

Experiencias recientes sobre programas de emprendimiento e incubadoras de empresas en América Latina y el Caribe: Hacia la creación de una economía impulsada por el emprendimiento

Cooperación Económica y Técnica

*Seminario – Taller sobre Emprendimiento “Hacia la creación de una economía impulsada por el emprendimiento –
desmitificando el proceso*

Bridgetown, Barbados

17 y 18 de agosto de 2016

SP/STE-HCEIEDP/DT N° 2-16

Copyright © SELA, agosto de 2016. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

C O N T E N I D O

PRESENTACIÓN

RESUMEN EJECUTIVO	3
INTRODUCCIÓN	5
I. PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	7
1. Principales tendencias, estrategias y políticas públicas aplicadas en América Latina y el Caribe para el desarrollo de programas de emprendimiento	7
2. Descripción de los principales programas existentes en los países de América Latina y el Caribe para el desarrollo del emprendimiento	9
3. Evaluación y análisis de las fortalezas y debilidades de los programas de desarrollo del emprendedor en América Latina y el Caribe	23
4. Nuevas formas de financiamiento para el emprendimiento en América Latina y el Caribe	26
II. INICIATIVAS DE INCUBADORAS DE EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	30
1. Principales iniciativas de incubadoras de empresas en América Latina y el Caribe	30
2. El papel de las incubadoras de empresas en América Latina y el Caribe. Descripción, análisis y evaluación de las experiencias existentes	34
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	41
DEFINICIONES INSTRUMENTALES	45
BIBLIOGRAFÍA	47

P R E S E N T A C I Ó N

El presente estudio ha sido elaborado con el fin de cumplir con la actividad II.2.3 del Programa de Trabajo de la Secretaría Permanente del SELA 2016 "Seminario – Taller sobre emprendimiento", enmarcado en el Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA-PYMES).

El documento, además de presentar un resumen ejecutivo y una sección introductoria, contiene dos capítulos sustantivos; el primero, dedicado a analizar los programas de emprendimiento en América Latina y el Caribe, en el cual se abordan las principales tendencias, estrategias y políticas, aplicadas en la región para el desarrollo de programas de emprendimiento, y describe los principales programas en materia de emprendimiento en la región, evaluando sus fortalezas y debilidades, así como presentando una visión general de las nuevas formas de financiamiento para el emprendimiento. Seguidamente, analiza las iniciativas de incubadoras en América Latina y el Caribe, describiendo las principales iniciativas de incubadoras de empresa en la región y el papel que cumplen para el estímulo y promoción del emprendimiento, analizando las experiencias existentes. El documento termina con un conjunto de conclusiones y recomendaciones de política derivadas del análisis realizado.

La Secretaría Permanente agradece al Lic. Edwin Ojeda por su dedicación en la elaboración de este estudio.

RESUMEN EJECUTIVO

Esta investigación es un análisis de políticas públicas que sobre el emprendimiento se han desarrollado recientemente en América Latina y el Caribe.

Mediante un análisis exhaustivo de las principales experiencias sobre programas de apoyo al emprendimiento se pone en evidencia la importancia de las acciones gubernamentales en el desarrollo de ecosistemas emprendedores. De igual manera, se hace notable la “brecha” existente entre diversos países de la región, en cuanto al diseño, desarrollo y evolución de las estrategias de apoyo a estos ecosistemas.

Los programas que han tenido mayor impacto son aquellos que han evolucionado a medida que los ecosistemas se han vuelto más sofisticados. La mayoría de los programas identificados como buenas prácticas, son aquellos que dirigen su oferta a emprendimientos dinámicos, y no tanto a los tradicionales. En estos programas se ha entendido que un ecosistema sólido de emprendimiento requiere más que emprendedores e inversores dispuestos.

INTRODUCCIÓN

Los informes más recientes que evalúan y analizan los programas de apoyo al emprendedor en Latinoamérica y el Caribe destacan la prevalencia que ejercen los gobiernos de cada país para motorizar y aglutinar los distintos actores que vitalizan los ecosistemas emprendedores. Desafortunadamente no existe información detallada en la totalidad de países de la región que indique el impacto que han tenido sus programas de apoyo al emprendedor, y peor aún, algunos países no reportan tener programas para tal fin. Pocos organismos oficiales presentan la información de manera procesada y muchos sencillamente no hacen alusión a sus casos. Solo los informes compilados por investigadores de organismos multinacionales como CAF-banco de desarrollo de América Latina, IMD, Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico (ICSEd-Prodem) y Banco Mundial, entre otros, dan luces de la situación actual relacionada con las políticas y estrategias empleadas en la región para apoyar el emprendimiento. Debido a que mucha de esta información está atomizada y dispersa, así como desactualizada o enfocada solo en casos particulares, la presente investigación tiene como objetivo principal recoger y actualizar los datos obtenidos en distintos informes esbozando así una panorámica completa y sucinta de la situación actual del apoyo al emprendedor en la región.

Para alcanzar dicho objetivo se revisaron, país por país, los documentos, informes y sitios oficiales, así como también se analizaron los informes más actuales de especialistas en el área. Igualmente fueron consultados los reportes de programas exitosos en distintos países. La información recopilada se sintetizó y procesó en tablas y figuras que permiten visualizar, en forma rápida, la información de los programas de apoyo al emprendedor en Latinoamérica y el Caribe. Lamentablemente, no se tuvo acceso a fuentes primarias, debido a limitaciones de infraestructura y disponibilidad de tiempo de los informantes e investigadores.

Entre los hallazgos más resaltantes, se destaca que la mayoría de los programas identificados como buenas prácticas, son aquellos que dirigen su oferta a emprendimientos dinámicos, y no tanto a los tradicionales (microempresas). A diferencia de otras regiones (EE.UU. y Europa), en ALC los programas que tienen real impacto en el despegue emprendedor son los diseñados y motorizados por entes gubernamentales. Adicionalmente, en la región existen tres países que han logrado estructurar programas de apoyo al emprendedor que integran a los distintos ecosistemas y los actores de dichos ecosistemas presentan rasgos de madurez. Muchos de los programas de apoyo al emprendedor de la región son aislados, enfocados a algunos actores del ecosistema y, a su vez, aún se requiere tiempo para que dichos actores logren un grado de experiencia y sofisticación adecuado. Pocos de estos programas, fomentados por los gobiernos, están integrados con el sistema educativo de sus respectivos países y, por lo tanto, requieren capital humano (emprendedores) internacional para ser exitosos. A su vez, la mayoría de los esfuerzos se limitan a depositar la confianza en la labor que pueden hacer las incubadoras y aceleradoras de empresas para favorecer el desarrollo de contactos, o bien de las instituciones que acompañan a los emprendedores en los programas de capital semilla, pero muchas de estas instituciones tampoco cuentan con músculo financiero ni con el conocimiento adecuado.

El informe comienza con una breve descripción de las tendencias de políticas y estrategias de apoyo emprendedor en la región, lo que abre el paso para la descripción y análisis de los distintos programas existentes. Luego se hace un recorrido por las fuentes de financiamiento más recientes e importantes para emprendedores en Latinoamérica y el Caribe, y se cierra con un epígrafe dedicado a la industria de la incubación.

I. PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

1. Principales tendencias, estrategias y políticas públicas aplicadas en América Latina y el Caribe para el desarrollo de programas de emprendimiento

Desde hace diez años se observa que el potencial de crecimiento (también llamado dinamismo) de las nuevas empresas latinoamericanas y del Caribe muy inferior al de las firmas creadas en otros continentes. Este tipo de evidencias ha conllevado a que el emprendimiento dinámico sea un tema de creciente interés en las políticas públicas de algunos países de América Latina y el Caribe. Aunque cierto grupo de países aun enfocan sus políticas y programas de apoyo al emprendedor tradicional, es decir, a la microempresa y el sector Pymes, la tendencia actual es dedicar mayor presupuesto y tiempo a potenciar el desarrollo de emprendimientos basados en innovación.

La mayoría de los programas destacados como buenas prácticas de políticas públicas en la región, son aquellos que se enfocan en emprendimientos dinámicos, sin embargo, según especialistas como Hidalgo, Kamiya y Reyes (2014) las variables para impulsar el desarrollo de estos emprendimientos ha sido, en los últimos años, una materia pendiente que no ha sido fácil de discernir. En vista de esta situación, lo que ha venido sucediendo es que algunos gobiernos vanguardistas han dado un paso hacia delante al crear programas y reformas que han ido validando con los ecosistemas de apoyo al emprendedor innovador, mientras que otros gobiernos más conservadores, se han conformado con programas tradicionales.

Los gobiernos que han puesto el énfasis en el desarrollo de emprendimientos dinámicos, han ampliado la mezcla de programas de apoyo a distintos sectores buscando, ampliar y madurar la oferta de financiamiento para el emprendimiento temprano, fortalecer el acompañamiento mediante la incubación y aceleración efectiva y generando una cultura y espacios para la formación de redes y/o capital social emprendedor. En algunos países de la región existe una institucionalidad de reciente creación, como en México y Colombia, o también existen algunos que han ido ganando especialización en el tema del emprendimiento y la innovación como Uruguay y Perú. Otros ya muestran una estructura madura, la cual se ha ido adaptando a las necesidades, tanto de los ecosistemas de apoyo, como a las de los emprendedores, tal como se evidencia en los casos de Chile y Brasil.

Los programas diseñados y dirigidos a fortalecer los ecosistemas de apoyo al emprendimiento dinámico han desembocado en el desarrollo de políticas para beneficiar programas dirigidos a *Start-Ups*. En países como Brasil y Chile, además de fortalecer técnica, estructural y financieramente a sectores como el de capital de riesgo y al de incubación y aceleración, han tenido que fortalecer la calidad del propio emprendedor. Es decir, los programas emprendedores en algunos países están incorporando políticas migratorias, generando competencia para la atracción de talento internacional por la falta de estos en sus respectivas naciones. Sólo algunos países están presentando este tipo de estrategias, siendo Chile el pionero desde hace cuatro años y Uruguay lo hace hoy en día en escala piloto.

En los próximos diez años, la mayoría de las políticas de apoyo a programas emprendedores en la región no insistirán en fomentar el emprendimiento, es decir, en aumentar la aparición de más emprendedores, sino que dedicarán más recursos y esfuerzos en mejorar la calidad de las empresas incipientes.

8

Debido a que en el mediano plazo muchos programas estarán enfocados en el desarrollo y maduración de los ecosistemas dinámicos, se debe tener como prioridad estratégica que la concepción de estos debe facilitar interacciones simbióticas entre los actores (ganar-ganar), por lo tanto debe ser natural en estos un clima de apertura a la diversidad, voluntad para colaborar e incluir a los recién llegados, apertura al riesgo (Hidalgo, Kamiya y Reyes, 2014). A pesar de la creciente importancia de los ecosistemas dinámicos, hoy en día se observa que pocos gobiernos están actuando en el desarrollo de espacios para emprendedores, o como se dice en la actualidad "acuarios para emprendedores". Hay algunas pinceladas en este sentido, y son las que provienen de iniciativas privadas e independientes, como los espacios de *co-working*, los *hubs* y los *labs* los cuales, de alguna forma, intentan fomentar esta interacción mediante eventos a diario para discutir ideas, completar equipos de trabajo, adquirir conocimientos, recibir consejos de expertos, conseguir financiamiento y capital; así como también para obtener nexos comerciales. Esta es una tendencia que comienza a ser visible, por ejemplo con el caso chileno, cuyo gobierno ya incorporó en su plan estratégico proyectado al 2018, el arranque parcial, de programas para procurar el fortalecimiento y desarrollo de este tipo de actores que permiten generar los llamados acuarios para emprendedores.

Adicionalmente, cada día se ven más programas que apoyan proyectos de conformación de aceleradoras con métodos ágiles como *Lean Start-Up* o de desarrollo de clientes. Son ejemplos de estos programas el *Startup Brasil*, *Startup Perú*, Uruguay *Soft Landing*, los cuales no solo apoyan financiera y técnicamente a los propios emprendedores, sino que brindan soporte para que las aceleradoras puedan sostenerse. Estos programas intentan conformar una red de valor alrededor de estas entidades (aceleradoras de empresas) para que puedan brindar servicios de valor agregado, mediante el acceso a mentores, consejeros, nexos internacionales, vínculos con inversores y a través del acceso y el fortalecimiento de las propias capacidades del equipo gestor de la entidad.

Cada vez son más los programas que apoyan aceleradoras con fondos para descubrimiento e innovación como Wayra de Telefónica, instalada en varias ciudades de nuestra región, sin embargo se observa que aún muchos de estos programas carecen de "mentoring" especializado. Estos modelos, o plataformas de despegue para los emprendedores, deben enlazar con mecanismos de financiamiento posterior al capital semilla para aquellos modelos de negocio que demuestren sentido de mercado, incorporando redes de inversores privados. Sin embargo, no todos los países poseen ecosistemas de inversores privados para satisfacer a una masa crítica de emprendimientos dinámicos y algunos han optado por proveer capital semilla de fondos públicos, preferentemente, no reembolsables, o, en su defecto, operados como créditos de honor (los cuales se devuelven solo si el proyecto tiene éxito).

Por último, otra tendencia en el desarrollo de programas de apoyo al emprendedor es la relacionada al grupo o ente que diseña y motoriza la aplicación y medición de dichas políticas. Muy buena parte de los gobiernos que implementaron programas públicos de emprendimiento lo hicieron con apoyo financiero y técnico de multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y CAF-banco de desarrollo de América Latina. La implementación de programas requiere de un know-how especializado y que mezcle estándares internacionales con realidades económicas y sociales de cada región.

2. Descripción de los principales programas existentes en los países de América Latina y el Caribe para el desarrollo del emprendimiento

Los programas para el desarrollo del emprendimiento en la región son variados y la gran mayoría es iniciativa de los gobiernos de cada país, con apoyo puntual de organizaciones privadas y organismos multilaterales¹. Con el propósito de profundizar en los programas de mayor relevancia, por su impacto y efectividad, se estudiaron los informes más recientes de especialistas en el tema, y se seleccionaron, para el análisis, los programas allí mencionados (ver tabla número 1). Los programas destacados son casos de éxito que se usan como ejemplos de buenas prácticas de estrategias y políticas para el apoyo y desarrollo del emprendimiento en la región. En general, estas iniciativas son diseñadas y gestionadas por agencias gubernamentales cuya visión ha madurado desde hace casi dos décadas y ha puesto el foco más allá de la ayuda directa al individuo (emprendedor y su equipo), trascendiendo hacia el apoyo de los distintos actores que hacen vida en el ecosistema emprendedor.

Las políticas de apoyo al emprendimiento son aquellas que apuntan a las etapas de gestación y desarrollo inicial del proceso emprendedor y cuyo propósito principal es promover la opción emprendedora como una alternativa de carrera, así como facilitar la transición de proyectos empresariales a nuevas empresas (Stevenson y Lundström, 2007). En los últimos cinco años las políticas de algunos países de la región latinoamericana y caribeña han estado muy enfocadas, más allá de fomentar la emergencia emprendedora, en mejorar los índices de la calidad de las iniciativas nacientes. La mayoría de los programas más reconocidos, y mencionados como buenas prácticas de políticas públicas, están orientados al desarrollo de empresas dinámicas.

Los países de la región que evidencian programas maduros de apoyo al emprendedor son Brasil, Chile, México y Colombia. Por ejemplo, los casos de las agencias gubernamentales Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) de Chile y la Financiera Nacional de Estudios y Proyectos (FINEP) de Brasil son estándares de evolución en el diseño y desarrollo de programas adaptados a los cambios de los actores emprendedores de sus respectivos países.

TABLA 1
Principales programas de emprendimientos de la región, según CAF, ICSEd-Prodem.

Fuente	Organismo creador/ejecutor	Programas creados/ejecutados
CAF (2014)	CORFO (Chile)	-Programa para el desarrollo de capital de riesgo -Programa de capital semilla (PCS)
	INNOVA-CORFO (Chile)	- <i>Start-Up</i> Chile
	FINEP (Brasil)	-Programa INOVAR
	Privados + Corporación Nacional de Desarrollo +CAF y FOMIN (Uruguay)	-Fondo Emprender (FE)
	SEBRAE (Brasil)	
	FINEP (Brasil)	-Programa INOVAR
	BNDES (Brasil)	-Programa INOVAR
	Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (MCTI) (Brasil)	- <i>Start-Up</i> Brasil
	INNOVA (Chile)	- <i>Start-Up</i> Chile
	SENA (Colombia)	-Red Nacional de Emprendimiento -Fondo Emprender

¹ Organismos como CAF, Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), infoDev, entre otros, son aliados fundamentales para la concepción, desarrollo y ejecución de muchos de los programas de apoyo al emprendimiento en la región.

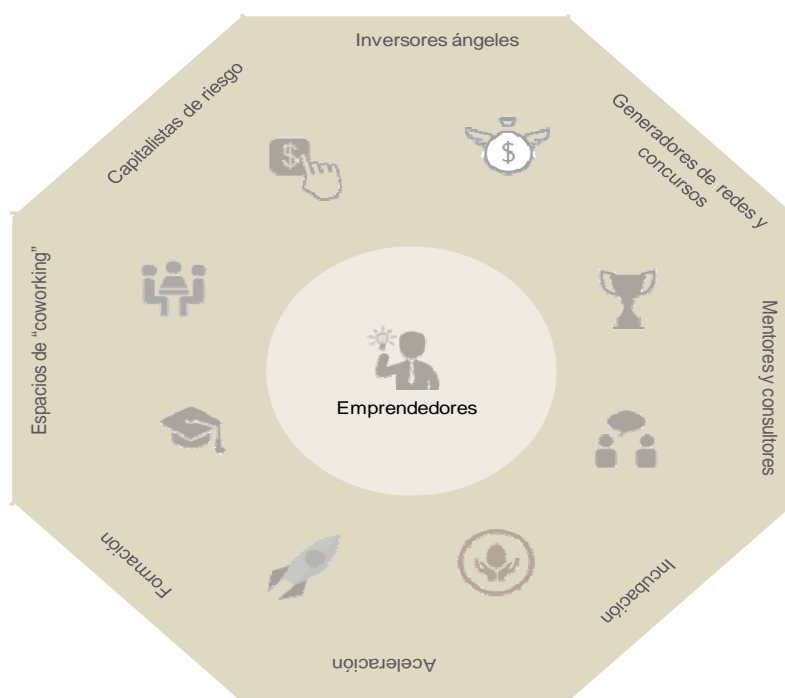
Fuente	Organismo creador/ejecutor	Programas creados/ejecutados
	BANCOLDEX (Colombia)	-Programa Bancoldex Capital
	INNpulsa (Colombia)	-Colombia CO4 (innovación abierta)
	MINTIC (Colombia)	-Programa APPS CO
	INADEM (México)	-Programa de fondos de capital semilla
	Cámaras empresariales y AMPYME (Panamá)	-EMPRETEC Panamá
	FINCYT (Fondo para la Innovación, Ciencia y Tecnología) -Perú	
	Ministerio de la Producción (Perú)	- <i>Start Up</i> Perú
	Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) -Uruguay	-Programa de financiamiento en etapas tempranas (Fondo Emprender)
ICSEd-Prodem (2015)	Ministerio de la Producción (Produce) (Perú)	- <i>Startup</i> Perú -Concurso de Proyectos de Fortalecimiento de Incubadoras de Negocios
	Ministerio de la Producción (Perú)	-Perú Emprende
	Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (CONCYTEC) (Perú)	-CienciaActiva (programa de apoyo a para la formación de centros de I+D+i)
	Secretaría de la PyME (SEPYME) (Argentina)	-Programa INCUBAR
	Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (Argentina)	-Programa Empretecno (creación de empresas de alta tecnología a partir de la colaboración público privada)
	Gobierno de Ecuador	-Proyecto Yachay (ciudad de conocimiento)
	FOMIN y la Universidad de Montevideo (Latinoamérica)	-Programa Xcala (crear y fortalecer las redes de inversores ángeles en los países de la región)
ICSEd-Prodem (2015)	CORFO (Chile)	- <i>Start Up</i> Chile
	INNpulsa (Colombia)	-Programa de impulso a la inversión para empresas en etapa temprana. (dirigido a inversores privados) -Programa de fortalecimiento de actores de la industria de financiación en etapa temprana -Colombia CO4 (innovación abierta)
	Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)-México	-Fortalecimiento de incubadoras y creación, seguimiento y fortalecimiento de empresas básicas y de alto impacto -Fortalecimiento de las capacidades de las aceleradoras y los procesos de aceleración de empresas -Desarrollo del ecosistema de capital emprendedor -Red de Apoyo al Emprendedor (Ventanilla única)
	FINEP (Brasil)	-Programa INOVAR
	Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDS) (Brasil)	-Programa de Fondo CRIATEC
	Ministerio de Ciencia, Tecnología	- <i>Start Up</i> Brasil

Fuente	Organismo creador/ejecutor	Programas creados/ejecutados
	e Innovación (MCTI) (Brasil)	
	Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) (Uruguay)	-Programa de Apoyo a Futuros Empresarios (PAFE) - <i>Softlandings</i> Uruguay, (un programa que busca atraer a emprendedores, sean o no uruguayos) -Red de Apoyo a Futuros Empresarios (RAFE), -Programa de apoyo financiero de incubadoras y aceleradoras
	CORFO (Chile)	- <i>Start Up</i> Chile

Fuente: *Elaboración propia (2016).*

En líneas generales, los principales programas existentes en los países de América Latina y el Caribe para el desarrollo del emprendimiento operan sobre ocho grandes grupos de actores: capitalistas de riesgo, inversores ángeles, generadores de concursos y redes de contacto, mentores y consultores, incubadoras de empresa, aceleradoras de empresa, formación y capacitación y proveedores de espacios de *coworking*, tal como se muestra en la figura número 1, a continuación:

FIGURA 1
Ecosistemas que apoyan a los emprendedores.



Fuente: *elaboración propia (2016).*

Algunas de estas iniciativas están destinadas a desarrollar ciertos grupos de actores adormecidos, o inexistentes, mientras que otras tienen como objeto dinamizar y catalizar los actores ya presentes en una región. A continuación se describen estos programas de apoyo al emprendedor, de acuerdo con la acción que ejercen sobre cada uno de estos ecosistemas:

-Apoyo a los actores del capital de riesgo y de inversión ángel: La mayoría de los programas destacados en la actualidad, como buenas prácticas de políticas públicas, han sido diseñados para

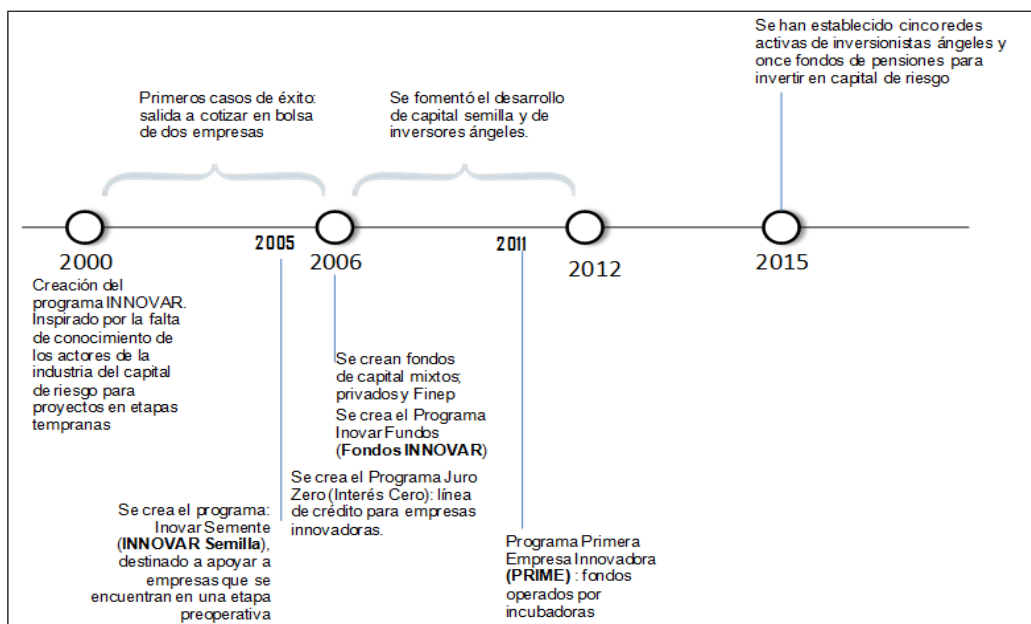
12

fortalecer a los actores que proveen capital a los nuevos emprendimientos y no para financiarlos directamente. En este sentido, estos programas son abono fértil para ecosistemas de inversores ángeles y de capital de riesgo debido a que, aún, estos son inmaduros y con poca experiencia en mayor parte de la región. INNOVAR (Brasil) es un ejemplo de este tipo de esquema de trabajo. Se creó en el año 2000 por la falta de conocimiento que tenían, en ese momento, los actores de la industria del capital de riesgo para proyectos innovadores en etapas tempranas (ver figura número 2). Luego de 15 años de aprendizajes, este programa ha establecido cinco redes activas de inversionistas ángeles y once fondos de pensiones para invertir en capital de riesgo. Para el año 2016, INNOVAR contempla servicios como: la incubadora de fondos innovar; el foro Brasil de innovación; el portal de capital de riesgo Brasil; la red Innovar de prospección y desarrollo de negocios; y de programas de capacitación y entrenamiento de agentes de capital de riesgo.

Por su parte, en Chile, el "Programa para desarrollo de capital de riesgo" iniciado a finales de los noventa por la agencia estatal CORFO, y más recientemente INNOVA, ha tenido como propósito modernizar los esquemas de financiamiento de los emprendedores de ese país (ver figura número 3). En distintas etapas, este programa ha puesto en marcha estrategias para madurar a la industria de capital de riesgo chilena, mejorando la experiencia y capacidades de las empresas solicitantes y las administradoras de los fondos.

En el año 2012, Colombia creó iNNpulsa, agencia gubernamental para el desarrollo de programas dirigidos a dinamizar y actualizar los ecosistemas financieros locales, los cuales eran pobres en cuanto a servicios sofisticados para empresarios con ambición y potencial de crecer. Desde su creación, la agencia iNNPulsa ha trabajado en el posicionamiento de la cultura emprendedora, y en paralelo, ha desarrollado una industria de financiación en etapas tempranas. Esto lo ha operacionalizado con programas como el de "impulso a la inversión para empresas en etapa temprana", dirigido a inversores privados, y el "programa de fortalecimiento de actores de la industria de financiación en etapa temprana".

FIGURA 2
Caso Innovar (Brasil), evolución del programa para el desarrollo del ecosistema de capital de riesgo



Fuente: elaboración propia (2016).

DESTACABLE

Las iniciativas incipientes, en especial las de alto potencial de crecimiento, presentan un grado de riesgo incertidumbre y naturaleza innovadora, que no les beneficia en la búsqueda de recursos financieros en la banca comercial tradicional. Por lo tanto, requieren de otro tipo de fuente de capital que esté especializada en “apostar” en proyectos de altos riesgos. En este sentido, la industria de capital emprendedor es un impulsor importante de innovación y avance tecnológico, ya que su modelo de operación se enfoca en apoyar a aquellas empresas con alto potencial de crecimiento. Esta industria debe estar compuesta por una serie de actores que la hacen más o menos madura o experimentada. En esencia estos actores son: inversores profesionales o ángeles, fondos para inversión, administradoras de fondos, consultores y asesores de inversores y administradoras de fondos, organizaciones que conectan iniciativas con gestoras de fondos, instituciones de capital de riesgo, formadores y mentores de inversores, y proveedores de información de inversión.

Fuente: elaboración propia (2016) basada en Rodríguez (2005).

México es otro buen ejemplo de aplicación de programas para mejorar el ecosistema de financiamiento para etapas tempranas. El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)² puso en práctica un programa para el desarrollo del ecosistema de capital emprendedor. Este programa tiene como propósito la creación y fortalecimiento de los vehículos de inversión de capital, y la promoción del ecosistema de alto impacto a través del fomento de nuevas fuentes de financiamiento vía capital. Desde 2013 se han aprobado 26 fondos que buscan transformar el panorama del financiamiento de los emprendimientos dinámicos (Kantis y García, 2015). Adicional al apoyo de creación de nuevos vehículos de inversión, la política consistía en la formación y actualización de los actores del ecosistema, mediante cursos para gestores de fondos de capital privado³. El Programa de Desarrollo del Ecosistema de Capital Emprendedor busca, desde su creación, no solo incrementar la disponibilidad de capital privado para proyectos innovadores en etapas tempranas con alto potencial de éxito, sino también impulsar y motivar a inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, a invertir en empresas de alto impacto en México. Los objetivos de este programa (INADEM, 2015) son: aumentar el número de nuevos inversionistas en el ecosistema, incrementar el número de vehículos de inversión para los emprendimientos, aumentar el número de inversiones mediante los fondos creados, profesionalizar a los gestores de los fondos (*fund managers*), y generar una cultura financiera en los emprendedores y Mipymes que facilite el acceso al financiamiento, son los objetivos de este programa (INADEM, 2015).

-Apoyo a actores que promueven incubación y aceleración: En paralelo al desarrollo de programas enfocados en el mejoramiento de la industria de capital para los emprendedores, se han desarrollado programas que apoyan, catalizan y fomentan el proceso de incubación y aceleración de emprendimientos en la región. La incubación es un sistema que intenta proveer a nuevas empresas de una red de recursos necesarios para aumentar la probabilidad de supervivencia en los primeros años de vida, donde son más vulnerables (Young, 2001). Por su parte, la aceleración de empresas también tiene como objeto proveer recursos (tangibles e intangibles) a las nuevas empresas, pero en menor tiempo (meses), por apoyar éstas a emprendimientos más dinámicos por su naturaleza tecnológica. El objetivo de una incubadora y/o aceleradora de empresas es producir empresas exitosas que, al egresar del programa, sean auto sostenibles y financieramente estables (NBIA, 2007). No obstante, las incubadoras y aceleradoras tienen, como cualquier otra organización, problemas y necesidades para poder proveer servicios

² El origen directo del INADEM está en la Secretaría de Economía y en particular en el Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CNCMIPYME).

³ El programa se llama Alta Dirección en Capital Privado (AdeCap) y comenzó en septiembre de 2011. El cuarto (2014) en el Centro de Investigación en Iniciativa Empresarial del IPADE.

14

adecuados a los emprendedores que alojan. Los programas de apoyo al emprendimiento más destacados en Latinoamérica y el Caribe han pasado de crear sus propias incubadoras y aceleradoras, a apoyar financiera y estructuralmente a las ya existentes.

DESTACABLE

Las iniciativas incipientes, en especial las de alto potencial de crecimiento, presentan alta vulnerabilidad en las fases iniciales de vida, por no poseer un modelo de negocios probado. En este sentido, un ecosistema de incubación y/o aceleración de empresas maduro y experimentado es relevante para “proteger” y asegurar la evolución de las innovaciones. Aunque las incubadoras y aceleradoras proveen el servicio, éstas dependen de una serie de elementos que conforman una industria que las hace más o menos eficientes: proveedores de fondos para incubadoras, cultura de incubación, emprendedores profesionales, empresas de calidad aptas para ser incubadas, proveedores de servicios de incubación/aceleración, red de inversores dispuestos a acercarse a las incubadoras, gestores profesionales de incubadoras/aceleradoras, y red de mentores dispuestos a colaborar.

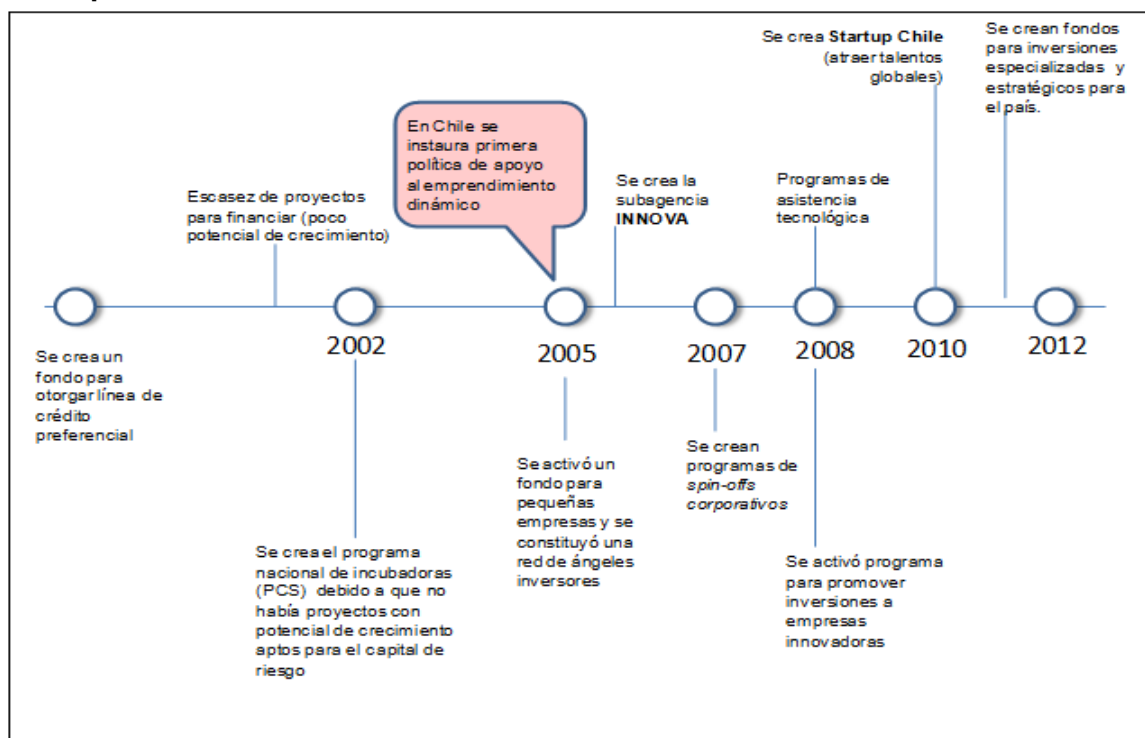
Fuente: elaboración propia (2016) a partir de Tengeth y Choto (2015)⁴

El caso de CORFO (Chile) es uno de los más emblemáticos en este sentido. Hace 15 años atrás no había una masa crítica de proyectos con alto potencial de crecimiento en Chile, por razón por la cual CORFO dio a luz su programa de capital semilla para emprendedores y lo hizo en paralelo con el programa de creación y fortalecimiento de las incubadoras que debían brindarles acompañamiento y asistencia técnica. Luego del año 2005 (ver figura número 4), rediseñaron los incentivos para las incubadoras, entre éstos, se descentralizó el proceso de adjudicación de los primeros montos de capital semilla, lo cual aumentó la probabilidad de creación de nuevas empresas. La clave de este tipo de programas fue que CORFO entendió que no debía dejar solas a las incubadoras y las proveyó de capital para que éstas lo drenasen a los emprendedores. Esto produjo un alivio en una de las tensiones de las incubadoras como lo era la falta de capitalistas para proveer fondos que apoyaran a los emprendedores incubados.

⁴ Tenget, R. y Choto, P. (2015) The relevance and challenges of business incubators that support survivalist entrepreneur. Investment Management and Financial Innovations, Volume 12, Issue 2, 2015

FIGURA 3

Caso de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) (Chile) (programas: Innova y Start Up Chile).



Fuente: elaboración propia (2016).

La falta de masa crítica de emprendedores tecnológicos e innovadores fue un motivo para fortalecer los procesos de incubación y aceleración en este país desde el 2006. El apoyo a la red de incubadoras/aceleradoras se convirtió en el principal programa, y como segunda opción, pero no menos importante, el de apoyo a los inversores ángeles. Como consecuencia del aprendizaje obtenido en esos años, INNOVA-CORFO se propuso apoyar y potenciar a *Start Up Chile*, un programa más ambicioso que amplificaría el número de emprendimientos de alto potencial mediante la integración del proceso de aceleración y financiamiento sofisticado. Además, desde 2010, se están llevando a cabo programas para acercar el mundo del emprendimiento al de la transferencia tecnológica.

Otro actor destacado en el desarrollo y ejecución de programas en pro de la incubación y aceleración de empresas, es el desarrollado por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) en México. Muy parecido al caso chileno, este organismo del Estado creó un programa de apoyo a los emprendedores, el cual tenía como objeto mejorar el funcionamiento de las incubadoras del país. El sistema consiste en dos incentivos en paralelo: (1) una línea de subsidios (basados en capital semilla) para los emprendedores y (2) apoyos financieros (*matching grants*⁵) para las incubadoras con el objeto de que éstas fortalezcan sus equipos de gestión, así como sus servicios, en especial aquellas que buscan apoyar emprendimientos de alto impacto. Adicionalmente, este organismo ha diseñado programas para el fortalecimiento de las capacidades de las aceleradoras y los procesos de aceleración de empresas mediante subsidios co-financiados para que las aceleradoras puedan fortalecer sus equipos de gestión y sus servicios de *mentoring* y consultoría.

⁵ *Matching grants* son fondos establecidos a ser otorgados en cantidades iguales a los fondos provenientes de otras partes. Son instrumentos de obtención de capital usados en situaciones de caridad o de bien público.

16

Como incentivo adicional, este programa otorga a las aceleradoras un subsidio por hacer seguimiento de las empresas aceleradas (Kantis y García, 2015).

Otro caso se encuentra en Brasil, luego de la creación de una incubadora de fondos (INOVAR Semente⁶) llevada a cabo por FINEP en Brasil (ver figura número 4), este organismo decidió trabajar en el mejoramiento de la calidad de proyectos innovadores que se presentaban. En este sentido, se creó el programa *Start Up* Brasil, el cual no solo es una aceleradora de empresas, sino un sistema que mejora la calidad de los emprendedores seleccionados, como la de las aceleradoras existentes en el país. El programa provee de capital semilla, recursos financieros y capital social para que las aceleradoras ofrezcan mejores servicios a los emprendedores año tras año. En cada convocatoria se seleccionan a emprendedores y aceleradoras de acuerdo con criterios preestablecidos. Aceleradoras conocidas por su eficiencia, ubicadas entre las 20 primeras de Latinoamérica según el *Latam Accelerator Report 2014*, tales como Wayra Brasil, 21212 *Digital Acceleratory* y *Acceleratech*, han sido partícipes de este programa.

Un programa muy similar al brasileño se lleva a cabo en Perú mediante *Startup* Perú. Este programa otorga fondos no reembolsables a emprendedores innovadores y empresas de reciente data, pero adicionalmente, seleccionan a algunas incubadoras del país para que cumplan con los requisitos para alojar a los emprendedores seleccionados⁷. En este sentido, las aceleradoras también reciben fondos no reembolsables para mejorar su gestión además de emprendedores preseleccionados que son aptos para beneficiarse del proceso de aceleración. Esta diferencia hace que el proceso sea más eficiente.

En Latinoamérica los programas de apoyo a la incubación y aceleración no solo están orientados a otorgar incentivos financieros, formativos y de servicios a las incubadoras y/o aceleradoras del país, sino también les proveen de "materia prima emprendedora". Un ejemplo de buena práctica en este sentido es el programa *Softlandings* Uruguay. La Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) promueve el desplazamiento de emprendedores de distintas partes del mundo hacia Uruguay con el fin de iniciar su empresa en ese país. A los emprendedores se les incentiva con un capital no reembolsable (US\$ 40.000) y se les asigna una aceleradora, hasta ahora la Incubadora de Empresas Ingenio. De esta forma, el programa provee a la incubadora de emprendedores con destrezas que no existen en el país, y así las incubadoras/ aceleradoras pueden generar insumos apetecibles para inversores sofisticados.

-Apoyo a actores de formación y mentoring, de concursos, y de espacios de "co-working":

Algunas de las agencias o entes gubernamentales que desarrollan programas de apoyo a los ecosistemas antes mencionados (de capital y de incubación), también concentran esfuerzos en el apoyo a otros actores que cumplen funciones distintas tales como formación, sensibilización mediante concursos y redes y creación de espacios de *co-working*. En la región existen muchos programas, privados y públicos, que hacen de actores individuales en las funciones antes descritas. Por ejemplo, en Venezuela, la Fundación Ideas en aras de fomentar la cultura emprendedora, lleva a cabo el concurso de planes de negocio más importante del país. Fundada en el año 2003, ha integrado, formado y relacionado en el ecosistema emprendedor venezolano, a más de diez mil emprendedores. Sin embargo, en el país no existe un programa que apoye a distintos actores individuales, como la Fundación Ideas, proveyéndoles recursos o estructuras. En México, INADEM

⁶ El programa **INOVAR** de FINEP (corporación pública afiliada al Ministerio de Ciencia y Tecnología) creó una "incubadora" de fondos para desarrollar la oferta de capital emprendedor privados inspirada en el exitoso modelo de Yozma en Israel (Kantis, Federico e Ibarra-García, 2015).

⁷ Las incubadoras/ aceleradoras que forman parte del programa son seleccionadas a través del Concurso de Proyectos de Fortalecimiento de Incubadoras de Perú (Kantis, Federico e Ibarra-García, 2015).

creó la Red de Apoyo al Emprendedor, la cual busca articular y vincular las políticas y programas de apoyo de las distintas instancias de gobierno y del sector privado en una sola ventanilla de acuerdo con las necesidades del emprendedor o de la Pyme. Mediante este programa, tanto los emprendedores, como los distintos actores que existen en el país se ven beneficiados. Por un lado, los emprendedores identifican quién o quiénes pudiesen apoyarles, y por otro lado, los actores (consultores, formadores, concursos, y mentores) se dan a conocer en el mercado emprendedor.

Algo similar ocurre con Perú Emprende, el cual es un ejemplo de programas que buscan integrar y hacer "redes" de actores que apoyen el emprendimiento. Es un espacio de encuentro del ecosistema emprendedor liderado por el Ministerio de la Producción y del cual participan más de 50 organizaciones en once ciudades de dicho país.

El Programa RAFE (Red de Apoyo a Futuros Emprendedores) de Uruguay apoya a actores que promueven acciones de sensibilización, preincubación, diseño y gestación de negocios. A su vez integra y colabora con organizaciones que desarrollan concursos de ideas y planes de negocio para emprendedores.

En los últimos dos años se han desarrollado nuevos programas y proyectos para apoyar a una red de actores que ejercen funciones nuevas en el ecosistema emprendedor. Cada día son más importantes los mentores y consultores que apoyan a los emprendedores en la región ya que con su conocimiento y experiencia, se encargan de llevar de la mano a los nóveles empresarios que requieren de foco en el desarrollo de sus iniciativas. Han sido identificados pocos programas que actualmente concentren esfuerzos en atender a este grupo, el cual es tendencia. La nueva política de emprendimiento en Chile (2014 – 2018) se propone dar máxima relevancia a la relación emprendedor – mentor, con la creación de una red de mentores que siga cada proyecto invertido por el gobierno, lo cual permitirá aumentar las probabilidades de éxito de las empresas nacientes.

Como se mencionó anteriormente, los programas más maduros de la región han trascendido, pasando de la consecución de la emergencia emprendedora, a la mejora de calidad de las iniciativas nacientes. En este sentido, estos programas están poniendo énfasis en mejorar las condiciones de los actores de soporte a las empresas nacientes y a las que requieren dar un salto de calidad.

Otro grupo de actores que han ejercido, recientemente, una función preponderante en el desarrollo de los nuevos emprendimientos en la región, son los proveedores de espacios para fomentar el trabajo colaborativo (espacios de *coworking*, en inglés) entre los equipos emprendedores y sus ecosistemas. Si bien estos actores aún no están bien asentados en la cultura latinoamericana y caribeña, como ya lo están en lugares como EE.UU. y algunos países europeos, la tendencia indica que muy posiblemente, su presencia será fundamental para dinamizar emprendimientos con alto potencial. Aún no hay programas dedicados cien por cien a apoyar a estos proveedores de *coworking*. Sin embargo, agencias como Innova-CORFO de Chile ya plantearon en su futuro inmediato la creación de una red nacional de espacios especializados de apoyo al emprendimiento (*co-working*, *global hubs*, *labs*), así como también la inversión en un nuevo diseño de programas que trabaje con los ecosistemas (ciudades, campus, sectores emergentes).

En la figura número 4, se identifican los principales programas de la región, y se ubican de acuerdo con el apoyo que dan a cada grupo de actores del ecosistema emprendedor. Se observa que la mayoría de los programas destacados en los informes de especialistas, están enfocados en aquellos proveedores de capital financiero (capitalistas de riesgo e inversores ángeles) y también

18

en los actores que intervienen en el proceso de incubación y aceleración. Seguidamente, también existen suficientes programas que intervienen en organizaciones y personas que colaboran en la generación de redes de contacto y formación de los emprendedores. Finalmente, como se explicó anteriormente, los actores que menos programas de apoyo tienen a su disposición, son los grupos que proveen asesoría, "mentoring" y consultoría, así como aquellos que ofrecen espacios para conectar ideas y facilitar el trabajo (*coworking*).

- Programas destacados en el Caribe

Los países del Caribe, en general, han experimentado bajo crecimiento económico y altos índices de desempleo en las últimas décadas. Esta situación ha llevado a la necesidad de un impulso de la capacidad de su sector privado para así, en el mediano plazo, aumentar su competitividad y capacidad productiva lo que impactará positivamente en el crecimiento económico de los países de esta región. Debido a la falta de recursos que estas naciones presentan, sus gobiernos nacionales tienen dificultades para asumir, sin apoyo externo, el protagonismo en el desarrollo de programas amplios para el empuje del emprendimiento. En este sentido existen programas diseñados, y llevados a cabo, por organismos multilaterales, bancos de fomento, comisiones económicas y gobiernos de otros países etc., cuyo objetivo es promover el apoyo emprendedor en la región del Caribe. En la tabla número 2 se destacan algunos ejemplos. Muchos de estos programas tienen como objeto apoyar a alguno de los actores presentes de los ecosistemas emprendedores, mientras otros fungen propiamente como actores con el fin de desempeñar funciones que no son realizadas ni por gobiernos, ni por instituciones privadas.

A diferencia de otros países Latinoamericanos, como los casos vistos anteriormente (ej. Chile, Brasil, Colombia, Argentina y Uruguay), en los cuales los respectivos estados y gobiernos llevan adelante los programas de apoyo emprendedor, en el Caribe hay más protagonismo de los organismos multilaterales a la hora de impulsar dichos programas. Tal es el caso de *InfoDev Growing Innovation*, un programa, promovido por el Banco Mundial, que fomenta la innovación y la tecnología en el Caribe. Este es un programa de múltiples donaciones que, apalancado con una red global de incubadoras de negocios, se orienta en la promoción y apoyo a emprendimientos vinculados con tecnología climática, agronegocios y negocios digitales, así como también se enfoca en gran medida a la formación de la mujer empresaria. Las iniciativas allí impulsadas son conectadas con una red de conocimiento, tecnología, financiación y mercados internacionales con el fin de que en poco tiempo puedan crecer. Según su informe de gestión del período 2014-2015, *InfoDev* logró apoyar a emprendedores en más de 70 países (Caribe y África), y publicó más de 30 herramientas educativas para gerentes de incubadoras de negocios, así como también levantó información de los ecosistemas emprendedores de esta región (*InfoDev* 2015).

A su vez, *InfoDev*, en conjunto con el Gobierno de Canadá, y con el apoyo de organizaciones no gubernamentales como *KoltaiCo*, *BCSI* de Barbados, y la consultora *UWI*, llevan a cabo un ambicioso programa de aceleración de empresas: *Accelerate Caribe*. Esta aceleradora promueve la innovación y el emprendimiento en 14 países de la *CARICOM*, y no solo se enfoca en promover el crecimiento de los proyectos incubados, sino también del desarrollo de los actores en el ecosistema de aceleración. Actividades como "*Accelerate Caribbean Business Incubation Clinic*", "*Business Incubation Management (BIM)*", y "*Entrepreneurship Ecosystem Development Workshop*", persiguen formar y actualizar, constantemente, a los actores de los ecosistemas emprendedores en la región.

En la Tabla 2 se observa que así como *InfoDev*, en la región del Caribe existen otros programas promovidos y ejecutados por organismos multilaterales, bancos de fomento y comisiones económicas de otros países y continentes. Algunos de estos, como es el caso de *Young Americas*

Business Trust (YABT), y el Hueco Caribe, se enfocan en sectores específicos como los jóvenes promoviendo y mejorando los emprendimientos juveniles. Otros como *Small Business Development Center* en el Caribe (SBDC) se enfocan en el crecimiento, la innovación, la productividad y las ganancias de las pequeñas empresas.

A diferencia de otros países latinoamericanos, como los notables casos de Brasil, Chile, México y Colombia, en donde los programas de apoyo al emprendimiento son impulsados y muchas veces ejecutados por los mismos gobiernos con apoyo de organismos externos, en el Caribe, como se dijo anteriormente, el patrón común es que los organismos extra gubernamentales son vitales y esenciales para el diseño, gestación, y financiación de los programas más ambiciosos de apoyo al emprendedor. No obstante, aunque esta es la tendencia en el Caribe, existen casos en donde el gobierno nacional intenta tomar la batuta en el desarrollo de estos programas. Tal es el caso de Barbados. Dentro del marco estratégico del gobierno, el cual tiene como objeto fomentar el desarrollo económico y la mejora de la calidad de vida de los habitantes de Barbados a través de la facilitación del comercio, el espíritu empresarial y la protección de los consumidores, el Ministerio de Industria, Comercio Internacional, Comercio y Desarrollo de Pequeñas Empresas ha venido desarrollando agencias y departamentos de fomento de programas para emprendedores y sus ecosistemas. Programas como: Barbados *Youth Business Trust*, *Youth Entrepreneurship Scheme*, Barbados *Manufacturers' Association*, *Small Business Association (SBA)*.

Una de las agencias destinadas al fomento del emprendimiento en Barbados es "*Small Business Association (SBA)*". La SBA realizó actividades durante el año 2015 para contribuir al desarrollo empresarial, y a su vez, para fomentar las acciones necesarias para fortalecer el sector. En la Tabla 3, se observa el resultado de gestión económica de los programas y servicios llevados a cabo en 2015.

Así como la agencia SBA existen otras dependientes del gobierno central que tienen como objeto fomentar programas de emprendimiento. La Corporación de Inversión y Desarrollo de Barbados (BICD) es una organización orientada a dar soluciones para crear empresas capaces, innovadoras, dinámicas y creativas. La información más reciente que ha sido publicada, en la cual se pueden observar algunos de sus indicadores es el reporte anual del año 2012. En este se destacan programas como *The Entrepreneurial Development Division (EDD)* el cual se enfoca en los emprendimientos en general que hace vida en el país, y en especial en el desarrollo emprendedor en los jóvenes. En el reporte de 2012 se hace énfasis en la ampliación del Programa Empresarial, llevándolo a las escuelas secundarias, brindando una visión completa del proceso de desarrollo de negocios y las actividades que podrían conducir al establecimiento de un negocio. El resultado de este intenso programa fue establecer un negocio y gestionado por estudiantes con la supervisión por el BIDC. Así mismo, se realizaron actividades de divulgación para difundir y educar al público sobre los beneficios de convertirse en un empresario, con el objetivo de generar el espíritu de la iniciativa empresarial en Barbados. El programa apoya a las incubadoras, y el Programa de Incubadora continuó proporcionando servicios a 16 empresas y cuatro empresas incubadoras virtuales, para ofrecer una gama de servicios y productos para el mercado local en particular, promovido por el Centro de Desarrollo de Pequeños Negocios.

FIGURA 4
Principales programas de apoyo al emprendimiento en la región, actores relevantes.



Fuente: elaboración propia (2016)

TABLA 2
Programas de emprendimiento liderados por multilaterales.

Programas Emprendimiento	Objetivos	Países miembros	Organizadores y promotores
<i>Young Americas Business Trust (YABT).</i>	Apoyar los emprendimientos juveniles y generación de empleo,	Antigua y Barbuda, Bahamas, Granada., Jamaica, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Suriname, Trinidad y Tobago.	Organización de los Estados Americanos. (OEA) Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
Foro Interamericano de la Microempresa (FOROMIC).	Contribuir a la difusión del conocimiento y las buenas prácticas en el terreno del desarrollo de la microempresa	Lo conforman todos los países de América Latina y el Caribe.	Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Gobierno de cada país
Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).	Realizar experimentos de alto riesgo para probar nuevos modelos para atraer e inspirar al sector privado a resolver problemas de desarrollo económico en América Latina y el Caribe.	Lo integran todos los países de América Latina y el Caribe.	-BID -Ministerio de Industria y comercio de cada país. -Ministerio de la Juventud. Centro de desarrollo y competitividad industrial.
Iniciativa para la Inversión en la Cuenca del Caribe (CRII). (En proceso de conformación)	Facilitar a los países de la región del Caribe la Evaluación de su entorno empresarial y de proponer recomendaciones para una agenda de reformas.	Antigua y Barbuda, Barbados. Belice, Granada, Jamaica, Antillas Holandesas, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas.	-OCDE. -OEA. -Agencia Multilateral de Inversión y Garantía. (MIGA). -Banco Mundial (BM). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
<i>Small Business Development Center</i> en el Caribe (SBDC).	Promover el crecimiento, la innovación, la productividad y las ganancias de las pequeñas empresas	Barbados., Belice, República Dominicana, Jamaica, Santa Lucía.	Organización de los Estados Americanos (OEA). Universidad de Texas en San Antonio. <i>Caribbean Export.</i>
El Hueco Caribe	Contribuir al desarrollo de la economía social y del emprendimiento social entre jóvenes vulnerables y sus organizaciones, universidades y ONG.	Haití, República Dominicana	Comisión Europea La ONGD Cives Mundi. Universidad Nacional de Educación a Distancia Española (UNED).
EMPRENDE	Apoyar la creación de nuevas empresas de base tecnológica	Taiwán República Dominicana	Gobierno de Taiwán Programa FOMIN,

Fuente: elaboración propia (2016).

TABLA 2
Small Business Association (Barbados): programas e indicadores 2015

Programas y Servicios	Indicadores medidos
Educación y Formación	<ul style="list-style-type: none"> • La matrícula estudiantil fue de 181 participantes, en la que el 70% eran mujeres y el 30% hombres, comparándolo con el año 2013 y 2014 representa una disminución del 7%, de la matrícula estudiantil de 194 participantes del año anterior. • El 80% de capacitación fue al público en general. • El 56% eran empleados de tiempo completo (autónomos). El 64% de los estudiantes utilizan la formación para adquirir nuevas habilidades, inclusive los de paro laboral cuyo objetivo era desarrollar habilidades para la actividad de desarrollo de negocios. • El 51% estaban entre las edades de 25 – 40 años de edad
Seminarios y Talleres	<ul style="list-style-type: none"> • E-Commerce: Benefits and Challenges. • Changes to the Central Bank's Financing Schemes. • Strategies to Build Market Share. • Seminar on Disaster Preparedness
Formación basada en competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Se inició la administración de formación para los propietarios de pequeñas empresas y gestores del área de trabajo. • Se continuó la formación en el desarrollo de una empresa de negocio nuevo o existente Nivel 3. con 25 participantes para alcanzar la cualificación profesional nacional (CAP).
Desarrollo de negocio y de redes	<ul style="list-style-type: none"> • Estuvo enmarcada en la asistencia miembros para aumentar las fuentes de ingresos y mejorar la comercialización a nivel general, comprendidas en actividades para el relanzamiento del programa Sé SME inteligente e incentivar el uso de las redes sociales y el Internet para promocionar sus productos.
Programa inteligente SME	<ul style="list-style-type: none"> • Un programa de marketing para fortalecer la oportunidad de MIPYMES para aumentar los ingresos, también denominado SME Sea Inteligente.
Competencia inteligente SME de ensayos	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigido a estudiantes de la escuela primaria a partir de segundo a cuarto grado, de máximo 350 palabras sobre el tema "La importancia de las pequeñas empresas a la economía local".
Programa Techsmart	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene como objetivo proporcionar sitios web gratis para los miembros prestando asistencia en la mejora de la eficiencia operacional y la competitividad a través del uso de la World Wide Web.
Medios de comunicación social	<p>La influencias en redes sociales generó 4000 seguidores en Facebook (actual 4187) y un 50% aumento en cuentas de Twitter con 607 seguidores y en LinkedIn con 713 seguidores.</p>
Páginas Web	<p>Creció de manera exponencial durante el año, en comparación de 750 sesiones por mes a finales de junio de 2014, a un promedio mensual de 1.542 en junio de 2015, reflejando un incremento del 106%.</p>
Boletín electrónico	<ul style="list-style-type: none"> • Se evidenció un incremento a 11.272, o 13% por encima de la cantidad del año anterior, respecto a la base de datos de los beneficiarios.
Semana de las pequeñas empresas	<ul style="list-style-type: none"> • Small Business Week (SBW) fue coordinado 11 veces consecutivas a partir de Agosto.
Próximos Proyectos	<ul style="list-style-type: none"> • Por medio de Fondos de los HRDS para completar una encuesta nacional del sector y desarrollar un conjunto de herramientas de puesta en marcha para los posibles propietarios de negocios

Fuente: Small Business Association. Annual Report (2015)

3. Evaluación y análisis de las fortalezas y debilidades de los programas de desarrollo del emprendedor en América Latina y el Caribe

La madurez de los actores que hacen vida en los distintos ecosistemas emprendedores de la región, así como la cantidad de éstos, permiten el diseño y ejecución de programas efectivos para el apoyo empresarial. Agencias con experiencia como CORFO (Chile) y FINEP (Brasil), desde su creación, pusieron énfasis inicial en desarrollar programas para incentivar y mejorar el ecosistema de capital semilla para empresas nacientes, ya que, al parecer, los actores que fungían en este sector no eran muy sofisticados. Sin embargo, luego de embarcarse en esta misión, se dieron cuenta de que en estos países no existían suficientes proyectos con potencial innovador y de crecimiento, aptos para recibir capital privado. Por lo tanto, tuvieron que, en paralelo, desarrollar programas para mejorar la calidad de los emprendimientos nacientes. En el caso chileno, después de casi 15 años dedicados a la industria de capital de riesgo, los especialistas aseguran que esta industria aún no alcanza la madurez adecuada. Se teoriza acerca de que, tanto las empresas solicitantes de fondos como las administradoras de los fondos, necesitan más experiencia, y que, adicionalmente, el país no dispone de un flujo de proyectos de emprendimiento suficientemente atractivo para viabilizar el desarrollo de una auténtica industria de capital de riesgo (Kantis y García, 2015). Según estos expertos, las mediciones realizadas por ICSEd-Prodem en 2014 evidencian, en el caso chileno, ciertas falencias en las plataformas tecnológicas como falta de capital social, baches en el tema financiero y poca compenetración con el ecosistema corporativo. Esto ha llevado a que se replanteen los programas de apoyo, adaptándolos a la madurez de cada sector y dejando de ver la actividad emprendedora como un ecosistema aislado, para dirigirles soluciones de política que integren a todos los actores y no solo diseñando programas particulares y esfuerzos auto-contenidos.

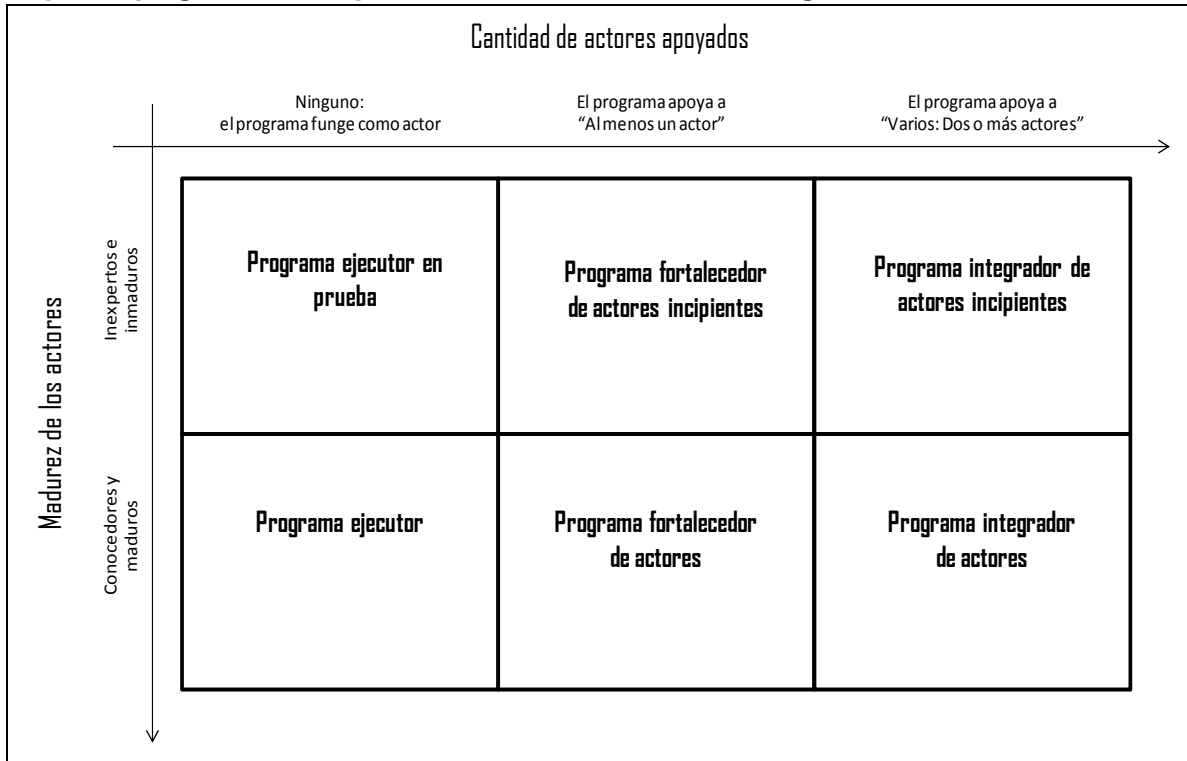
Así pues, los programas orientados al emprendimiento en Latinoamérica y el Caribe pueden analizarse de acuerdo con el número de actores apoyados y con la madurez de estos actores (ver figura número 5). Se puede decir que en la región existen tres tipos de programas de apoyo al emprendedor, a saber:

(1) Programas enfocados a distintos actores que apoyan al emprendimiento, los cuales se pueden definir como **“programas integradores de actores”**. Estos programas son ambiciosos y pretenden, no solo fortalecer algún grupo específico de apoyo al emprendedor, sino que también buscan integrar esfuerzos entre distintos actores. Estos programas crean sinergias entre varios actores de distintos ecosistemas y así potencian su labor individual en pro de las empresas nacientes;

(2) Programas dirigidos a apoyar, al menos, a un actor del ecosistema emprendedor. Estos programas pueden catalogarse como **“fortalecedores de actores”**, ya que se diseñan y ejecutan con el propósito de mejorar la efectividad y eficiencia de un grupo específico de actores que envuelven a los emprendedores. Por ejemplo, los programas que apoyan solo el desarrollo de incubadoras o aceleradoras intentan hacer estos procesos más eficientes proveyéndoles de recursos, capital y de emprendimientos adecuados (emprendedores con ideas escalables).

(3) Programas que no apoyan a oferentes de servicios, sino que, ellos mismos, llevan a cabo la función sobre el emprendedor. Estos son **“programas ejecutores”** ya que no están dirigidos a entes u organizaciones que sirven a los emprendedores, sino directamente a los mismos empresarios. Por ejemplo, un programa bien sea público o privado, que forme emprendedores, o que otorgue capital semilla a empresas incipientes, se puede catalogar como ejecutor.

FIGURA 5
Tipos de programas de emprendimiento desarrollados en la región.



Fuente: elaboración propia (2016).

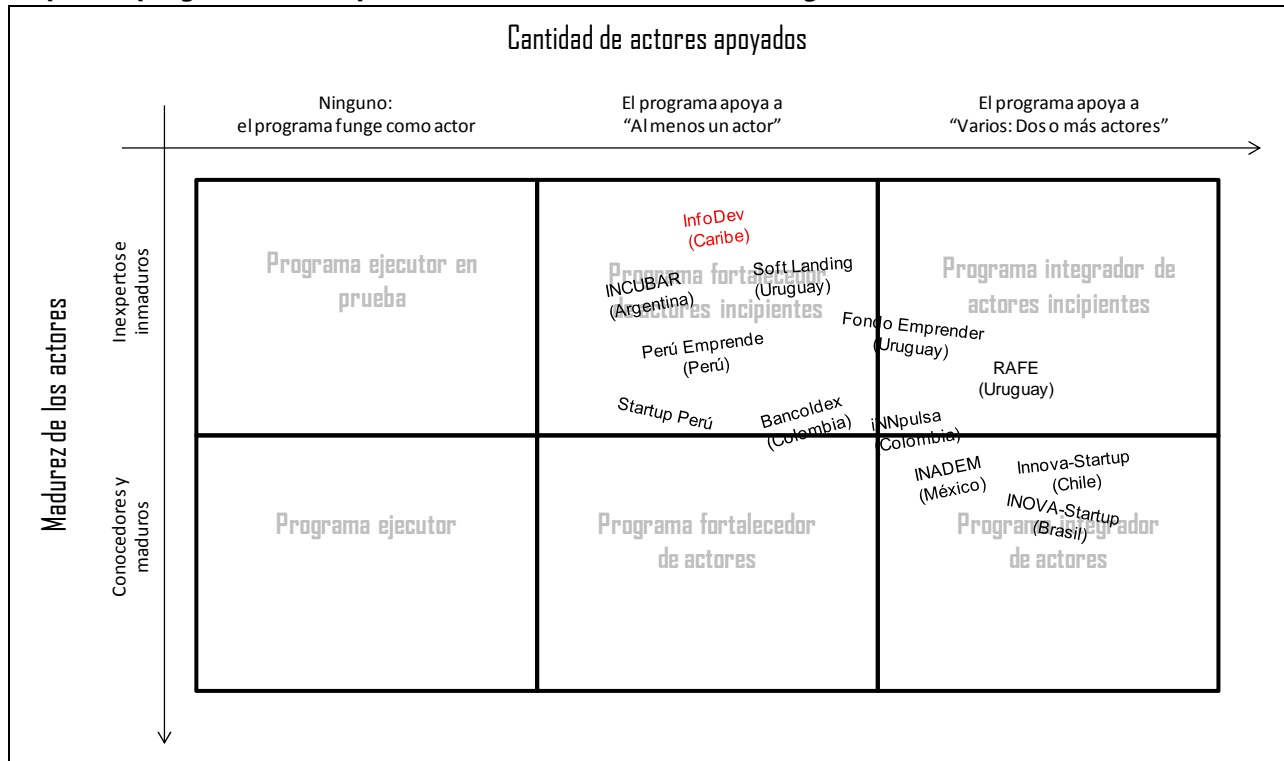
Cada uno de estos tres tipos de programas (integradores, fortalecedores y ejecutores) pueden estar diseñados y aplicados a actores que tienen distintos grados de madurez. Es decir, algunas industrias o ecosistemas de actores que apoyan al emprendedor, pueden tener más o menos experiencia y nivel de sofisticación (ver figura 6). Por ejemplo, en el caso colombiano de iNNpulsa, agencia creada en 2012, se encontró que existía un alto grado de inmadurez de los actores que servían como dadores de capital semilla a empresas con alto potencial de crecimiento, así como un nivel muy poco sofisticado de aquellos que brindaban servicios técnicos y empresariales. Por su parte, en el caso de INOVAR (Brasil), en la actualidad (año 2016), aunque no se ha logrado un nivel óptimo de madurez de actores en la industria de capital de riesgo, es un sector mucho más maduro y conocedor que lo que era hace una década atrás. Entre 2001 y 2011, este programa hizo avances considerables al disminuir los vacíos identificados inicialmente en el ecosistema emprendedor en Brasil. INNOVAR realizó 12 llamados para crear nuevos fondos y cinco adicionales para capital semilla. De las más de 220 propuestas recibidas se seleccionaron 24 fondos, que invirtieron en cerca de 100 empresas (Leamon y Lerner, 2012⁸). De esta forma, se hizo un análisis de fortalezas y debilidades tomando en consideración el alcance del programa (cantidad de actores apoyados), y las características de los grupos o actores apoyados (grado de madurez del actor).

De los programas destacados como buenas prácticas de políticas públicas de apoyo al emprendedor, se puede decir que los promovidos por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de México, *Innova-Startup* (Chile) e *INOVA-Startup* (Brasil) son los más eficaces y potentes ya que son capaces de integrar a actores maduros y sofisticados de los ecosistemas

⁸ Leamon, A. y Lerner, J. 2012. Creating a Venture Ecosystem in Brazil: FINEP's INOVAR Project. Harvard Business School Working Paper 12-099.

emprendedores de sus respectivos países. Estos programas tienen la fortaleza de haber sido validados en el tiempo por ser desarrollados mientras los actores apoyados maduraban. Son programas bandera en sus respectivos países y el costo económico, social y cultural de ser eliminados por un determinado cambio político es muy alto.

FIGURA 6
Tipos de programas de emprendimiento desarrollados en la región, con actores relevantes.



Fuente: elaboración propia (2016).

Estos programas se proyectan fuera de sus países, lo cual les otorga legitimidad internacional y, por lo tanto, pueden atraer las miradas de actores que apoyan al emprendimiento en otros países con mayores estándares de madurez y mejor sofisticación. Esto permite que se transfieran conocimientos desde EE.UU. y Europa hacia estos países, logrando así mejorar y modernizar los programas. Finalmente, para tener una idea del poder de estos programas, de los US\$ 35.381.944⁹ que se invirtieron en la región para apoyar a nuevas empresas innovadoras, el 85,2% provino de estos tres programas. Es decir, de las 872 *startups* desarrolladas en 2014 en el continente, 736 (el 84%) provinieron de estos tres programas. Por su parte, la gran desventaja o debilidad que estos programas pudiesen tener, es que están propulsados principalmente por entes gubernamentales, lo cual hace que su crecimiento o fortalecimiento sea dependiente de un solo sector, el público.

Por su parte, iniciativas como iNNpulsA (Colombia), RAFE (Uruguay), el Fondo Emprénde (Uruguay), si bien están diseñados para apoyar a distintos actores del ecosistema emprendedor de sus respectivos países, dichos actores aún requieren madurar y obtener mayores niveles de sofisticación. La mayor debilidad de estos programas puede venir de la poca velocidad de evolución y asimilación que puedan tener los distintos actores (capitalistas, inversores, formadores, mentores, incubadoras, aceleradoras y emprendedores). Para que estos programas logren integrar eficientemente a todos los actores del ecosistema emprendedor, deben ir de la mano con la

⁹ Cifras aportadas por Fundacity (2014)

26

experiencia de cada uno de estos, o, al menos, con los más influyentes. Es por esta razón que, por ejemplo, iNNpuls (Colombia), en sus primeros cuatro años de vida, ha intentado promover un cambio de mentalidad y cultura hacia la innovación, ha intentado corregir algunas fallas en los mercados de financiamiento de etapas tempranas y ha fortalecido la percepción del emprendimiento en algunas regiones del país. No es de extrañar, que en el mediano plazo, esta agencia produzca programas que actúen sobre un grupo de actores ya maduros, logrando su integración eficiente.

Finalmente, programas como *Start up* (Perú), INCUBAR (Argentina), *Soft Landing* (Uruguay), InfoDev Caribe y Perú Emprende, son iniciativas cuya fortaleza radica en la capacidad de enfocar esfuerzos en determinados actores y actuar, especialmente, en el desarrollo de éstos. La gran debilidad radica en que la efectividad de dichos programas depende de la naturaleza y del estado evolutivo de los distintos actores sobre los cuales actúan. Nótese que se ubican en el cuadrante superior, lugar donde los ecosistemas son aún incipientes o inmaduros, lo cual les plantea el reto de acompañar a cada uno de estos actores en su experiencia y sofisticación como fue el caso de Chile y Brasil.

4. Nuevas formas de financiamiento para el emprendimiento en América Latina y el Caribe

Tal como lo indican Hidalgo, Kamiya y Reyes (2014) en las primeras etapas los emprendedores tienden a financiarse mediante las conocidas 3F: *friends, family and founders* (amigos, familia y fundadores). Luego es necesario el aporte de terceros, de inversionistas ángeles y de capital de riesgo que proporcionen los fondos necesarios para superar el período de pérdidas y apoyar el crecimiento temprano. Estos modelos de inversión proveen mucho más que capital, dado que involucran a personas con experiencia y conocimiento relevante para el negocio en la gestión o incluso en la junta directiva, aportando sus ideas y redes sociales. Las empresas que reciben el aporte de inversionistas en etapas tempranas, presentan mayores tasas de crecimiento y de creación de empleos.

Para impulsar el surgimiento de nuevas iniciativas emprendedoras (de alto impacto), es preciso idear, en etapas tempranas, nuevos mecanismos de financiamiento alternativos al crédito. Las iniciativas innovadoras se caracterizan por no contar con antecedentes de demanda previa del producto o servicio, ni tampoco del modelo de negocio (donde puede también estar radicado el componente innovador), lo que hace necesaria la realización de distintas pruebas de concepto (Hidalgo, Kamiya y Reyes 2014).

Algunas apuestas gubernamentales en esta línea apuntan a la oferta de capitales semilla a fondo perdido con el objetivo de generar una capacidad y un *stock* de emprendimientos en contextos donde existe una débil cultura emprendedora. No obstante, la provisión de financiamiento en etapas tempranas, es solo uno de los factores involucrados en el aumento de la cantidad y calidad de los emprendimientos (Hidalgo, Kamiya y Reyes 2014).

De acuerdo con *Latin America Venture Capital*, las empresas de riesgo de *Silicon Valley* realizaron sus primeras inversiones en Brasil, en 2011, ayudando a estimular un importante ciclo de actividad del capital de riesgo en América Latina. Desde ese momento, el ecosistema de riesgo y empresarial ha evolucionado no sólo en Brasil, sino también en Argentina, México, Chile y Colombia. En paralelo, se ha forjado una cultura de la innovación ya que los gobiernos de la región, así como el sector privado han promovido nuevas aceleradoras, programas y espacios de co-trabajo dedicado a los emprendedores (*Latin American Private Equity & Venture Capital Association*, 2016).

Los capitalistas de riesgo (*VC, Ventures Capital*) en América Latina han cerrado acuerdos por US \$ 2.300 millones por recaudación de fondos desde el año 2011. Si bien, históricamente, Brasil ha sido el líder de la región, México superó a Brasil por primera vez en 2015, en términos del número de cierres de fondos y en el total de capitales obtenidos. Este aumento en la recaudación en México ha sido impulsado por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), una agencia del gobierno que ha invertido en 36 fondos en los últimos años (*Latin American Private Equity & Venture Capital Association, 2016*).

En el gráfico número 1, se muestra cómo ha sido el comportamiento de la industria de capital de riesgo en América Latina durante el período 2011-2015, expresado en millones de dólares.

GRÁFICO 1
Industria de capital de riesgo en América Latina durante el período 2011-2015.



Fuente: Elaboración propia (2016) a partir del Latin America Venture Capital: Five-Year Trends uses LAVCA Industry Data (2016).

En el gráfico número 2, se muestra el número de proyectos financiados por la industria de capital de riesgo durante el período 2011-2015 en América Latina.

GRÁFICO 2

Número de proyectos financiados en América Latina (por países) durante el período 2011-2015.



Fuente: Elaboración propia (2016) a partir del Latin America Venture Capital: Five-Year Trends uses LAVCA Industry Data (2016).

Es importante destacar que las inversiones de la industria de capital de riesgo, reflejadas en los gráficos número 1 y 2 (en dólares y número de proyectos, respectivamente) puede impactar a empresas en las siguientes etapas de desarrollo:

- **Semilla / Incubación:** capital inicial para incubar una idea en una empresa o producto.
- **Etapas temprana (early stage) :** capital de arranque para las empresas.
- **Etapas de expansión:** capital para las empresas que han alcanzado un nivel sostenible de desarrollo y pueden hacer envío de productos

Otra figura de financiamiento empleado por los emprendedores de la región son los inversores ángeles. Por lo general, son empresarios o ejecutivos que invierten en emprendimientos que se encuentran en etapas iniciales, montos que oscilan entre los 50 mil y un millón de dólares. Además del capital, estos inversionistas pueden aportar asesoría y contactos comerciales. Los ángeles inversores suelen asociarse en redes o clubes para aunar esfuerzos en labores claves para el funcionamiento del proceso inversor: captación de prospectos, análisis de casos, negociación, inversión conjunta, costos legales, entre otros. De esta forma, la red permite reducir los costos de información y transacción al identificar, analizar, establecer y dar acompañamiento a los acuerdos de inversión. Además, permite minimizar el riesgo al poder unir aportes de diferentes inversionistas para cubrir un mayor número de proyectos. En efecto, las redes más institucionalizadas operan como fondos de inversión conjunta o *sidecar fund*. La función de estos fondos es invertir conjuntamente con pequeños grupos de las redes. La experiencia de los países de América Latina en redes de ángeles inversores es todavía muy incipiente. Se requiere mayor apoyo para la conformación de estas redes, así como de incentivos tributarios tanto para la ganancia de capital como para las eventuales pérdidas (Hidalgo, Kamiya y Reyes 2014).

Aunque el *crowdfunding* es un fenómeno nuevo en los países de la región, con el apoyo de los gobiernos y entes multilaterales podría convertirse en una herramienta útil para el financiamiento de empresas, tal como ocurre en los países desarrollados.

De acuerdo con el *Crowdfunding's Potential for the Developing World* (infoDev, 2013) algunos puntos claves o consideraciones que se deben tomar en cuenta para el desarrollo de estas plataformas de financiamiento son:

- El *crowdfunding* surgió tras la crisis financiera de 2008 en respuesta a las dificultades que tuvieron las nuevas empresas para obtener fondos.
- El *crowdfunding* es una extensión en línea de financiamiento por parte de amigos y familiares.
- Los aportes oscilan entre 1.000 y 1 millón de US \$.
- Durante sus primeras etapas el capital llegaba en forma de donaciones, pero el modelo ha evolucionado rápidamente y ahora se ha transformado en capital de inversión o deuda.

La inversión a través de *Crowdfund* (*Crowdfund investing, CFI*) es la alternativa a la inversión apalancada en promesas *crowdfunding*. Este término, describe la seguridad basada en la equidad en la recaudación de fondos de deuda a través de plataformas de *crowdfunding*.

El *crowdfunding*, surgió recientemente como una alternativa a las herramientas tradicionales de financiamiento como los préstamos bancarios, los inversores ángeles o los capitalistas de riesgos (VC) para la financiación de emprendedores y pequeñas y medianas empresas (PYMES), (infoDev, 2013).

Las plataformas de *crowdfunding*, basadas en la web, proporcionan escala y alcance, y contribuyen a superar muchos de los retos para el financiamiento de empresas que han obstaculizado el desarrollo económico y el crecimiento de los países en desarrollo. Los desafíos para los países que quieran convertir el *crowdfunding* en una plataforma verdaderamente masiva de financiamiento son, según el *Crowdfunding's Potential for the Developing World*:

- Ofrecer a las PYME acceso al capital.
- Fomentar el desarrollo de emprendimientos dinámicos.
- Apoyar el acceso a los mercados de exportación.
- Catalizar los flujos de capital dentro y entre comunidades, independientemente de las distancias.

En América Latina, Colombia ha reconocido el CFI como un área de estudio clave para permitir la expansión del capital de arranque (semilla). Brasil ha sido el líder en Suramérica en los espacios de *crowdfunding*. El país cuenta con más de 15 reconocidas plataformas y la primera fusión de plataformas se ejecutó en 2012 (infoDev, 2013). La primera plataforma de *crowdfunding* en Chile se fundó en 2011. Actualmente, existen cinco plataformas de *crowdfunding* activas en Chile, dos de deuda (Cumpló y Becual), una basada en acciones (Broota) y dos de recompensas (Dale Impulso y Fondadora). Estas plataformas han ayudado al financiamiento de casi 1.500 proyectos con una suma total de más de 55 millones de dólares. La cantidad de la recaudación de fondos varía dependiendo de la plataforma (FOMIN, 2015).

En general, la región ha registrado un crecimiento notable que supera otras regiones, pasando de cinco plataformas a 41 desde el año 2010. Esta es una señal positiva para el potencial del

30

crowdfunding en la región, plataformas que crecen rápido en una región en la que el acceso al capital ha sido tradicionalmente difícil (infoDev, 2013).

Dos de las plataformas más activas y exitosas de la región son Catarse e Ideame, ambas brasileras, las cuales se describen a continuación:

- Catarse (<http://catarse.me>) ha recaudado más US \$ 4,1 millones para más de 1000 campañas de más de 40.000 seguidores en su plataforma basada en las recompensas. Para demostrar el crecimiento de esta plataforma, tomó 10 meses para superar la primera recaudación de fondos equivalente a US\$ 1 millón (alrededor de US \$ 450.000). En 2013, que era capaz de financiar esa misma cantidad en tan sólo 45 días (infoDev, 2013).
- Ideame (<http://idea.me/>) también fue fundada en 2011 y tiene campañas en seis países de la región: Argentina, México, Chile, Brasil, Colombia, y Uruguay (infoDev, 2013).

Los países de la región pueden utilizar tecnología y los procesos de negocios para implementar sistemas de *crowdfunding*. Para desarrollar un robusto ecosistema de *crowdfunding* es necesario contemplar aspectos como la cultura emprendedora, las regulaciones económicas, la participación de la comunidad y el acceso a la tecnología. El elemento clave es la generación de confianza. Es deber entonces de los responsables políticos, el sector privado y las ONG's comenzar a evaluar su propia disposición y participación en los sistemas de *crowdfunding*.

II. INICIATIVAS DE INCUBADORAS DE EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.

1. Principales iniciativas de incubadoras de empresas en América Latina y el Caribe

Para Miller y Bound (2011), los beneficios de apoyar nuevos negocios en sus incipientes y, generalmente, frágiles primeras etapas se han reconocido por décadas. Por más de 30 años, las incubadoras de empresas en el sector público han sido un instrumento para fomentar el espíritu empresarial y el desarrollo regional, con el objetivo de crear puestos de trabajo y catalizar el crecimiento económico local. Desde el punto de vista del sector privado, que se dedica a la incubación con un enfoque de *rent-seeking*, el modelo de incubación significa *per se* una importante industria en la que firmas de servicios profesionales colaboran con las nuevas empresas. Los inversores han experimentado con la incubación de empresas una vía para incrementar el rendimiento de sus portafolios y algunas grandes empresas han desarrollado incubadoras propias (*in house*) como vía para generar cadenas de suministros o fuente de nuevas ideas (innovación).

Existen notables variaciones en los procesos de incubación. Las personas que deseen analizar y evaluar el tema tienen el problema de que existen definiciones fijas para diferentes tipos de incubación y la semántica utilizada varía ampliamente en todos los países y fondos sectoriales. Este problema se ve agravado por el estigma asociado a la incubación como concepto. Para algunos, la incubación es solo una especie de "soporte vital" para las empresas (Miller y Bound, 2011).

América Latina y el Caribe (ALC) representada en la International Association of Science Parks and Areas of Innovation, IASP

La IASP es la red mundial de parques científicos y áreas de innovación, cuyo propósito es mejorar la competitividad de las empresas y los empresarios de sus ciudades y regiones; contribuir con el desarrollo económico global a través de la innovación, el espíritu empresarial y la transferencia de conocimiento y tecnología. Está conformada por 70 países y caracteriza a sus organizaciones

afiliadas de la siguiente manera: *i) full member*, correspondiente a organizaciones (parques científicos, áreas de innovación, incubadoras de negocios) que tengan empresas operativas y un equipo que administre el parque científico, el área de innovación o la incubadora. *ii) Affiliate member*, corresponde a organizaciones que están bajo construcción, no operativas. *iii) Associate member*, instituciones como universidades, agencias de desarrollos que quieran formar parte de la asociación. Los países de la región LAC miembros de la IASP son: Brasil, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La tabla número 3 muestra cómo es la participación de estos países dentro de la IASP.

TABLA 3
Países de la región miembros de IASP.

	<i>Full member</i>	<i>Affiliate member</i>	<i>Associate member</i>
Brasil	12	3	4
Colombia	1	1	2
Ecuador	0	2	0
México	3	4	0
Panamá	1	0	0
Paraguay	0	1	0
Perú	0	0	1
Uruguay	1	0	0
Venezuela	1	0	0

Fuente: IASP; 2016. Elaboración propia (2016).

Los Parques Científicos y Tecnológicos (PCT), estrategia de incubación en América Latina

Rodríguez-Pose (2012; p-7) reconoce que “a pesar de su creciente popularidad, no existe en la literatura especializada una definición globalmente aceptada de los PCT. Los puntos en común, entre la mayoría de los académicos y asociaciones de PCT, hacen referencia a una iniciativa —la mayoría de las veces pública— de creación de un área geográfica delimitada y destinada a favorecer el desarrollo y la aplicación de actividades científicas y tecnológicas, con el fin de promover y albergar instituciones de investigación (en numerosos casos asociadas a universidades del entorno) y empresas intensivas en conocimiento, entre las que se estimula y produce la transferencia de conocimiento. Esta transferencia se da principalmente dentro del área del parque y en su entorno, pero también con instituciones de investigación y empresas localizadas fuera de él. Además, el estímulo para esta transferencia ocurre mediante una gestión activa del área por parte de profesionales especializados, ofreciendo a centros de investigación y empresas servicios de alto valor añadido, así como espacio físico y servicios básicos. El objetivo último de toda esta actividad es la generación de crecimiento económico sostenible en el largo plazo, en el territorio en el que se instala el PCT”.

Los elementos esenciales de un PCT son: a) un componente tecnológico importante; b) la presencia de flujos de cooperación tecnológica; c) el desarrollo de nuevas empresas de base tecnológica y d) una contribución al desarrollo del entorno, basado en la promoción y difusión del conocimiento (Rodríguez-Pose; 2012; p-8).

En 2012 Rodríguez-Pose identificó la existencia de tres tipos de PCT en la región: i) los operativos; ii) los que están en proceso de construcción y que tienen previsto abrir en un futuro relativamente próximo y iii) los parques en proyecto, previstos por entidades públicas o privadas pero que todavía no han pasado de la fase de planificación a la de construcción (Rodríguez-Pose; 2012; p-18). En la tabla número 4, se señalan los principales indicadores de los PCT de la región.

TABLA 4
Caracterización de los PCT en la región.

	Operativos	En proceso de implantación	En proyecto	Dimensión	Iniciativa de los parques
Brasil	22	31	11	Variable, desde parques con más de un centenar de empresas y más de 3.000 trabajadores a parques con menos de una decena de empresas	Fundamentalmente pública y a nivel federal, con alta participación de los gobiernos estatales.
México	21	7	7	Variable	Mixta. Iniciativa privada, gobiernos estatales, gobierno federal y academia.
Argentina	5	1	1	Relativamente pequeños	Más dependientes del sector privado que del público.
Colombia	5	2	3	Relativamente pequeños	Programa nacional para el desarrollo de parques, aunque con escaso seguimiento. Dos parques operativos fuera del programa nacional.
Venezuela	4	1	1	Relativamente pequeños o medianos. Alguno multisede.	Fundamentalmente dependientes del sector público.
Chile	2	2	2	Relativamente pequeños.	Más dependiente del sector privado. Papel preponderante de las universidades.
Uruguay	1	1	1	Relativamente pequeños.	Mayor balance entre iniciativa pública y privada.
Perú	0	0	7	Planes para parques de tamaño intermedio.	Fundamentalmente iniciativa pública, con vínculo a universidades.

Fuente: Rodríguez-Pose; 2012.

Aceleradoras de negocios

Los programas de aceleración de empresas o aceleradoras representan la nueva ola en cuanto a incubación de empresas. Impulsadas en sus inicios, casi exclusivamente, por inversores privados, estuvieron concentradas en los sectores *web* y *móvil*. Este modelo nació en 2005 con el lanzamiento de *YCombinator*, seguido por *Techstars* el año siguiente. Sus orígenes se encuentran en el modelo de incubadoras de negocios, sin embargo tienen modelos de negocios completamente distintos y tienen un enfoque de *“lean startup”*.

Aunque pueden existir diferencias entre los distintos programas de aceleración, Miller y Bound (2011) establecen cinco características diferenciales con respecto a otros programas. Estas características son:

- Un proceso de aplicación abierto, generalmente muy competitivo.
- Provisión de inversiones pre-semilla, por lo general a cambio de acciones.
- Enfoque en pequeños equipos, no en individuos.
- Soporte limitado en el tiempo que comprenden los eventos programados y la tutoría intensiva.
- *Startups* apoyados en lotes de cohortes o "clases".

Para la firma consultora Fundacity, "en los últimos años, los países latinoamericanos han aumentado sus esfuerzos en el desarrollo de mecanismos de innovación y de apoyo a *startups*. Los programas de aceleración e incubación, tanto públicos como privados, están jugando un papel fundamental" (Latam Accelerator Report, 2015). De acuerdo a este reporte, en la región se invirtieron 31.563.841 millones de dólares en 1.333 *startups* por parte de 62 aceleradoras.

Los países más activos, en cuanto al financiamiento de *startups*, en la región están representados en la tabla número 5, la cual se muestra a continuación:

Tabla 5
Los países más activos en el uso de aceleradoras.

	<i>Monto en dólares</i>	<i>Número de startups financiadas</i>
Brasil	11.450.194	265
Chile	11.256.000	297
México	7.447.500	174
Argentina	3.116.250	83
Colombia	800.000	17
Uruguay	627.000	23

Fuente: Fundacity, Latam Accelerator Report, 2015.

Accelerate Caribbean

Accelerate Caribbean es un programa diseñado por infoDev como parte de su Programa de Emprendimiento para la Innovación en el Caribe (EPIC, por sus siglas en inglés), financiado por el Gobierno de Canadá. El objetivo de este proyecto es fortalecer la innovación y el espíritu empresarial en toda la región y apoyar la creación de empleo en los 14 países de la CARICOM.

Dos iniciativas de *Accelerate Caribbean* están relacionadas con procesos de incubación de empresas, a saber:

- *Business Incubation Clinic (BIC)*: se está poniendo a prueba un innovador programa de 12 meses de incubación de empresas. Diez emprendedores, seleccionados en forma competitiva de toda la región, contarán con la asistencia (clínica) de un emprendedor con renombre internacional, quien servirá como coach, uno a uno, dos veces por semana.
- *Business Incubation Management (BIM)*: se basa en un plan de estudios de probada eficacia para fortalecer los ecosistemas de emprendimiento emergentes. Cada sesión es desarrollada

34

por expertos de clase mundial y ofrece una oportunidad única para aprender de su experiencia y *know-how*.

2. El papel de las incubadoras de empresas en América Latina y el Caribe. Descripción, análisis y evaluación de las experiencias existentes

Parques Científicos y Tecnológicos (PCT)

De acuerdo con Rodríguez-Pose (2012), la instalación de los PCT se remonta en la región al año 1984, con el inicio del Programa Brasileiro de Parques Tecnológicos. En esta etapa primigenia, el desarrollo de los PCT estuvo ligado a políticas de carácter industrial más que tecnológicas o científicas.

Desde principios de este siglo el impulso a las políticas de PCT ha sido mucho mayor, debido tanto a la firme inserción de los PCT en las políticas de ciencia y tecnología en toda América Latina como a un proceso de regionalización de las políticas de innovación. Frente a los primeros PCT latinoamericanos, siempre promovidos por gobiernos centrales o federales, muchos de los más recientes han sido iniciativa de estados y municipios (aunque a menudo sigan siendo financiados en parte por el gobierno central, así como por organismos internacionales como el Banco Mundial e instituciones de carácter local, como universidades y asociaciones de empresarios). La mayoría de los PCT identificados están orientados a actividades de ciencia y tecnología, concretamente desarrollo de software, telecomunicaciones, manufacturas electrónicas y a los servicios técnicos de ingeniería (Rodríguez-Pose; 2012; p-17).

A continuación, se describen las experiencias latinoamericanas, en cuanto al desarrollo de los PCT, de acuerdo con la investigación realizada por Rodríguez-Pose (2012):

Brasil

- Brasil es el país que ha tenido la política de mayor desarrollo de los parques tecnológicos, aunque el inicio de los PCT es bastante posterior y que ha dado como resultado la mayor implantación de PCT de toda América Latina.
- La gran mayoría de los PCT operativos y en implantación se localiza en los estados del sudeste y del sur, los de mayor renta, mayor tradición industrial y recursos humanos más calificados.
- Gran parte de los parques en estos estados se encuentra ya sea en las grandes aglomeraciones urbanas o en sus alrededores.
- No obstante, el fenómeno de los PCT en el sur y sudeste brasileño no está exclusivamente ligado a las grandes aglomeraciones urbanas. Muchas ciudades intermedias y municipios de menor tamaño han jugado un papel importante en la creación y promoción de PCT, por ejemplo, São José dos Campos, una ciudad de unos 600.000 habitantes en el estado de São Paulo, situada estratégicamente entre São Paulo y Rio de Janeiro.

México

- México sigue a Brasil como el país con mayor implantación de PCT en América Latina.
- Una parte importante de los PCT en México se localiza en las ciudades o los alrededores de las tres grandes aglomeraciones del país.
- Predominan parques de muy escasa dimensión y un reducido número de empresas, ligados a la iniciativa privada o a una universidad, facultad o departamento universitario.

- En consonancia con la creciente división del país en términos de desarrollo, el sur de México carece, prácticamente, no sólo de parques sino incluso de proyectos de parques.

Argentina

- Desde un punto de vista geográfico, la ciudad y la provincia de Buenos Aires concentran tres de los cinco parques operativos del país.
- En el caso argentino, como en el de otros países, existe además una serie de aglomeraciones empresariales en distintos lugares del país que, si bien responden al nombre de parques industriales, polos tecnológicos o conglomerados de empresas, son difícilmente asimilables al concepto de PCT.
- Los parques argentinos, en comparación con algunos de los brasileños y mexicanos, suelen tener un tamaño relativo menor, tanto en dimensiones físicas como en número de empresas y empleados asociados a ellos.

Colombia

- Un total de 10 parques han sido identificados en el caso de Colombia. Entre ellos, cinco están operativos, dos en proceso de implantación y tres en proyecto.
- Tres de los parques operativos están ligados a la política nacional de parques tecnológicos promovida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo desde el año 2000.
- En todos los casos, los parques colombianos operativos son de pequeña dimensión.

Venezuela

- Venezuela cuenta con un total de cuatro parques operativos, uno en proceso de implantación y otro en proyecto.
- Los parques establecidos tienden a estar situados en las cercanías de las principales ciudades.
- Destaca el Parque Tecnológico de Mérida (que es más bien un parque virtual, más que físico).

Chile

- No obstante su alto grado de desarrollo, Chile cuenta con un número muy limitado de PCT.
- Entre los seis parques identificados, dos están operativos.
- En ambos casos se trata de parques de reducidas dimensiones tanto físicas como en cuanto al número de empresas participantes.

Uruguay

- Uruguay cuenta con un parque operativo en Montevideo.
- Hay un polo tecnológico en proceso de implantación en la ciudad de Pando, en las afueras de Montevideo, en el departamento de Canelones. Este polo está vinculado a la Facultad de Química de la Universidad de la República.

Perú

- Perú no cuenta con ningún parque operativo.
- Existen, no obstante, siete proyectos en marcha, vinculados en la mayoría de los casos a distintas universidades, y de los cuales al menos cinco cuentan con el apoyo y la financiación parcial del gobierno peruano, a través del Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.
- El primer parque se establecerá en Arequipa, mientras que la puesta en marcha de los demás —cuatro en Lima, uno en Piura y otro en La Libertad— está prevista para 2020.

36

Aceleradoras

De 62 aceleradoras e incubadoras identificadas en el Latam Accelerator Report, 2015 queremos destacar en un top 10 a las que han tenido un mayor impacto al número de empresas apoyadas. Estas aceleradoras son:

- Startup Chile: programa del gobierno de Chile para atraer a emprendedores de clase mundial en la fase inicial para iniciar su actividad en Chile. El objetivo final del programa es convertir a Chile en el acelerador de la innovación y el *hub* de la iniciativa empresarial de América Latina. 250 *startups* aceleradas, 7.049.130US \$ invertidos.
- Wayra: del grupo Telefónica. Con presencia en Brasil, Chile, Perú, México, Venezuela, Colombia y Argentina. 112 *startups* aceleradas, 2.186.700US \$ invertidos.
- Startup México: es el primer campus especialmente diseñado para fomentar la colaboración, la innovación y la creación de nuevas empresas de alto impacto en México. 84 *startups* aceleradas, 840.000US \$ invertidos.
- Startup Farm (Brasil): Es una empresa que funciona como puente entre los empresarios de alta tecnología y el éxito que están buscando, apoyándolos a través de varias iniciativas. 58 *startups* aceleradas, 100 MMUS \$ invertidos.
- Venture Institute (México): es un espacio para la creación y desarrollo de empresas innovadoras y de alto impacto. El programa consta de tres elementos: i) el espacio físico para la colaboración, ii) una metodología estructurada de aceleración y iii) tutoría de capital de riesgo con experiencia. 38 *startups* aceleradas.
- Angels Ventures México: busca apoyar a emprendedores y PYMEs en crecimiento a conseguir capital a través de los inversionistas ángeles que forman parte de su red, en los diferentes capítulos de la misma. Para presentar proyectos ante inversionistas, se debe de pasar por distintos filtros, que implican desde un plan de negocios bien realizado, hasta el hecho de tener inversionistas de la red interesados en la industria en particular. 38 *startups* aceleradas.
- Softlandings Uruguay: busca emprendimientos o empresas de alto potencial comercial, escalables, con claro perfil exportador, y que agreguen valor. El Programa brindará hasta USD40.000 en modalidad de fondos no reembolsables para la instalación y puesta en marcha del negocio .31 *startups* aceleradas, 30.000.000US \$ invertidos.
- Socialab (varios países): busca por medio de los medios sociales realizar lanzamiento de campañas virales para promover sus propios proyectos, donde han logrado completar un sinnúmero de proyectos en todas las categorías de marketing digital y los medios de comunicación no sólo sociales, entregando consistentemente resultados. 33 *startups* aceleradas.
- BlueBox Accelerator (México): Impulsa el potencial de modelos de negocio en funcionamiento y de proyectos emprendedores con grandes oportunidades de crecimiento a través de nuestra experimentada trayectoria en negocios e innovación. 32 *startups* aceleradas.
- NXTP Labs (varios países): es una red de empresarios, inversores, ejecutivos y organizaciones que creen en la construcción de las mejores empresas con impacto global. Opera en varios países de la región. 31 *startups* aceleradas, 6.500.000US \$ invertidos.

Accelerate Caribbean

El informe anual 2014-2015 de infoDev destaca los siguientes resultados correspondientes al programa *Accelerate Caribbean*:

- En marzo de 2015 se puso en marcha el programa *Business Incubation Clinic (BIC)* de doce meses de duración. 10 emprendedores (de 45 postulados) de Jamaica, Barbados, Trinidad y Tobago, Granada, Guyana, San Vicente y las Granadinas, y Surinam fueron seleccionados.
- En junio de 2015 se iniciaron las reuniones (de dos días) correspondientes al *Business Incubation Management (BIM)*. Cuatro sesiones de formación sobre la aceleración de empresas se llevarán a cabo en la región durante un año.

Evaluación de las experiencias existentes

En esta sección nos concentraremos sólo en la evaluar el impacto de los PCT y de las aceleradoras ya que los componentes de *Accelerate Caribbean* se empezaron a ejecutar en marzo y junio del 2015, respectivamente.

Para la evaluación de los PCT nos basaremos en el estudio de Rodríguez-Pose (2012), el cual propone evaluar estas iniciativas de acuerdo a las siguientes dimensiones:

- **Componente tecnológico:** lo que distingue a un PCT de un mero parque empresarial o un parque de negocios es la presencia de empresas intensivas en conocimiento, capaces de generar alta tecnología y productos de alto componente científico. El componente tecnológico de los parques puede tener dos tipos de origen. Por un lado, el origen puede ser interno, ligado a la presencia de universidades y centros de investigación punteros y a empresas creadoras de conocimiento o tecnología. Por otro, la tecnología se puede conseguir mediante la atracción de empresas externas y, fundamentalmente, multinacionales. En el caso latinoamericano, como en el resto del mundo, la mayoría de los parques existentes se remite a centros de investigación, universidades y empresas locales como principal fuente de conocimiento científico. Esta situación se da por las circunstancias macroeconómicas y de conocimiento en las que se crean los PCT latinoamericanos, y no por una apuesta consciente de los impulsores y gestores de los parques para depender de la base de conocimiento local antes que de las fuentes externas. Para que se cree una base tecnológica en el parque, es necesaria la presencia de centros creadores de conocimiento en la forma de centros de investigación o universidades punteras o empresas innovadoras en los alrededores inmediatos de los PCT. En el caso de América Latina, y pese a la mejora reciente en los sistemas de formación e innovación, son muy pocos los parques que pueden contar con el apoyo de centros de innovación y universidades verdaderamente avanzadas.
- **Flujos de cooperación tecnológica:** La concentración de empresas con alto componente de conocimiento en un ámbito geográfico reducido debe dar lugar en teoría a la aparición de flujos de cooperación tecnológica que, a su vez, contribuyan a dinamizar el tejido productivo. Sin embargo, en la gran mayoría de los parques latinoamericanos estos flujos son o muy escasos o prácticamente inexistentes. Los motivos que hacen que estos flujos tengan una dimensión limitada son varios. El primero, está relacionado con el reducido tamaño de muchos de los PCT. Como ya hemos visto, numerosos PCT latinoamericanos apenas cuentan en la actualidad con un puñado de empresas asentadas en ellos. En otros casos, la ausencia de flujos de cooperación tecnológica se debe simplemente a que las empresas no obtienen suficientes beneficios de la interacción con otras empresas del parque. Las empresas de alto componente tecnológico tienen mayor tendencia a relacionarse con otras empresas dinámicas en cualquier otra parte del mundo que con aquellas situadas en el parque (páginas 32 y 33).

- **Creación de empresas de base tecnológica:** una función fundamental de los PCT es su capacidad para crear nuevas empresas de base tecnológica como resultado de la presencia de otras empresas innovadoras y de los desbordes de conocimiento resultantes. En cierta medida, los PCT se convierten en incubadoras de nuevas empresas de conocimiento que, a su vez, se integran en el parque y contribuyen a generar círculos virtuosos de innovación y creación de empresas. Sin embargo, una vez más la situación de los PCT latinoamericanos en este campo es variable y, en muchos casos, se aleja del ideal. No hay duda de que en algunos de los grandes parques del continente —Campinas, Porto Alegre, Florianópolis, los parques de Rio, en Brasil, o Monterrey, en México— la función de incubación se está cumpliendo y con frecuencia va creciendo a medida que se desarrolla el parque. Estos PCT están teniendo un efecto positivo en el avance de las iniciativas de empresas con una estrategia de desarrollo basada en el conocimiento, a la par que han contribuido a despertar un interés genuino por este tipo de estrategia. Los efectos de arrastre de los centros de investigación de las universidades y los desbordes de conocimiento entre universidad y parque, y en el interior de éste, están favoreciendo el crecimiento de las empresas situadas en estos PCT y la aparición de nuevas empresas de base tecnológica.

Pero en América Latina estos mecanismos tienden a ser la excepción y no la regla. Por norma general, el marco institucional de los PCT latinoamericanos, si bien incluye instituciones promotoras en la mayoría de los casos, no suele estar lo suficientemente desarrollado y las responsabilidades adecuadamente repartidas como para dar un apoyo continuado y suficiente para la generación de empresas de contenido tecnológico. Las dimensiones de los PCT juegan un papel importante para que esto sea así. Como ya se ha mencionado anteriormente, muchos de los parques cuentan con no más de un puñado de empresas, algunas de pequeño tamaño, lo que hace que el propio parque pueda ser considerado más como una incubadora que como un PCT propiamente dicho. Prácticamente todos los parques chilenos, el Parque Tecnológico LATU, en Uruguay, muchos de los parques colombianos y venezolanos, al igual que numerosos parques en Brasil —incluyendo la gran mayoría de los del Nordeste— y México se encuentran en esta situación: centros con funciones similares a las de las incubadoras y con escasas perspectivas de cambio a corto plazo. Otra figura común entre los PCT latinoamericanos es la paulatina degradación de su componente tecnológico y de conocimiento. Al igual que ocurre en los parques del sur de Europa, numerosos parques latinoamericanos cuentan con un alto porcentaje de empresas con bajo contenido tecnológico y de conocimiento.

Tal es el caso de la mayoría de los parques argentinos —a menudo nada más que polos tecnológicos pero también de un porcentaje elevado de parques en Brasil y México. La degradación del contenido tecnológico de los parques tiende a ser mayor en aquellos con una mejor dotación inicial de infraestructura, en donde los gestores se han visto con frecuencia bajo presión para relajar los criterios científico-tecnológicos a los inquilinos del parque en aras de un mayor grado de ocupación y de mayores beneficios a corto plazo, aun a costa de la difuminación de los objetivos fundacionales del PCT (páginas 33 y 34).

- **Contribución al desarrollo regional:** dados los pocos años de funcionamiento de la mayoría de los PCT en América Latina, se puede considerar que todavía es demasiado pronto para extraer conclusiones firmes, por lo que sería mejor centrarse en los efectos intermedios de los parques. Sin embargo, si se tiene en cuenta que el componente tecnológico de los PCT latinoamericanos es a menudo escaso, que los flujos de cooperación en materia de conocimiento son limitados, y que la creación de empresas de base tecnológica brilla por su ausencia en muchos casos, no es de extrañar que la contribución al

desarrollo regional y a la creación de sistemas de innovación de gran parte de los parques sea restringida. Se puede hablar de parques que no han tenido un gran impacto sobre el desarrollo de los sistemas locales y regionales de innovación, y cuya influencia sobre la economía local ha sido, está siendo y tiene visos de seguir siendo reducida, con la excepción ya señalada de la decena de parques de grandes dimensiones y con importante componente tecnológico. Los únicos efectos que habitualmente se detectan sobre la región son, por un lado, una relocalización territorial hacia ellos de parte de las pocas empresas de origen local intensivas en conocimiento —o con ánimo de serlo— por razones de costos e imagen (páginas 35 y 36).

Las aceleradoras de negocios son un fenómeno relativamente nuevo y hay una necesidad más estructurada de hacer investigación cuantitativa relativa al impacto de estos programas en los fundadores y en las empresas (Miller y Bound, 2011). Cuantitativamente podemos comparar el monto invertido en aceleración de empresas en distintas regiones del mundo. Para el año 2015, de acuerdo a Fundacity estos montos fueron los siguientes para América Latina, Europa, Asia (se incluye Oceanía) y Norteamérica (USA y Canadá) respectivamente:

- US\$31.563.841 en 1.333 *startups* por 62 aceleradoras, *Latam Accelerator Report*, 2015.
- € 37.533.632 en 2.574 *startups* por 113 aceleradoras, *European Accelerator Report*, 2015.
- US\$16.842.427 en 1.295 *startups* por 54 aceleradoras, *Asian Accelerator Report*, 2015.
- US\$ 90.295.774 en 2.9668 *startups* por 111 aceleradoras, *USA & Canada Accelerator Report*, 2015.

DESTACABLE

¿Cómo se debe medir el desempeño y el impacto de los programas de aceleración?

Para responder esta pregunta formulada por Miller y Bound (2011) estos mismos autores reconocen que más allá de los beneficios obtenidos por los inversores, también se deben cuantificar los impactos secundarios o indirectos.

Miller y Bound (2011) proponen que junto a la evaluación tradicional de las incubadoras, tales como creación de empleo, atracción de talento, estímulo a la inversión privada y supervivencia de las empresas, la evaluación de aceleradoras pudiera profundizarse al incluir los siguientes aspectos:

- Poder de convocatoria: ya que los programas de aceleración realizan una función útil para reunir diferentes grupos de interés y la construcción de redes.
- Creación de una cultura empresarial: como las aceleradoras crean historias de éxito, podrían convencer a más gente a crear negocios y tienen un impacto mayor en la cultura empresarial que los inversores o gobiernos.
- Mentoría: durante mucho tiempo ha sido considerado como un importante medio para el apoyo a la iniciativa empresarial, pero es necesario replantearse el papel de las mentorías con las siguientes preguntas: ¿cuál es el valor relativo de mentoría entre iguales?, ¿qué tipos de mentorías tienen mayor impacto?

Otra forma de responder a la pregunta ¿cómo se debe medir el desempeño y el impacto de los programas de aceleración? la podemos encontrar en el *Seed Accelerator Rankings Project (SARP)*, iniciativa que tiene como objetivo proporcionar transparencia y estimular la discusión productiva entre los directores de aceleradoras, *startups*, inversores, políticos, académicos y el

40

resto del ecosistema emprendedor. Los parámetros que utiliza SARP para medir el desempeño de las aceleradoras estadounidenses son: valoración de las empresas, salidas cualificadas, acceso a *fundraising* cualificado, tasas de supervivencia y satisfacción de los fundadores.

Fuente: Elaboración propia (2016) a partir de Miller y Bound (2011) y Seed Accelerator Rankings Project (2016).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La tabla 6 nos da luces acerca del “*performance*” económico de los países de Latinoamérica y el Caribe así como nos presenta algunos indicadores relacionados al emprendimiento e innovación. Esta tabla nos permite resumir lo que ha sido una constante en el desarrollo de la presente investigación: el carácter disímil de la información que generan y reportan los distintos gobiernos de la región, lo que dificulta la investigación en distintas áreas.

Lo que no refleja la tabla número 6, por lo menos en una primera lectura, es la vitalidad y robustez de algunos ecosistemas emprendedores. Y decimos algunos, porque esta investigación puso en evidencia que en la región, países como Brasil y Chile, seguidos de México y Colombia, son los que trabajan de manera más articulada en el desarrollo de sus ecosistemas.

Deseamos que en no muy lejanos años, al comparar el equivalente a la tabla número 6 (compuesta por 33 países) podamos afirmar que “la mayoría” y no “algunos” son los que cuentan con estos ecosistemas robustos y desarrollados de emprendedores.

Pero, ¿qué pueden hacer los países más rezagados en el desarrollo de sus ecosistemas emprendedores para alcanzar a los líderes regionales?, o planteada de otra manera, ¿qué podemos aprender de las experiencias más exitosas de la región?

Queremos destacar que las experiencias de Chile, Brasil, México, Colombia y Uruguay confirman la importancia de la acción gubernamental (el rol del Estado) en el desarrollo del ecosistema emprendedor. En términos de Hidalgo, Kamiya y Reyes (2014), “la intervención gubernamental puede justificarse sobre la base de que toma tiempo desarrollar una cultura emprendedora y una industria madura de capital de riesgo, proceso que es posible acelerar mediante políticas públicas, que pueden desempeñar un rol clave en las etapas iniciales, generando condiciones favorables para la emergencia y difusión de casos de éxito y para reducir la percepción de riesgo en inversionistas. Los casos de éxito emprendedor pueden generar ciclos virtuosos, ya que alientan a otros potenciales emprendedores a seguir su ejemplo y animan a los inversionistas a invertir” (pág. 61). De lo que se trata entonces es de alinear a los distintos actores del ecosistema emprendedor. La acción gubernamental para crear un clima de negocios saludable debe enfocarse principalmente en proporcionar estructura y previsibilidad, no en intervenir demasiado para inhibir el desarrollo de las empresas. Esta acción gubernamental, es notable, en el establecimiento de programas de fomento al emprendimiento en algunos países. En el ámbito de la incubación de empresas, la evidencia encontrada en este informe, señala que la acción gubernamental también es importante aunque hay espacio suficiente para la participación de privados. Y esa participación cada vez es más relevante.

También queremos destacar el papel que juegan los organismos multilaterales. En la región del Caribe estas instituciones tienen un rol más preponderante, sin restar su importancia en el resto de América Latina. En el Caribe no solo apoyan al desarrollo de programas, sino que en muchos casos los diseñan, los financian y los ejecutan. Es decir, los organismos multilaterales, bancos de inversión y comisiones económicas son vitales, y no solo un apoyo, para el desarrollo de los programas de apoyo al emprendedor. Adicionalmente, estos organismos pueden introducir o desarrollar nuevas plataformas de financiamiento, como el *crowdfunding*, así como también crear capacidades dentro de comunidades empresarias y apoyar ecosistemas específicos. Iniciativas concretas más resaltantes en los países centroamericanos y caribeños, como es el caso de InfoDev Caribe, se ejecutan en la actualidad con el capital social y financiero de distintos organismos multilaterales o de gobiernos de otras regiones/continentes.

42

Por último, resaltamos la madurez e inmadurez de los actores (y programas de apoyo) de los distintos ecosistemas. En los inmaduros, predominan iniciativas aisladas enfocadas en su mayoría en apoyar al emprendedor. Los más desarrollados, por el contrario, han experimentado un cambio de paradigma: desarrollan una visión más global, de desarrollo de un ecosistema. Estos han entendido que un ecosistema sólido de emprendimiento requiere más que emprendedores e inversores dispuestos.

TABLA 6
Desempeño económico y emprendedor (por país)

Países	Ranking Competitividad WEF (2016)	Ranking Doing Business (2016)	Tasa de Emprendimiento en Etapas Tempranas (TEA): % Pob. Económicamente Activa (2015- 2016)	Emprend. por oportunidad (% TEA) (2015-2016)	Expectativa creación 6+ Empleos (2015)	Costo de apertura de un negocio (% del ingresos per capita) (Doing Business, 2015)	Inversión en I+D (% PIB) 51 (2015)
Antigua y Barbuda	-	104	-	-	-	9,5	-
Argentina	106°	121	17,7	67,4	18.8	9,7	0.62%
Bahamas	-	106	-	-	-	10,9	-
Barbados	-	119	21,0	80,8	11.8	7,1	-
Belice	-	120	-	82.9 (2014)	-	40,7	-
Bolivia	117°	157	-	76,7 (2014)	-	57,9	0.16%
Brasil	75°	116	21,0	56,5	6.8	3,8	-
Chile	35°	-	25,9	67,4	33.6	0,7	0.40%
Colombia	61°	54	22,7	65,6	54.3	7,5	0.26%
Costa Rica	52°	58	-	79,4 (2014)	-	11,1	0.56%
Dominica	-	91	-	-	-	15,0	-
Ecuador	76°	117	33,6	68,8	9.3	22,0	0.35%
El Salvador	95°	86	-	67,8 (2014)	-	42,7	0.06%
Guyana	121°	137	-	-	-	10,9	-
Guatemala	78°	81	17.7	53,5	11.9	25,0	-
Granada	-	135	-	-	-	17,3	-
Haití	134°	182	-	-	-	235,3	-

Países	Ranking Competitividad WEF (2016)	Ranking Doing Business (2016)	Tasa de Emprendimiento en Etapas Tempranas (TEA): % Pob. Económicamente Activa (2015- 2016)	Emprend. por oportunidad (% TEA) (2015-2016)	Expectativa creación 6+ Empleos (2015)	Costo de apertura de un negocio (% del ingresos per capita) (Doing Business, 2015)	Inversión en I+D (% PIB) 51 (2015)
Honduras	88°	110	-	-	-	38,7	-
Jamaica	86°	64	-	65,6 (2014)	-	5,0	-
México	57°	38	21,0	78,9	10.1	17,9	0.50%
Nicaragua	108°	125	-	-	-	72,2	-
Panamá	50°	69	12,8	52,0	2.0	6,3	0.18%
Paraguay	118°	100	-	-	-	39,9	0.09%
Perú	69°	50	22,2	72,9	16.0	9,8	-
Puerto Rico	-	57	8,5	73,7	9.8	1,3	0.44%
República Dominicana	98°	93	-	-	-	16,4	-
San Vicente y Las Granadinas	-	111	-	-	-	16,5	-
San Kitts y Nevis	-	124	-	-	-	7,9	-
Santa Lucía	-	77	-	-	-	22,4	-
Suriname	-	156	-	73,2 (2014)	-	100,7	-
Trinidad y Tobago	89°	88	-	86,5 (2014)	-	0,7	0.05%
Uruguay	73°	92	14,3	80,6	25.9	22,0	0.32%
Venezuela	132°	186	-	15,4 (2011)	-	88,7	-

Fuente: elaboración propia (2016) a partir de Hidalgo, Kamiya y Reyes (2014).

DEFINICIONES INSTRUMENTALES

Aceleración de empresas:

Proceso inducido por una o varias entidades externas mediante el cual una compañía o emprendimiento en etapas iniciales o hasta 42 meses de vida (estándar GEM) multiplica su valor empresarial en un periodo de tiempo de 1-2 años.

Aceleradora de negocios:

Organización cuyo foco es incrementar significativamente (potenciar) el valor de una compañía o *start up* para convertirla en una empresa de alto crecimiento (empresa dinámica) y donde por lo tanto hay promesas explícitas respecto a resultados empresariales concretos (tales como incrementos en venta o contar con recursos de inversión) a obtenerse mediante una combinación de esfuerzos de los emprendedores y del propio *staff* de la potenciadora

Capital emprendedor (CE):

Es una forma de inversión en capital privado generalmente para empresas en etapa temprana. Ha sido fundamental para promover la innovación, que a menudo realizan las empresas nuevas, en ciencia y tecnología, así como para promocionar las prácticas empresariales innovadoras y traer nuevos productos al mercado.

Capital privado (*Private equity*):

Se enfoca en respaldar y ayudar en la gestión de la empresa con grandes sumas de dinero y experiencia. El capital privado se mantiene como una opción para las PYME que han escalado y necesitan los recursos de una empresa de capital privado.

Crowdfunding:

Es una forma de recaudación de fondos en línea, a partir un grupo diverso de pequeños y grandes inversionistas, prestamistas o aportantes, para negocios nuevos y promisorios o existentes. Combina la conectividad de la tecnología de internet, la transparencia del historial virtual, la eficacia de los datos en tiempo real y los intereses polifacéticos de la gente para encaminar el capital a quienes más lo necesitan.

Cartera:

Es el conjunto de iniciativas emprendedoras que están siendo apoyadas por el aceleradora de negocios, incubadora u otro organismo de apoyo a emprendimientos.

Ecosistema emprendedor:

Entorno económico empresarial de la Red que enmarca el carácter innovador y emprendedor de la región, los agentes económicos, empresariales y públicos.

Ecosistema de negocios:

Es una comunidad de negocios soportada por una base de organizaciones e individuos interactuantes que producen bienes y servicios de valor para clientes que son a su vez parte del mismo ecosistema. Las partes del ecosistema incluyen proveedores, productores líderes, competidores entre otros.

Elevator pitch:

Descripción rápida de una empresa y de por qué se diferencia de las demás. Se llama así porque el discurso debe ser lo suficientemente breve para que pueda reproducirse en lo que dura un

46

trayecto en ascensor. Se trata de responder a la pregunta de "por qué debería interesarme en tu empresa" en un minuto.

Emprendimientos dinámicos:

También conocidas como "gacelas". Es una empresa que después de facturar alrededor de US\$100.000 el primer año de operación, logra alcanzar tasas de crecimiento sostenidas de 35% (como mínimo) en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Fuentes de proyectos (*deal source*):

Origen de los proyectos empresariales en el entorno de una red: incubadoras/aceleradoras de negocios, universidades, centros de investigación, escuelas de negocios, fondos de capital riesgo, bancos, asesores y consultores, agencias de promoción empresarial, cámaras de comercio.

Fondo asociado (*side-car fund*):

Estructura semejante a un fondo de capital riesgo que sirve para financiar las operaciones y que puede ser complementaria a los fondos aportados individualmente por los inversores.

Incubadora de negocios:

Organización que apoya el proceso emprendedor ayudando a incrementar las tasas de supervivencia de compañías de reciente creación a través de un menú especializado de servicios tales como espacios de oficina, consultoría en planes de negocio, servicios administrativos, servicios de propiedad intelectual, *coaching* de negocios, entre otros. Existen incubadoras con diversos propósitos: incubadoras culturales o de artes, incubadoras de microempresas, incubadoras de género, incubadoras de tecnología, etc.

Inversionistas ángeles:

Son personas con alto patrimonio neto que destinan una pequeña parte de este a las *startups*. Por lo general, tienen experiencia en iniciar o desarrollar negocios y no solo usan su capital para ayudar a hacer crecer el negocio, sino también su conocimiento y experiencia; asimismo, se encargan de syndicate ofertas entre ellos para invertir en oportunidades atractivas.

Mentoring/Coaching:

Apoyo tipo acompañamiento al emprendedor por parte de empresarios y directivos con experiencia en procesos de búsqueda de financiación o desarrollo empresarial.

Startup:

Compañía de reciente creación, de entre 1 y 12 meses de existencia. Según Ries (2011) una *Startup* es institución humana diseñada para crear nuevos productos y servicios en condiciones de incertidumbre extrema. En este sentido, las *startups* son vehículos incipientes que buscan un modelo de negocios en entornos muy inciertos.

Seguimiento:

Es el conjunto de actividades que realiza un ejecutivo, para estar actualizado del estado de los emprendimientos dinámicos que apoya, sus necesidades, el cumplimiento de sus compromisos, su grado de avance.

Fuentes: MIF FOMIN Guía de Emprendimientos Dinámicos (2008), FOMIN Creación de un ecosistema de crowdfunding en Chile (2015). Ries (2011).

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Universitaria de Gestión de Emprendimientos, (AUGE). (2012) Quiénes Somos: <http://www.augeucr.com/es/quienessomos> [Consulta: 7 de Junio de 2016].
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (10-sep-2012). Noticias: Abre inscripción de prensa para el Foromic en Barbados: <http://www.iadb.org/mobile/news/detail.cfm?lang=es&id=10080> [Consulta: 2 de Junio de 2016].
- Banco Interamericano de Desarrollo. (Julio de 2012). Noticias: El FOMIN, la CAF y EMPRENDE firman convenio para financiar a emprendedores dominicanos: <http://as26582.http.sasm3.net/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-07-24/emprendedores-en-republica-dominicana.10070.html> [Consulta: el 3 de Junio de 2016].
- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). (Julio de 2012). Noticias: Firman convenio para financiar a los emprendedores dominicanos: <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2012/07/firman-convenio-para-financiar-a-los-emprendedores-dominicanos> [Consulta: 3 de Junio de 2016].
- BizNewsFIU. (June 3, 2016). Noticias de Negocios: faculty leads first-of-its kind program for Cuban entrepreneurs: <https://biznews.fiu.edu/2016/06/fiu-faculty-leads-first-of-its-kind-program-for-cuban-entrepreneurs/> [Consulta: 6 de Junio de 2016].
- Co-funded by the Erasmus+Programme of the European Union (2016) Proyecto: La Unión Europea Confía En El Hueco Para Dar Impulso Al Emprendimiento Social En El Caribe: <http://www.elhuecocaribe.org/proyecto/> [Consulta: 3 de Junio de 2016].
- Cietec.org. (1994). Centro de Incubación de Empresas, (CIE-TEC). Nosotros: <http://www.cietec.org/nosotros/> [Consulta: 7 de Junio de 2016].
- Elfinancierocr.com (23 FEB 2015) PYMES: Conozca los servicios de las incubadoras y aceleradoras de Costa Rica: http://www.elfinancierocr.com/pymes/aceleradoras-incubadoras-startups-Costa_Rica-empresas-emprendimientos_0_686931306.html [Consulta: 6 de Junio de 2016].
- ConsultCom, (2016): Asociación de Incubadoras de Microempresas Comunitarias – ASIMEC. Recuperado de: <http://incubadorademicroempresas.com/incubadoras/asociacion-de-incubadoras> [Consulta: 6 de Junio de 2016].
- Emprende.org.do,. (2006). Quiénes Somos: Emprende, Incubadora de Negocios Tecnológicos: <http://www.emprende.org.do/web/index.php/quienes-somos> [Consulta: 3 de Junio de 2016].
- Emprende.org.do (Julio 2008).Acuerdo De Cooperación Interinstitucional Red Nacional De Incubadoras De Empresas Dominicana Incuba: <http://www.emprende.org.do/web/index.php/quienes-somos/acuerdos-institucionales/13-acuerdos-institucionales/79-dominicana-incuba> [Consulta: 3 de Junio de 2016].
- EL INFORMADOR. (2013). El Caribe aplicará modelo de incubación del IPN: <http://www.informador.com.mx/tecnologia/2013/473284/6/el-caribe-aplicara-modelo-de-incubacion-del-ipn.htm> [Consulta: 6 de Junio 2016].

48

Echarpalante.com. (2016). Echar Pa'lante Puerto Rico. Disponible en: <http://www.echarpalante.com/> [Consulta: 6 de Junio 2016].

Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)/Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2015): Creación de un ecosistema de crowdfunding en Chile. Washington, DC.

Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). (Sep. 10, 2013). Noticias: Nuevo Programa de Emprendimiento Juvenil para América Latina y el Caribe. <http://www.fomin.org/eses/PORTADA/Noticias/Comunicadosdeprensa/ArtMID/3819/ArticleID/832/Nuevo-Programa-de-Emprendimiento-Juvenil-para-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe.aspx> [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). (Nov.16,2015). Noticias: Dos nuevos proyectos del Fondo Multilateral de Inversiones del BID en Jamaica apoyan la empleabilidad de los jóvenes y la inversión de capital emprendedor en pequeñas empresas. <http://www.fomin.org/es/PORTADA/Noticias/Comunicadosdeprensa/ArtMID/3819/ArticleID/3246/Dos-nuevos-proyectos-del-Fondo-Multilateral-de-Inversiones-del-BID-en-Jamaica-apoyan-la-empleabilidad-de-los-j%C3%B3venes-y-la-inversi%C3%B3n-de-capital-emprendedor-en-peque%C3%B1as-empresas.aspx> <http://www.fomin.org/es-es/> [Consulta: 2 de Junio de 2016]

Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). (2016). Acerca de FOMIN: <http://www.fomin.org/es-es/portada/acercade/estrategia.aspx> [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Fundación de la Universidad De Costa Rica. (30 De Agosto 2012). Directorio De Proyectos: Inauguran Agencia Universitaria De Gestión De Emprendimientos (AUGE): <https://fundacionucr.ac.cr/AUGE.html> [Consulta: 7 de Junio de 2016].

Fundacity <http://gust.com/european-accelerator-report-2015/> (Consulta 09/07/2016).

Fundacity <http://www.fundacity.com/asian-accelerator-report-2015> (Consulta 09/07/2016).

Fundacity <http://gust.com/asian-oceanian-accelerator-report-2015//> (última visita 09/07/2016).

Fundacity (2015) <http://gust.com/usa-canada-accelerator-report-2015/> (última visita 09/07/2016).

Florida International University (2016) .Formando las futuras generaciones de empresarios cubanos: <https://business.fiu.edu/centers/entrepreneurship/incubando/> [Consulta: 3 de Junio de 2016].

González-Uribe J. (Junio 2012). El caso de Start-Up Chile Programa de atracción de talento para fomentar el emprendimiento. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva (N° 18 / 2015).CAF Banco De Desarrollo De América Latina.

Graduados.universia.pr. (2016). Incubadoras de negocio. Disponible en: <http://graduados.universia.pr/emprendedores/incubadoras-negocios/> [Consulta: 6 de Junio 2016].

GOB, P. (2014). PROINCUBE - Proindustria. [Online] Proindustria.gob.do. Disponible en: <http://www.proindustria.gob.do/index.php/2014-07-14-14-57-19/proincube> [Consulta: 6 de Junio 2016].

- Hidalgo V G, Kamiya M, Reyes M. (Junio 2012). Emprendimientos dinámicos en América Latina. Avances en prácticas y políticas Productiva (N° 16 / 2014). CAF Banco De Desarrollo De América Latina.
- Incubadora Creativa TM, (2013). Incubadora de Empresas e Industrias Creativas Mayagüez. <http://www.increatum.org/> [Consulta: 6 de Junio de 2016].
- Information for Development Program (infoDev)/The World Bank (2013): Crowdfunding's Potential for the Developing World. Washington DC.
- Information for Development Program (infoDev)/The World Bank (2015): Growing Innovation, Fostering Entrepreneurship infoDev Annual Report 2014 – 2015. Washington DC.
- International Association of Science Parks and Areas of Innovation, IASP. <http://www.iasp.ws/> (última visita 09/06/2016)
- International Association of Science Parks and Areas of Innovation, IASP. <http://www.iasp.ws/> (última visita 09/06/2016)
- Kantis H, Federico J e Ibarra S (2015). Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico América Latina en el nuevo escenario global. Programa de desarrollo emprendedor (PRODEM).
- Mercado Media Network (Marzo, 2016). Noticias: Anuncian programa de fomento al emprendimiento: <http://www.revistamercado.do/app2/anuncian-programa-de-fomento-al-emprendimiento/> [Consulta: 3 de Junio de 2016].
- Martí noticias (Mayo, 2016), CUBA: Jóvenes emprendedores cubanos, InCubando@FIU: <http://www.martinoticias.com/a/cuba-jovenes-emprendedores-cubanos-fiu-programa-verano/123028.html> [Consulta: el 3 de Junio de 2016].
- Miller, P y Bound K. (2011): The Startup Factories The rise of accelerator programmes to support new technology ventures. NESTA, London.
- Latin American Private Equity & Venture Capital Association, LAVCA (2016): Latin America Venture Capital: Five-Year Trends uses LAVCA Industry Data. New York, NY.
- Leamon A , Lerne J. (2012). Creating a Venture Ecosystem in Brazil: FINEP's INOVAR Project. HARVARD
- NBIA (20) Principles and Practices of Business Incubators. (Junio 2016) http://www2.nbia.org/resource_library/best_practices/<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6589/CTI%20PB%20Entrepreneurship%20Policy%20and%20Firm%20Performance%20final.pdf;jsessionid=644F21340A2B1459B64372A89C2883AC?sequence=1>
- Parque la Libertad. (2008). Parque la Libertad. San José, Costa Rica: Recuperado de <http://www.parquelalibertad.org/> [Consulta: 7 de Junio. 2016].

50

Parquetec.org. (2004). Parque Tec , Incubadora y Potenciadora de Negocios. Costa Rica. Recuperado de :<http://www.parquetec.org/> [Consulta: 7 de Junio de 2016].

Proindustria.gob.do, Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial. Mayo 2015. Noticias: Cuatro instituciones respaldarán iniciativas emprendedoras:
<http://www.proindustria.gob.do/index.php/noticias/item/37-cuatro-instituciones-respaldaran-iniciativas-emprendedoras> [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Pr.universianews.net. (2016). Incubadora de negocios | Universia News Puerto Rico:
<https://pr.universianews.net/tag/incubadora-de-negocios> [Consulta: 6 de Junio. 2016].

REDEMPRENDIA. (22 de Agosto 2013) .Noticias: El modelo de incubación de empresas del Instituto Politécnico Nacional, referente para 14 países del Caribe:
<https://www.redemprendia.org/es/actualidad/noticias/el-modelo-de-incubacion-de-empresas-del-instituto-politecnico-nacional-referente-para-14-paises-del-caribe> [Consulta: 4 de Junio de 2016].

Rodríguez-Pose, A. (Junio 2012). Los parques científicos y tecnológicos en América Latina Un análisis de la situación actual. 1300 New York Avenue, N.W. Banco Interamericano de Desarrollo.

Rodríguez P (2005) Institution Matter: Angel Investing and Market Development in Latin America. En O'halloran , E., Rodríguez P., Vergara, F. (eds) Angel Investing in Latin America. Darden University of Virginia, VA USA, Batten Institute at the Darden Graduate Schol of Business Administration, pp 3-19.

Ramírez J. (Junio 2012). Estudio Sobre La Industria De Capital Emprendedor En México México.[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-estudio-capital-emprendedor-mexico-2015/\\$FILE/ey-estudio-capital-emprendedor-mexico-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-estudio-capital-emprendedor-mexico-2015/$FILE/ey-estudio-capital-emprendedor-mexico-2015.pdf) 1

Ries, Eric (2011).The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Crown Publishing. p.103

Seed Accelerator Rankings Project (SARP) (2016): 2016 Accelerator Rankings
<http://acceleratecaribbean.com/about> (Consulta 09/06/2016).Small Business Development Centers (SBDC). Descargado en Pdf: El rol de los SBDC para Conectar a las PYME de las Américas: http://50.56.83.168/documentdownloads/doc_download/731-role-of-the-sbdcs-in-the-sbna-spanish [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Small Business Development Centers (SBDC). (2016). Expansión de los SBDC:
<http://www.sbdcglobal.com/index.php/mx/que-es-un-sbdc.html> [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Stevenson,L. y Lundström, A (2007) Dressing the emperor: the fabric of entrepreneurship policy. En Audrescht,I y Thurik , A.R (eds) Handbook of research of entrepreneurship policy Cheltenham U.K, and Northhampton MA USA, Edward Elgar Publishing pp94-119

THE WORLD BANK. (2013): Crowdfunding's Potential for the Developing World. Washington DC: Banco Mundial .

Universidad De Costa Rica. (10-sep-2012). Comunidad Emprendedora: Agencia Universitaria para la Gestión de Emprendimiento: <https://www.ucr.ac.cr/acerca-u/comunidad-emprendedora/imprimir.html> [Consulta: 7 de Junio de 2016].

Young Americas Business Trust (YABT). (Abril 12, 2016). Experiencias M- Labs en Bahamas: <http://yabt.net/noticia.php?n=mini-labs-bahamas-experiencias> [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Young Americas Business Trust (YABT). (2016). ACERCA DE YABT: <http://www.yabt.net/es/acerca.php> [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Young Americas Business Trust (YABT). (Washington DC, 30 de junio de 2014). Noticias: YABT-MASHAV lanzó Laboratorios Empresariales enfocado en Empresas Verdes en Antigua y Barbuda: <http://yabt.net/noticia.php?n=YABT-Mashav-national-partners-launch-business-lab-focused-on-green-enterprises-in-Antigu-and-Barbuda> [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Young Americas Business Trust (YABT). (Marzo de 2013). Noticias: Laboratorios Empresariales enfocados en Entrenamientos de empresas culturales para entrenadores en Belice y Barbados: <http://yabt.net/es/n/dc032613.php> [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Young Americas Business Trust (YABT). (Washington, D.C-2014). Noticias: YABT y MASHAV implementarán Talleres en doce países de las Américas: <http://yabt.net/noticia.php?n=YABT-MASHAV-implementan-talleres-en-12-paises-0225> [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Young Americas Business Trust (YABT). (Washington DC, 30 de junio de 2014). Noticias: YABT-MASHAV lanzó Laboratorios Empresariales enfocado en Empresas Verdes en Antigua y Barbuda: <http://yabt.net/noticia.php?n=YABT-Mashav-national-partners-launch-business-lab-focused-on-green-enterprises-in-Antigu-and-Barbuda> [Consulta: 2 de Junio de 2016].

Young (2001) Hatching good ideas? Characteristics of Minnesota's Business Incubators (junio 2016) <https://www.leg.state.mn.us/docs/pre2003/other/010312.pdf>

XCALA.ORG (2016). Promoviendo La Inversión Ángel En Latinoamérica Y El Caribe: <http://xcala.org/xcala/> [Consulta: 13 de Junio de 2016].