

CONDICIONES SISTÉMICAS PARA EL EMPRENDIMIENTO DINÁMICO

Las brechas abiertas de América Latina:
¿convergencia o divergencia?

REPORTE 2018

Hugo Kantis
Juan Federico
Sabrina Ibarra García



Kantis, Hugo

Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico :
las brechas abiertas de América Latina : convergencia o divergencia?

/ Hugo Kantis ; Juan Federico ; Sabrina Ibarra García. - 1a ed. -

Rafaela : Asociación Civil Red Pymes Mercosur, 2018.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: online

ISBN 978-987-3608-43-8

1. Emprendimiento. 2. América Latina. 3. Ecosistemas. I.

Federico, Juan II. Ibarra García, Sabrina III. Título

CDD 338.47

Diagramación: Don Bardo

ACERCA DE LOS AUTORES



Hugo Kantis

Hizo su PhD en Entrepreneurship and Small Business Management (Universitat Autònoma de Barcelona-Växjö University, Suecia). Lic. en Economía y en Administración de empresas (UBA). Director de Prodem. Especialista en diseño, asesoramiento y evaluación de programas institucionales y políticas para fomentar el emprendimiento, con más de 15 años de experiencia en la región. Miembro del Comité Editorial de varios journals tales como Venture Capital y Journal of Small Business Management. Profesor y Director de la Maestría en Economía y Desarrollo Industrial con especialización en PyMEs de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Director de Dinámica Emprendedora, la Newsletter del Prodem y autor de diversos libros y artículos en la temática. Premio Start Up Nations Award for Groundbreaking Policy Thinking 2016, Global Entrepreneurship Network.



Juan Federico

Doctor en Creación y Gestión de Empresas de la Universidad Autónoma de Barcelona, Magister en Economía y Desarrollo Industrial con mención en Pymes (UNGS) y Economista (UNS). Trabaja en el Prodem desde sus inicios como Investigador y docente. Es autor de varios artículos, libros y capítulos de libros sobre la temática de los nuevos emprendimientos en América Latina, empresas jóvenes y las políticas que promueven su surgimiento. Además, ha participado como consultor en varios proyectos, tanto nacionales como internacionales sobre estos temas.



Sabrina Ibarra García

Magister en Economía y Desarrollo Industrial mención en Pymes (UNGS) y Licenciada en Economía (UBA). Investigadora y docente del Equipo del Prodem desde 2008. Ha colaborado en diferentes trabajos de investigación y consultoría en el procesamiento y análisis de datos cuantitativos. Sus principales intereses de investigación son: los condicionantes del surgimiento de nuevos emprendimientos dinámicos en América Latina, la construcción de indicadores y los métodos cuantitativos.

DESCRIPCION DE LAS INSTITUCIONES



Prodem es un centro de pensamiento para la acción sobre ecosistemas de emprendimiento e innovación de América Latina. Pionero a nivel regional, a lo largo de sus más de 15 años de trayectoria se ha destacado por generar y transferir conocimiento de clase mundial en articulación con la práctica concreta de los actores reales. Prodem se dedica a realizar actividades de investigación, estudios y mediciones para conocer el estado de los ecosistemas, brindando asistencia técnica y formación de recursos humanos sobre temas de emprendimiento e innovación, tanto a nivel académico como profesional. Prodem prioriza la construcción de redes y alianzas y trabaja en el apoyo a los gobiernos, organismos internacionales y otras instituciones del ecosistema para que logren enfrentar de manera más efectiva los desafíos de diseño y evaluación de programas de emprendimiento dinámico e innovación. Prodem ha recibido el Premio Start Up Nations 2016 for Groundbreaking Policy Thinking, reconocimiento otorgado por la Global Entrepreneurship Network, que ha destacado su rol como Think tank y Think do en la región.

Para conocer la producción y novedades de Prodem visite:

www.prodem.ungs.edu.ar

ST PRODEM

Para fomentar el aprendizaje basado en la experiencia y el desarrollo de las redes de contacto, cada año se realiza el ST Prodem, el encuentro cumbre de los ecosistemas de la región. A lo largo de cuatro días, profesionales de distintos países de América latina comparten aciertos y errores verificados en las distintas iniciativas que están llevando a cabo en la región en áreas tales como educación emprendedora, incubación y aceleración, mentorías, desarrollo de ecosistemas, financiamiento y políticas públicas. En este marco, logran vincularse e identificar oportunidades de colaboración que son vitales para mejorar la efectividad de su labor en favor del emprendimiento y la innovación, a la vez que se generan conexiones que luego se traducen en la ampliación de las redes de apoyo y en la identificación de proyectos comunes. En este marco se han llevado a cabo workshops específicos, como por ejemplo el de la Red de Gestores de Políticas de Emprendimiento Dinámico de América Latina y el de Corporate Venturing Latam.

Para conocer más sobre el ST Prodem visite:

www.prodem.ungs.edu.ar



La Global Entrepreneurship Network (GEN) opera una plataforma de proyectos y programas en 170 países, con el fin de facilitar que toda persona, en cualquier parte del mundo, pueda lanzar y escalar un nuevo negocio. Profundizando la colaboración internacional y promoviendo iniciativas entre emprendedores, inversionistas, investigadores, agentes de gobierno y entidades de apoyo al emprendedor, GEN trabaja para fomentar el emprendimiento en sus fases iniciales y de escala, a través del fortalecimiento de ecosistemas que permitan la creación de empleo, la aceleración de la innovación y el crecimiento económico.

El impacto de sus operaciones a nivel país y a nivel global con pilares transversales de políticas públicas, investigación y programas, ofrecen a los miembros de la red acceso exclusivo a conocimiento, redes, comunidades y programas de acuerdo al tamaño económico, madurez del ecosistema, lenguaje, cultura, geografía y más. GEN ayuda a celebrar, entender, apoyar y conectar emprendedores y a quienes los apoyan.

Para mantenerse informado con noticias y novedades visite genglobal.org.

LA SEMANA MUNDIAL DEL EMPRENDIMIENTO

La Semana Mundial del Emprendimiento (Global Entrepreneurship Week) celebra a los innovadores quienes sueñan en grande y lanzan emprendimientos que ejecutan nuevas ideas. Cada noviembre, millones de personas celebran la Semana a través de eventos y actividades locales, nacionales y globales. Desde grandes competencias de startups y talleres hasta debates comunitarios hacen que la campaña involucre a cada vez más personas y conecte a los participantes a una red que pueda ayudarlos a dar el siguiente paso, sin importar la fase de emprendimiento en que se encuentren.

Alrededor del mundo, una variedad de organizaciones en 170 países diferentes planifican en conjunto más de 35,000 eventos. ¿Por qué tantas personas celebran la Semana? Porque es una manera sencilla de ampliar sus redes más allá de sus contactos más cercanos inmediatas y de conectar con nuevos aliados, inversionistas y miembros.

Para saber más, visite gew.co.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a quienes participaron del Panel de Actores Claves de los Ecosistemas de Emprendimiento de América Latina, cuyos aportes ayudaron a identificar iniciativas que están llevando a cabo en la región, enriqueciendo la información disponible a partir de nuestra propia experiencia.

Adrian Magdenzo (Latam), Adriana Heredia Sánchez (Cuba), Adriana Tortajada (México), Alfredo Roldán (Colombia), Amalia Quirici (Uruguay), Ana Carolina Martínez (Colombia), Ana Lilian Serrano Rovira (El Salvador), Andrea Malaquín de Castro (Uruguay), Angel Willmore (Rep. Dominicana), Antonio Rios-Ramirez (México), Ariel Brunetto (Argentina), Aurys Cruz Jaquez (Rep. Dominicana), Camilo Kejner (México), Carlos Palotti (Argentina), Catherine Krauss (Uruguay), Cristina Fernández (Paraguay), Cristina Montero (Uruguay), David Bullón (Costa Rica), Diego Peiretti (Argentina), Donatela Orsi (Argentina), Doris Marlene Olea Suarez (Colombia), Edith Illiana de la Concepción Castro Galdámez (El Salvador), Edmundo Inácio Jr. (Brasil), Edwin Ojeda (Venezuela), Elvia Zulena Escobedo Chinchilla (Guatemala), Erik Wallsten (México), Ezequiel Escobar (Argentina), Fabio Buiza (El Salvador), Felipe Pastor (Ecuador), Fernando Amestoy (Uruguay), Francina Echeverri (Colombia), Francisco Lima (El Salvador), Gary Urteaga (Perú), Gastón Nuñez (Uruguay), Germán Gatti (Argentina), Gloribel Del Carmen Castillo Ríos (Panamá), Héctor Kappes (Chile), Ignacio Mendez (Rep. Dominicana), Itzel Monsalve Castillo (Panamá), Itzel Villa Salinas (México), Ivette Maríza Rodríguez Adames (Panamá), Jaime González (Chile), Jairo Alonso Orozco Triana (Colombia), Jennie Gisela Britton Cañizales (Panamá), Jorge Alejandro Garcia Peralta (México),

José Aranha (Brasil), José German Ventura (El Salvador), Juana Ramírez Bustos (México), Julián Esteban Rodríguez (Colombia), Juliannie Guerrero (Rep. Dominicana), Karen Weinberger Villarán (Perú), Karoline Soto (Panamá), Laru Linares (Panamá), Lisandro Bril (Argentina), Lourdes Pérez (Panamá), Luciana Mujía (Bolivia), Manuel Tanoira (Argentina), Marcela Escobar (Colombia), Marcial Adolfo Chaverri Rojas (Costa Rica), María Amparo Reyes de Portillo (El Salvador), María Fernanda Andrés (Argentina), Mariana Neman (Argentina), Mariano Enrique Maffei (Argentina), Mariela Salgado (Panamá), Marina Izaguirre (Argentina), Marisa Itzel Caballero (Panamá), Nestor Braidot (Argentina), Oscar Bustamante (Argentina), Pablo Vanegas (Colombia), Patricio Diaz Lucarelli (Chile), Pedro Colmenares (Colombia), Rafael Garcia (Uruguay), Raúl Gonzalez (Bolivia), Rebeca Vidal (Ecuador), Renato Caporali (Brasil), Rose Vervenne (Argentina), Samuel Salazar Genovez (El Salvador), Sandra Esperanza Loaiza Rivera (Colombia), Sara Goldberg (Uruguay), Sebastian Nader (Ecuador), Sergio Ortiz Valdes (México), Sylvia Chebi (Uruguay), Verónica Alexandra Juna Cabrera (Ecuador), Vicente Dávila (Venezuela), Víctor Sanchez (Panamá), Walter Rosenthal (Chile), Walther Rios (Guatemala), Wilson Araque (Ecuador), Xinia Isabel Varela Sojo (Costa Rica), Zoila Betzabet Salas Monsalve (Panamá), Zuheydee Michelle Hurley Carrillo (Panamá).

página 8	01 RESUMEN EJECUTIVO
página 11	02 INTRODUCCIÓN Y MARCO CONCEPTUAL
página 18	03 PANORAMA GLOBAL Y DE LAS REGIONES
página 38	04 PANORAMA DE AMÉRICA LATINA
página 57	05 NOTICIAS DE HOY QUE PUE- DEN IMPACTAR EN EL ÍNDICE DE MAÑANA
página 74	06 COMENTARIOS FINALES
página 77	07 ICSED-PRODEM 2018 PAÍS POR PAÍS

RESUMEN EJECUTIVO

Prácticamente todos los países de la región cuentan hoy con iniciativas e instituciones de apoyo al emprendimiento dinámico, aunque con diferente grado de ambición y trayectorias. Y estas iniciativas no se limitan solo a las implementadas desde los Gobiernos. Por el contrario, existe en la actualidad una importante cantidad y variedad de actores institucionales, emprendedores e inversores, tanto locales como extranjeros que, desde sus distintos roles, intentan contribuir a la construcción de ecosistemas emprendedores. Más recientemente, las grandes empresas y corporaciones se empezaron a vincular con nuevas empresas y con los ecosistemas de la región, contribuyendo así a su densificación y desarrollo.

La cantidad de instituciones y programas que van surgiendo en los diferentes países de América Latina podría conducir al entusiasmo de creer que se está avanzando significativamente. Sin embargo, siempre es bueno poder tener el mapa global como referencia para poder ganar una perspectiva más amplia y analizar si la intensidad y dirección de lo que se está haciendo es suficiente en términos comparados. Especialmente en un mundo que cada vez compite más por atraer al mejor talento emprendedor.

El ICSEd-Prodem permite conocer las condiciones sistémicas en los diferentes países de la región, identificando fortalezas y oportunidades de mejora. También, al contar con una base de información común, permite comparar la situación con lo que sucede en otras latitudes fuera de América Latina.

Este reporte 2018, en particular, aporta un análisis más profundo del escenario global que en los reportes previos. De esta manera, brinda a los países de la región un espejo donde mirarse a escala global, reconociendo los aspectos comunes y los distintivos con otros países de diferentes regiones. En especial, en este análisis global se introducen dos novedades: por un lado la incorporación al análisis del concepto de equilibrio sistémico, definido como el grado de simetría en el desarrollo de las diferentes dimensiones que componen el ICSEd-Prodem, y por otro, la identificación de diferentes configuraciones de ecosistemas en base a sus condiciones sistémicas. Sin dudas, son dos aspectos destacables de este reporte 2018.

En pocas palabras, los principales resultados del ICSEd-Prodem para 2018 son los siguientes:

A NIVEL GLOBAL

» El liderazgo global es de Estados Unidos, Singapur, los Países Bajos y Finlandia. Las ventajas de este grupo respecto de sus inmediatos seguidores se dan principalmente en el acceso al financiamiento y a una plataforma de capital social adecuada que facilita en buena medida la puesta en marcha de emprendimientos dinámicos. Se trata, sin embargo, de cuatro ecosistemas con configuraciones y niveles de equilibrio sistémico bien diferentes.

» Existe un segundo y tercer anillo de países (ubicados entre el 5° y 15° lugar) que pueden aspirar a ocupar las posiciones de liderazgo. Pero para ello deben tomar nota de algunas brechas clave encontradas entre los líderes y sus seguidores, principalmente en lo relacionado con el capital humano emprendedor.

» Las brechas respecto de los líderes no han tendido, en general, a reducirse en los últimos años. Son muy pocos los países que lograron disminuir de forma importante la distancia que los separa de los líderes globales. Estos países son Estonia, China, Dinamarca, Irlanda y Hong Kong, entre los ubicados de mitad del ranking hacia arriba, y Turquía e Irán entre los que están de mitad del ranking para abajo.

» En este contexto, se pudieron identificar seis grupos diferentes de ecosistemas (configuraciones sistémicas): (i) Sistemas equilibrados con desafíos de sostenibilidad, (ii) Sistemas avanzados con gobiernos proactivos, (iii) Configuraciones emergentes desequilibradas, (iv) Configuraciones con bases estructurales subexplotadas, (v) Configuraciones incipientes desequilibradas y (vi) Configuraciones de bajo desarrollo sistémico. Los dos primeros corresponden a los países más desarrollados, el tercero a los países emergentes asiáticos, el cuarto a los países emergentes de Europa Central y del Este más algún país europeo mediterráneo y el quinto que incluye países tanto de América Latina como del resto de Asia y África, unidos por un denominador común: bajos niveles de equilibrio sistémico y bajos niveles de desarrollo de sus condiciones sistémicas. Finalmente, existe un último grupo de países en desarrollo que cuenta todavía con las condiciones sistémicas más desfavorables.

A NIVEL DE AMÉRICA LATINA

» Chile continúa encabezando el ranking aunque México y Argentina recorrieron diferencias. La gran novedad respecto de años anteriores es la caída de Brasil que perdió cinco posiciones y quedó en 7° lugar. Fuertes retrocesos en capital humano emprendedor, cultura y políticas y regulaciones explican este resultado, en un contexto económico aún poco favorable.

» El mapa de aspectos favorables y desfavorables de la región muestra la persistencia de las debilidades en la plataforma de CTI, la estructura empresarial, el financiamiento, el capital social y, por último, el capital humano emprendedor.

» Estas dimensiones son también las que muestran mayores brechas con los países líderes, brechas que no tendieron a reducirse con el tiempo. Además, poco más de la mitad de los países latinoamericanos vio aumentada la distancia que los separaba de la frontera internacional en estos últimos cinco años.

Estos resultados contrastan con la imagen que deja la revisión de la cantidad y variedad de iniciativas que se están llevando a cabo en la región y que en buena parte se presentan en la sección de *Noticias de hoy que pueden impactar en el índice de mañana*. En el caso de las políticas públicas, no son pocos los desafíos en un contexto donde muchos países están o estarán teniendo elecciones y cambios de gobernantes, en varios casos en escenarios de mayor austeridad fiscal. El futuro dirá si ello llevará a potenciar las políticas que se venían realizando o si, por el contrario, predominarán otros enfoques en los cuales el emprendimiento tenga un rol menor, agravando así la situación anterior. Pero no sólo los gobiernos están activos, tal como se retrata en el reporte. Se presentan, además, las iniciativas que están teniendo lugar en el ámbito privado, como por ejemplo en el mundo de las grandes empresas que están comenzando a trabajar con startups y se repasa brevemente la situación observada en materia de aceleradoras y capital emprendedor.

En este marco, la actuación entre ecosistemas a nivel regional puede abrir oportunidades para encarar los desafíos anteriores en forma más efectiva a través del trabajo conjunto. La buena noticia es que ya hay experiencias llevándose a cabo en este sentido, por ejemplo, entre los países de la Alianza del Pacífico. Si bien todavía son incipientes, en algunos casos, muestran un camino por el cual se puede ayudar a modificar el cuadro de situación actual, sin desmedro - y apoyándose - en lo que cada país pueda hacer individualmente.

INTRODUCCIÓN Y MARCO CONCEPTUAL

PRESENTACIÓN DEL REPORTE 2018

Esta quinta edición del Índice de condiciones sistémicas para América Latina (ICSEd-Prodem) y su análisis, expresa nuestro compromiso permanente con la generación de información de calidad para el diagnóstico y la toma de decisiones en los ecosistemas de la región. Ello ha sido reconocido por la Global Entrepreneurship Network (GEN), organización internacional que ha decidido adoptarlo como índice de referencia a nivel mundial bajo la denominación de Index of Dynamic Entrepreneurship (IDE). Esta alianza permitirá alcanzar un mayor impacto global, sin descuidar nuestro compromiso con América Latina.

Las nuevas empresas y las empresas jóvenes son actores claves para una estrategia de desarrollo. Cada vez son más las evidencias de su contribución no sólo a la generación de empleos y a la introducción de innovaciones, sino también a la diversificación productiva y al rejuvenecimiento de las estructuras empresariales. Basta con recorrer cualquier ranking internacional de las empresas más importantes para caer en la cuenta de la importante proporción de éstas que tienen menos de 20 años de antigüedad. Algo similar sucede cuando analizamos quiénes son los que están motorizando las nuevas tecnologías.

La importancia de estos actores dentro de la escena productiva llevó a que cada vez más gobiernos comiencen a implementar políticas y programas tendientes a favorecer las condiciones para que surjan más nuevas empresas en sus países. Este creciente interés en las empresas más jóvenes no solo es patrimonio del sector público, sino que gran cantidad de instituciones de diversa índole a nivel global están hoy comprometiendo esfuerzos importantes en la promoción de la cultura emprendedora y en el acompañamiento de aquellos que quieren iniciar su empresa y hacerla crecer. Las empresas privadas, en particular las grandes empresas, también están comenzando a tomar nota de este fenómeno y empiezan a vincularse con las startups.

Los países de América Latina llevan ya recorrido un tiempo en esta senda y han mostrado una serie de avances a lo largo de los últimos años. Esta evolución no ha sido pareja entre países pudiéndose identificar ritmos y trayectorias diferentes. Pero aún existen importantes brechas que siguen separando a los países de América Latina de los referentes internacionales.

Esta edición 2018 del reporte de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico (ICSEd-Prodem) dedica una parte importante de su contenido a analizar estas brechas, tanto para el caso de América Latina como para los otros casi 45 países incluidos en el ICSEd-Prodem.

Además, esta quinta edición del reporte del ICSEd-Prodem incluye un análisis más profundo de qué es lo que está sucediendo con los países fuera de América Latina de manera de presentar una visión global de los diferentes ecosistemas y sus rasgos distintivos. Y en ese contexto, entender qué aspectos diferencian a unos de otros y dónde se encuentran hoy los países latinoamericanos.

El análisis de las condiciones para el emprendimiento en los distintos países de América Latina continúa ocupando un lugar destacado en este reporte 2018, donde se repasan los aspectos más relevantes del ranking regional, los cambios con respecto a 2017 y el análisis de las brechas con los líderes internacionales.

Como en otros años, esta visión cuantitativa basada en los resultados del ICSEd-Prodem está matizada por una identificación y descripción de las principales novedades que están teniendo lugar en los distintos ecosistemas de la región y que pueden ayudar a modificar el panorama regional en un futuro.

Para la elaboración de esta sección hemos contado, al igual que en otros años, con la valiosa información suministrada por el Panel Prodem de Actores Clave de los Ecosistemas de América Latina. A todos y todas, nuestro agradecimiento de siempre por su colaboración y buena predisposición.

Por último, y también al igual que en reportes previos, al final se incluyen las fichas correspondientes a los resultados 2018 del ICSEd-Prodem para cada país latinoamericano. Pero antes de analizar los resultados para este año, presentamos resumidamente los principales aspectos conceptuales y metodológicos detrás de la elaboración del ICSEd-Prodem.

MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGÍA

El diseño y construcción del ICSEd-Prodem se basa en dos aspectos distintos:

- El foco en los emprendimientos dinámicos
- El enfoque sistémico sobre el emprendimiento y la inclusión de aspectos estructurales propios de los países en desarrollo

EL FOCO EN EMPRENDIMIENTOS DINÁMICOS

Las empresas nuevas y jóvenes suelen ser consideradas como un motor importante del desarrollo económico por su capacidad de generación de empleo y por estar asociadas a la introducción de innovaciones, el cambio estructural, la competencia, la eficiencia y la diversificación de actividades. Sin embargo, la evidencia empírica indica que la realidad se comporta de una manera más compleja. En efecto, lo que terminan mostrando los últimos estudios es que sólo una porción de las nuevas empresas que se crean - aquellas que logran sobrevivir y crecer - son las responsables de la mayor parte de estos efectos. Por sus características, la literatura internacional ha llamado a estas últimas empresas con el nombre de gacelas o empresas de alto impacto¹.

En América Latina, es más común referirse a los emprendimientos y nuevas empresas dinámicas, término introducido por Prodem en los estudios pioneros junto al Banco Interamericano de Desarrollo². El emprendimiento dinámico es un concepto que incluye a las empresas gacelas o de alto impacto pero también al conjunto más amplio de empresas que sin tener un ritmo de crecimiento sostenido y exponencial, registran trayectorias que les permiten no sólo sobrevivir los primeros años sino también convertirse en pocos años en (al menos) pymes competitivas con proyección de seguir creciendo. En ese sentido, tendría varios puntos de contacto con los conceptos de *productive* o *transformational entrepreneurship*³.

Además, el concepto de emprendimiento dinámico se adapta mejor a la complejidad del fenómeno del crecimiento empresarial que aquellas otras definiciones más rígidas, basadas en el establecimiento de pisos de ventas o de empleo en el primer año y/o de ciertos ritmos de crecimiento (p.ej. 20 o 30% durante los últimos tres años). Adoptar este tipo de definición más amplia resulta de especial validez en el contexto latinoamericano, en el cual es muy importante expandir la base de pymes competitivas con potencial de crecimiento para cerrar la brecha de productividad y promover el cambio estructural.

Un emprendimiento dinámico es un proyecto o nueva empresa que tiene el potencial de sobrevivir a los primeros años de vida y de convertirse en (al menos) una pyme competitiva con proyección de seguir creciendo.

1. Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., Kulick, R., & Miranda, J. (2016). High Growth Young Firms: Contribution to Job, Output, and Productivity Growth. In *Measuring Entrepreneurial Businesses: Current Knowledge and Challenges*. University of Chicago Press.

2. Kantis, H., Angelelli, P & Moori Koenig, V. (2004). *Desarrollo Emprendedor*. Banco Interamericano de Desarrollo. *Fundes internacional* Kantis, H., Ishida, M., & Komori, M. (2002). *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Banco Interamericano de Desarrollo.

3. Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, 11(1), 3-22. Schoar, A. (2010). The divide between subsistence and transformational entrepreneurship. *Innovation policy and the economy*, 10(1), 57-81.

Estos emprendimientos dinámicos suelen ser fundados por equipos que cuentan con vocaciones, aspiraciones y competencias que les permiten crecer y apalancarse en redes de contactos valiosas para llevar adelante propuestas de valor basadas en la diferenciación, la innovación y/o en oportunidades de negocios orientadas a capitalizar tendencias económicas dinámicas y escalables.

Entender y fomentar el surgimiento de estos emprendimientos dinámicos implica adoptar una perspectiva evolutiva y sistémica que se aleje de conceptualizaciones puramente individualistas y que incorpore las influencias del contexto social, cultural, económico, político y regulatorio a lo largo de las distintas etapas del proceso de emprendimiento y del posterior crecimiento de la empresa ya creada.

EL ENFOQUE SISTÉMICO DEL EMPRENDIMIENTO Y LAS ESPECIFICIDADES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

La creación de empresas es un fenómeno que, desde lo teórico, fue abordado por diferentes disciplinas. Partiendo desde los enfoques más centrados en la figura del emprendedor, se pasó luego a la mirada sobre el proceso como centro de análisis y de ahí a los modelos más relacionados con la incidencia del contexto. La síntesis de estas tres miradas se materializa hoy en la visión sistémica del emprendimiento.

Según este enfoque el surgimiento de un emprendimiento es el resultado de un proceso donde confluyen diferentes factores de carácter social, cultural y económico, que se pueden agrupar en tres ejes: (i) el capital humano emprendedor y sus ámbitos formativos, (ii) el espacio de oportunidades y sus determinantes, y (iii) los factores que pueden promover o inhibir la creación y crecimiento de las empresas.

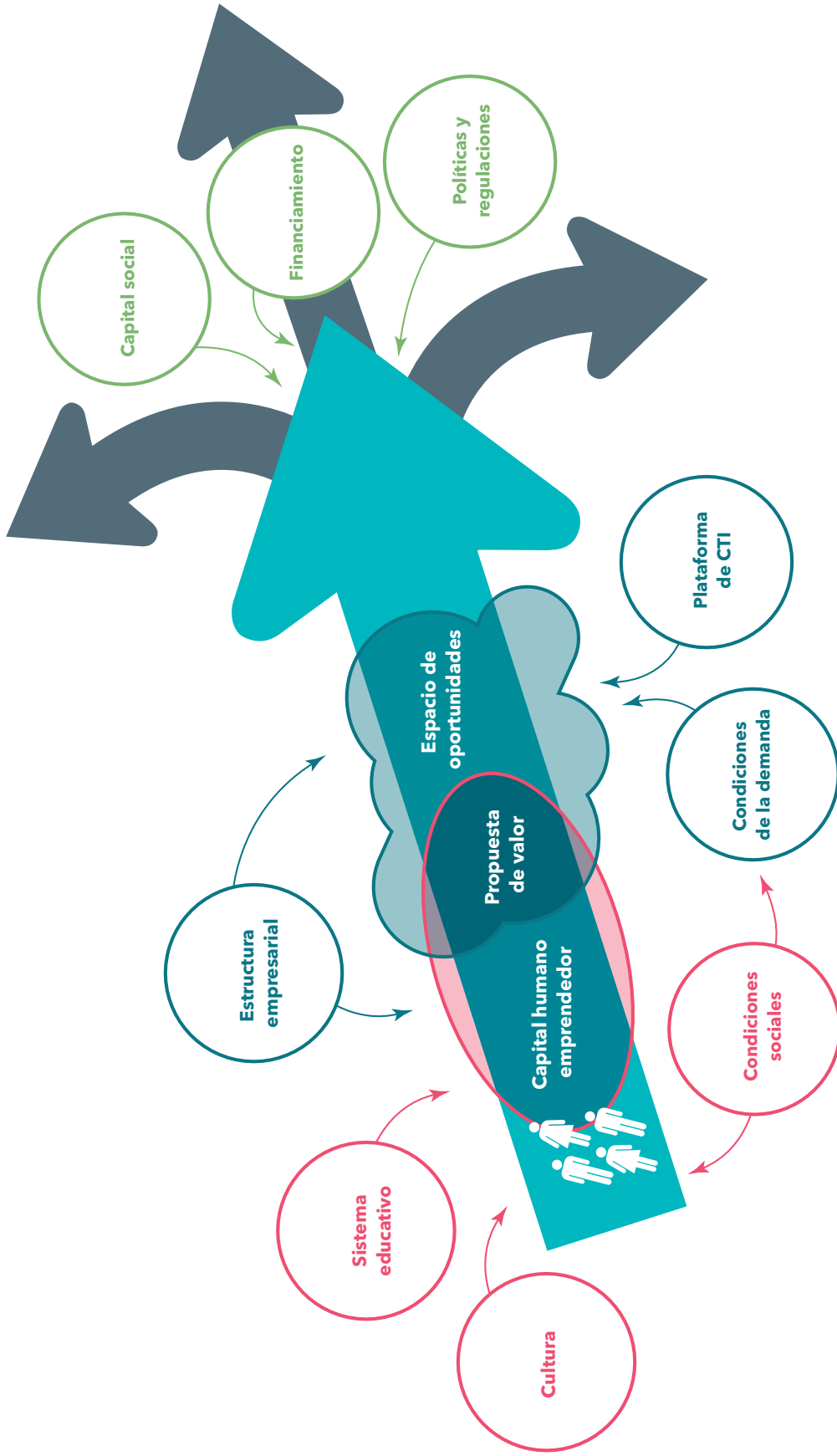
El **capital humano emprendedor** es el factor clave y se refiere a la existencia de una masa crítica de personas que cuenten con las vocaciones y motivaciones específicas para emprender y lograr un sendero de crecimiento significativo.

Este capital humano emprendedor es el resultado de un conjunto de factores que le dan forma. En primer lugar, se destacan las **condiciones sociales** de los hogares de los emprendedores que influyen desde las etapas tempranas sobre la formación de sus valores y actitudes, siendo un factor relevante para el desarrollo de sus motivaciones para emprender, en especial por la posibilidad de contar con modelos de rol cercanos. Asimismo, el nivel de ingreso de las familias resulta un elemento clave que posibilita el acceso a educación y a la generación de ahorros personales que son la principal fuente de financiamiento en la creación de empresas. Por último, el perfil de la estructura social en términos de grado de cohesión y movilidad social determina la posibilidad de desarrollar una red de contactos entre personas de diferentes segmentos sociales, facilitando el acceso al capital social y la construcción de redes informales, que son vitales para crear y hacer crecer las nuevas empresas.

Otro aspecto a destacar en este proceso formativo es el acceso al **sistema educativo**. Ello incide en el desarrollo de competencias, por ejemplo, para evaluar el potencial y el riesgo asociados a un proyecto o para desarrollar redes personales que sirvan para apalancar las capacidades y recursos propias en beneficio del proceso emprendedor. Además, y en particular, el sistema educativo tiene un rol importante en la formación de capacidades y habilidades emprendedoras entre sus estudiantes. Más tarde, en la adultez, las empresas donde las personas trabajan completarán una trayectoria de formación continua.

4. Kantis, H., Federico, J. e Ibarra García, S. (2014) Índice de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico. Una herramienta para la acción en América Latina.

Enfoque sistémico del emprendimiento dinámico



- capital humano emprendedor y sus determinantes
- espacio de oportunidades
- factores que inciden sobre la concreción y desarrollo de emprendimientos

Un último determinante importante del capital humano emprendedor es la **cultura**, definida como el conjunto de valores y creencias dominantes en una sociedad que pueden promover o inhibir la adopción de conductas más o menos emprendedoras. El grado de valoración social del rol del emprendedor, la actitud frente al riesgo, y la horizontalidad y apertura de los empresarios para interactuar y compartir sus experiencias con terceros, son todos aspectos que influyen sobre la deseabilidad y factibilidad de crear una empresa. En particular, en esta evaluación de la deseabilidad de la carrera emprendedora la existencia y difusión de modelos de rol efectivos son variables destacadas.

El enfoque sistémico también considera, como segundo eje conceptual, a aquellos factores que influyen sobre la existencia de oportunidades de negocios. Dentro de este eje se incluyen a las **condiciones de la demanda** asociadas al dinamismo y tamaño de la economía, aunque también es clave el perfil de las empresas que conforman la **estructura empresarial**. A través de sus demandas, las empresas existentes pueden generar oportunidades de negocios de alto potencial que den origen al nacimiento de emprendimientos que las lleven a cabo. Otro factor relevante que explica en gran medida el perfil de las oportunidades para el surgimiento de emprendimientos dinámicos es la plataforma de ciencia y tecnología para la innovación (**plataforma de CTI**). Allí donde existe una alta producción de conocimiento es mayor el potencial de generación de oportunidades. Por tal razón, la intensidad de los esfuerzos de innovación, la calidad de las instituciones de ciencia y tecnología y su vinculación con los emprendedores y el mundo de las empresas son aspectos muy relevantes.

El último eje de esta visión sistémica se relaciona con aquellos factores que inciden sobre la conversión de los proyectos en empresas, y su posterior desarrollo. En primer lugar es fundamental que los emprendedores accedan a una oferta apropiada de **financiamiento** para crear y hacer crecer sus emprendimientos. Pero también es clave la existencia de **capital social**, es decir, de relaciones de confianza que faciliten la construcción de redes de contacto con otros actores relevantes (empresarios, instituciones, etc.) y el acceso a los recursos. Asimismo, la creación y desarrollo de las nuevas empresas se verá directa o indirectamente afectada por el rol del gobierno. Primero, a través del conjunto de **normas y regulaciones** que afectan la actividad emprendedora como el sistema tributario y demás normas que afectan la operatoria de las empresas. Pero también, y fundamentalmente, a partir de sus **políticas** de promoción del emprendimiento.

Este enfoque sistémico propuesto incluye un conjunto de variables y dimensiones estructurales, tales como las condiciones sociales, la estructura empresarial, el capital social o la plataforma de CTI que inciden de manera particular en los países en desarrollo como los de América Latina, no sólo sobre la fase de creación de empresas sino incluso mucho antes de que exista la intención de emprender. Al dar cuenta de su incidencia, el enfoque sistémico propuesto permite explicar mejor las diferencias entre países con distinto grado de desarrollo.

METODOLOGÍA

En la construcción del ICSEd-Prodem se siguieron las mejores prácticas para la construcción de índices de OCDE. Las 10 dimensiones que conforman el ICSEd-Prodem están construidas en base a la normalización de 41 variables obtenidas de diversas fuentes de datos reconocidas internacionalmente (por ejemplo Banco Mundial, Global Entrepreneurship Monitor, Global Competitive Index, World Value Survey, UNESCO).

Siguiendo las recomendaciones de la literatura especializada, el valor final del Índice se obtiene mediante el uso de la media geométrica. Este método es consistente con el enfoque sistémico, ya que tiene la propiedad de hacer que las dimensiones más débiles influyan de manera más significativa sobre el valor final del ICSEd-Prodem. Por lo tanto, son estas variables las que actúan como ancla para el sistema. Más detalles sobre las variables utilizadas, las fuentes y el proceso de construcción del ICSEd-Prodem se pueden encontrar en <https://prodem.ungs.edu.ar/icsed/>

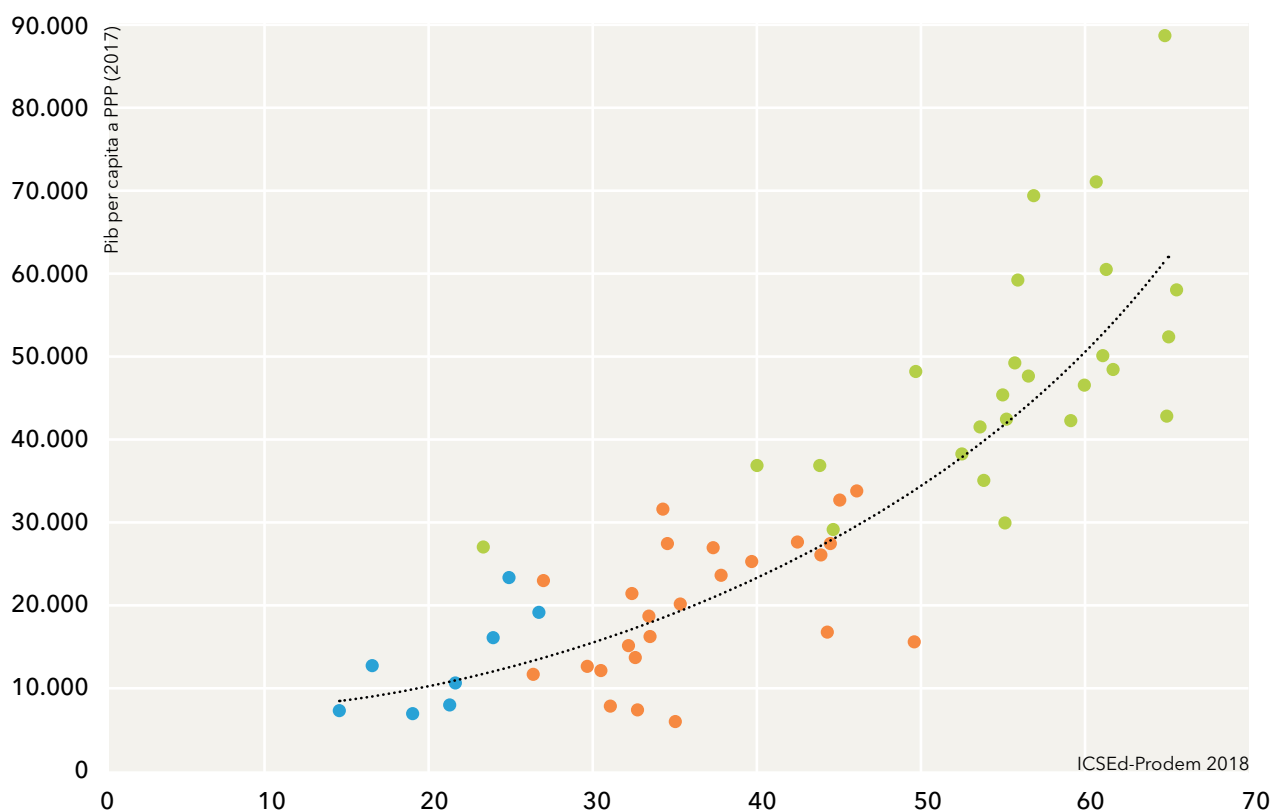
PANORAMA GLOBAL Y DE LAS REGIONES

El surgimiento de emprendimientos dinámicos depende de la existencia de condiciones sistémicas favorables para que ello ocurra. El mapa en la página siguiente permite obtener una primera aproximación global y regional acerca del contexto para emprender en los distintos países. Una visión impresionista indica que el norte de América y el norte y centro de Europa exhiben las mejores condiciones, representadas con colores verdes fuertes. Con valores medio-altos, ilustrados con colores verdes un tanto más claros, le siguen algunos países del Este de Asia, Oceanía y Europa.

En el otro extremo, las condiciones más desfavorables se concentran en América Latina y África. En pocas palabras, el mapa global de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico exhibe situaciones muy desiguales entre regiones y países.

Lo señalado adquiere especial relevancia al constatar que las condiciones para emprender están positivamente relacionadas con los niveles de desarrollo. De hecho, los países más desarrollados tienden a ubicarse en el cuadrante superior izquierdo del gráfico que vincula los niveles del ICSEd- Prodem con el PBI per cápita. Los países emergentes, por su parte, ocupan en su mayoría la franja intermedia.

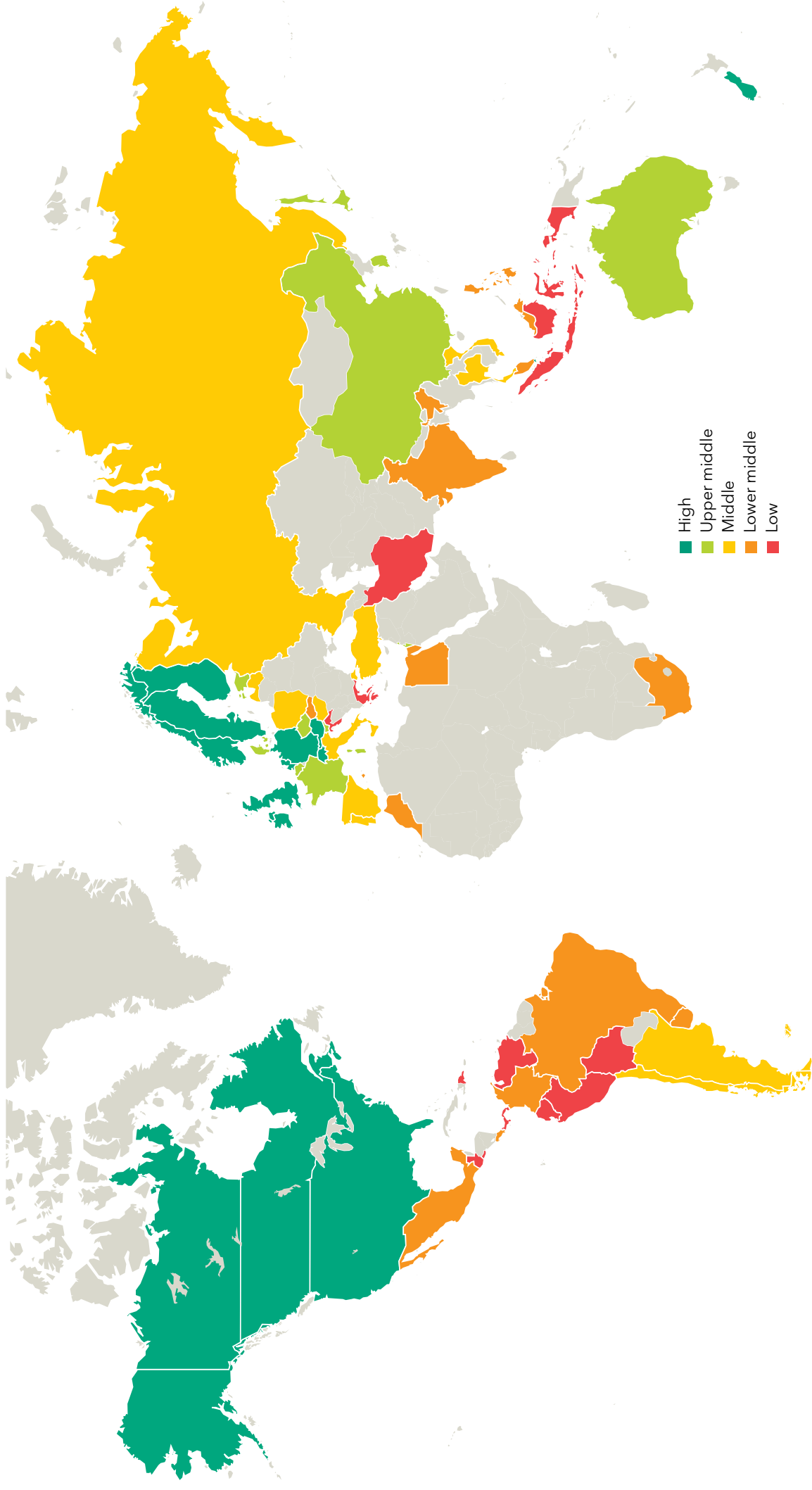
Las condiciones para emprender están positivamente relacionadas con el nivel de desarrollo de los países



Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem y Banco Mundial.

- Países desarrollados
- Países emergentes
- Otros países en desarrollo

Las condiciones sistémicas para el emprendimiento en América Latina se encuentran en niveles medios o medio-bajos



Mantener esta situación no es gratuita para el futuro desarrollo de los países que se encuentran rezagados. En la etapa actual de la competencia entre las naciones, aquellas que ofrecen las mejores condiciones para emprender suelen ser, además, las que tienen mayores chances de atraer el talento para innovar y crear empresas. En el campo del emprendimiento ello puede traer aparejado un fenómeno de “entrepreneurial drain”, es decir, de un flujo migratorio de emprendedores que buscan en otros países condiciones más favorables para crear y desarrollar sus empresas.

Por último, esta mirada panorámica combinada permite plantear algunas reflexiones acerca de la importancia del contexto regional como posible plataforma para superar las limitaciones encontradas al nivel de cada uno de los países que ostentan desventajas. Por ejemplo, algunas condiciones sistémicas clave, como la oferta de financiamiento o las condiciones de la demanda, son muy sensibles a la existencia de umbrales de escala. Esto es, en ausencia de dichos umbrales es mucho más difícil alcanzar una masa crítica de actores, factores y relaciones. Para América Latina y África, promover una agenda regional de desarrollo sistémico ofrece oportunidades para dar un salto de calidad en materia de emprendimientos dinámicos. Asimismo, amplía las perspectivas de volverse atractivos ante jugadores que operan a nivel global, como los fondos de capital emprendedor o las grandes empresas de tecnología.

¿QUIÉNES LIDERAN EL RANKING?

Los países que exhiben las mejores condiciones para el emprendimiento dinámico a nivel global son los **Estados Unidos**, los **Países Bajos**, **Singapur** y **Finlandia**, todos ellos con algo más de 65 puntos en el índice agregado. Un aspecto destacable de los líderes globales es su diversidad regional, estando representados el norte de América, el norte de Europa, Escandinavia y Asia. Esta diversidad pone en evidencia que es posible generar un buen contexto para los emprendedores en sociedades bien diferentes.



Ranking Global 2018

1. Estados Unidos	65,6	21. Dinamarca	49,5	41. Costa Rica	33,2
2. Países Bajos	65,3	22. China	49,4	42. Filipinas	32,4
3. Singapur	65,2	23. República Checa	45,9	43. Colombia	32,3
4. Finlandia	65,0	24. Eslovenia	45,0	44. Uruguay	32,1
5. Alemania	61,6	25. Portugal	44,6	45. Brasil	31,8
6. Suiza	61,4	26. Polonia	44,5	46. Marruecos	30,8
7. Suecia	61,3	27. Tailandia	44,1	47. Egipto	30,1
8. Irlanda	61,1	28. Letonia	43,9	48. Sudáfrica	29,9
9. Canadá	60,0	29. Italia	43,7	49. Perú	29,4
10. Reino Unido	59,1	30. Hungría	42,3	50. Croacia	26,9
11. Noruega	56,9	31. España	40,1	51. Irán	26,3
12. Austria	56,4	32. Turquía	39,5	52. Indonesia	26,1
13. Hong Kong	55,9	33. Chile	37,6	53. Panamá	24,6
14. Australia	55,8	34. Rusia	37,1	54. República Dominicana	23,6
15. Francia	55,1	35. Argentina	35,1	55. Grecia	22,9
16. Estonia	55,0	36. Vietnam	34,9	56. Ecuador	21,4
17. Bélgica	54,9	37. India	34,7	57. El Salvador	20,9
18. Israel	53,8	38. Malasia	34,3	58. Bolivia	18,7
19. Japón	53,6	39. Eslovaquia	34,0	59. Venezuela	16,2
20. Corea del Sur	52,5	40. México	33,2	60. Guatemala	14,1

Cierran el top 10 del ranking, varios puntos abajo, un grupo de países “seguidores” que está integrado por Alemania, Suiza, Suecia, Irlanda, Canadá y Reino Unido, con valores entre 61 y 59 puntos. Conjuntamente considerados, líderes y seguidores, ponen en evidencia el predominio del norte de América y de Europa entre los países con mejores condiciones para el emprendimiento dinámico.

¿QUÉ ES LO QUE LES PERMITE SER LÍDERES?

Una mirada general ayuda a identificar algunos denominadores comunes entre los países líderes. En primer lugar, todos ellos presentan fortalezas ostensibles en más de la mitad de las dimensiones del índice, con valores de al menos 65 puntos en todos los casos.

Estas fortalezas tienen que ver, antes que nada, con la existencia de facilidades para concretar y desarrollar nuevas empresas. Se destaca, especialmente, la presencia de una oferta de financiamiento apropiada y de una base de capital social que facilita a los emprendedores tejer redes de contacto que son vitales para implementar y desarrollar sus proyectos. También resalta la proactividad de los gobiernos a la hora de establecer políticas y regulaciones en favor del emprendimiento. En otras palabras, se trata de países que ofrecen una plataforma de recursos monetarios y relacionales que favorecen la puesta en marcha de las iniciativas emprendedoras. Además, la actuación de los gobiernos en el campo regulatorio y de las políticas públicas les ayudan a convertir sus proyectos en realidad.

Fortalezas de los países líderes

	Estados Unidos	Países Bajos	Singapur	Finlandia
Capital humano emprendedor	✓		✓	
Condiciones sociales	✓	✓	✓	✓
Educación		✓		✓
Cultura	✓			✓
Condiciones de la demanda			✓	
Estructura empresarial			✓	
Plataforma de CTI	✓	✓		✓
Capital social	✓	✓		✓
Financiamiento	✓	✓	✓	✓
Políticas y regulaciones	✓	✓	✓	✓

Fuente: elaboración propia en base a ICSEd-Prodem.

Hay que señalar, de todos modos, que todo ello no ocurre en el vacío, sino en un contexto en el que las condiciones sociales favorecen el acceso a las oportunidades por parte de las personas. De hecho, todos ellos se caracterizan por un muy alto nivel de desarrollo humano, aspecto que también está presente en los países seguidores.

Estados Unidos y Singapur son los que más sobresalen en materia de capital humano emprendedor, en tanto que los Países Bajos y Finlandia se destacan en el campo de la educación. Esta situación permitiría alentar expectativas favorables acerca de la posibilidad de que los dos últimos se acerquen a los dos primeros en lo que hace a la importancia de su "oferta de emprendedores". Ello parece ser más esperable en el caso de los Países Bajos, en donde el buen acceso al sistema educativo en sus distintos niveles se combina con la existencia de avances significativos en educación emprendedora. Finlandia, reconocido como modelo de excelencia en materia de sistema educativo a nivel internacional, no parecería estar capitalizando aún la potencia de su plataforma formativa para promover el desarrollo de vocaciones y capacidades emprendedoras entre los jóvenes.

Otro denominador común entre los cuatro países líderes es la existencia de condiciones muy positivas para que los emprendedores construyan propuestas de valor dinámicas en base al aprovechamiento de distintas fuentes de oportunidades de negocios. En Estados Unidos, Países Bajos y Finlandia la ciencia y la tecnología juegan un papel especialmente relevante como base para la creación de empresas innovadoras, en tanto que en Singapur las condiciones de la demanda y el perfil de la estructura empresarial son muy pujantes.

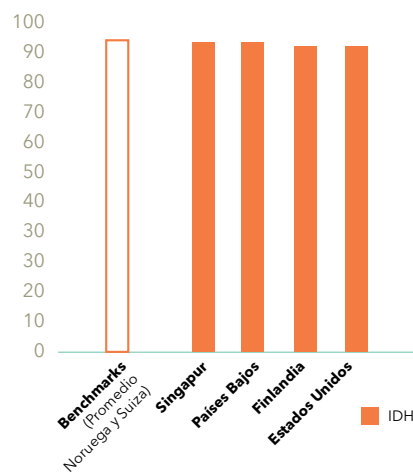
¿QUÉ TAN SISTÉMICAS SON LAS CONDICIONES PARA EMPRENDER EN LOS PAÍSES LÍDERES?

La similitud de puntaje observada entre los líderes podría dar la sensación de que estamos ante configuraciones sistémicas homogéneas. No obstante, si comparamos la composición del ICSEd-Prodem de cada país en términos de sus distintas dimensiones es posible afirmar que también existen diferencias importantes entre las mismas.

Por un lado, está **Estados Unidos** con valores por encima de los 60 puntos en todas sus dimensiones, esto es, con un perfil más balanceado en el desarrollo de las condiciones para el emprendimiento. Se trata de una ventaja sistémica en sí misma dado que el equilibrio entre las dimensiones contribuye tanto al surgimiento de emprendedores como de oportunidades, las dos "patas" necesarias para la construcción de propuestas de valor dinámicas y a su conversión en nuevas empresas, así como a su posterior desarrollo.

En el otro extremo está **Singapur**, un país líder que se caracteriza por exhibir cierto grado de desbalance sistémico. Por un lado, muestra un muy elevado nivel de desarrollo del capital humano emprendedor, de las condiciones de la demanda, de acceso al financiamiento y de su estructura empresarial, junto a la intervención activa del gobierno en materia de políticas y regulaciones. Pero por el otro, exhibe un bajo desarrollo en materia de educación y del capital social. En el mundo del emprendimiento, como en todo, algunas cosas se compran con dinero, otras dependen de las redes de contacto basadas en el capital social. Ello no es casual, sino que ocurre en el marco de una cultura jerárquica que no facilita el intercambio entre quienes no pertenecen al mismo círculo social. Además, aún debe recorrerse un importante camino en lo que respecta a la valoración social de los emprendedores.

El índice de desarrollo humano en los países líderes



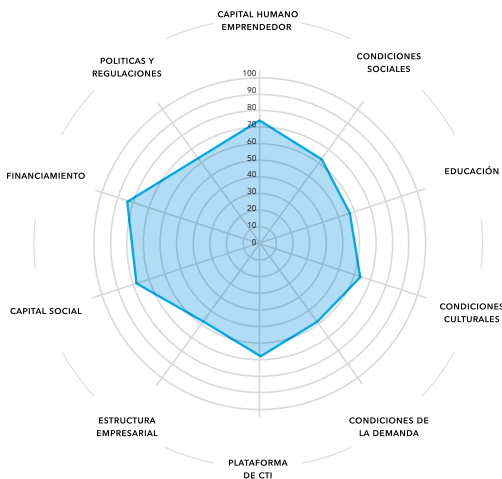
Fuente: Elaboración propia en base a PNUD.

En una situación intermedia, con oportunidades de mejora en materia de equilibrio sistémico, están los países europeos. Por ejemplo, los **Países Bajos** podrían potenciar fuertemente sus condiciones para el emprendimiento a través de un mayor desarrollo del capital humano emprendedor y de una cultura más favorable. De este modo capitalizarían mejor los elevados valores exhibidos en educación, capital social, financiamiento y políticas públicas. Por último, **Finlandia** ofrecería un mejor contexto emprendedor si lograra avanzar en el desarrollo de dimensiones tales como el capital humano emprendedor y la generación de oportunidades de negocio a partir de mejores condiciones de la demanda y la estructura empresarial.

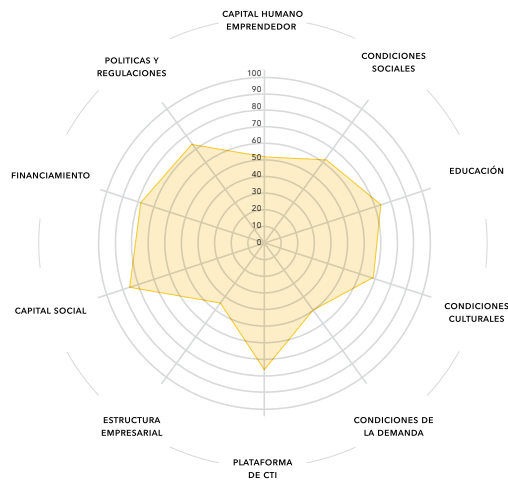
En suma, la configuración de factores en los países líderes ofrece patrones heterogéneos que indican la existencia de distintos niveles de equilibrio sistémico y la existencia de oportunidades de mejora. Estar a la cabeza del ranking no los exime de la necesidad de revisar estas oportunidades para seguir avanzando. Especialmente para preservar esta ventaja con respecto a los países seguidores.

Existen cuatro perfiles diferentes entre los países líderes

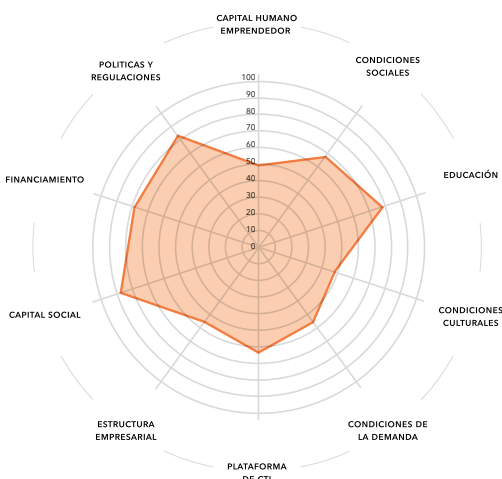
ESTADOS UNIDOS



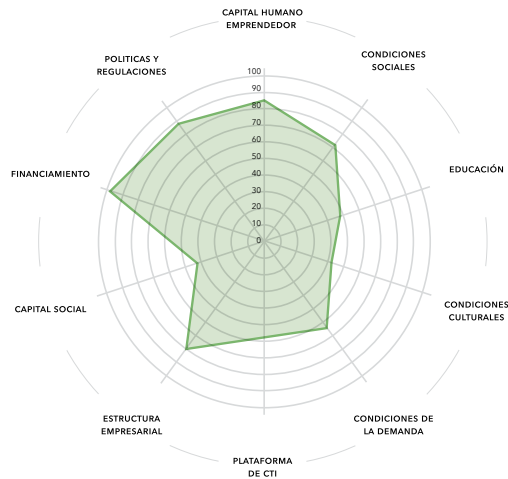
FINLANDIA



PAÍSES BAJOS



SINGAPUR



CONDICIONES SISTÉMICAS Y EQUILIBRIO SISTÉMICO

Junto con el nivel de desarrollo de las condiciones sistémicas interesa introducir el concepto de equilibrio sistémico, definido como el grado de simetría entre las distintas dimensiones que componen el índice. En principio, cuanto mayor el grado de equilibrio sistémico, mejor. Esto puede ser visualizado gráficamente con una imagen similar a la de una rueda, algo que intuitivamente ayuda a asociarlo con la idea de movimiento. Por el contrario, elevados niveles de desequilibrio sistémico se expresan en figuras altamente irregulares y desproporcionadas, relacionados con dinámicas más trabadas, menos aceitadas.

En efecto, los países que exhiben mayor equilibrio sistémico son también los que encabezan el ranking, tal como muestra la tabla a continuación. Del otro lado, aquellos con mayores desequilibrios sistémicos son los que se ubican en las posiciones más retrasadas.

		GRADO DE EQUILIBRIO SISTÉMICO*		
		ALTO	MEDIO	BAJO
Nivel del ICSEd-Prodem	ALTO Y MEDIO ALTO	Estados Unidos Países Bajos Finlandia Alemania Suecia Irlanda Canadá Reino Unido Noruega Austria Australia Francia Japón Eslovenia	Singapur Suiza Hong Kong Estonia Bélgica Israel Corea del Sur Dinamarca China Republica Checa	
	MEDIO	Polonia Italia Hungria	Portugal Tailandia Letonia España Turquía Chile Rusia Argentina Vietnam Eslovaquia	India Malasia
	MEDIO BAJO Y BAJO		México Costa Rica Filipinas Colombia Uruguay Brasil Marruecos Egipto Sudáfrica Perú Croacia Panamá República Dominicana El Salvador	Irán Indonesia Grecia Ecuador Bolivia Venezuela Guatemala

*Para aproximar el concepto de equilibrio sistémico se calculó para cada país el coeficiente de variación entre las distintas dimensiones que componen el ICSEd-Prodem. Aquellos países con menor coeficiente de variación son entonces los de mayor equilibrio sistémico puesto que los valores de las distintas dimensiones no difieren significativamente del promedio.

Sin embargo, la realidad se comporta de manera más compleja. Así, cuando los países exhiben niveles intermedios de equilibrio sistémico se requiere de un análisis más detenido, dado que entre ellos hay casos que reúnen condiciones sistémicas muy disímiles. Algunos de ellos reúnen elevados niveles de desarrollo sistémico (por ej.: Singapur, Hong Kong, Corea, Israel y Suiza); otros niveles medios (por ej. Portugal, Chile, Argentina, Rusia) e incluso están los que alcanzan de niveles medio-bajos o bajos del ICSEd-Prodem (por ej. México, Uruguay, Brasil o El Salvador). Por otra parte, a priori no podría afirmarse que la combinación entre un alto grado de equilibrio sistémico y bajos niveles en el índice de condiciones para el emprendimiento sea una situación preferible a otra que conjugue mayores niveles de desequilibrio sistémico con un índice más elevado de condiciones para el emprendimiento.

De este modo, el análisis permite concluir que ambos conceptos son relevantes, el de las condiciones para emprender y el del equilibrio entre las mismas. Sin embargo, dado que esta relación no siempre es directa, el grado de balance sistémico debe ser analizado una vez que se ha identificado el nivel alcanzado en el índice de condiciones para el emprendimiento dinámico. Así, entre dos países con niveles similares del índice será aquél que tiene un mayor equilibrio sistémico el que tiene un mayor nivel de desarrollo sistémico.

¿CÓMO COMPETIR POR EL LIDERAZGO? ¿CÓMO SER TOP 10?

El análisis de los países seguidores (puestos 5 al 10 del ranking) permite afirmar que algunos de ellos como Suiza, Canadá e Irlanda disponen de condiciones favorables en materia de políticas y regulaciones. Lo mismo sucede para el caso del capital social, en Suecia y Reino Unido. Esta situación despierta el interrogante acerca de cuáles son las condiciones en las cuáles ellos deberían focalizarse para poder “jugar de igual a igual” por las posiciones de liderazgo del ranking. La respuesta es que los cuatro líderes ostentan ventajas significativas sobre los seguidores en las dimensiones de financiamiento y, en menor medida, de capital humano emprendedor. En el resto de las dimensiones las diferencias son menos relevantes. Por lo tanto, son estas áreas en las que deberían concentrar la atención.

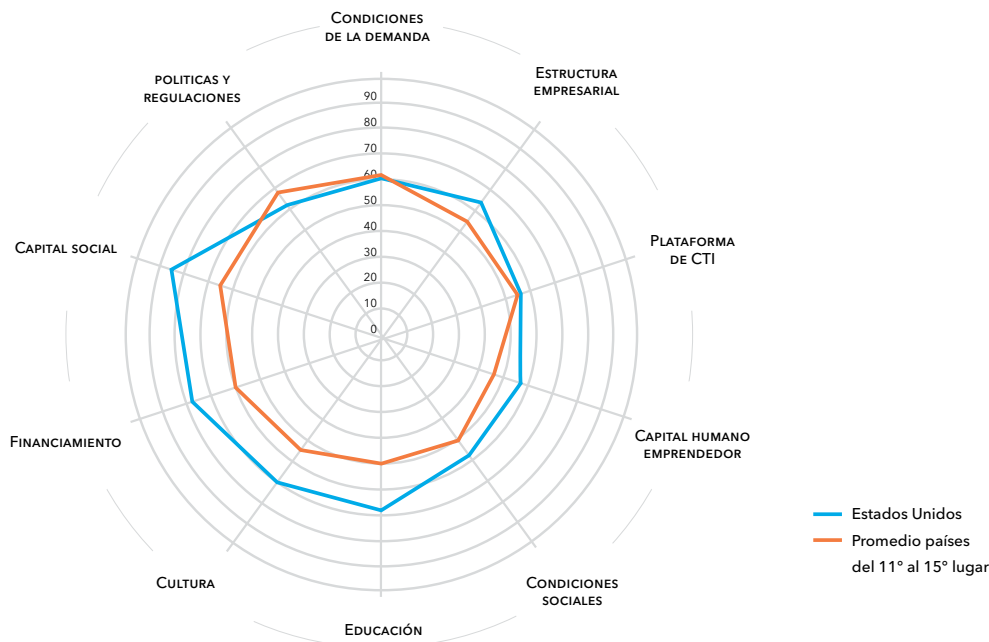
Un segundo interrogante apunta al tercer anillo de países (posiciones 11 a 15 del ranking), grupo que está integrado por Noruega, Austria, Hong Kong, Australia y Francia⁵. El posicionamiento de estos países les permite aspirar a convertirse en top 10.

Si bien les alcanzaría con desplazar a algunos de los que se encuentran en posiciones vecinas para lograrlo, parece más promisorio concentrarse en identificar aquellas dimensiones en las que presentan desventajas con respecto a los líderes. De este modo, podrían construir un sendero de largo plazo que no se agote en alcanzar posiciones vecinas sino que ambicione alcanzar la frontera internacional.

Este análisis debería ser realizado para cada uno de los países pertenecientes a este tercer anillo. Sin embargo, la realización de tal ejercicio es algo que excede a los objetivos de este reporte, motivo por el cual el análisis se basa en la comparación de los valores promedio del grupo con los de Estados Unidos, el líder del ranking. De este modo es posible obtener algunas apreciaciones más estilizadas.

5. Un caso especial es Noruega que no se encuentra avanzando hacia los líderes sino que, como se verá más adelante, supo ocupar mejores posiciones en el ranking en el pasado.

Quienes quieran aspirar al top 10 tienen varias brechas por cerrar



Fuente: elaboración propia en base a ICSEd-Prodem.

Como muestra el gráfico anterior, las diferencias entre el líder del ranking y el promedio de los países de este tercer anillo pueden encontrarse a lo largo de los tres ejes en los cuales se organizan las condiciones sistémicas, aunque se destaca, en especial, la brecha existente en materia de capital humano emprendedor. También es muy diferente la contribución de las plataformas de CTI en la generación de oportunidades para construir propuestas de valor innovadoras y las desventajas existentes en materia de capital social y financiamiento. En pocas palabras, se trata de configuraciones sistémicas menos potentes en cada uno de los tres ejes clave.

De este modo, los esfuerzos desplegados por los gobiernos de estos países para favorecer el emprendimiento a través de políticas públicas, algo superiores a los de los Estados Unidos, deberían considerar en qué medida se están teniendo en cuenta estas brechas. Esta situación invita a revisar tanto la magnitud de estos esfuerzos como la orientación de las políticas en los países que pueden aspirar a ser top 10.

¿EN QUÉ MEDIDA LA BRECHA CON LOS LÍDERES ESTÁ TENDIENDO A CERRARSE?

Para realizar este análisis de brechas se consideró como benchmark a Estados Unidos, Finlandia y Singapur ya que estos tres países se han logrado mantener dentro del top 3 del ranking del ICSEd-Prodem desde 2012. La comparación toma en consideración los índices calculados para el período 2012-2018⁶.

Un primer resultado de este ejercicio muestra que, en la comparación punta a punta, hay 7 países que han tendido a cerrar la brecha y 10 que la han ampliado. Pero en la mayoría la distancia se ha mantenido. Dos de cada tres países no registraron cambios en la magnitud de la brecha y los demás no han verificado variaciones significativas.

6. Para realizar este ejercicio se analizó la brecha que cada país tiene respecto al promedio de estos tres países líderes comparando la situación de 2012 y la situación 2018. Como primer paso se re-expresaron todos los valores del ICSEd-Prodem y de sus dimensiones para cada país en términos de un índice donde el promedio de los 3 líderes asume el valor 100. Luego se consideró como tendencia al cierre o ampliación de brecha cuando la diferencia con respecto a este benchmark se acortó o, por el contrario, aumentó, en al menos 5 puntos.

PAÍSES QUE TENDIERON A CERRAR O AMPLIAR LA BRECHA CON LOS LÍDERES

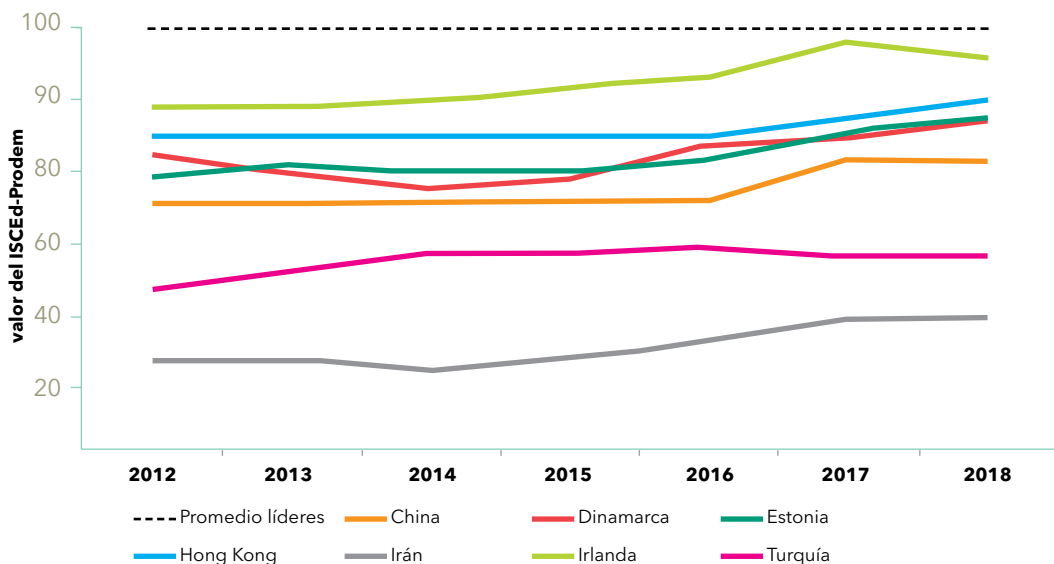
Entre los países que están de mitad del ranking hacia arriba, aquellos que tendieron a cerrar la brecha son **China (22°), Dinamarca (21°), Estonia (16°), Irlanda (8°) y Hong Kong (13°)**. Estonia, en particular, es el país que más distancia con la frontera logró recortar (12 puntos); seguida de Irlanda y China (9 y 8 puntos, respectivamente). Entre los que están de mitad del ranking para abajo se encuentran **Turquía (32°) e Irán (51°)**, que avanzaron 6 y 7 puntos, respectivamente, con relación a la frontera.

Del otro lado, un grupo compuesto por países de perfil muy diverso tendió a ampliar la brecha. De mitad de la tabla hacia arriba pueden identificarse a **Suecia (7°), Noruega (11°), Israel (18°) y Austria (12°)** y de mitad de tabla hacia abajo a **Argentina (35°), Brasil (45°), Panamá (53°), Ecuador (56°), El Salvador (57°) y Venezuela (59°)**. De los primeros, Noruega y Suecia son los que más se alejaron de la frontera (10 y 8 puntos, respectivamente) mientras que entre los últimos las principales distancias se observan en Venezuela y El Salvador (16 y 8 puntos, respectivamente).

Sin embargo, cuando se divide el período completo en las etapas 2012-2015, por un lado, y 2015-2018, por el otro, es posible obtener una imagen bien diferente dado que las noticias son mucho más alentadoras en los últimos tres años.

De hecho, todos los países que lograron cerrar la brecha de manera significativa a lo largo del período 2012-2018, excepto Turquía, comenzaron a hacerlo en los últimos tres años. Y lo han hecho como resultado de su propia mejoría. En estos años, el benchmark conformado por los países líderes solo avanzó 1,1 puntos mientras que el progreso de aquellos que tendieron a cerrar la brecha más que cuadruplicó dicha cifra.

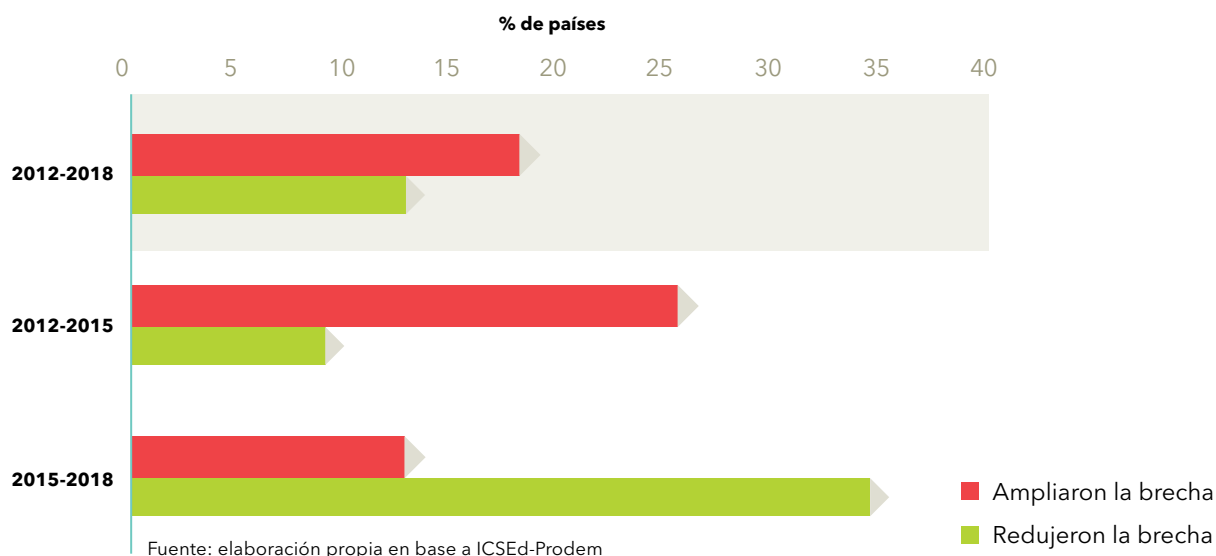
Los países que redujeron la brecha, lo hicieron en los últimos tres años



Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem

Por otra parte, en el subperíodo más reciente uno de cada tres países tendió a reducir la brecha, algo que entre 2012 y 2015 lo logró menos del diez por ciento. Del otro lado, en los últimos tres años sólo uno de cada ocho amplió la distancia respecto del benchmark, frente a uno cada cuatro en la etapa previa.

Los últimos tres años fueron más favorables para cerrar brechas



Fuente: elaboración propia en base a ICSEd-Prodem

Habrà que prestar atención en el futuro próximo para ver en qué medida la evolución registrada en los últimos años logra sostenerse en el tiempo.

Países que ampliaron o redujeron la brecha según sub-período

	2012-2015	2015-2018		
REDUJERON LA BRECHA	Bolivia Costa Rica Guatemala Japón Turquía	Australia Bélgica China Dinamarca Egipto Eslovenia	España Estonia Francia Hong Kong Hungría Irán Irlanda	Italia Malasia Países Bajos R. Dominicana Suiza Tailandia
AMPLIARON LA BRECHA	Australia Austria Bélgica Canadá Eslovenia España Hungría Israel	Italia Malasia Noruega Suecia Suiza Tailandia	Bolivia Brasil Costa Rica Ecuador El Salvador Panamá Venezuela	

En general, los países que han tendido a cerrar la brecha en el período 2012-2018 lo han hecho gracias a sus avances en el acceso al financiamiento, a las mejoras en cultura, educación y en las condiciones de la demanda. Estonia y China son los países que han tendido a cerrar sus brechas en una mayor cantidad de dimensiones, en 9 y 8 respectivamente de las 10 que incluye el ICSEd-Prodem. Es decir, que su progreso ha sido más equilibrado desde una perspectiva sistémica.

Las mejoras en las condiciones de la demanda y el financiamiento son las fuentes de cierre de brecha más típicas

	China	Estonia	Irlanda	Hong Kong	Dinamarca	Irán	Turquía
Capital humano emprendedor	↑					↑	
Condiciones sociales	↑	↑	↑				
Educación	↑	↑			↑		↑
Cultura		↑	↑	↑	↑		
Condiciones de la demanda		↑	↑		↑	↑	↑
Plataforma de CTI	↑			↑			↑
Estructura empresarial	↑	↑	↑				
Capital social		↑				↑	↑
Financiamiento	↑	↑	↑			↑	↑
Políticas y regulaciones	↑	↑		↑			

La intensidad del color representa la magnitud de la reducción de la brecha. El tono más fuerte son reducciones de más de 20 puntos, mientras que el verde más suave son valores que no superan los 10 puntos.

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem

Del otro lado están los países que ampliaron su brecha con respecto a los líderes. Se trata de un grupo diverso que incluye a algunos países latinoamericanos que están posicionados de mitad de tabla hacia abajo, como Venezuela, El Salvador, Brasil, Ecuador, Panamá y Argentina. Pero también a otros con buen posicionamiento en el ranking como Israel, Noruega, Austria y Suecia.⁷ En general, la ampliación de la brecha ha sido importante, alcanzando, en promedio, a los 8 puntos. Venezuela registra la mayor ampliación, con 16 puntos, en tanto que Israel y Argentina se ubican en el otro extremo, con 6 puntos.⁸

Venezuela, Ecuador y El Salvador son los países que se han alejado de la frontera internacional en un mayor número de dimensiones (6 de 10 dimensiones).

7. Noruega es un caso singular, que en 2012 se ubicaba por encima del valor de los líderes del ICSEd-Prodem en tres dimensiones (Capital humano emprendedor, capital social y financiamiento) y en 2018 se ubica en valores por debajo de la frontera.

8. En 6 de los 10 países la mayor ampliación de brecha se da en el sub-período 2015-2018, período en el cual los líderes crecen apenas 1 punto. Por lo tanto, el grueso de esta ampliación se debe a retrocesos propios de los países. El caso argentino es particular, ya que si se toma todo el período 2012-2018, la ampliación de la brecha supera el umbral de 5 puntos establecido, pero luego en la descomposición en los sub-períodos se ve que en ninguno de ellos logra superar esa marca. Es pues, la adición de los dos sub-períodos lo que lo deja en esta situación desfavorable.

El debilitamiento del capital humano emprendedor es la fuente más típica de ampliación de brecha

	Argentina	Australia	Brasil	Ecuador	Eslovenia	Israel	Noruega	Panamá	Suecia	Venezuela
Capital humano emprendedor	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓**	↓**	↓	↓
Condiciones sociales										↓
Educación		↓								
Cultura	↓			↓	↓					
Condiciones de la demanda	↓**		↓**	↓				↓**		↓
Plataforma de CTI								↓		
Estructura empresarial										↓
Capital social		↓		↓	↓		↓**			↓
Financiamiento				↓	↓		↓**	↓	↓	
Políticas y regulaciones		↓**	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓

La intensidad del color representa la magnitud de la ampliación de la brecha. El tono más fuerte son reducciones de más de 20 puntos, mientras que el más suave son valores que no superan los 10 puntos.

** En este caso, el país parte de un valor por encima del promedio de los líderes y en el período analizado cae a valores por debajo de la referencia, generando así una brecha respecto del mismo.

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem

¿ES POSIBLE IDENTIFICAR CONFIGURACIONES SISTÉMICAS COMUNES ENTRE PAÍSES? ¿QUÉ DIMENSIONES PERMITEN DIFERENCIAR A LOS DISTINTOS GRUPOS?

A los efectos de responder a esta pregunta se buscó agrupar a los distintos países según la configuración de condiciones sistémicas que los caracteriza. Para ello se utilizó la técnica de clusters, la que permitió construir una tipología basada en 6 grupos de configuraciones diferentes⁹.

Una primera mirada sobre estos clusters permite organizarlos según el grado de desarrollo y región de los países que lo componen. Así, los grupos 1 y 2 reúnen a la mayoría de los países desarrollados, siendo la excepción algún país emergente destacado como Estonia¹⁰.

Los grupos 3,4 y 5 reúnen, principalmente, al mundo emergente al que se suman algunos países de la Europa mediterránea que se han visto afectados por crisis recientes que deterioraron sus condiciones sistémicas (España, Portugal, Grecia e Italia).

Una mirada más detenida permite identificar en el grupo 3 a los emergentes asiáticos y en el grupo 4 a los emergentes de Europa oriental, en tanto que el grupo 5 se conforma con países latinoamericanos y algunos africanos y/o de Medio Oriente. Finalmente, el grupo 6 incluye al resto de los países en desarrollo.

9. Nota Metodológica: para la identificación de estos perfiles se utilizó el paquete estadístico SPAD que permite aplicar el método de clusters para armar grupos heterogéneos entre sí. Se empleó el método mixto de clusterización (combina el método jerárquico y el método de k-medias), y se utilizaron como variables explicativas las dimensiones y sub-dimensiones del ICSEd-Prodem. En los casos donde se incluyen las sub-dimensiones, se omite la dimensión la cual pasa a formar parte de las variables ilustrativas que están compuesta por el ICSEd-Prodem, el tamaño de la economía y el tamaño del país.

10. Un caso singular es el de Singapur. Tal como se describió al inicio de esta sección, este país se caracteriza por tener algunas dimensiones muy desarrolladas (incluso siendo líder a nivel global) y otras donde sus valores se ubican en valores medio-bajos. Por tal motivo, el análisis de clusters no permitió identificar a este país con ningún grupo, motivo por el cual se decidió excluirlo del análisis de esta sección.

Configuraciones sistémicas según nivel de desarrollo de los países

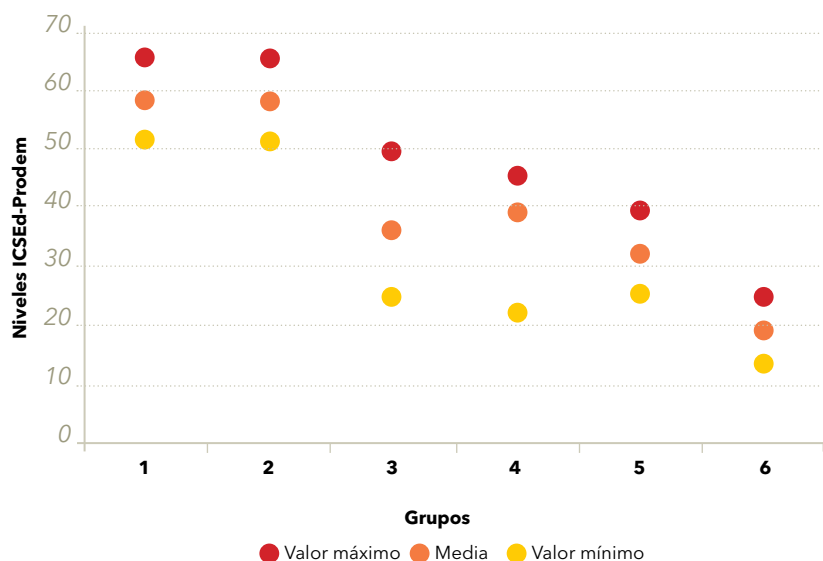
	PAÍSES DESARROLLADOS	PAÍSES EMERGENTES	PAÍSES EN DESARROLLO
GRUPO 1	Alemania Australia Austria Canadá Corea del Sur Estados Unidos Finlandia	Hong Kong Irlanda Israel Japón Noruega Reino Unido Suecia	
GRUPO 2	Bélgica Dinamarca Francia	Suiza Países Bajos	Estonia
GRUPO 3		China Filipinas India	Indonesia Malasia Tailandia
GRUPO 4	España Grecia	Italia Portugal	Croacia Eslovaquia Eslovenia Hungría Letonia Polonia Rep. Checa Rusia
GRUPO 5		Argentina Brasil Chile Colombia Egipto Marruecos	México Perú Sudáfrica Turquía Uruguay Vietnam Costa Rica Irán
GRUPO 6			Bolivia Ecuador El Salvador Guatemala Panamá Rep. Dominicana Venezuela

Fuente: elaboración propia en base a ICSEd-Prodem.

Los distintos grupos también exhiben diferencias importantes en lo que respecta al ICSEd-Prodem. Por ejemplo, los grupos 1 y 2 exhiben los puntajes más elevados, con promedios de alrededor de 58 puntos y dispersiones parecidas en ambos casos. Por tal razón, el primer aspecto que los caracteriza es el liderazgo en el ranking de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico.

El resto de los grupos muestran desempeños decrecientes. Así, los grupos 3 a 5 se ubican, en promedio, entre los 30 y 40 puntos del índice, con una dispersión mayor en los grupos 3 y 4. Finalmente, el grupo 6 se ubica en valores promedio cercanos a los 20 puntos.

Las distintas configuraciones tienen su correlato en diferentes valores del ICSEd-Prodem



Fuente: elaboración propia en base a ICSEd-Prodem.

En adición a lo señalado, además de compartir el liderazgo del ranking del ICSEd-Prodem y estar dominados por países desarrollados, los grupos 1 y 2 se destacan por presentar mejores bases estructurales como por ejemplo las condiciones sociales de las familias, ámbito en el cual comienzan a forjarse los valores, creencias y actitudes, trampolín inicial para el desarrollo personal. Pero también exhiben ventajas en su plataforma de CTI y en la estructura productiva, dimensiones que pueden contribuir al surgimiento de propuestas de valor innovadoras y dinámicas. Otro tanto ocurre en materia de capital social, también en políticas y regulaciones para el emprendimiento.

Sin embargo, entre los grupos 1 y 2 también existen diferencias tal como muestra la tabla en la página siguiente. El primero se destaca por contar con una cultura más favorable y, en alguna medida, mayor capital humano emprendedor. A pesar de ello, exhibe niveles menos desarrollados en materia de educación emprendedora, algo que podría afectar la sostenibilidad de largo plazo de sus ventajas en capital humano. Por estos motivos el grupo recibe la denominación de **Sistemas avanzados con desafíos de sostenibilidad**.

A su vez, el segundo clúster de países, además de reunir un buen desarrollo en la mayor parte de sus condiciones para el emprendimiento, se distingue del primero por haber avanzado más en educación emprendedora, acceso al financiamiento específico y políticas públicas para el emprendimiento. Por estas razones recibe el nombre de **Sistemas avanzados con gobiernos proactivos**.

Valor de las dimensiones del ICSEd-Prodem en los distintos grupos de países

Dimensión/Sub-dimensión	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4	GRUPO 5	GRUPO 6
Capital humano emprendedor	51,77	46,81	30,86	33,53	33,58	19,97
Condiciones sociales	62,78	62,85	37,82	48,10	32,81	31,91
Educación	57,01	73,35	40,17	53,85	38,34	37,20
Educación emprendedora	37,54	70,39	61,78	36,50	31,38	40,84
Cultura	57,41	36,49	35,17	28,80	43,03	35,57
Condiciones de la demanda	52,56	46,67	70,52	52,88	57,96	45,21
Plataforma de CTI	63,40	61,93	19,34	34,57	16,11	3,83
Estructura empresarial	52,39	52,69	31,82	33,44	23,60	17,03
Capital social	68,03	75,44	34,51	48,61	36,78	18,79
Financiamiento	68,12	71,17	75,59	45,56	39,75	27,93
Financiamiento específico	63,34	75,95	82,46	50,97	36,59	17,28
Políticas y regulaciones	63,62	79,79	57,22	44,17	44,50	24,39
Regulaciones	85,99	85,44	64,22	79,33	59,28	42,75
Políticas	56,60	77,90	55,12	34,82	42,20	23,02

El grupo 3, dominado por países del Este de Asia, se caracteriza por el dinamismo que exhibe en las condiciones de la demanda las que son potencialmente favorables para traccionar oportunidades, por ejemplo, aquellas que están asociadas en forma directa o indirecta con la exportación o el offshoring. Además, cuentan con una oferta de financiamiento que facilita la concreción de los proyectos, contrastando muy marcadamente en este último aspecto con el resto de los grupos dominados por países emergentes (4 y 5) y otros en desarrollo (6). En segundo orden de importancia, el grupo 3 también se distingue de ellos por las mejores condiciones en políticas y en educación emprendedora. De todos modos, estos aspectos positivos podrían estar viéndose opacados por las debilidades que existen a nivel de ciertas condiciones estructurales y también en el ámbito del emprendimiento. Por ejemplo, el bajo acceso al sistema educativo hace que el desarrollo de capacidades emprendedoras tenga una cobertura poblacional muy estrecha, restringiendo sus efectos benéficos sobre la formación de futuros emprendedores.

Por otra parte, la plataforma de CTI y la estructura empresarial están poco desarrolladas como para favorecer el surgimiento de oportunidades ligadas a la innovación y/o a cadenas de valor dinámicas. Así mismo se observan debilidades en capital humano emprendedor, cultura emprendedora y capital social. Todo ello limita la energía emprendedora y el desarrollo de redes. En este contexto, las políticas de emprendimiento deberían buscar que las buenas condiciones de la demanda y de financiamiento puedan ser capitalizadas en mayor medida, avanzando hacia una configuración sistémica más equilibrada. Por estas razones se denominará a este tercer grupo de países como **Configuraciones emergentes desequilibradas**.

Nota: Las celdas coloreadas responden a los valores con diferencias significativas respecto del promedio de cada dimensión o sub-dimensión, tanto positivas (verdes) como negativas (rojas).
Fuente: elaboración propia en base a ICSEd-Prodem

El grupo 4, conformado principalmente por países de Europa Central y del Este y de la Europa mediterránea, tienen como denominador común el contar con cierto grado de desarrollo en algunas condiciones estructurales como la educación, las condiciones sociales y el capital social. Además han avanzado en sus condiciones regulatorias y cuentan con una plataforma de CTI más avanzada en comparación con la mayoría de los países emergentes, a los que se parecen sin embargo en las limitaciones observadas en el campo específico del emprendimiento. Esto es, en el capital humano emprendedor, la cultura, el financiamiento y las políticas de emprendimiento. Este grupo recibe, por lo tanto la denominación de **Configuraciones con bases estructurales subexplotadas**.

El grupo 5, dominado por países latinoamericanos y algunos del medio oriente, exhibe valores limitados en dimensiones estructurales tales como las condiciones sociales, la educación, la plataforma de CTI, la estructura empresarial y el capital social. Otro tanto puede decirse del capital humano emprendedor. Se trata de déficits muy relevantes que afectan la fertilidad y el dinamismo emprendedor. Sin embargo, cuentan con cierta base de esfuerzos en el campo de las políticas y regulaciones y de la cultura emprendedora y se distinguen favorablemente del grupo 6 (países latinoamericanos con menor grado de desarrollo sistémico) en varias de las dimensiones que contribuyen a la concreción de los proyectos, como el capital social, el financiamiento y las políticas y regulaciones. Dentro de sus propias limitaciones, también los aventajan en capital humano emprendedor. Por estos motivos es posible denominar a este grupo como **Configuraciones incipientes desequilibradas**.

El último grupo (6) está compuesto por los países latinoamericanos que exhiben menor nivel de desarrollo sistémico. Excepto en lo que tiene que ver con las condiciones de la demanda, en el resto de las dimensiones presentan valores medio-bajos o bajos. Ellos se caracterizan por contar con importantes debilidades, tanto en lo que tiene que ver con el capital humano emprendedor y los factores que inciden en su formación, así como también en el surgimiento de oportunidades y en aquellos que facilitan la concreción de los proyectos y el desarrollo posterior de las nuevas empresas. A diferencia del grupo 5, en este caso es bastante limitado el compromiso de los gobiernos con las políticas de emprendimiento. Por tales razones denominaremos a estos países como **Configuraciones de bajo desarrollo sistémico**.

En resumen, el ejercicio de construcción de tipologías permitió identificar 6 grupos de países que se diferencian en los patrones bajo los cuales se configuran las distintas condiciones sistémicas para la creación y desarrollo de empresas dinámicas. Esta tipología incluye entonces a los siguientes grupos de configuraciones, a las que hemos denominado:

1. Sistemas equilibrados con desafíos de sostenibilidad
2. Sistemas avanzados con gobiernos proactivos
3. Configuraciones emergentes desequilibradas
4. Configuraciones con bases estructurales subexplotadas
5. Configuraciones incipientes desequilibradas
6. Configuraciones de bajo desarrollo sistémico

Al referenciarse en uno u otro grupo, cada país podrá ubicarse dentro de la tipología construida y obtener, de este modo, información relevante que le ayudará a orientarse acerca de los rasgos predominantes de su grupo, con sus ventajas y desventajas y con los aspectos por mejorar.

A MODO DE CIERRE

En suma, a lo largo de esta sección se ha ofrecido un panorama acerca de las condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico a nivel global y de las regiones. Se identificaron los países que lideran el ranking de condiciones para emprender y se analizaron los factores sistémicos que les permiten ocupar esas posiciones. Ello permitió observar que no existe una receta ni un tipo de sociedad único para ubicarse en la cima de las condiciones sistémicas. Un denominador común que los caracteriza, eso sí, es presentar ventajas en la mayoría de las dimensiones. Sin embargo, aún al interior de este grupo de países líderes se observan contrastes en lo que refiere al grado de equilibrio sistémico alcanzado. El caso más balanceado es el de Estados Unidos y en el otro extremo está Singapur, con varias fortalezas (condiciones de la demanda, financiamiento, capital humano emprendedor, estructura empresarial, políticas y regulaciones) pero con debilidades en capital social, cultura y educación.

Junto con ello se puso foco sobre las dimensiones en las que deberían trabajar los países que tienen chances de ingresar al grupo de los top 10 del ranking. Así, fue posible observar que existe espacio para progresar en algunas condiciones que inciden en la formación de capital humano emprendedor, en el surgimiento de oportunidades y en la conversión de los proyectos en empresas.

Por otra parte, se dedicó una sección especial a analizar en qué medida los distintos países están tendiendo a cerrar, o por el contrario a ampliar, la brecha que los separa de la frontera internacional conformada por los países que vienen liderando el ranking. Un resultado destacable de este análisis es que si bien en todo el período analizado no ha habido grandes cambios, en los últimos tres años han comenzado a verificarse avances importantes que tienden a revertir el retroceso relativo que habían experimentado buena parte de los países en el trienio anterior. Habrá que observar con atención en qué medida esta tendencia consigue consolidarse.

Finalmente, se construyó una tipología que permite agrupar a los países según el patrón de configuración de las distintas dimensiones sistémicas. Esta tipología permitió identificar y distinguir entre países avanzados con distintos niveles de equilibrio sistémico y grado de proactividad de sus gobiernos en el desarrollo del emprendimiento. Asimismo, reconocer la existencia de un grupo de emergentes que están progresando dinámica pero desbalanceadamente; otro que cuenta con ciertas bases estructurales sin explotar en favor del emprendimiento así como también ha sido posible diferenciar dentro de los países con menor desarrollo sistémico entre aquellos países de América Latina, África y Asia que están buscando generar ciertas bases incipientes para progresar en las condiciones para el emprendimiento, aún desde niveles iniciales limitados y con importantes desequilibrios y aquellos otros latinoamericanos que deben partir de condiciones iniciales más desfavorables.

PANORAMA DE AMÉRICA LATINA

El valor promedio del ICSEd Prodem a nivel regional es de 27 puntos, esto es, unos 40 puntos por detrás de los tres países líderes (Estados Unidos, Singapur y Países Bajos). La dispersión en torno a esa cifra es muy elevada, siendo la distancia entre el primero y el último del ranking latinoamericano de 21 puntos.

Aun así, todos los países de América Latina continúan ubicándose de la mitad hacia abajo en la tabla de posiciones que mide las condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico a nivel global, con valores medios bajos y bajos.

¿QUIÉNES SON LOS PAÍSES QUE ENCABEZAN EL RANKING EN AMÉRICA LATINA? ¿QUÉ CAMBIOS HUBO CON RESPECTO A 2017?

Chile mantiene el liderazgo de la región, pero sus seguidores acortan la distancia a 3 puntos, en promedio, frente a los casi 5 reportados el año pasado. Argentina, por ejemplo, salta al segundo puesto para ubicarse a 3 puntos, seguido de cerca por México y Costa Rica, que también ascienden 1 lugar. Junto a Colombia, estos países conforman el top 5 del ranking regional.

POSICIÓN				
Ranking Internacional	Ranking América Latina	País	ICSEd Prodem	Cambio vs 2017
33	1	Chile	37.60	0
35	2	Argentina	35.06	1
40	3	México	33.19	1
41	4	Costa Rica	33.18	1
43	5	Colombia	32.26	2
44	6	Uruguay	32.07	0
45	7	Brasil	31.81	-5
49	8	Perú	29.37	0
53	9	Panamá	24.58	4
54	10	Rep. Dominicana	23.57	0
56	11	Ecuador	21.36	1
57	12	El Salvador	20.89	-3
58	13	Bolivia	18.70	-2
59	14	Venezuela	16.21	0
60	15	Guatemala	14.10	0

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem.

La gran novedad respecto de 2017 es la caída de Brasil que pasa del 2° al 7° puesto, abandonando el lugar que ocupaba entre los líderes desde el comienzo de las mediciones en 2012. Este desmejoramiento de Brasil se explica principalmente por el fuerte retroceso verificado en capital humano emprendedor, dimensión en la que cae del 10° al 14° puesto, de la mano de la declinación registrada en su orientación al crecimiento. Es muy probable que esta evolución esté asociada a la situación que viene atravesando el gigante regional. Todo esto en un contexto económico que continúa siendo desfavorable, a pesar de su ligera mejoría en 2017, y que estaría afectando la confianza de los emprendedores en las posibilidades de crecer. A ello se suman retrocesos en las dimensiones cultura, con la pérdida de reconocimiento social hacia los emprendedores, y también en políticas y regulaciones.

Las malas noticias que llegan desde Brasil benefician a sus inmediatos seguidores (Argentina, México y Costa Rica). Sin embargo, los avances de estos tres países se explican, además, por las mejoras verificadas en las condiciones para acceder al financiamiento y, en los casos de Argentina y México, en las políticas y regulaciones para el emprendimiento.

Otros países beneficiados por la caída de Brasil son Colombia y Panamá, los que casi sin modificar su puntaje en el ICSEd-Prodem suben 2 y 4 posiciones, respectivamente.

Por último, está la pérdida de posiciones de El Salvador (-3) y Bolivia (-2), asociados a retrocesos en cultura y educación, en el caso de El Salvador, y en capital humano emprendedor y estructura productiva en Bolivia.



¿Pueden Argentina y México disputar el liderazgo de Chile?

Ambos países han conseguido empatar su puntaje en políticas y regulaciones y tienen, a su vez, ventajas en capital social, plataforma de CTI y estructura empresarial. ¿Podría el liderazgo chileno verse amenazado en los próximos años?

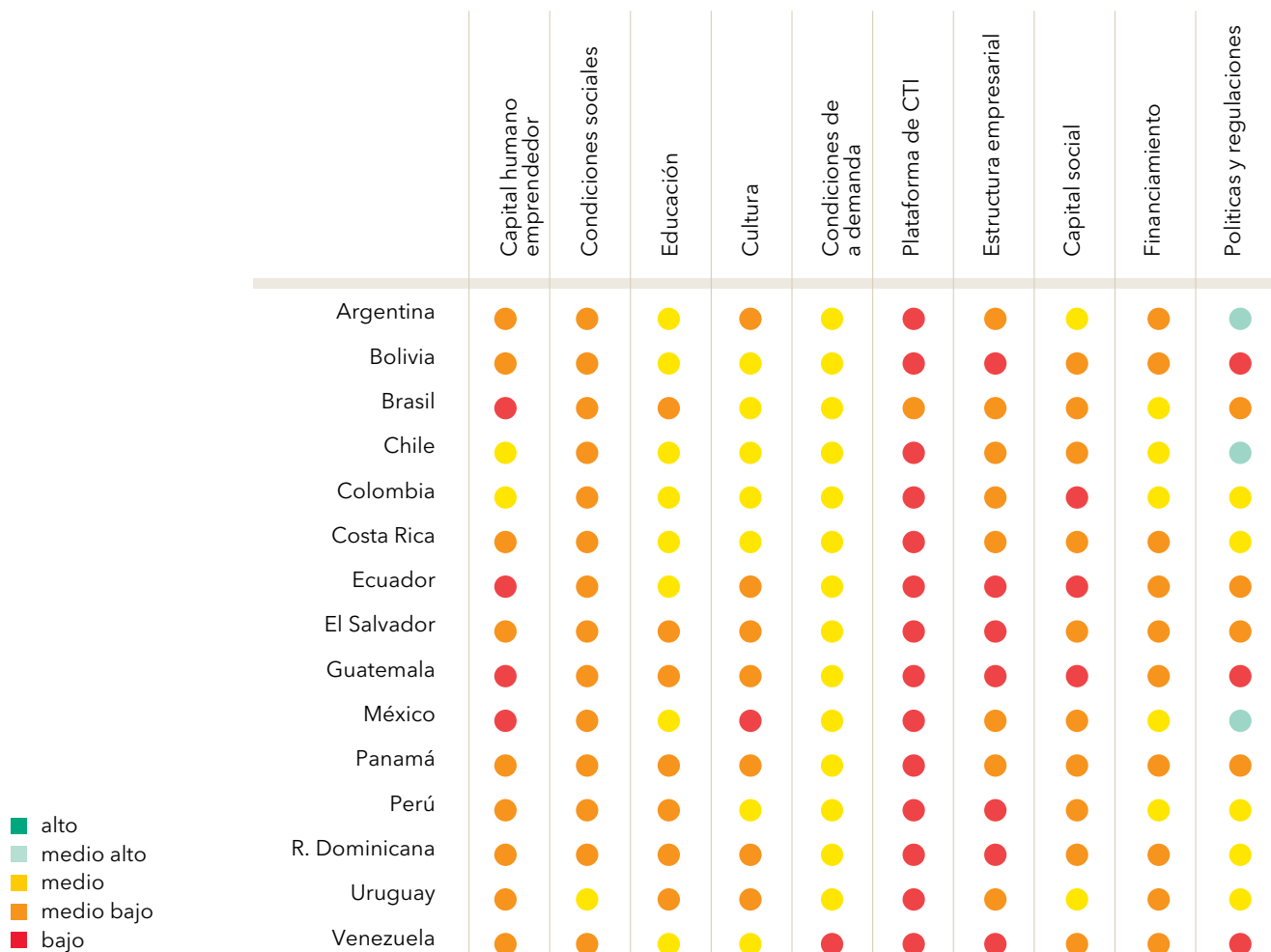
¿CUÁLES SON LOS ASPECTOS MÁS Y MENOS FAVORABLES PARA EL EMPRENDIMIENTO EN LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS?

Una mirada global muestra un claro predominio de las debilidades. Fuera de los casos de Chile, México y Argentina en lo que respecta a las políticas y regulaciones, el resto de las dimensiones aparecen en el gráfico de la página siguiente teñidas por colores amarillos, naranjas y rojos, que denotan la presencia de valores medios hacia abajo.

Sin dudas, los déficits más importantes están localizados en la plataforma de CTI y en la estructura empresarial. Tal como plantea el marco conceptual del ICSEd-Prodem, esta situación limita la posibilidad de que surjan propuestas de valor basadas en los frutos de la investigación científica y su articulación con las empresas y también en las propias demandas de las mismas.

Aunque en forma menos generalizada que en los casos anteriores, también son desfavorables las realidades predominantes en el acceso al capital social y el financiamiento, afectando las posibilidades de convertir los proyectos en empresas y de impulsar su desarrollo posterior. Es en este contexto en el que les toca "bailar" a los emprendedores latinoamericanos. Se genera así un círculo vicioso dado que la falta de una masa crítica potente de emprendedores, evidenciada en la dimensión capital humano emprendedor, se ve retroalimentada en forma negativa por las condiciones para que surjan y se concreten las propuestas de valor con potencial dinámico.

En las condiciones sistémicas de los países de la región predominan las debilidades



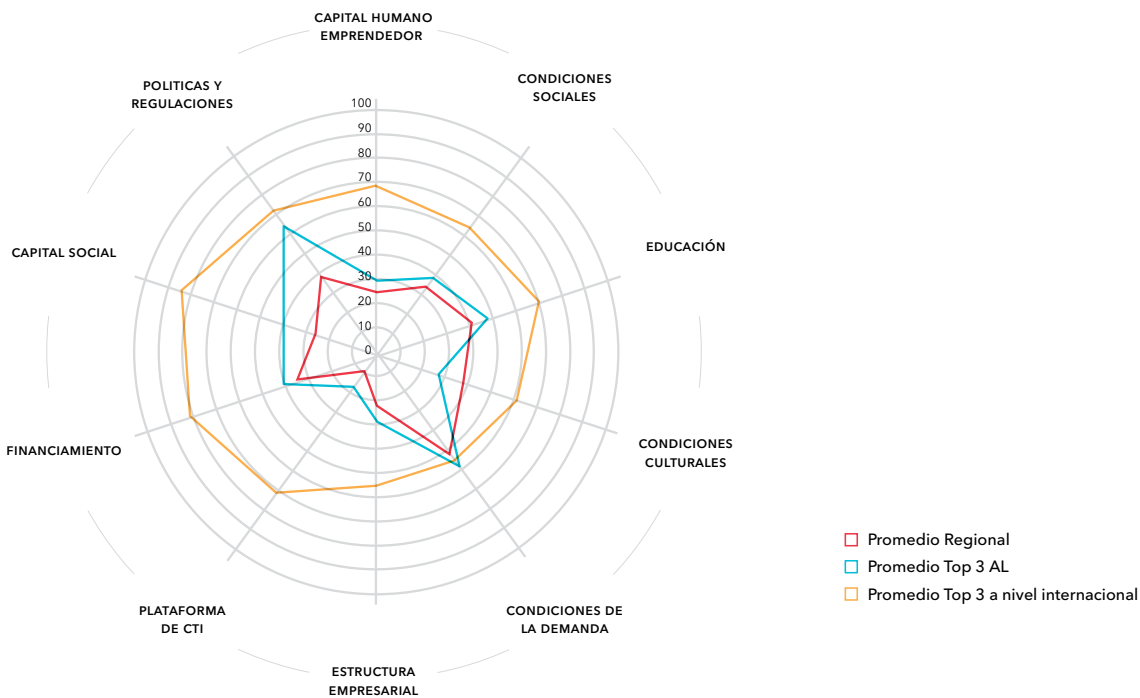
Fuente: elaboración propia en base a ICSEd-Prodem.

Las debilidades señaladas previamente son, precisamente, los aspectos en los cuales existen mayores diferencias entre América Latina y los países líderes, tal como se analiza a continuación.

¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES BRECHAS QUE SEPARAN HOY A LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA DE LOS LÍDERES INTERNACIONALES?

Las brechas más importantes entre los países de América Latina y los líderes internacionales (Estados Unidos, Países Bajos y Singapur) se encuentran en tres ejes de condiciones sistémicas. Por un lado están la plataforma de CTI (55 puntos) y la estructura empresarial (43 puntos). No menos relevantes son las diferencias existentes en aquellas dimensiones que inciden sobre la concreción de los proyectos y su futuro desarrollo: el acceso al financiamiento (52 puntos) y el capital social para desarrollar redes de contacto (43 puntos). Finalmente, se destaca también la brecha observada en materia de capital humano emprendedor (44 puntos). Las brechas son las mismas si comparamos a los líderes de la región en vez del promedio latinoamericano, solo disminuye su magnitud.

Brechas entre América Latina y la frontera internacional

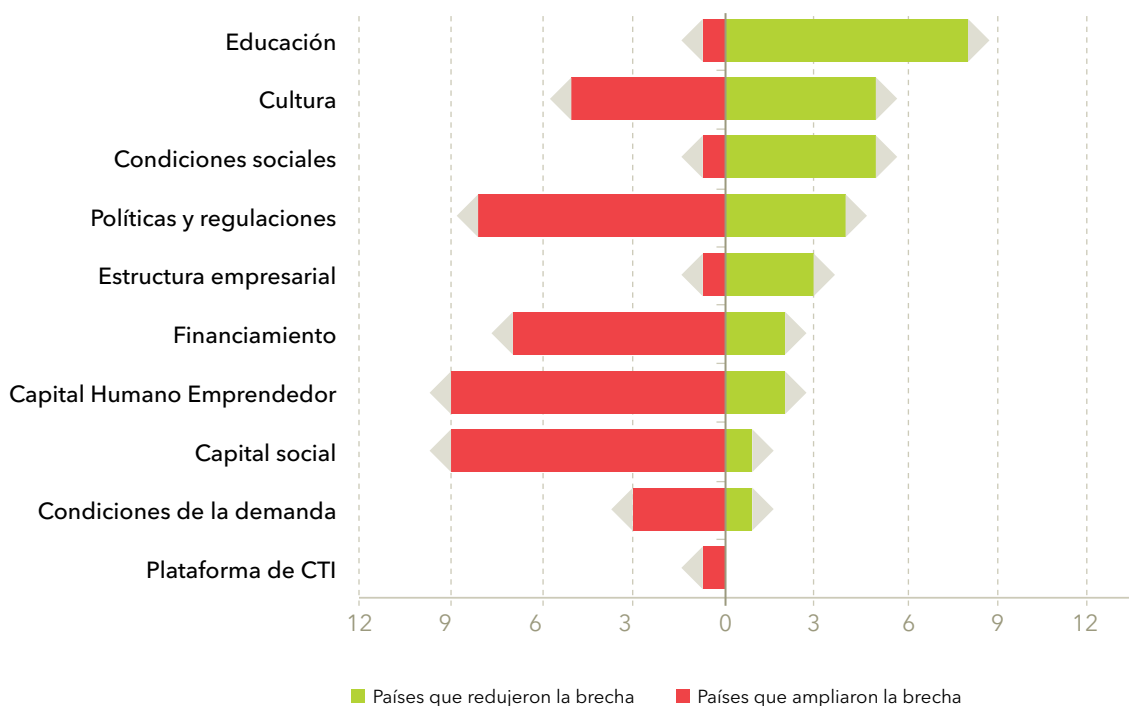


Fuente: elaboración propia en base a ICSEd-Prodem

¿Y CÓMO HAN EVOLUCIONADO ESTAS BRECHAS?

Una cuestión que merece especial atención es el hecho de que las condiciones para emprender de los países latinoamericanos han tendido a alejarse de la frontera internacional antes que a acercarse. Si se toma como línea de base el año 2012, es posible afirmar que hay más dimensiones en las que lo típico es la ampliación antes que la reducción de las brechas, como por ejemplo en el caso de capital social, capital humano emprendedor, políticas y regulaciones y financiamiento ¹¹. Y en dos dimensiones como plataforma de CTI y estructura empresarial, por su parte, las brechas han tendido a consolidarse, siendo ambas, precisamente, dos de las dimensiones donde existen mayores brechas. Sólo en educación y, en mucha menor medida, en las condiciones sociales predominan los casos que consiguen acortar la brecha.

11. Para realizar este análisis se reestimaron los valores de cada país como diferencia entre el valor promedio de los países líderes de los últimos años (Estados Unidos, Singapur y Finlandia) y el valor observado para cada país, dimensión y año. Se considera como una reducción/ampliación de la brecha relevante para el análisis cuando la misma es de más de 5 puntos.



En aquellas dimensiones en las que la ampliación de la brecha es lo más usual existen dos tipos de situaciones. Por un lado está el conjunto de dimensiones en las que coexiste el avance de los países líderes (la frontera) junto con el desmejoramiento de los países latinoamericanos. En otras palabras, se trata de una carrera cuya línea de meta va alejándose con el tiempo. Tal es el caso de financiamiento y de capital humano emprendedor. Estos casos abarcan a un gran número de países (7 y 9 países, respectivamente) en los que las brechas se amplían, en promedio, unos 15 y 19 puntos, respectivamente.

El segundo tipo de situación es el de aquellas dimensiones en donde la ampliación de la brecha se produce aun cuando los valores de los países líderes han tendido a permanecer relativamente estables. Es decir, que se trata de retrocesos totalmente propios. Esta situación se verifica en el capital social, las condiciones de la demanda y, en menor medida, las políticas y regulaciones. La magnitud de la ampliación de la brecha oscila entre los 10 y los 19 puntos, dependiendo de la dimensión. El caso de las condiciones de la demanda es particularmente interesante porque es la única de las 10 dimensiones donde la mayoría de los países de América Latina tenían en 2012 valores mayores que los líderes. Es decir, no solo perdieron su ventaja durante este período sino que se generó una nueva brecha allí donde no existía.

En este contexto, no debería sorprender que ningún país de la región logre reducir la brecha con respecto a los líderes internacionales de manera relevante. Por el contrario, 6 de un total de 15 se alejan de la frontera internacional de manera muy evidente. Ellos son Argentina, Brasil, Ecuador, El Salvador, Panamá y Venezuela.

Por lo general, estos países amplían entre 5 y 10 puntos la brecha que tenían en 2012, con excepción de Venezuela, con más de 15 puntos. Y se trata de pérdidas propias, como se las denominaba previamente, ya que el valor del ICSEd-Prodem para los países líderes ha tendido a permanecer relativamente estable a nivel agregado. Algo que estos 6 países tienen en común es que profundizan sus desventajas relativas en capital humano emprendedor, en condiciones de la demanda y, con la excepción de Argentina, en políticas y regulaciones.

La situación no admite dudas. En materia de emprendimiento dinámico la región no está progresando al ritmo que se necesita para generar condiciones competitivas a nivel internacional. Y esto significa el riesgo de perder al mejor talento emprendedor en favor de aquellos países que ofrecen un mejor contexto para crear y hacer crecer a las empresas (entrepreneurial drain).

¿QUÉ CAMBIOS SE PRODUJERON EN LAS DIMENSIONES DEL ICSEd-PRODEM?

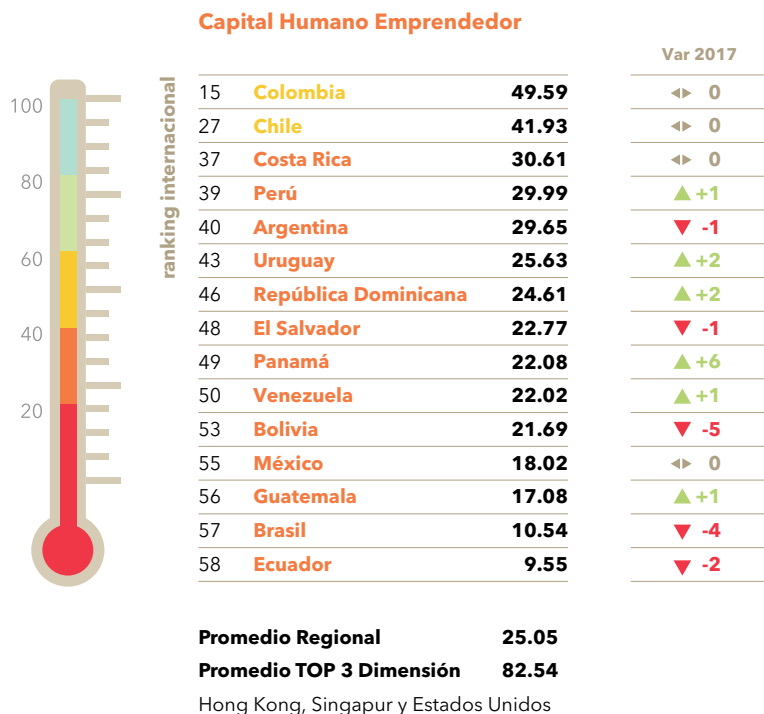
Los párrafos previos muestran un primer diagnóstico de las condiciones para emprender en la región, los que permitieron moldear la agenda de desafíos. A continuación se comentan los cambios verificados en el ranking de cada una de las dimensiones que conforman el índice de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico con respecto a 2017.

EL CAPITAL HUMANO EMPRENDEDOR: AVANCES Y RETROCESOS EN UN ESCENARIO DE DEBILIDAD

El capital humano emprendedor continúa siendo una de las debilidades más importantes para la mayoría de los países de América Latina. El promedio regional apenas alcanza los 25 puntos, muy por debajo de los valores que tienen los países que lideran esta dimensión, Hong Kong, Estados Unidos y Singapur, cuyo promedio llega a los 83 puntos.

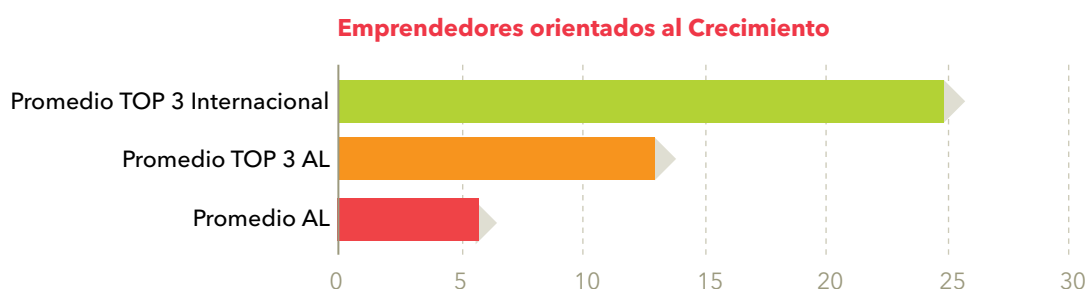
En este contexto, Colombia se destaca dentro de la región con un valor cercano a los 50 puntos, lo que la ubica en el puesto 15° a nivel internacional. Le sigue un poco más lejos Chile con un valor de 42 puntos. Completan el top 5 Costa Rica, Perú y Argentina con valores cercanos a los 30 puntos.

En el extremo de la tabla, están México, Guatemala, Brasil y Ecuador con valores menores a los 20 puntos. Estos países comparten la baja presencia de emprendedores con altas expectativas de crecimiento.



Brasil desciende desde la mitad de la tabla hasta el anteúltimo lugar regional debido a la declinación en las expectativas de crecimiento de los emprendedores. Tal como se ha visto antes, esta evolución explica en gran medida el retroceso del país en el ranking. Otros que retroceden son Bolivia y Ecuador, 5 y 2 lugares, respectivamente. Sólo Panamá mejora y sube respecto del año pasado, principalmente por el incremento verificado en la orientación hacia la oportunidad y el crecimiento de los emprendedores.

La existencia de emprendedores de este perfil es clave para el surgimiento y desarrollo de empresas con potencial dinámico, esto es, de aquellos con capacidad no sólo de sobrevivir los primeros años de mayor mortalidad empresarial sino también de crecer para convertirse en pymes competitivas. Sin embargo, América Latina presenta fuertes desventajas en la orientación al crecimiento de sus emprendedores.



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor

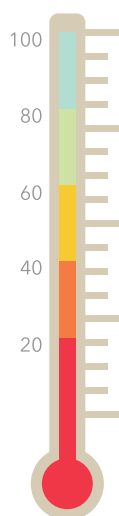
% sobre el total de emprendedores

¿A qué se debe la persistencia de esta debilidad tan trascendente para la región? Desde una perspectiva sistémica ella debe ser entendida como el resultado de un círculo vicioso. Por un lado, existen déficits estructurales en los ámbitos formativos del capital humano, esto es, en las condiciones sociales de las familias, en la cultura y en la educación. Todo ello hace que la oferta de emprendedores potentes tenga bases más estrechas.

Pero también es muy relevante entender el rol que le cabe a las limitaciones en los factores que inciden sobre las oportunidades para construir propuestas de valor dinámicas y de aquellos otros que afectan la tasa de conversión de proyectos en empresas. Unos y otros ayudan a moldear las decisiones de emprender así como también las aspiraciones de crecimiento de quienes se deciden a hacerlo. Cuando estas condiciones no funcionan o lo hacen deficientemente acaban generando una suerte de "efecto de desaliento emprendedor" que debe ser enfrentado en forma sistémica, esto es, desarrollando estratégicamente las condiciones que influyen tanto sobre "la oferta" como sobre "la demanda" de emprendedores. En el corto plazo, el riesgo de "entrepreneurial drain" debe ser evaluado en cada país y, de ser necesario, estudiar las opciones existentes para implementar políticas orientadas a retener y atraer el talento que ha emigrado.

Los párrafos que siguen se dedican, precisamente, a analizar la situación observada en las condiciones que afectan dicha oferta y demanda. En tal sentido cabe tener presente que las condiciones sociales constituyen una debilidad dada la estrecha base de la clase media, principal cuna de los emprendedores dinámicos. El promedio regional es de apenas 34 puntos, la mitad del valor promedio de los países que lideran esta dimensión (Noruega, Singapur y Suiza). Además, en 13 de los 15 países el valor de esta dimensión no supera los 40 puntos, sin que se produjeran cambios importantes en el ranking.

Condiciones Sociales



ranking internacional			Var 2017
36	Uruguay	42,06	◄ 0
37	Argentina	40,49	◄ 0
39	Chile	38,67	◄ 0
41	México	36,09	◄ 0
42	Panamá	35,79	▲ +1
44	Venezuela	35,67	▼ -1
45	República Dominicana	35,03	▲ +1
46	Perú	34,90	▼ -1
49	Costa Rica	33,05	▲ +1
50	Ecuador	32,21	▼ -1
53	Brasil	30,94	▲ +1
54	El Salvador	30,66	▼ -1
56	Colombia	28,50	◄ 0
58	Guatemala	27,28	◄ 0
59	Bolivia	26,74	◄ 0

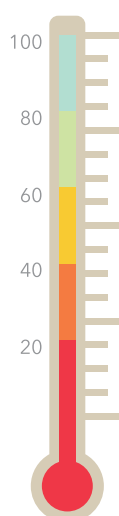
Promedio Regional 33,87

Promedio TOP 3 Dimensión 72,16

Noruega, Singapur y Suiza

El sistema educativo es uno de los factores que podría ayudar a ampliar la plataforma de emprendedores dinámicos. En este aspecto, los países de la región se encuentran en su mayoría en valores medio bajos y bajos, por debajo de los 50 puntos, sin cambios con respecto al ranking 2017 y lejos de los valores de los líderes internacionales (Dinamarca, Países Bajos y Estonia) que en promedio alcanzan los 80 puntos .

Sistema educativo



ranking internacional			Var 2017
15	Costa Rica	56,35	▲ +2
23	Argentina	52,72	▼ -1
27	Venezuela	50,89	▼ -1
28	Bolivia	50,43	◄ 0
35	Colombia	47,07	▲ +1
37	Chile	46,26	▼ -1
40	México	43,42	◄ 0
41	Ecuador	42,73	▲ +7
46	Brasil	38,05	▼ -1
48	Perú	37,59	▼ -1
51	República Dominicana	34,83	▼ -1
54	Panamá	31,26	▼ -1
57	Uruguay	28,02	▼ -1
58	El Salvador	25,78	▼ -1
59	Guatemala	24,47	▼ -1

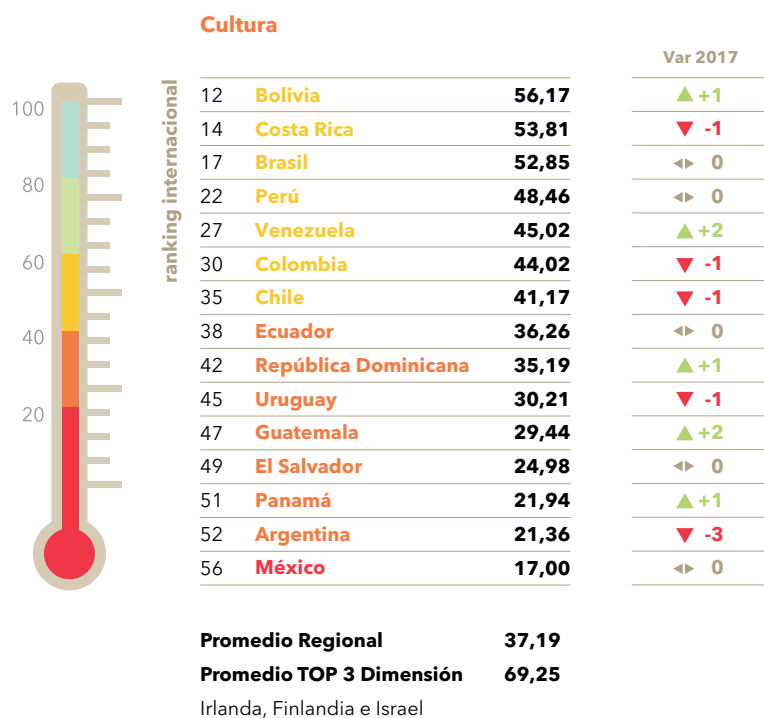
Promedio Regional 40,66

Promedio TOP 3 Dimensión 80,40

Dinamarca, Países Bajos y Estonia

Aquí los países de la región presentan perfiles variados. Por ejemplo, Ecuador, República Dominicana, Perú, Bolivia y Colombia muestran ciertos logros en la educación emprendedora aunque en contextos de acceso y calidad no del todo favorables. En Argentina, Chile o Venezuela ocurre lo contrario. La incorporación de la educación emprendedora es menor que en los casos anteriores aunque cuentan con la ventaja de un mayor nivel de acceso.

En materia de cultura es inquietante y debería profundizarse el entendimiento de lo que ocurre dado que, si bien el ranking regional de 2017 permanece casi inalterado, todos los países registran caídas en sus valores. ¿Qué es lo que sucede? Mientras los países líderes avanzan los países de América Latina retroceden, y esto viene ocurriendo desde hace varios años. En reportes previos pusimos la atención sobre la caída en la valoración social de los emprendedores. Ahora se suman retrocesos en la importancia de los medios de comunicación difundiendo modelos de rol (en la mitad de los países). Un caso particular es el argentino, que cae 3 lugares respecto de 2017 (del 11° al 14°), continuando una tendencia decreciente de la que fuera una de sus principales fortalezas en el Reporte de 2014, cuando ocupaba el 4° lugar.

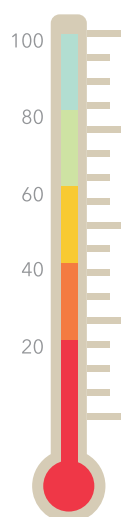


EL ESPACIO DE OPORTUNIDADES PARA CONSTRUIR PROPUESTAS DE VALOR CON POTENCIAL DINÁMICO

No menos importante es comprender la influencia de los factores relacionados con el espacio de oportunidades. Por ejemplo de las condiciones de la demanda, su evolución y perspectivas, las que inciden sobre la viabilidad de los proyectos y la posibilidad de escalar los emprendimientos. Además, una macroeconomía con signos de estancamiento o de retroceso, como está sucediendo en varios países de la región, puede llevar a repensar o a retrasar la decisión de emprender y de crecer.

Los valores de condiciones de la demanda se encuentran estancados o en retroceso para buena parte de los países de la región, si bien todavía se mantienen entre los 50 y 60 puntos, no tan alejado de los líderes (China, Malasia e India) con 74. Las únicas modificaciones de más de 1 lugar en el ranking son las caídas verificadas en El Salvador, Bolivia y Panamá y el avance de Colombia y Costa Rica.

Condiciones de la demanda



ranking internacional			Var 2017
15	México	59,37	◀ 0
18	Chile	58,27	▲ +1
20	Perú	57,18	▼ -1
24	Colombia	56,13	▲ +2
25	Guatemala	55,95	◀ 0
26	Panamá	55,82	▼ -2
37	República Dominicana	53,12	◀ 0
38	Costa Rica	52,76	▲ +2
40	Argentina	52,58	◀ 0
41	Bolivia	52,48	▼ -2
42	Brasil	52,40	▲ +1
45	Uruguay	50,68	▲ +1
52	Ecuador	47,54	▲ +1
54	El Salvador	46,88	▼ -3
60	Venezuela	4,85	◀ 0

Promedio Regional 50.40

Promedio TOP 3 Dimensión 74.55

India, China y Malasia

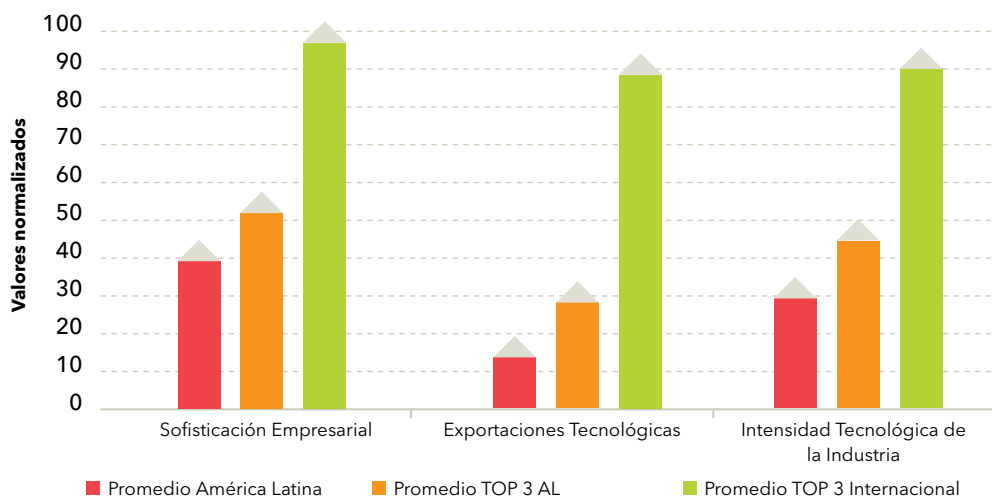
De esta forma se consolida una tendencia que se venía observando en los reportes previos referida al cambio de escenario macroeconómico de la mano del cierre del ciclo de auge en los precios internacionales de varias commodities y su efecto sobre los países de la región. En particular, en algunos casos, este desmejoramiento de la situación internacional se combina con problemas internos que terminan incidiendo negativamente sobre las condiciones de la demanda. Los casos más elocuentes son, por ejemplo, los de Argentina y Brasil.

Este debilitamiento de los mercados domésticos - principal destino de las ventas de las nuevas empresas en sus primeros años - debería llevar a pensar en otras opciones que permitan ampliar las fuentes de oportunidades de negocios, ensanchando las condiciones de la demanda. Como por ejemplo las compras públicas para la innovación, los programas de internacionalización temprana ("*born global*") o bien la promoción del acceso a las demandas de las grandes empresas de la mano del corporate venturing. En lo que a internacionalización respecta, el mercado regional es una primera opción. Sirven de ejemplo algunas iniciativas como las que ya se están empezando a encarar entre los países de la Alianza del Pacífico para integrar los ecosistemas y facilitar el *softlanding* de emprendimientos (ver sección Noticias...).

En lo que respecta a la promoción del acceso a las demandas de las empresas cabe señalar que el punto de partida estructural es desafiante dado que los países de América Latina tampoco disfrutaban de una posición favorable en esta dimensión. El promedio regional es de 22 puntos, lejos de los 72 puntos de los países líderes a nivel internacional (Singapur, Irlanda y Suiza).

Se trata de estructuras empresariales y productivas poco orientadas a la innovación y con bajo contenido tecnológico en buena parte de los sectores industriales. Las brechas entre los líderes regionales y el benchmark internacional son importantes tanto en lo que refiere a la intensidad tecnológica (47 puntos de distancia) como al contenido tecnológico de los bienes exportados (63 puntos).

Las estructuras empresariales de América Latina tienen todavía mucho por avanzar



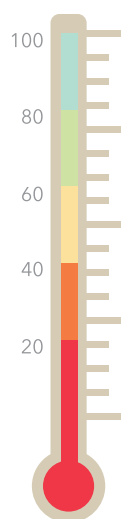
La fuente: Elaboración propia en base a Global competitive index, Banco Mundial y UNIDO.

Todo lo anterior se da en un contexto general de relativamente bajo grado de sofisticación empresarial, con limitada presencia de clusters y redes/articulaciones entre grandes empresas con firmas PyMEs y jóvenes empresas junto a un escaso nivel de inserción en cadenas de valor internacionales. La brecha de sofisticación es de 47 y 53 puntos en el caso de los líderes regionales y del promedio, respectivamente.

Sin embargo, un estudio reciente de Prodem junto a Wayra-Telefónica permite identificar una tendencia novedosa en este campo, con un fuerte incremento en la cantidad de grandes empresas que comienzan a trabajar con startups, principalmente, de la mano de estrategias de innovación abierta (Ver sección Noticias...). Se trata de un fenómeno muy reciente pero en franca expansión en la región, que acerca una nota positiva ante un cuadro estructural desfavorable que debe ser revertido. Un aspecto que diferencia a los ecosistemas maduros de los en desarrollo es, precisamente, el papel dinámico que juegan las grandes empresas.

Por último, es muy importante prestar atención a lo que sucede en la plataforma de CTI, dimensión en la que se han enfocado las políticas de numerosos países de la región en la última década. El promedio regional, en este caso, es de apenas 9 puntos, muy lejos de los casi 80 puntos de los países líderes de esta dimensión (Corea del Sur, Israel y Suecia). Ningún país supera los 25 puntos y 8 de los 15 exhiben valores menores a los 10 puntos.

Plataforma de CTI



Ranking internacional	País	Puntuación	Var 2017
34	Brasil	24,59	◄ 0
41	Argentina	19,53	◄ 0
44	Chile	14,94	◄ 0
45	México	13,75	◄ 0
47	Uruguay	12,07	◄ 0
49	Costa Rica	10,91	◄ 0
50	Venezuela	9,13	◄ 0
51	Colombia	8,58	◄ 0
53	Ecuador	5,94	◄ 0
59	Perú	5,61	◄ 0
54	Bolivia	4,18	◄ 0
55	Panamá	2,74	▲ 1
57	El Salvador	2,40	▼ -1
58	República Dominicana	1,67	◄ 0
60	Guatemala	0,73	◄ 0

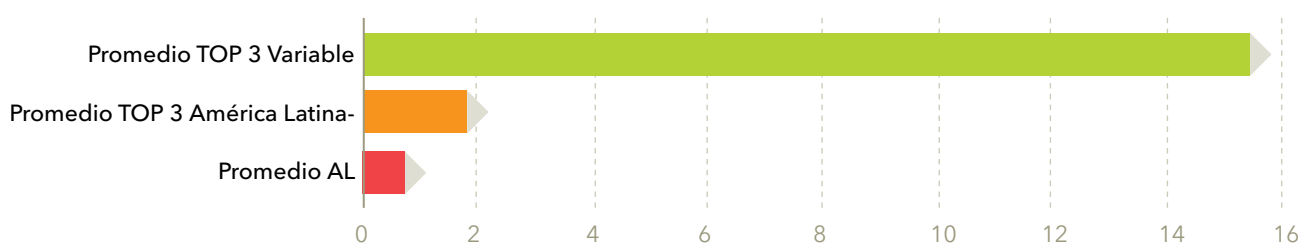
Promedio Regional 9.12

Promedio TOP 3 Dimensión 79.31

Israel, Suecia y Corea del Sur

Los déficits observados en esta dimensión no son nuevos. Por un lado la inversión en I+D es muy limitada y, además, se concentra en el sector público. La brecha que separa a los países mejor posicionados en la región del benchmark global es de 81 puntos para el caso de la inversión privada en I+D y de 51 puntos en el caso de la inversión pública. Otro tanto puede decirse con respecto a otras variables tradicionales que expresan los esfuerzos en la materia, como por ejemplo la cantidad de investigadores per cápita.

Investigadores en relación a 1000 hab de la PEA



Fuente : UNESCO

Hay además "cuentas pendientes" en materia de la producción en ciencia y tecnología y en el grado de articulación de esta producción con el mundo de las empresas en general y del emprendimiento en particular. La distancia de los países líderes supera los 50 puntos. Junto con las cuestiones de esfuerzos, recursos y producción es muy importante repensar las instituciones de CTI en términos de sus propias configuraciones organizacionales (estructuras y sistemas de incentivos) como su vinculación con el resto del ecosistema para que la generación y transferencia de nuevos conocimientos y tecnologías favorezca al emprendimiento y la innovación.

Esto es hoy más necesario aún en un escenario en el que la 4° revolución industrial y la transformación digital puede dejar a la región en condiciones ampliamente desfavorables. En este sentido, la experiencia internacional muestra la relevancia de trabajar activamente desde el Estado, en el marco de alianzas con el sector privado, sobre la base de ciertas actividades estratégicas (verticales) y de plantear políticas de innovación guiadas por misiones¹².

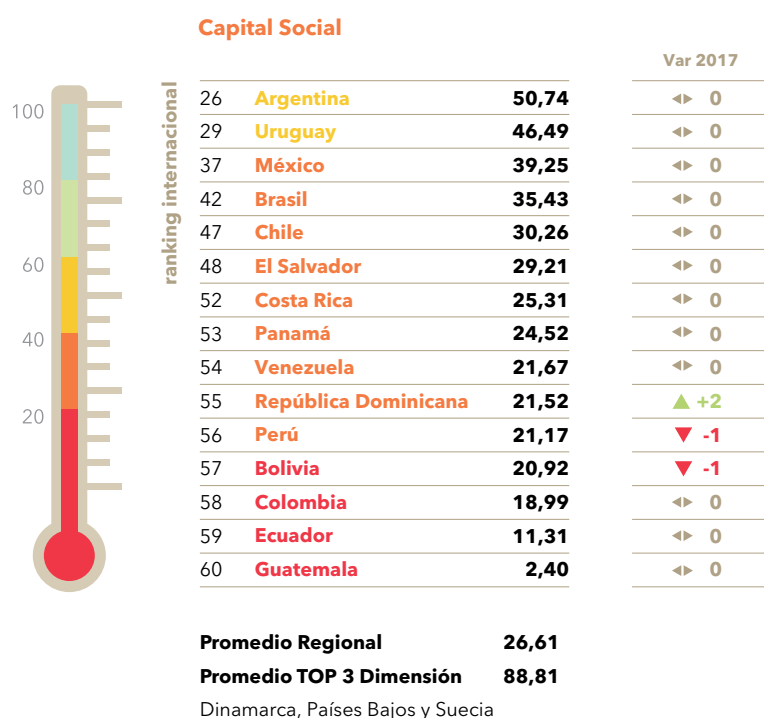
12. Mazzucato, M. (2014) El Estado Emprendedor. Edición en castellano, Rba libros.

FACTORES QUE INCIDEN EN LA CONCRECIÓN: BUENAS NOTICIAS EN UN MARCO DE CAUTELA

Una propuesta de valor y un equipo emprendedor potentes son la condición necesaria para que surja un emprendimiento dinámico, pero no son suficientes. Es necesario contar con otros factores que inciden sobre la concreción efectiva del negocio y su posterior escalamiento. Estos son: las redes de contacto, el acceso al financiamiento y lo que los gobiernos puedan hacer directamente o indirectamente a través de sus políticas y regulaciones.

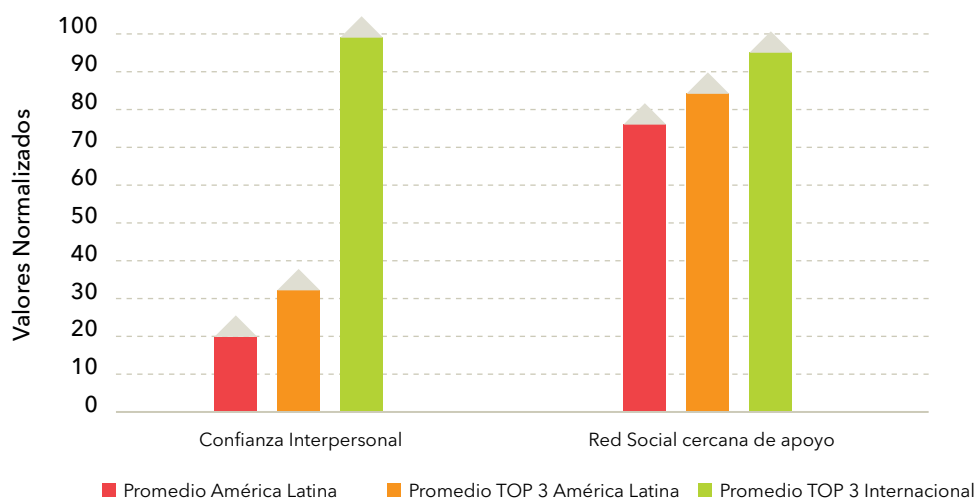
Desarrollar, fortalecer y acrecentar las redes de contactos es parte del “menú del día” de cualquier emprendedor. Las redes de contactos resultan útiles para acceder a recursos, oportunidades, consejos, experiencias, etc., aspectos que no siempre están al alcance de todos los emprendedores. El capital social es esa malla de confianza invisible sobre la cual se establecen las relaciones entre los individuos y entre ellos y las instituciones.

En América Latina, el capital social se ubica en niveles promedio bajos (26 puntos) frente a los 89 puntos de los líderes internacionales (Dinamarca, Países Bajos y Suecia). No obstante ello, la región muestra importantes heterogeneidades, con Argentina y Uruguay, por encima de los 45 puntos y Colombia, Ecuador y Guatemala por debajo de los 20 puntos.



Las redes de contacto suelen apoyarse fundamentalmente en el círculo más cercano, compuesto por familiares y amigos. Por lo tanto, la capacidad de los emprendedores de tejer redes por fuera de estos círculos cercanos es clave. Sin embargo, la confianza interpersonal es muy baja en comparación con los líderes internacionales (brecha de casi 80 puntos).

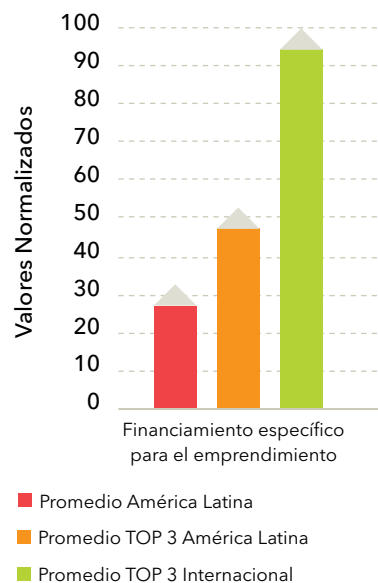
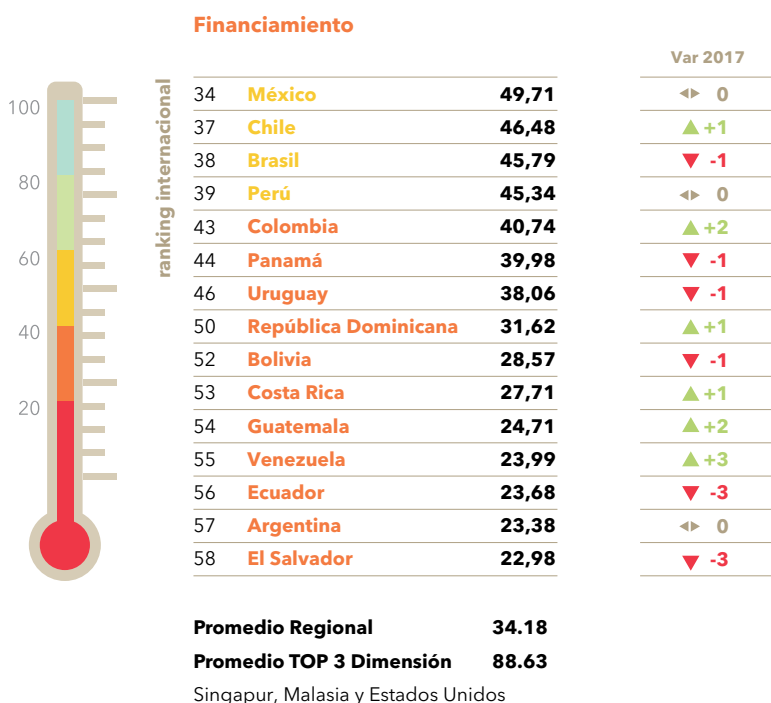
La confianza para tejer redes descansa en el círculo más cercano



El acceso al financiamiento es otro de los elementos fundamentales a la hora de poner en marcha una empresa. Los resultados en esta dimensión muestran que se trata de una debilidad con un promedio regional que apenas alcanza los 34 puntos, ubicándose a más de 50 puntos de los líderes internacionales, como Singapur, Malasia y Estados Unidos.

Fuente: Elaboración propia en base a World Value Survey y World Happiness Report.

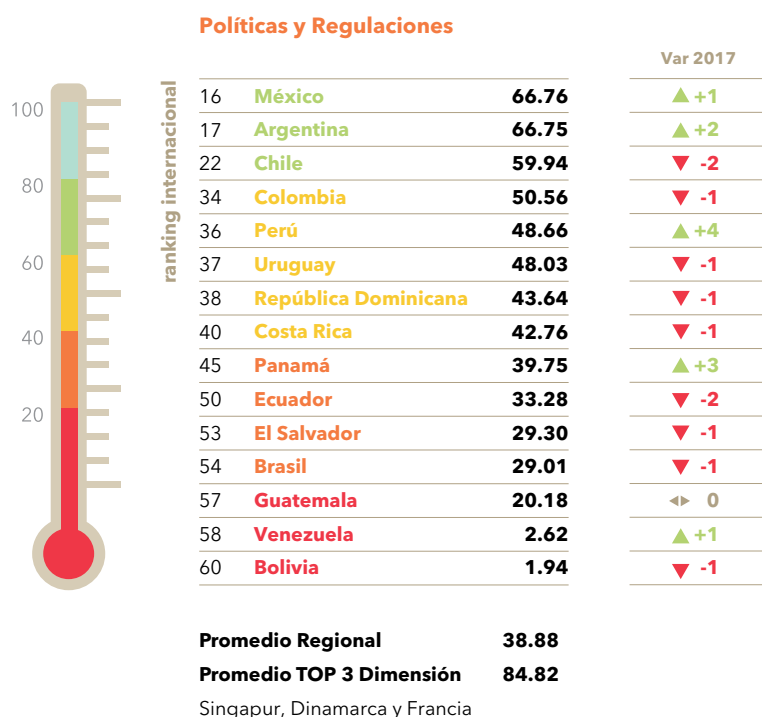
Sin embargo, aún en este contexto se pueden destacar por la positiva algunas experiencias como la de México, en particular, seguido de Chile y, en menor medida Brasil y Perú, con valores por encima de 45 puntos). Todos estos países han llevado a cabo políticas de emprendimiento, de distinta magnitud y alcance en el campo del financiamiento. Por la negativa, sobresalen Argentina, Ecuador, Guatemala, Venezuela y El Salvador, con valores por debajo de los 25 puntos.



Fuente: Elaboración propia en base a Global Entrepreneurship Monitor.

Los países que lideran el ranking regional combinan condiciones relativamente favorables de desarrollo y acceso a la oferta de capital específico para emprendedores (VC y capital emprendedor) y al sistema bancario. No obstante existe un importante espacio de mejora para llegar a la situación de los países líderes a nivel internacional.

Para finalizar, los gobiernos de la región se han mostrado activos. Si bien el promedio regional todavía está lejos del benchmark internacional (Singapur, Dinamarca y Francia) al interior de la región se pueden identificar distintas intensidades y puntos de partida. Eso se manifiesta en las importantes diferencias que se ven en el ranking regional de esta dimensión del ICSED-Prodem.



Por un lado hay un primer conjunto de países con valores de 60 o más que está integrado por México, Chile y más recientemente Argentina, país que aún debe avanzar en la implementación y consolidación de varias de sus iniciativas más audaces en un contexto económico complejo. Ambos países han mostrado un crecimiento en esta dimensión que desplazó a Chile al tercer lugar. Un mayor reconocimiento acerca de la importancia de las políticas de emprendimiento en la agenda de los gobiernos es la variable que explica este crecimiento en los dos países.

Le sigue un segundo grupo con valores entre 45 y 60 puntos formado por Colombia, Uruguay y Perú. Este último país avanza 4 lugares y se suma a este segundo anillo. La característica distintiva de este grupo es que los avances registrados en las regulaciones y programas específicos, con valores medio altos, no se traducen todavía en una mayor importancia en el marco de las prioridades de políticas generales del gobierno, donde alcanzan niveles medio-bajos.

Le sigue un tercer grupo con valores intermedios, cercanos a los 40 puntos, compuesto por países centroamericanos (Costa Rica, Panamá y República Dominicana). De modo similar al caso del grupo anterior, ellos suelen combinar valores medios o incluso medio-altos en la valoración de los programas y políticas específicas y puntajes bajos en lo que hace a su importancia en la agenda de los gobiernos.

Por último aparece un cuarto grupo con valores menores a los 35 puntos, con oportunidades de mejora en temas regulatorios así como en el desarrollo de programas y políticas específicas de emprendimiento, especialmente en Bolivia y Venezuela. Un caso particular, dentro de este grupo es Brasil, país que supo tener en el pasado un rol proactivo en políticas de emprendimiento e innovación, y que en el último año está diseñando e implementando nuevas iniciativas que podrían ayudar a modificar el panorama actual (ver sección Noticias de hoy...).

Los avances en programas y regulaciones son mayores que en su importancia dentro de la agenda de prioridades

EN RESUMEN...

El análisis de los datos del ICSEd-Prodem para el caso de los países de América Latina muestra una serie de resultados que merecen ser destacados a modo de síntesis:

- ▶ Chile mantiene su liderazgo regional aun cuando sus inmediatos seguidores (Argentina, México y Costa Rica) recortan la distancia respecto de 2017.
- ▶ Brasil cae del 2° al 7° puesto en lo que constituye la principal novedad del ranking de este año. Los motivos principales de esta caída tienen que ver con retrocesos en capital humano emprendedor, cultura y políticas y regulaciones. Todo ello en un contexto económico poco favorable para el emprendimiento.
- ▶ El mapa de aspectos favorables y desfavorables de la región muestra un predominio de estas últimas. En especial, se destacan las debilidades en la plataforma de CTI, la estructura empresarial, el financiamiento, el capital social y, por último, capital humano emprendedor.
- ▶ Precisamente, son estas dimensiones las que mayores brechas exhiben con respecto a la frontera internacional representada por el promedio de los países líderes globales.
- ▶ Desde una mirada evolutiva, estas brechas tienden a ensancharse o en el mejor de los casos a mantenerse estables desde 2012. Sólo en educación y, en menor medida, en las condiciones sociales se ven progresos que permiten reducir la distancia que nos separa de los líderes internacionales.
- ▶ Ningún país de la región logra recortar la distancia que los separa de los líderes y en varios de ellos esta brecha se amplía.

Además, al analizar cada una de las dimensiones del ICSEd-Prodem se observa la continuidad de varias limitaciones estructurales junto con el deterioro de algunas dimensiones que se ubicaban en valores medios. Esto termina por definir un escenario altamente desafiante. En este contexto, los avances registrados en algunos países en materia de políticas y, en cierta medida, en el financiamiento constituyen buenas noticias, aunque deben ser consideradas en un marco general de cautela, dada la importancia de las deficiencias estructurales existentes.

Revertir la situación actual exige revisar la efectividad, cobertura y alcance de lo que se está haciendo, incrementando la atención y los esfuerzos dirigidos a atacar las debilidades existentes en capital humano emprendedor y el espacio de oportunidades.

	Regulaciones	Importancia en la Agenda	Programas de Apoyo
Argentina	●	●	●
Bolivia	●	●	●
Brasil	●	●	●
Chile	●	●	●
Colombia	●	●	●
Costa Rica	●	●	●
Ecuador	●	●	●
El Salvador	●	●	●
Guatemala	●	●	●
México	●	●	●
Panamá	●	●	●
Perú	●	●	●
R. Dominicana	●	●	●
Uruguay	●	●	●
Venezuela	●	●	●

●	alto
●	medio alto
●	medio
●	medio bajo
●	bajo

Algunos países ya han comenzado a transitar ese camino o tienen noticias interesantes para contar al respecto. Precisamente, la siguiente sección busca complementar la mirada más estructural con la presentación de las novedades que están teniendo lugar en los ecosistemas y que podrían materializarse en la evolución futura del ICSEd-Prodem.

**NOTICIAS DE HOY
QUE PUEDEN IMPACTAR
EN EL ÍNDICE DE MAÑANA**

El análisis presentado en las páginas anteriores aportó información valiosa acerca de las condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico en América Latina. No sólo se compartieron los datos del ranking sino que también pudo conocerse las importantes brechas que nos separan de la frontera internacional así como su permanencia en el tiempo.

En este contexto, en varios ecosistemas de la región se están llevando a cabo distintas iniciativas que podrían ayudarlos a transitar hacia un estadio más avanzado. Su contribución no se refleja, naturalmente, en el índice de hoy. El futuro dirá en qué medida algunos de estos esfuerzos lograrán impactar y traducirse en mejores condiciones sistémicas, de modo de traducirse en los números del ICSEd-Prodem.

Las fuentes de estas iniciativas son diversas. Por un lado están los gobiernos, con sus programas y políticas, que actúan como fuerza dinamizadora con mayor trayectoria. De hecho, el panel de actores clave de Prodem reportó más de 20 iniciativas en este campo.

Pero también están las grandes empresas que comienzan a trabajar con startups, con más de 180 iniciativas en los últimos dos años. En algunos países, ellas se suman al accionar de los inversionistas de capital emprendedor. Por otra parte, el panorama de las organizaciones del ecosistema ya no sólo se nutre de las instituciones que, cómo las incubadoras, cumplen un rol de agentes intermediarios en programas de subsidios del gobierno. En los últimos años ha crecido fuertemente la cantidad de aceleradoras y los coworks privados, varios de ellos impulsadas por empresarios jóvenes, emprendedores y consultoras. Desde el último reporte se conocieron cerca de 50 iniciativas de instituciones, la mayoría correspondientes a organizaciones ya existentes. Una de cada diez trasciende la propia frontera nacional y avanza hacia otros países de la región. Otras tantas involucran a organizaciones que desembarcan desde otras latitudes.

Por otra parte, la expansión regional y las alianzas entre organizaciones de distintos ecosistemas son fenómenos en crecimiento. Una de cada diez de las nuevas iniciativas de instituciones latinoamericanas que han sido detectadas tiene esta característica. Por un lado están aquellas que tienen lugar en el marco de la Alianza del Pacífico, pero la regionalización también se da de la mano de algunos fondos de inversión, e incluso aceleradoras, que sólo pueden alcanzar escalas lógicas operando a nivel latinoamericano. Además están las iniciativas orientadas a desarrollar los ecosistemas, ya sea avanzando hacia áreas del interior de cada país o también buscando su vinculación con actores de otros ecosistemas fuera de América Latina para acceder a capacidades que, parecería, no están listas a nivel local o inclusive en la región. Según pudo conocerse una de cada diez de las nuevas iniciativas de las instituciones tienen este rasgo.

En las próximas páginas compartiremos el panorama actual y las novedades relevadas desde el reporte anterior en torno a los principales factores dinamizadores del ecosistema.

Agradecemos a Paola Álvarez Martínez y a Mario Raccanello por su colaboración en la recopilación y sistematización de la información para el armado de esta sección.

NOVEDADES EN EL ÁMBITO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

El escenario regional en materia de políticas públicas contiene algunas amenazas relacionadas con la presión que se vive en varios países hacia una mayor austeridad fiscal, por un lado, y con el cambio de las autoridades de gobierno resultante de procesos electorales. Tres de los cinco países que integran el top 5 del ranking de políticas y regulaciones han tenido cambios de gobierno este año y un cuarto tendrá elecciones el año próximo. Sea por razones de cambio de orientación y direccionamiento de prioridades o bien por limitaciones de recursos presupuestarios, las políticas de emprendimiento enfrentan el test de consolidarse y seguir avanzando.

Las principales “noticias” provenientes de los países que integran el top 5 del ranking de políticas y regulaciones ayudan a entrever algunas tendencias. En primer lugar, de la centena de iniciativas reportadas por el panel de Actores clave de Prodem, cerca de dos tercios se concentran en financiamiento (37%) y en acompañamiento (27%). Le siguen a la distancia el fortalecimiento institucional (15%) y las leyes de fomento (11%).

En este marco, antes de entrar a analizar con mayor detalle las novedades registradas en materia de las iniciativas de los gobiernos, es importante recordar que, con variantes, buena parte de los países han adoptado políticas de emprendimiento que se estructuran, fundamentalmente, en torno a dos ejes: el capital semilla y el soporte de instituciones patrocinadoras. Dependiendo del país, suelen ser incubadoras o, a veces, incluyen a otro tipo de organizaciones del ecosistema.

Dentro de este modelo, la operación de los instrumentos de capital semilla pueden estar organizados en base a distintos grados de centralización o flexibilidad operativa, pero el punto de partida es similar y postula que los emprendimientos precisan capital semilla más acompañamiento profesional e institucional. Partiendo de un subsidio único, al comienzo, países como Chile, Perú o Uruguay han tendido a desarrollar nuevos instrumentos financieros para cubrir mejor “la cancha” de las necesidades de las startups. También han tendido a incorporar otros programas que buscan desarrollar la oferta privada de capital emprendedor, generalmente a través de esquemas de coinversión y/o de cofinanciación de la operación de fondos en etapas tempranas y/o de expansión. Algunos de ellos han incursionado en el fomento de las redes ángeles y, como se verá, más recientemente de las plataformas de financiamiento colectivo. En términos de las dimensiones del ICSEd-Prodem estas políticas atienden parcialmente las deficiencias existentes en materia de capital social y financiamiento.

Algunos países como México se caracterizan por seguir apostando a aquello que ya venían haciendo, sin desmedro de haber incorporado algunas iniciativas adicionales. Por ejemplo, el Fondo Emprender del INADEM sigue su ejecución y ya ha coinvertido desde 2013 en 42 fondos que en conjunto representan algo más de 250 millones de dólares.

A su vez, continúa su apoyo a la incubación y la aceleración de emprendimientos de alto impacto en el marco de una plataforma que reúne a 45 incubadoras y 36 aceleradoras reconocidas por el INADEM. También asignó recursos para el "impulso a los emprendimientos de alto impacto" y el "fomento de las iniciativas de innovación", buscando que las empresas de alto impacto puedan acceder a servicios profesionales y herramientas que fortalezcan la operación y el desarrollo de negocios. Además de la continuidad de estos esfuerzos, se han anunciado recientemente algunas novedades, como por ejemplo el otorgamiento de garantías para inversionistas en plataformas colectivas de crowdlending por parte de INADEM así como también para inversionistas ángeles. La continuidad de los esfuerzos ha permitido a México pasar a liderar el ranking regional de Políticas y regulaciones del ICSEd-Prodem.

Argentina es otro de los casos en los que han primado las iniciativas previamente lanzadas, como la implementación del Fondo de Capital Emprendedor, con su fondo de préstamos semilla para emprendedores y, fundamentalmente, la puesta en marcha de 13 aceleradoras y 3 fondos privados para fases de expansión. A su vez han seguido funcionando los clubes de emprendedores, las incubadoras y los planes de trabajo iniciados con algunas "ciudades para emprender", todos ellos con un perfil de descentralización regional. Lo más novedoso es la implementación reciente del programa nacional de mentores. Sin embargo, la absorción de la recientemente creada Subsecretaría de Emprendedores por parte de la Secretaría de PyMEs, de la cual formaba parte, en el marco general de redefinición del organigrama del Estado y la situación macroeconómica de Argentina, colocan a las políticas y programas de emprendimiento ante el desafío de sostenerse en el tiempo y consolidar su posición en el ranking del ICSEd-Prodem.

Siguiendo con los top 5 del ranking de políticas y regulaciones, también Uruguay se caracteriza, principalmente, por haber continuado con sus iniciativas previas, ahora reforzadas con el accionar articulado, en varias de las iniciativas, entre la Agencia Nacional de Investigaciones e Innovación (ANII) y la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE). El menú incluye, por ejemplo, un subsidio para validar ideas y capital semilla para el desarrollo del proyecto y la financiación del arranque. La plataforma institucional integra a las incubadoras y a otras instituciones del ecosistema que actúan como patrocinadoras ante la Agencia. Estas organizaciones cuentan, a su vez, con el apoyo de programas públicos que buscan fortalecer su operación. La novedad reciente consiste en haber introducido una reorientación del sistema de incentivos para las incubadoras, con apoyo de una evaluación de Prodem, para que esté más asociado al logro de resultados en sus emprendimientos. Además, se avanza en el desarrollo de la industria privada de capital emprendedor a través de la coinversión en fondos y en un fondo regional liderado por NxTPLabs, para que coloque el radar en Uruguay. En paralelo, a través de la iniciativa Trama, se busca poner en contacto a inversores y emprendedores y al resto del ecosistema en un mismo encuentro. Por último, se promueve la vinculación con otros ecosistemas, por ejemplo, a través de un programa de aceleración con 500 Startups y del programa de movilidad internacional de emprendedores. Además, Uruguay será la sede del 9ST Prodem en 2019, ocasión en la que congregará a profesionales de los distintos ecosistemas de la región para capitalizar y socializar los aprendizajes que surgen de las experiencias de la región.

Los países que encabezan el ranking de políticas se caracterizan por seguir apostando a aquello que ya venían haciendo, al tiempo que incorporan nuevas iniciativas.

Del otro lado, algunos países como Chile y Perú se destacan por la diversificación y el escalamiento de los esfuerzos. La plataforma institucional de incubación chilena se completa hoy con el fomento de las redes de mentores, algunas de las cuales funcionan en articulación con las incubadoras; de los coworks y de los hubs de innovación. A su vez, los instrumentos de capital semilla incluyen el fondo de subsidio de asignación flexible, que administran las incubadoras, al que se suma un subsidio para cofinanciar proyectos de escalamiento (scale up expansión). Para ganar la escala buscada, -CORFO habla de apoyar a 1000 startups por año-, también hay otros instrumentos como las convocatorias del capital semilla tradicional y el PRAE, un capital semilla regional. O el mismo Start Up Chile, programa que ya no es sólo capital semilla y visa sino que incluye el apoyo de mentores y la posibilidad de acceder a un subsidio para expansión. Más recientemente se crea el Start Up Chile Investors Club, para vincular a inversores internacionales con los emprendedores que pasan por el programa. Precisamente, en el campo del desarrollo de la industria de capital emprendedor hay tres líneas, una es la del programa de Fondos de Etapas Tempranas, que apalanca recursos privados hasta dos veces con dinero público, y a tres veces cuando invierten en tecnología. Además está el Fondo de Crecimiento y Desarrollo que apalanca una vez al capital privado.¹³

En este marco, algunas novedades en materia de diversificación de las iniciativas de emprendimiento de CORFO tienen que ver con la inclusión de un nuevo programa de inversores ángeles, terreno en el que ya había incursionado sin éxito una década atrás, y el fomento al crowdfunding. Pero también están los proyectos especiales para el mejoramiento del ecosistema; el fomento de las aceleradoras corporativas y de sectores estratégicos, los vouchers de innovación relacionada con soluciones para grandes empresas y los subsidios de asignación flexible para desafíos de la industria.

En el caso de Perú, junto con la diversificación y el escalamiento, también se observa un avance hacia la inclusión de los retos como orientadores de las propuestas de valor de los emprendimientos, aunque en este caso en torno a determinadas problemáticas como los que están asociados a los recursos naturales, la biodiversidad, los sectores de agtech y foodtech. La diversificación incluye un programa para dinamizar los ecosistemas en regiones, cuya concepción contó con el apoyo de Prodem. Ello sucede mientras se espera que maduren los frutos de haber expandido la plataforma de incubación y sumado a las aceleradoras y redes de inversionistas ángeles. Cabe recordar que Start Up Perú, el programa paraguas de Innóvate, Ministerio de la Producción de Perú, cuenta además con tres líneas de instrumentos de capital semilla orientados a la validación y comercialización de ideas de emprendedores y el despegue de los emprendimientos dinámicos y de las empresas de alto impacto.

Completa el top 5 del ranking de políticas y regulaciones Colombia, país que de la mano de iNNpulsa ha hecho del programa Aldea su bandera. Este programa, lanzado en 2017, se basa en una plataforma virtual y de comunidad en la que empresarios en etapa temprana y emprendedores innovadores de las distintas regiones pueden acceder a capacitaciones y al apoyo de expertos, mentores, asesores de servicios especializados, inversionistas y entidades de crédito. El acceso al capital no es el primer paso del programa sino un punto de llegada, una vez que se verifica que se trata de una demanda real, existiendo para ello un instrumento de capital semilla y la facilitación de contactos con inversionistas. Si bien podría decirse que la plataforma de apoyo de la política pública se estructura en torno a Aldea, iNNpulsa sigue coinvertiendo en aceleradoras.

13. En 2017 se aprobaron 7 fondos por un total de US\$ 90 millones, luego de haber autorizado la operación de 5 en 2016. A la fecha CORFO ha apoyado a 44 fondos con líneas de financiamiento por US\$ 740 millones.

Otras novedades en Colombia son la alianza con la Bolsa de Valores para implementar una plataforma de crowdfunding y un conjunto de iniciativas que tienen como denominador común la inclusión de la demanda a través de retos de innovación de las grandes empresas (Programa de Megainnovadores, junto a MINTIC), en donde se apoya técnicamente el armado de los proyectos con las empresas y otro centrado en los retos de innovación del sector público (CO.META). También hay una iniciativa que busca desarrollar las capacidades de los emprendedores universitarios a través de la identificación de proyectos en torno a los desafíos que les plantean grandes compañías.

Fuera de los top 5 la principal noticia es el relanzamiento de Brasil en el mundo del fomento de las startups, si bien todavía en escalas limitadas para lo que es el tamaño del país. Ello sucede de la mano de FINEP y del SEBRAE. En el primer caso, la agencia de innovación brasileña había tenido una posición muy proactiva, en su momento, impulsando el desarrollo de la industria privada de capital emprendedor, con base en un esquema de fondo de fondos (Innovar).

SEBRAE y el Ministerio de Industria y Comercio retoman la posta del fomento del emprendimiento dinámico e innovador, hace algunos años, con el programa de aceleración Innovativa. Este programa ofrece capacitación, mentorías, acceso a expertos y vinculación con inversionistas y es ejecutado por la Fundación de Centros de Referencia de Tecnologías Innovadoras (CERTI) en alianza con diversas aceleradoras, fondos, redes de inversionistas ángel y otras organizaciones del ecosistema. Cabe tener presente que SEBRAE destina el 20% de su importante presupuesto a la innovación y que, dentro del mismo, las acciones con startups tienen un lugar relevante.

El año pasado SEBRAE, junto con la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones, el Ministerio de Relaciones exteriores y la Asociación Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras, lanzó Start Out Brasil, un programa que busca la internacionalización de nuevas empresas a través de capacitaciones y apoyo de mentorías y especialistas en los mercados de destino con los que se busca relacionarlos, organizando para ello misiones de prospección de clientes y vinculación con organizaciones del ecosistema y consultorías postmisión para el armado de planes de internacionalización. A ello se suman los programas Nexo, de vinculación de startups con programas de innovación abierta de empresas medianas y grandes, e iniciativas conjuntas con la Empresa Brasileña de Pesquisa e Innovación Industrial (EMBRAPPI), como el programa de Encadenamientos Tecnológicos, aportando recursos no reembolsables y conectando a los emprendedores con el conocimiento científico y las demandas de las empresas medianas y grandes manufactureras, las que también deben aportar una porción pequeña de los recursos del proyecto.

En paralelo, está Start Up Brasil, un programa de aceleración del Ministerio de Ciencia, Tecnología, Innovación y Comunicaciones, que califica y enlaza a las aceleradoras con emprendedores brasileños y del exterior, otorgándoles un subsidio para investigación y desarrollo y una visa de investigador por un año para los extranjeros. Además del apoyo de la aceleradora está la posibilidad de participar en eventos, como por ejemplo un demoday. La novedad es el recientemente lanzado FINEP Startups, un programa que invierte en emprendimientos para cubrir la brecha entre las fases de aceleración e inversión ángel y los fondos de capital emprendedor.

Fuera de los top 5 la principal noticia es el relanzamiento de Brasil en el mundo del fomento de las startups, si bien todavía en escalas limitadas para lo que es el tamaño del país.

Cierran este panorama las novedades reportadas desde algunos países más pequeños, como Paraguay, donde tiene lugar el Concurso nacional de planes de negocios innovadores y emprendimientos tecnológicos y se impulsa la creación de una Red de inversionistas ángeles. Por otra parte, se espera que el año próximo se ponga en marcha un programa de emprendimiento con apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo.

También existen algunas noticias que llegan desde Centroamérica. Por ejemplo en Guatemala, con la implementación del programa *EmprendeGuate*, que brinda acompañamiento y asesorías para emprendedores en regiones en algunos sectores como los de industrias creativas y culturales, TICs, forestal y muebles. En República Dominicana, por su parte, se crea un fondo de financiamiento con préstamos de largo plazo, el CONFIE. El Ministerio de Industria y Comercio avanza con un abanico más amplio de iniciativas, especialmente centrado en el desarrollo de la cultura y las capacidades emprendedoras, como la Red Nacional de Emprendimiento; programas como Comunidades emprendedoras; las Redes provinciales que buscan dinamizar alianzas público privadas entre distintas organizaciones ligadas al emprendimiento y el Reto emprendedor ciudad, para capacitar a emprendedores. También se fomenta el desarrollo de capacidades de los potenciales inversionistas ángeles. A su vez, junto con el Ministerio de Educación implementa el programa *Aprender para Emprender*, que capacita docentes y estudiantes preuniversitarios para fomentar el pensamiento emprendedor y la visión proactivas de los participantes en cualquier actividad de la vida.

En resumen, los gobiernos están buscando desarrollar las condiciones sistémicas para el emprendimiento de sus países. Los más avanzados asignan un rol crucial al financiamiento y al desarrollo de una plataforma institucional que facilite el acceso al capital social. Por otra parte, en el reporte 2017 habíamos señalado, a su vez, que varios países estaban impulsando nuevas leyes en favor del emprendimiento, en algunos casos para desarrollar el financiamiento, en otros para simplificar las normativas ligadas al inicio y operación de la actividad emprendedora. Y es lógico que ello suceda, no sólo porque existen debilidades importantes en ambos campo, sino porque se trata de las dimensiones que están más cerca de facilitar la concreción de los proyectos. En ambos campos, el paisaje muestra a varios países que están buscando diversificar y/o escalar los instrumentos y a otros que intentan, fundamentalmente, consolidar esfuerzos previos. Los mentores son, tal vez, los nuevos invitados a salir a la cancha, en varios países.

Lo cierto es que, además, existen otras dimensiones que demandan atención, como por ejemplo aquellas que inciden sobre las oportunidades para el surgimiento de propuestas de valor dinámicas e innovadoras. Oportunamente alertamos acerca de la vacancia de políticas en este campo. En esta ocasión, sin embargo, comienza a visualizarse a varios gobiernos que ya están incluyendo a las fuentes de oportunidades y demandas en sus programas. Cómo en el caso de aquellos que se basan en plantear retos y desafíos de las empresas medianas y grandes y del Estado, con la innovación abierta como marco de referencia. El futuro indicará en qué medida este camino resulta provechoso, pero lo cierto es que debe darse continuidad a estos esfuerzos para poder evaluarlos y así obtener aprendizajes que lleven a alcanzar los resultados esperados.

Por último, subsiste la necesidad de atender las debilidades observadas en el capital humano emprendedor y sus factores formativos, cuestión a la que le hemos destinado suficiente espacio en reportes anteriores. Así como también a la necesidad de cubrir las distintas fases de desarrollo organizacional de los emprendimientos y las empresas jóvenes. Sólo de este modo podrá generarse un sistema capaz de retroalimentar un circuito virtuoso.

Aquí se han presentado las principales tendencias a nivel regional. Pero cada país debería realizar su propio análisis con la mirada puesta en avanzar en las prioridades para el corto plazo y en la construcción de una adecuada base de equilibrio sistémico en el largo plazo.

NOVEDADES DEL SECTOR PRIVADO

El sector privado también ha registrado importantes novedades. En esta sección nos concentraremos en aquellas verificadas en el mundo de las aceleradoras, los fondos de capital emprendedor y el corporate venturing.

ACELERADORAS

El mundo de la aceleración ha crecido a lo largo de los últimos años. Si se rastrean los orígenes de las aceleradoras es posible entender que su foco principal es el investment readiness. Sin embargo desde sus inicios han evolucionado y, en muchos casos, los límites entre este tipo de organizaciones, las incubadoras y los fondos de capital emprendedor han tendido a diluirse. Un tercio de las mismas, en América Latina, incluye a este otro tipo de servicios en su menú. En un contexto en el cual muchas incubadoras se autodefinen como aceleradoras, se vuelve más complejo definir qué es, en esencia, una aceleradora.

No obstante, existe cierto consenso en torno a que una aceleradora es aquella organización cuyos procesos se basan en la admisión selectiva; el trabajo por cohortes con foco en equipos de emprendedores; servicios que incluyen a la inversión de capital semilla y apoyos intensivos durante un tiempo acotado, sobre la base de mentorías y la preparación para participar en eventos tipo demoday ante inversionistas.

Un reporte regional permite conocer la existencia de unas 82 aceleradoras con cerca de 1.800 startups aceleradas y una inversión total de 24 millones de dólares, una cifra que permite relativizar la escala alcanzada en lo que a de capital respecta. Brasil es el país con más aceleradoras, seguido de Chile y México compartiendo el segundo puesto y de Argentina y Colombia, en el tercer lugar¹⁴.

14. Gust. (2016). Global Accelerator Report 2016. En: <http://gust.com/accelerator-reports/2016/global/>

Programas de aceleración por país



Fuente: extraído de Gust (2016).

Sin embargo, hay fuertes disparidades entre ellas, las que llevan a pensar que se trata de organizaciones muy heterogéneas. Por ejemplo, una aceleradora de Brasil, Argentina, Colombia, Uruguay y Costa Rica trabaja, en promedio, con entre 12 y 18 emprendimientos en tanto que las de Chile y México apoyan a más de 30. En el otro grupo, Venezuela, Paraguay, Nicaragua y Perú hacen lo propio con menos de 10 cada una.

Inversiones realizadas



Emprendimientos apoyados



Fuente. Extraído de Gust (2016)

En lo que hace a los montos invertidos el liderazgo lo tienen Chile y México. Sólo los cuatro países con más aceleradoras reportan inversiones totales por encima del millón de dólares. Es interesante notar que las cifras de inversión media por emprendedor se ubican por debajo de los tickets típicos de las aceleradoras, entre 20 y 50 mil dólares. Salvo en el caso de Chile y Uruguay, con valores de 25 y 20 mil dólares, respectivamente, en los demás países el valor medio oscila entre los 8 y los 15 mil dólares.

Varias aceleradoras han estado expandiéndose a través de la apertura de nuevos programas en ciertas verticales. Los sectores de agritech, fintech, internet de las cosas y big data analytics son los que más interés están despertando.

Un aspecto desafiante para las aceleradoras de la región es la necesidad de definir un modelo de negocios sostenible dado que en los orígenes han estado inspiradas en algunas aceleradoras nacidas en ecosistemas que tienen otros niveles de deal flow y de exits, y que cuentan con una industria de capital emprendedor muy desarrollada. De hecho, varias de ellas están redefiniendo sus fuentes de ingresos hacia la venta de servicios a corporaciones que comienzan a interesarse en las startups (31%) o bien a generar patrocinios de las corporaciones (19%). Otras se han transformado en fondos acompañados por aceleradoras.

Varias de estas aceleradoras apuestan también por la regionalización de manera de ganar masa crítica y escalar sus operaciones. El fenómeno de expansión regional dentro de América Latina es una tendencia que viene creciendo, motorizada en gran medida desde iniciativas que ya nacen regionales como como lo son los distintos programas de la Alianza del Pacífico: Acelera AP, la red de inversionistas Ángeles AP, y el recientemente lanzado Fondo de Capital Emprendedor de la Alianza del Pacífico.

Cada vez más iniciativas buscan regionalizarse para ganar masa crítica



El movimiento de internacionalización también incluye a algunas aceleradoras lideradas por organizaciones europeas y estadounidenses, como Numa México, Fledge Perú, Rockstart Colombia y Startupbootcamp Fintech México.

La llegada de jugadores internacionales a la región incluye también varios concursos de emprendedores y actividades conjuntas de formación y difusión de la cultura emprendedora con instituciones de la región.

América Latina atrae organizaciones internacionales

			
		Proveniente de ... From	Con destino a ... Destination
	GET IN THE RING	HOLANDA	BOLIVIA
	GET IN THE RING	HOLANDA	COSTA RICA
	GET IN THE RING	HOLANDA	REPÚBLICA DOMINICANA
	LEAN STARTUP MACHINE	USA	REPÚBLICA DOMINICANA
	SEED STAR WORLD	SUIZA	MÉXICO
	SEED STAR WORLD	SUIZA	COSTA RICA
	SEED STAR WORLD	SUIZA	URUGUAY
	ROKKER LABS	USA	COLOMBIA
	MASSCHALLENGE	USA	MÉXICO
	INGNITE	USA	CHILE
	ANGELS DEN	REINO UNIDO	MÉXICO
	BRIDGE BERKELEY	USA	CHILE
	SEEDSTARS WORLD	SUIZA	COSTA RICA
	SEEDSTARS WORLD	SUIZA	REPÚBLICA DOMINICANA
	FBSTART	USA	COLOMBIA
	THE GARAGE DIGITAL	USA	MÉXICO

			
		Proveniente de ... From	Con destino a ... Destination
	MIT TECHNOLOGY	USA	BOLIVIA
	FAB LAB VERITAS	USA	COSTA RICA
	MASSCHALLENGE	USA	MÉXICO
	FRENCH TECH	FRANCIA	MÉXICO
	START UP GRIND	USA	REPÚBLICA DOMINICANA
	STARTUP NATION	ISRAEL	URUGUAY
	500 START UPS	USA	URUGUAY
	GLOBAL IMPACT COMPETITION DE SINGULARITY UNIVERSITY	USA	PERÚ
	CAMPUS SÃO PAULO	USA	BRASIL
	ROCKSTAR	PAÍSES BAJOS	COLOMBIA
	INNSOMNIA (FINTECH Y AGROTECH)	ESPAÑA	URUGUAY
	ECOEM (ACCELERADORA)	USA	VENEZUELA
	ENTERPRENURS ORGANIZATION	USA	COSTA RICA
	DIAMOND CHALLENGE	USA	COSTA RICA
	CROWDFUNDING WORLD	BÉLGICA	GUATEMALA

FONDOS DE CAPITAL EMPRENDEDOR

Según LAVCA, en 2017 la inversión en startups de Latinoamérica duplicó a los USD\$500 millones alcanzados un año antes¹⁵. Las principales firmas regionales son Magma Partners, Mountain Nazca, Nxtplabs, Kaszek Ventures, Monashees, Wayra y 500 Startups. A ellas se suman empresas inversoras de EEUU como LatinSF; LEAP Global Partners, LATAM Fund y Babel Ventures.

Revirtiendo cierta reticencia previa a invertir en emprendimientos de la región, en 2017 llegaron 25 nuevos inversores globales provenientes, principalmente, de Estados Unidos, pero también de otros orígenes como China, Japón, Gran Bretaña y Australia. El número de inversionistas globales en startups de Latinoamérica según el reporte de LAVCA se ha más que duplicado en los últimos cinco años, llegando a ser 80 en la actualidad.

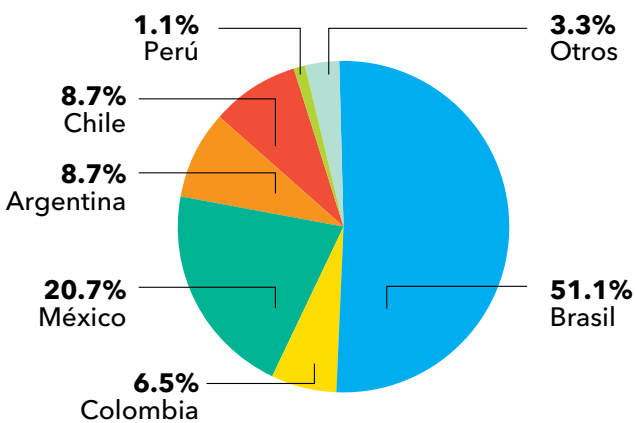
Brasil es el líder de la región, tanto a nivel del número de contratos de inversión celebrados (51%) como de los montos negociados (76%), seguido de México si se tienen en cuenta los contratos (21%) y de Colombia en el caso de los montos transados (14%).

La distribución sectorial de las inversiones se concentra fuertemente en algunas verticales del sector digital, principalmente fintech, e-commerce, marketplace, software as a service y marketing.

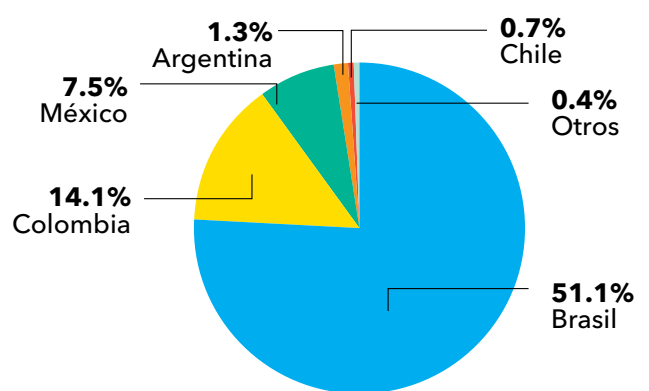
15, LAVCA. (2017). Encuesta de Opinión de Inversores en Private Equity en América Latina. Cambridge Associates/LAVCA. En: www.lavca.org

El siguiente box presenta algunas cifras que permiten obtener una impresión general acerca del camino recorrido en el desarrollo de la industria de capital emprendedor, dejando en evidencia la importancia del tránsito por andar. Como notas salientes pueden destacarse el mayor volumen relativo de Brasil, aunque concentrado en pocas transacciones, el avance más integral de México y la proyección de Argentina, en este caso más enfocada en los fondos de expansión y las aceleradoras.

Cantidad de inversiones en 2017



US\$ Montos invertidos en 2017



Fuente: Extraído de LAVCA (2017).

ALGUNOS RETRATOS SELECCIONADOS

BRASIL



Según la Asociación Brasileña de Venture Capital, en 2016 recibieron inversión 84 startups y para los próximos años se espera que otras 224 puedan hacerlo. Estas estimaciones se basan en una oferta de capital disponible de R \$ 2 mil millones (500 millones US\$ aproximadamente) y en el valor promedio del ticket que es de R \$ 9 millones. Los sectores con mayor número de inversiones son los de TI, agronegocios, salud y farmacia, y servicios financieros, sector con la mayor concentración de desinversiones en el año. Por otra parte, en los primeros meses de 2018 ha habido dos levantamientos de capital que permitieron incorporar a dos nuevos unicornios. La compañía de viajes compartidos 99 fue adquirida con una valorización de US\$ 1.000 millones y Pagueseguro, una plataforma de pagos, recaudó US\$ 2.270 millones en su salida en la Bolsa de Nueva York.

MÉXICO



Según datos suministrados por Amexcap, en México hay 63 fondos operando en etapa temprana, 90% de los cuáles son de origen mexicano. El capital comprometido asciende a US\$ 1,602 millones para las distintas fases del ciclo de y el acumulado se quintuplicó desde 2005, registrando un crecimiento medio anual del 15%. El año 2016 tuvo un máximo de 182 inversiones por un total de US\$ 209 millones, con algo más de la mitad concentrada en la etapa inicial, el 40% en las series A y B y el 5% en etapas posteriores. El sector más activo fue el de Fintech, con un tercio de las transacciones y algo menos de la mitad de las inversiones.

CHILE



Según la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión, unos 32 fondos de venture capital llevan invertidos a lo largo de su existencia US\$490 millones. CORFO ha apoyado a 30 fondos y otros 8, que no tienen inversiones aún tienen montos comprometidos y líneas de financiamiento aprobadas por CORFO en 2017. Recientemente se ha creado la Asociación Chilena de Venture Capital conformada por Magma, Alaya Capital Partner, Manutara, Genesis Ventures, Mountain Nazca, RaiCap y Nxtp Labs, y Carey. La Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión.

COLOMBIA



Según el reporte 2017 de la Asociación Colombiana de Capital Privado ColCapital y Ernst and Young en Colombia hay 11 fondos de capital emprendedor, en su mayoría de gestión local (72%). Ellos reúnen compromisos de capital por 80 millones de US\$, de los cuales unos 22 millones ya se han invertido a través de 54 transacciones mientras que el resto de los recursos continúa disponible (58 millones de US\$).

ARGENTINA



Según la Asociación de Capital Privado, Emprendedor y Semilla de Argentina, actualmente hay 31 administradoras de fondos activas; 10 se especializan en capital privado, 3 en etapas iniciales y maduras, 12 en etapa madura y 6 fondos semilla, incluidas las incubadoras, aceleradoras, company builders y fondos de capital privado pequeños (ARCAP 2018). Se incluye a los fondos extranjeros, bancos de desarrollo internacional y fundaciones. Se estima que el financiamiento vía capital semilla se ha recuperado en 2017, con al menos 80 rondas y más de 150 millones de US\$. Sólo el 13% de las rondas refiere a fondos de capital emprendedor, el resto corresponde a redes y clubes de inversores ángeles e incubadoras. Se espera que el apoyo de la ley de emprendedores a 13 aceleradoras y 10 fondos de expansión, 3 en curso, ayude a desarrollar la industria.

GRANDES EMPRESAS QUE TRABAJAN CON STARTUPS (CORPORATE VENTURING)

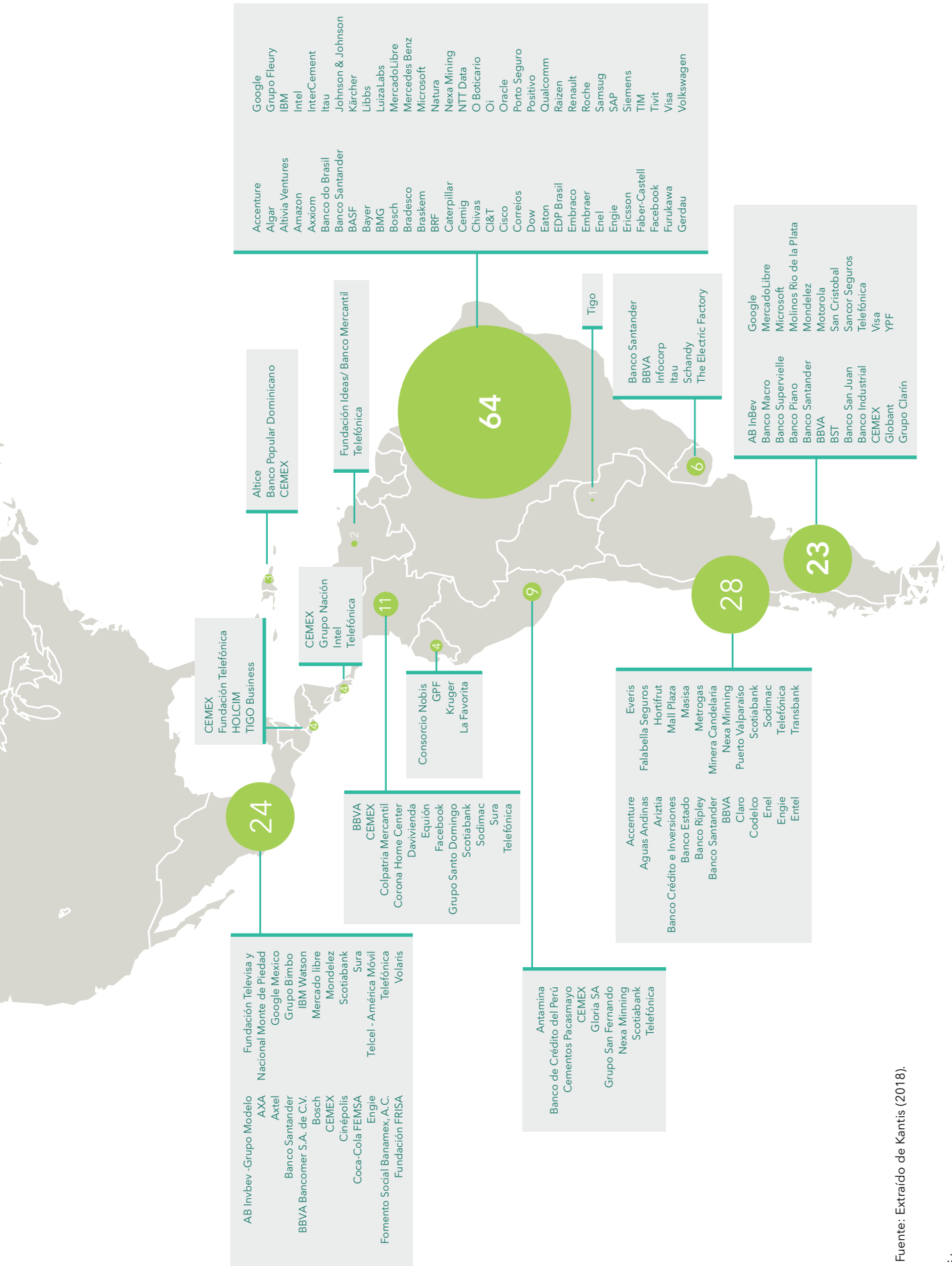
Uno de los aspectos que distinguen a los ecosistemas maduros es el papel de las grandes empresas en el "juego" de la innovación y el emprendimiento. Con la aceleración del proceso de cambio tecnológico provocado por la transformación digital y la revolución 4.0 han surgido nuevos estímulos y amenazas para que las grandes empresas, no sólo las tecnológicas sino también las tradicionales, se interesen en trabajar con las startups.

Según un estudio recientemente publicado por Prodem, que contó con apoyo de Wayra, BID y Red PyMEs, la actividad de las grandes empresas junto a las startups está creciendo sensiblemente¹⁵. Según el reporte de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico, hace dos años se detectaron apenas 16 iniciativas en tanto que este año dicho número se multiplicó por 10.

Unas 155 grandes empresas ya están trabajando con más de 2.000 startups y lo hacen con la motivación principal de encontrar una vía más rápida y más barata para innovar, especialmente en aquellos campos que exceden los esfuerzos incrementales que suelen encarar con recursos internos de las compañías.

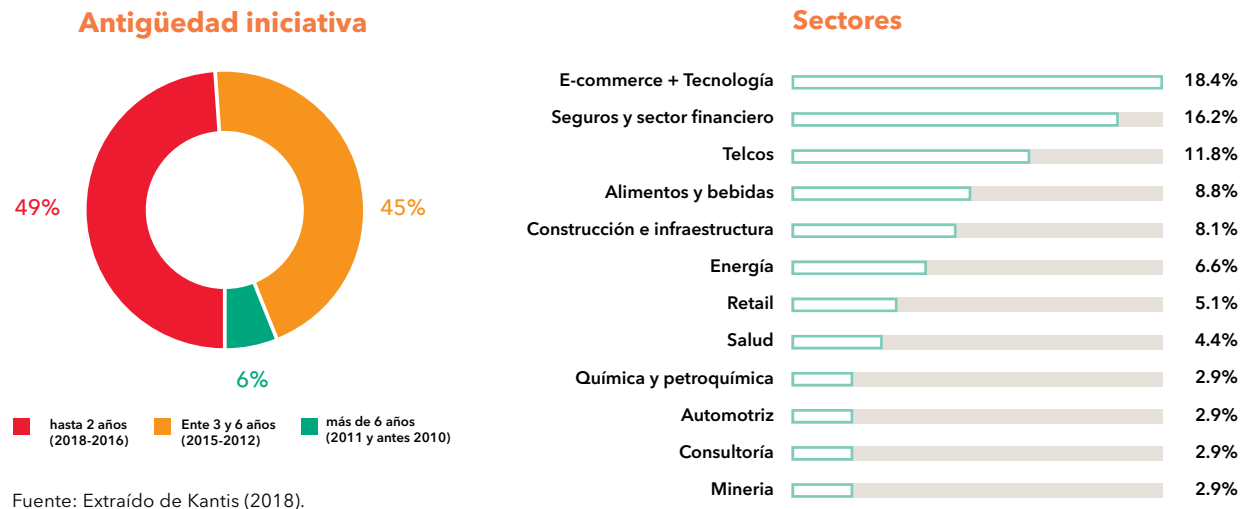
15. Kantis, H. (2018). Grandes empresas + startups = nuevos modelos de innovación: tendencias y desafíos

MÁS DE 150 EMPRESAS TRABAJAN CON MAS DE 2.000 STARTUPS EN AMÉRICA LATINA



Fuente: Extraído de Kantis (2018).

Buena parte de estas iniciativas han surgido en los últimos dos años (49 %). El escenario donde está ocurriendo abarca a numerosos países de la región, aun cuando existe una elevada concentración de las iniciativas en torno a los ecosistemas de mayor tamaño o desarrollo de la región.



No se trata de un fenómeno circunscripto al mundo de las empresas tecnológicas ni tampoco al de aquellas grandes firmas internacionales que traen experiencias de otras latitudes. Inclusive, en muchos países son las empresas locales las que dominan el paisaje.

Si bien existen diferentes actividades, las aceleradoras son la fórmula más común. Las grandes empresas que implementan sus propios programas coexisten con aquellas otras que delegan la ejecución en alguna organización del ecosistema especializada en el trabajo con startups.

Se abre hacia adelante una fuerte expectativa en torno a la evolución que va a tener este fenómeno emergente y su incidencia sobre el desarrollo de los ecosistemas. Hasta el presente existen muchas empresas que se han asomado "a la platea" porque ven que el tema crece y están buscando entender el alcance y potencialidad de esta nueva fórmula de innovación y rejuvenecimiento empresarial. Sin embargo, se trata en muchos casos de experiencias que están pivoteando sus modelos de negocios y propuesta de valor. Aún en los más maduros se verifica un cambio de la estrategia en la búsqueda de un mayor ajuste entre los startups y el negocio de la gran empresa.

En resumen, los diferentes ecosistemas de la región están en movimiento. Las páginas anteriores, si bien no constituyen un mapeo completo y exhaustivo de todas las iniciativas y actores que están apoyando a los emprendedores y emprendimientos de la región, dan cuenta de ello. Como se vió previamente, la magnitud de los desafíos de la región son importantes. Es esperable que la multiplicación de estas tendencias reportadas en esta sección pueda contribuir en alguna medida a ir cambiando el paisaje de la región en el futuro.

COMENTARIOS FINALES

En este quinto año de compromiso con la producción y publicación del ICSEd-Prodem, su análisis aportó un conjunto de elementos de interés para los distintos protagonistas de los ecosistemas de emprendimiento de la región, ofreciendo una clara y actualizada identificación de las principales fortalezas y debilidades, así como también de su evolución reciente.

Así, ya no es noticia que estamos lejos, no sólo de los líderes internacionales, sino también de los top 20 del ranking global. En efecto, a lo largo de los cinco años de la publicación esto ha sido una constante más allá de los cambios verificados. En ese marco, surgió el interrogante acerca de si tal brecha está tendiendo a reducirse o bien a ampliarse con el correr de los años. Este análisis permitió realizar este año aportes novedosos en este reporte. Para ello, se incluyó primero un capítulo internacional que ayudó a entender con mayor claridad a qué se debe que ciertos países sean líderes a nivel global para luego focalizarse mejor en la evolución de la distancia que nos separa de los mismos en los últimos cinco años.

Un denominador común que caracteriza a varios de los países líderes es la existencia de condiciones favorables para que los emprendedores puedan concretar y desarrollar sus empresas y ello ocurre, claro, junto con la exhibición de valores elevados en la mayoría de las demás condiciones. Este resultado permitió introducir el concepto de equilibrio sistémico como uno de los aspectos positivos que distinguen a los países más avanzados.

Por otra parte, el análisis de brechas permite afirmar que, más allá de ciertos avances, la región no está progresando al ritmo que se necesita para generar condiciones competitivas a nivel internacional. De hecho, ningún país de América Latina ha acortado la distancia con respecto a los líderes, tal como sí ha ocurrido con otros países emergentes como Estonia, China o Turquía. Inclusive, algo menos de la mitad de los países latinoamericanos ha tendido a alejarse antes que a acercarse a la frontera.

Esto sucede en un contexto en el que las brechas referidas a las condiciones que inciden sobre el espacio de generación de oportunidades han tendido a consolidarse. Por ejemplo, las que existen en la contribución de la plataforma de ciencia y tecnología en los procesos de emprendimiento e innovación o de las firmas que conforman la estructura empresarial. Además se profundizan las desventajas preexistentes en materia de capital humano emprendedor y también en aquellas otras dimensiones que juegan en la puesta en marcha y el desarrollo del emprendimiento, esto es, en el capital social que ayuda a tejer redes, el financiamiento y las políticas y regulaciones.

No se trata de un ejercicio teórico. Estos resultados encierran el riesgo de perder a los mejores talentos en favor de aquellos países que ofrecen a los emprendedores un mejor contexto para crear y hacer crecer a las empresas (entrepreneurial drain).

En lo que respecta a la fotografía regional, una primera noticia muy relevante es el fuerte deterioro de las condiciones para el emprendimiento en Brasil. Ello se refleja con nitidez en el debilitamiento del capital humano emprendedor y sus aspiraciones de crecimiento en un marco económico que no consigue despertar.

El análisis del índice ratifica algunos resultados previos a la vez que exhibe otras novedades relevantes. Por ejemplo, si bien sigue vigente el liderazgo de Chile, se acorta la distancia con respecto a Argentina y México, fundamentalmente, de la mano de los avances que ambos “seguidores” verificaron en el campo de las políticas y regulaciones. En el caso del país azteca se completan con los progresos observados en el financiamiento. En el de Argentina reflejan la proactividad del gobierno en una agenda pro-emprendimiento cuya continuidad deberá enfrentar fuertes desafíos en el marco de la difícil coyuntura económica actual.

También hay otros gobiernos que están realizando esfuerzos en materia de políticas, tal como muestra la sección “Noticias de hoy...”, con un segundo grupo de países activos como Colombia, Perú y Uruguay, que están por detrás de México, Argentina y Chile.

En este campo, la región enfrenta un recambio de autoridades nacionales en varios países. El futuro dirá si ello llevará a potenciar las políticas que se venían llevando a cabo o si, por el contrario, predominarán otros enfoques en los cuales el emprendimiento tenga un rol menor. Esto último agravaría el panorama trazado al analizar las brechas con respecto a las mejores condiciones que ofrecen otros países para los emprendedores, varios de ellos con iniciativas específicamente diseñadas para atraer al talento de otras latitudes. Un escenario de esta naturaleza tendería a profundizar los déficits de capital humano emprendedor propios de la región.

Otra novedad que ha sido destacada en este reporte es la irrupción de algunas iniciativas de políticas en las cuales el planteo de desafíos para los emprendedores busca vincular sus propuestas de valor con ciertos “tractores de demanda”, como pueden ser las grandes empresas. Precisamente, ello sucede en un contexto en el que estas compañías están comenzando a apostar algunas de sus fichas en las startups como fuentes de innovación. Si bien se trata de una tendencia reciente, que alberga esfuerzos y compromisos corporativos de muy diversa magnitud, abre una expectativa en torno al papel que puede jugar en la dinamización del ecosistema. Así como en reportes anteriores se destacaron en particular otro tipo de iniciativas, como las de los emprendedores que se reciclan para jugar otro rol en el ecosistema, como por ejemplo, liderando fondos de capital emprendedor, aceleradoras o coworks; o de las organizaciones que se regionalizan, en este reporte el turno ha sido para las grandes empresas.

En suma, la crudeza de las cifras del ICSEd-Prodem coexiste con la imagen de una región en actividad. El verdadero desafío consiste en dotar a estos movimientos de la direccionalidad sistémica, masa crítica y escala requeridos para comenzar a cerrar la brecha con otras regiones más avanzadas. Cada país está invitado a profundizar en el análisis de sus condiciones en particular, pero también es muy importante poder pensar y actuar a nivel regional.

ICSED-PRODEM PAÍS POR PAÍS

PBI per capita a PPP (US\$)

20.876

Crecimiento de la economía

2017/16

2.86 %

Población (Habitantes)

44 M

Valor del ICSEd - Prodem

35.1

Ubicación en ICSEd - Prodem

(Ranking internacional)

35°

Ubicación en ICSEd - Prodem

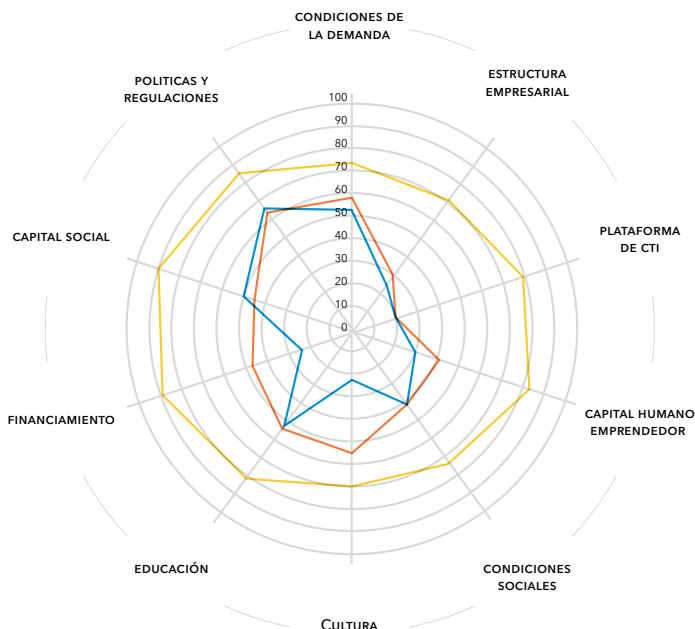
(América Latina)

2°

Argentina en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	5°
Condiciones Sociales	2°
Educación	2°
Cultura	14°
Condiciones de la Demanda	9°
Plataforma de CTI	2°
Estructura Empresarial	4°
Capital Social	1°
Financiamiento	14°
Políticas y Regulaciones	2°

- Argentina
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



Bolivia

PBI per capita a PPP (US\$)

7.547

Crecimiento de la economía

2017/16

4.20 %

Población (Habitantes)

11 M

Valor del ICSEd - Prodem

18.7

Ubicación en ICSEd - Prodem

(Ranking internacional)

58°

Ubicación en ICSEd - Prodem

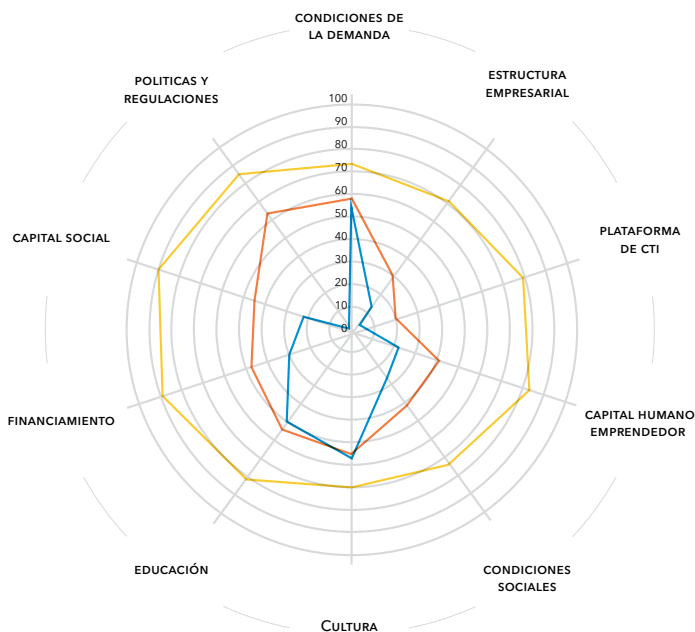
(América Latina)

13°

Bolivia en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	11°
Condiciones Sociales	15°
Educación	4°
Cultura	1°
Condiciones de la Demanda	10°
Plataforma de CTI	11°
Estructura Empresarial	14°
Capital Social	12°
Financiamiento	9°
Políticas y Regulaciones	15°

- Bolivia
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



PBI per capita a PPP (US\$)

15.603

Crecimiento de la economía
2017/16

0.98 %

Población
(Habitantes)

208 M

Valor del ICSEd - Prodem

31.8

Ubicación en ICSEd - Prodem
(Ranking internacional)

45°

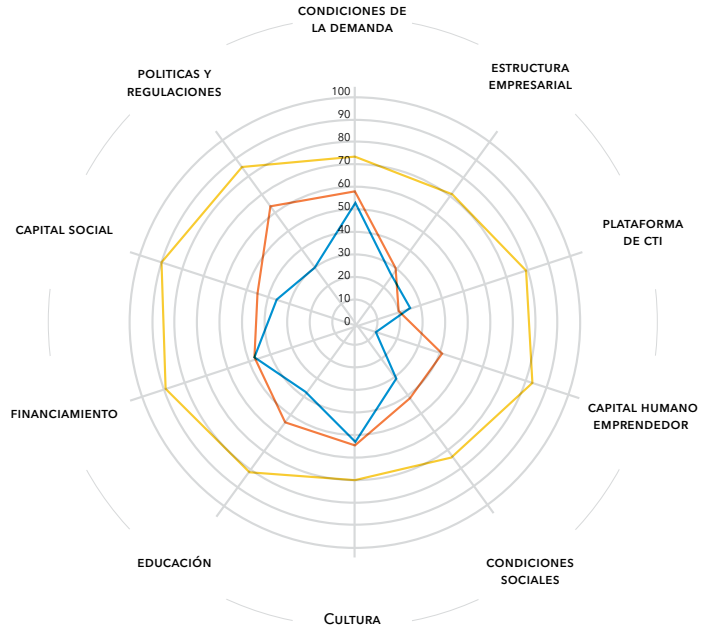
Ubicación en ICSEd - Prodem
(América Latina)

7°

Brasil en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	14°
Condiciones Sociales	11°
Educación	9°
Cultura	3°
Condiciones de la Demanda	11°
Plataforma de CTI	1°
Estructura Empresarial	3°
Capital Social	4°
Financiamiento	3°
Políticas y Regulaciones	12°

- Brasil
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



Chile

PBI per capita a PPP (US\$)

24.537

Crecimiento de la economía
2017/16

1.47 %

Población
(Habitantes)

18 M

Valor del ICSEd - Prodem

37.6

Ubicación en ICSEd - Prodem
(Ranking internacional)

33°

Ubicación en ICSEd - Prodem
(América Latina)

1°

Chile en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	2°
Condiciones Sociales	3°
Educación	6°
Cultura	7°
Condiciones de la Demanda	2°
Plataforma de CTI	3°
Estructura Empresarial	6°
Capital Social	5°
Financiamiento	2°
Políticas y Regulaciones	3°

- Chile
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



PBI per capita a PPP (US\$)

14.485

Crecimiento de la economía

2017/16

1.77 %

Población (Habitantes)

49 M

Valor del ICSEd - Prodem

32.3

Ubicación en ICSEd - Prodem (Ranking internacional)

43°

Ubicación en ICSEd - Prodem (América Latina)

5°

Colombia en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	1°
Condiciones Sociales	13°
Educación	5°
Cultura	6°
Condiciones de la Demanda	4°
Plataforma de CTI	8°
Estructura Empresarial	8°
Capital Social	13°
Financiamiento	5°
Políticas y Regulaciones	4°

- Colombia
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



Costa Rica

PBI per capita a PPP (US\$)

16.877

Crecimiento de la economía

2017/16

3.20 %

Población (Habitantes)

5 M

Valor del ICSEd - Prodem

33.2

Ubicación en ICSEd - Prodem (Ranking internacional)

41°

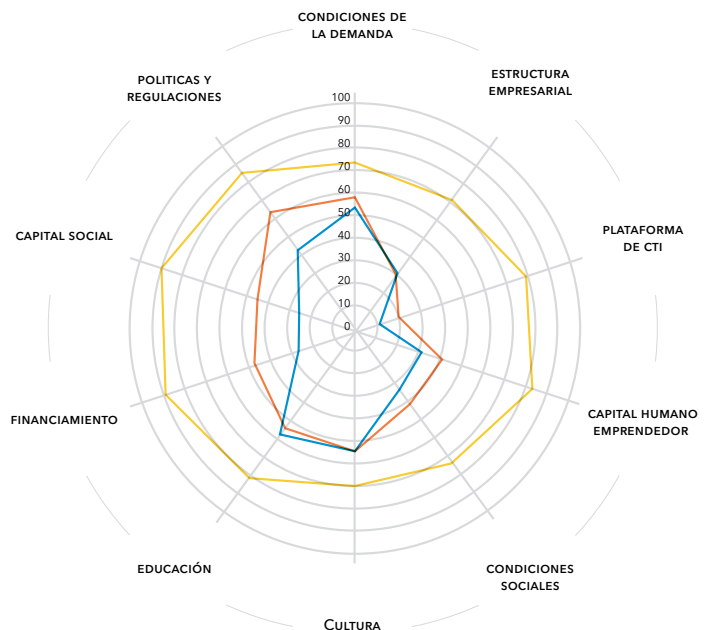
Ubicación en ICSEd - Prodem (América Latina)

4°

Costa Rica en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	3°
Condiciones Sociales	9°
Educación	1°
Cultura	2°
Condiciones de la Demanda	8°
Plataforma de CTI	6°
Estructura Empresarial	2°
Capital Social	7°
Financiamiento	10°
Políticas y Regulaciones	8°

- Costa Rica
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



PBI per capita a PPP (US\$)

11.482

Crecimiento de la economía 2017/16

2.73 %

Población (Habitantes)

17 M

Valor del ICSEd - Prodem

21.4

Ubicación en ICSEd - Prodem (Ranking internacional)

56°

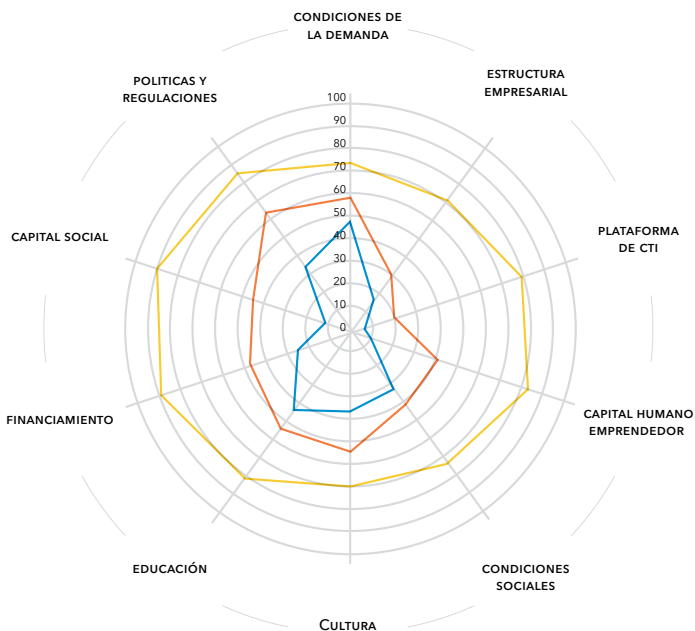
Ubicación en ICSEd - Prodem (América Latina)

11°

Ecuador en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	15°
Condiciones Sociales	10°
Educación	8°
Cultura	8°
Condiciones de la Demanda	13°
Plataforma de CTI	9°
Estructura Empresarial	12°
Capital Social	14°
Financiamiento	13°
Políticas y Regulaciones	10°

- Ecuador
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



El Salvador

PBI per capita a PPP (US\$)

8.948

Crecimiento de la economía 2017/16

2.40 %

Población (Habitantes)

6 M

Valor del ICSEd - Prodem

20.9

Ubicación en ICSEd - Prodem (Ranking internacional)

57°

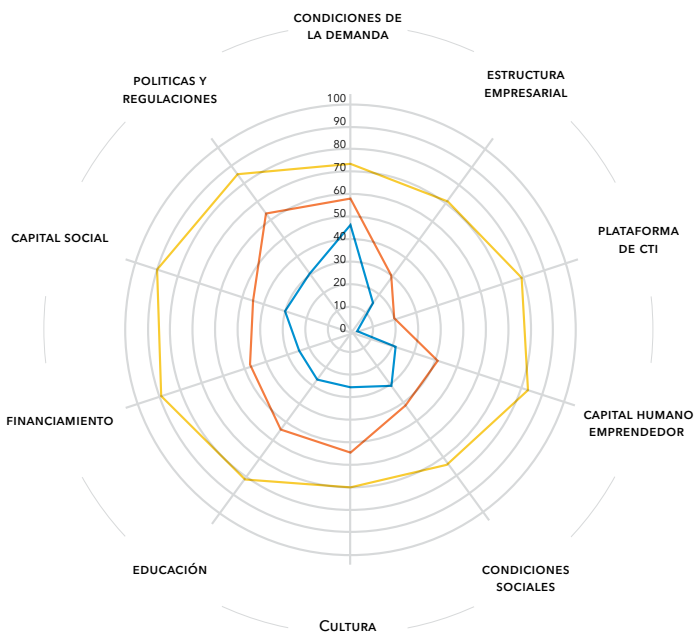
Ubicación en ICSEd - Prodem (América Latina)

12°

El Salvador en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	8°
Condiciones Sociales	12°
Educación	14°
Cultura	12°
Condiciones de la Demanda	14°
Plataforma de CTI	13°
Estructura Empresarial	13°
Capital Social	6°
Financiamiento	15°
Políticas y Regulaciones	11°

- El Salvador
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



PBI per capita a PPP (US\$)

8.145

Crecimiento de la economía

2017/16

2.75 %

Población (Habitantes)

17 M

Valor del ICSEd - Prodem

14.1

Ubicación en ICSEd - Prodem

(Ranking internacional)

60°

Ubicación en ICSEd - Prodem

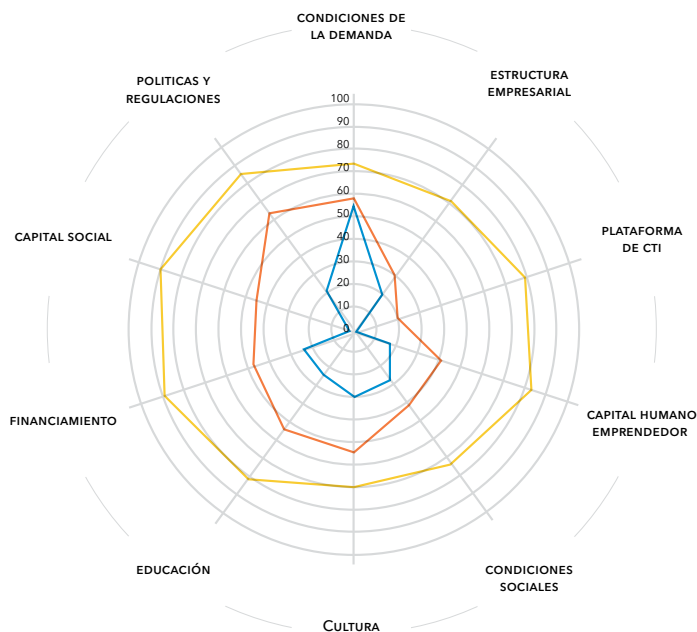
(América Latina)

15°

Guatemala en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	13°
Condiciones Sociales	14°
Educación	15°
Cultura	11°
Condiciones de la Demanda	5°
Plataforma de CTI	15°
Estructura Empresarial	10°
Capital Social	15°
Financiamiento	11°
Políticas y Regulaciones	13°

- Guatemala
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



México

PBI per capita a PPP (US\$)

19.903

Crecimiento de la economía

2017/16

2.04 %

Población (Habitantes)

124 M

Valor del ICSEd - Prodem

33.2

Ubicación en ICSEd - Prodem

(Ranking internacional)

40°

Ubicación en ICSEd - Prodem

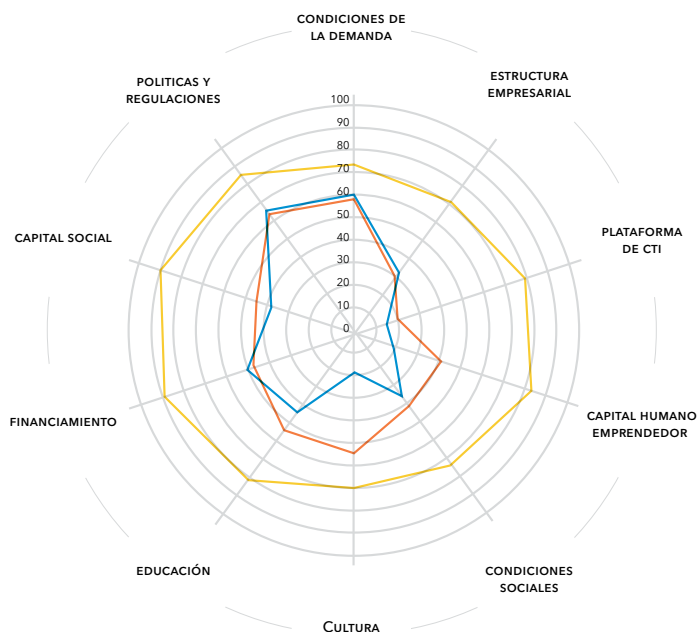
(América Latina)

3°

México en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	12°
Condiciones Sociales	4°
Educación	7°
Cultura	15°
Condiciones de la Demanda	1°
Plataforma de CTI	4°
Estructura Empresarial	1°
Capital Social	3°
Financiamiento	1°
Políticas y Regulaciones	1°

- México
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



PBI per capita a PPP (US\$)

25.351

Crecimiento de la economía

2017/16

5.36 %

Población (Habitantes)

4 M

Valor del ICSEd - Prodem

24.6

Ubicación en ICSEd - Prodem (Ranking internacional)

53°

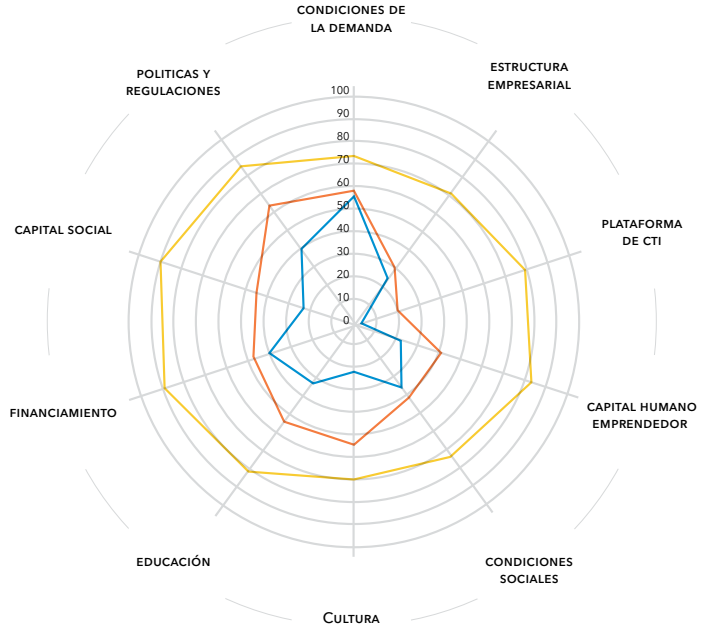
Ubicación en ICSEd - Prodem (América Latina)

9°

Panamá en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	9°
Condiciones Sociales	5°
Educación	12°
Cultura	13°
Condiciones de la Demanda	6°
Plataforma de CTI	12°
Estructura Empresarial	5°
Capital Social	8°
Financiamiento	6°
Políticas y Regulaciones	9°

- Panamá
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



Perú

PBI per capita a PPP (US\$)

13.334

Crecimiento de la economía

2017/16

2.51 %

Población (Habitantes)

32 M

Valor del ICSEd - Prodem

29.4

Ubicación en ICSEd - Prodem (Ranking internacional)

49°

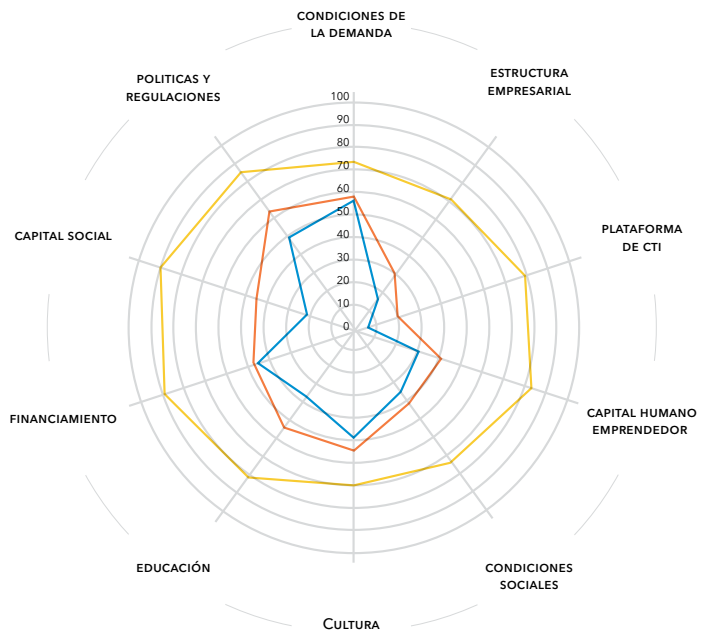
Ubicación en ICSEd - Prodem (América Latina)

8°

Perú en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	4°
Condiciones Sociales	8°
Educación	10°
Cultura	4°
Condiciones de la Demanda	3°
Plataforma de CTI	10°
Estructura Empresarial	11°
Capital Social	11°
Financiamiento	4°
Políticas y Regulaciones	5°

- Perú
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



PBI per capita a PPP (US\$)

16.944

Crecimiento de la economía 2017/16

4.57 %

Población (Habitantes)

10 M

Valor del ICSEd - Prodem

23.6

Ubicación en ICSEd - Prodem (Ranking internacional)

54°

Ubicación en ICSEd - Prodem (América Latina)

10°

República Dominicana en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	7°
Condiciones Sociales	7°
Educación	11°
Cultura	9°
Condiciones de la Demanda	7°
Plataforma de CTI	14°
Estructura Empresarial	9°
Capital Social	10°
Financiamiento	8°
Políticas y Regulaciones	7°

- Rep. Dominicana
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



Uruguay

PBI per capita a PPP (US\$)

22.371

Crecimiento de la economía 2017/16

3.10 %

Población (Habitantes)

3 M

Valor del ICSEd - Prodem

32.1

Ubicación en ICSEd - Prodem (Ranking internacional)

44°

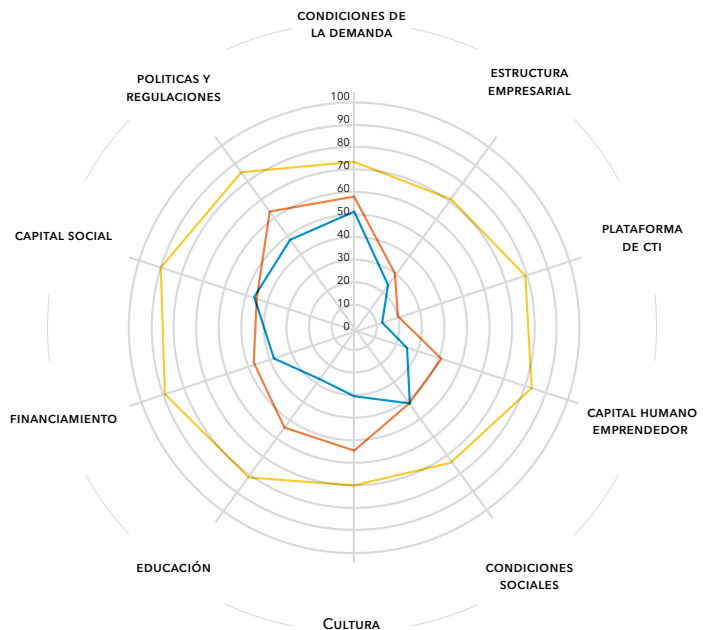
Ubicación en ICSEd - Prodem (América Latina)

6°

Uruguay en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	6°
Condiciones Sociales	1°
Educación	13°
Cultura	10°
Condiciones de la Demanda	12°
Plataforma de CTI	5°
Estructura Empresarial	7°
Capital Social	2°
Financiamiento	7°
Políticas y Regulaciones	6°

- Uruguay
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global



PBI per capita a PPP (US\$)

12.114

Crecimiento de la economía

2017/16

-14 %

Población (Habitantes)

31 M

Valor del ICSEd - Prodem

16.2

Ubicación en ICSEd - Prodem

(Ranking internacional)

59°

Ubicación en ICSEd - Prodem

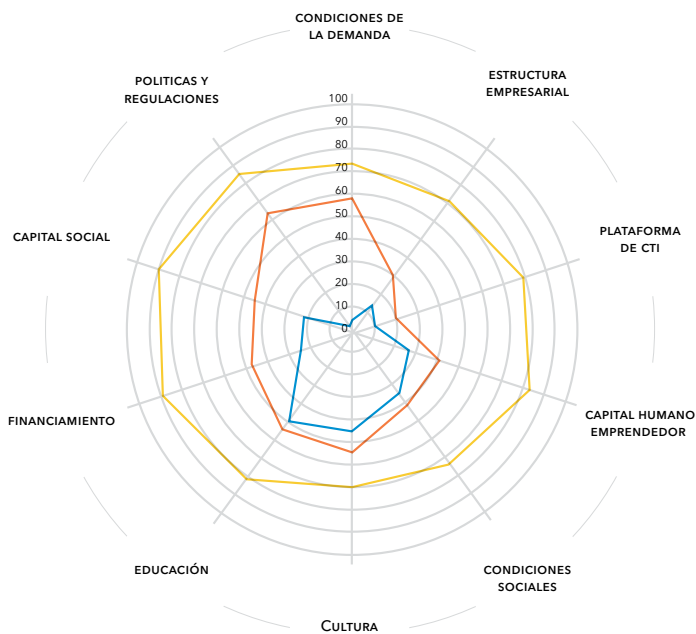
(América Latina)

14°

Venezuela en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	10°
Condiciones Sociales	6°
Educación	3°
Cultura	5°
Condiciones de la Demanda	15°
Plataforma de CTI	7°
Estructura Empresarial	15°
Capital Social	9°
Financiamiento	12°
Políticas y Regulaciones	14°

- Venezuela
- Top 3 Dimensión América Latina
- Top 3 Dimensión Global





Si querés consultar los resultados,
el reporte del ICSEd-Prodem de años
anteriores y su metodología entrá a
www.ungs.edu.ar/icsedprodem

Contáctanos

www.prodem.ungs.edu.ar

prodem@ungs.edu.ar

 [@ProDemUNGS](https://twitter.com/ProDemUNGS)

 [Prodem Ungs](https://www.facebook.com/ProdemUngs)

ISBN 978-987-3608-43-8



9 789873 608438