprendedor completo, dinámico y eficaz.

## 7. Las grandes empresas están cada vez más incubando a la creación de start-ups

**Las grandes empresas participan de manera cada vez más importante en la creación de nuevos emprendimientos innovadores.** Las grandes empresas están desarrollando nuevos mecanismos para apoyar la generación de *start-ups* como parte de su estrategia de innovación abierta. Esas empresas están estableciendo programas de capital de riesgo corporativo para invertir en nuevas empresas innovadoras con alto potencial de crecimiento, sumándose así a los estados en la oferta de capital semilla, inversión para la aceleración y la expansión de los negocios y, en algunos casos, en brindar capacitación y otros servicios para las *start-ups* (OCDE, 2013a).

**Las nuevas estrategias de innovación abierta colocan algunas grandes empresas y algunos bancos entre los nuevos actores de apoyo al emprendimiento.** En algunos casos, las grandes empresas lanzan convocatorias de proyectos y brindan apoyo y servicios de incubación a los ganadores. Algunos bancos abren concursos para que nuevos empresarios presenten soluciones novedosas que incrementen la productividad y la calidad de los productos y servicios en sectores y/o actividades prioritarios o que beneficien en especial a las PYMEs. En otros casos, los bancos apoyan a que las universidades planteen desafíos y/o problemas a solucionar, seleccionando, y apoyando, las propuestas innovadoras presentadas por los jóvenes emprendedores. Un elemento clave en esas nuevas formas de apoyo a las PYMEs es la definición de los acuerdos y condiciones relativas a la propiedad intelectual. En muchos casos, las grandes empresas financiadoras están adoptando mecanismos para compartir la asignación de los derechos de propiedad intelectual. En otros, sin embargo, no plantean exigencias en esta materia a los proyectos incubados.

**Más allá del apoyo financiero directo, las grandes empresas contribuyen de otra manera al desarrollo de las start-ups.** Las iniciativas de apoyo a las *start-ups* incluyen, en la mayoría de los casos, asesoría técnica y capacitación. En algunos casos, los nuevos emprendedores han hasta tenido experiencias laborales en grandes empresas en la región o en el extranjero, adquiriendo así “saber-hacer” y capacidades técnicas y de gestión. Además, los emprendimientos incubados por grandes empresas tienen para los inversionistas y para el mercado un sello de calidad, que genera una reputación positiva para el proyecto, facilitando así la expansión del financiamiento y el acceso al capital.

Se requiere establecer mecanismos complementarios para que las grandes empresas se conviertan en mentoras y coaches de los emprendedores para que se consoliden y se adapten con facilidad a las necesidades del mercado, permitiéndoles fortalecer sus cadenas de valor y crear un ecosistema más ágil y funcional.

## 8. Incrementar la masa crítica de los emprendedores innovadores en la región es el principal desafío a enfrentar

**Los países de la región reconocen el papel clave de los nuevos emprendimientos innovadores en apoyar la transformación productiva y en mejorar la inserción internacional de las economías de la región.** Dado que, como hemos visto, varios gobiernos están implementando programas y proyectos para habilitar el desarrollo de las *start-ups*, y están aprendiendo cómo hacerlo, la existencia de una masa crítica relevante de esos empresarios, de esos jóvenes con vocación empresarial, se transforma en uno de los desafíos principales a enfrentar.

**Los programas de sensibilización y de apoyo a la generación de la cultura empresarial son importantes.** En América Latina persiste aún una aversión generalizada al riesgo empresarial y la figura del emprendedor necesita de mayor y mejor reconocimiento de su papel creativo y enriquecedor para la sociedad.

**La capacitación empresarial es fundamental.** Sin embargo, aprender a ser hombres de negocio no se aprende en cursos y en las escuelas, se aprende haciendo, fracasando y volviendo a intentar. Los programas de *mentorship* de las grandes empresas, los inversionistas ángeles que brindan experiencias y contactos, son canales de formación fundamentales. Puesto que la formación de calidad en gestión empresarial es importante, en los países de la región ha habido una proliferación de cursos para emprendedores desligados del acceso al crédito y a la posibilidad de crear un negocio. Sería importante invertir esta tendencia y brindar cada vez más asistencia empresarial de la mano con los programas de financiamiento.

**Los premios pueden jugar un papel importante, pero no deben convertirse en un fin en sí mismo, sino en un medio para acceder a instrumentos que permitan desarrollar la actividad empresarial.** Los países de la región han creado varios premios con el objetivo de incentivar el emprendimiento. Los premios, que existen en diferentes países y que, en muchos casos, tienen financiamiento público-privado o sólo privado de grandes corporaciones y/o fundaciones, juegan un papel importante en apoyar la creación de una cultura que valore el emprendimiento y otorgan, además de recursos, reputación a los nuevos emprendedores. Sin embargo, los premios deberían estar diseñados pensando en generar incentivos para poder seguir con el desarrollo empresarial. Esto puede asegurarse bajo distintas modalidades, por ejemplo, proporcionando contactos con potenciales inversionistas ángeles e incluyendo la condicionalidad de la reinversión productiva.

## **9. Premio México al Emprendimiento de Alto Impacto en Iberoamérica 2014**

Como aportación concreta de México a las Cumbres Iberoamericanas, el INADEM en colaboración con la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), convocan a los empresarios de Iberoamérica a presentar proyectos que representen ejemplos de negocio, que generen riqueza y empleo y hayan logrado un impacto económico, social, ambiental o cultural, a fin de hacerse acreedores al Premio México al Emprendimiento de Alto Impacto en Iberoamérica 2014

El Premio México al Emprendimiento de Alto Impacto en Iberoamérica, 2014, reconoce los proyectos empresariales que han hecho verdaderos aportes creativos e innovadores y han demostrado su factibilidad, funcionamiento e impacto; reconociendo su potencial e importancia como aporte al bienestar de la sociedad Iberoamericana

El premio es una iniciativa del Gobierno de México para promover el talento emprendedor, fomentar e impulsar el ecosistema emprendedor, la innovación y la creatividad y contribuir al fortalecimiento económico y la cohesión de la comunidad Iberoamericana.

El Instituto Nacional Emprendedor en su estrategia de apoyo a emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas, reconoce a la Innovación como un factor clave para el crecimiento económico y el bienestar y su promoción se encuentra presente en todas las actividades y políticas del Instituto.

El objetivo es reconocer a los empresarios que han desarrollado emprendimientos dinámicos, de alto impacto e innovación en la comunidad Iberoamericana, que con su ejemplo y trayectoria, se promueva una cultura emprendedora y de innovación propiciando la colaboración y redes de negocios para impulsar el crecimiento económico de la Región.

Los ganadores del Premio serán acreedores a una suma de dinero y reconocidos por el mundo iberoamericano y los modelos de negocio serán expuestos en el X Encuentro Empresarial en el marco de la XXIV Cumbre Iberoamericana Veracruz 2014, el 7 diciembre. Los éxitos de negocios serán reconocidos frente a los líderes empresariales y actores del Ecosistema Emprendedor.

## **Referencias**

OECD (2013a), Start-up Latin America: promoting innovation in the region, OECD Development Centre Studies, OECD Publishing, Paris

OCDE (2013b), Perspectives on Global Development 2013: Industrial Policies in a changing world, OECD Publishing, Paris