

ÍNDICE DE CONDICIONES SISTÉMICAS PARA EL EMPREDIMIENTO DINÁMICO

Más allá de la pandemia:
imaginando los ecosistemas
emprendedores del futuro

2020



Hugo Kantis
Juan Federico
Sabrina Ibarra García
Cristina Fernández

Diseño y diagramación: Nomi Galanternik y José Privitera

Este estudio fue realizado en el marco de las actividades del Proyecto FONCYT PICT 2018-03027 financiado por la Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación y la Universidad Nacional de General Sarmiento.

ACERCA DE LOS AUTORES



Hugo Kantis

Doctor 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 mención en Pymes de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Director de Dinámica Emprendedora, la Newsletter de Prodem y autor de diversos libros y artículos en la temática. Premio Start Up Nations Award for Groundbreaking Policy Thinking 2016, Global Entrepreneurship Network.



Sabrina Ibarra García

Magister en Economía y Desarrollo Industrial con mención en Pymes (UNGS) y Licenciada en Economía (UBA). Actualmente está cursando su Doctorado en Desarrollo Económico en la Universidad Nacional de Quilmes). Es investigadora y docente del Equipo de 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.



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 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. Es profesor y Coordinador Académico de la Maestría en Economía y Desarrollo Industrial mención en Pymes de la Universidad Nacional de General Sarmiento.



Cristina Fernández

Economista y politóloga de la Universidad de Kansas, y Magister en Comercio Internacional y Políticas de Inversión de la George Washington University. Cristina lidera las iniciativas políticas públicas y de investigación para la Red Global de Emprendimiento (GEN), integrando a los gestores de políticas en los ecosistemas de emprendimiento, fomentando la colaboración y la articulación, e integrando análisis basados en evidencia que puedan guiar las intervenciones para apoyar la economía empresarial. Antes de unirse a GEN, Cristina se desempeñó como analista de investigación en la Fundación Kauffman. También fue consultora de una firma internacional de abogados de patentes y marcas que ayuda a emprendedores extranjeros a ingresar al creciente mercado paraguayo.

ACERCA 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 do tank 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:
<https://prodem.ungs.edu.ar/encuentros/>

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP NETWORK

La Global Entrepreneurship Network (GEN) opera programas en más de 180 países con el fin de facilitar que toda persona en cualquier parte del mundo pueda lanzar y escalar su 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 ecosistemas emprendedores que permitan la creación de empleo, la aceleración de la innovación y el crecimiento económico. Sus operaciones a nivel país y a nivel global con sus verticales de políticas públicas, investigación y programas, ofrecen a los miembros de la red un acceso exclusivo a conocimiento, redes, comunidades y programas de acuerdo al tamaño económico, madurez del ecosistema, lenguaje, cultura, geografía y más.

GEN Research es una iniciativa que apoya la creación de conocimientos que luego se traduce en políticas y programas que ayudan a crear ecosistemas más virtuosos e instituciones de apoyo más efectivas. Formada por sus socios del conocimiento, asesores y su Red Global de Investigación en emprendimiento creada en 2013 por la Fundación Kauffman, GEN Research recopila y comparte conocimientos e investigaciones realizadas por sus diferentes grupos ubicados a lo largo de todo el mundo.

Más información sobre GEN y sus actividades puede consultarse en genglobal.org y sobre GEN Research en genresearch.co.

página 11	RESUMEN EJECUTIVO
página 14	PRESENTACIÓN Y ENFOQUE CONCEPTUAL
página 22	PANORAMA PREVIO A LA PANDEMIA
página 29	EVIDENCIAS ACERCA DEL IMPACTO DEL COVID-19
página 45	IMAGINANDO LOS ECOSISTEMAS DESPUÉS DE LA PANDEMIA
página 70	COMENTARIOS FINALES
página 73	ICSED-PRODEM PAÍS POR PAÍS
página 89	ANEXO METODOLÓGICO

AGRADECIMIENTOS

Como parte de este reporte desarrollamos un ejercicio colectivo de construcción de escenarios para imaginar cuáles serían las principales tendencias y los rasgos característicos de los ecosistemas emprendedores en el mediano plazo, una vez pasada la pandemia. Para ello convocamos a un grupo de expertos formado por académicos, consultores, inversores, emprendedores, funcionarios de gobiernos y de organismos multilaterales de diferentes países y regiones para imaginar los ecosistemas emprendedores del futuro. A todos ellos, nuestro más sincero agradecimiento por su colaboración y sus invaluable contribuciones.

En orden alfabético



Adenike Adeyemi
Directora Ejecutiva,
FATE Foundation



Oren Gershtein
Fundador y CEO,
Ideality Roads



Paulo Andrez
Presidente emérito, **The Euro-
pean Business Angel Network**



Alejandro González
Editor, **Contxtto**



Anwar Aridi
Especialista para Europa
y Asia Central,
World Bank



Elizabeth Hoeffcker
Investigadora, Grupo de
Innovación Local,
MIT D-Lab



Lisandro Bril
Inversor y Co-fundador,
**Axia Ventures & J Ventures
Latin America**



Jeff Hoffman
Miembro del Board, **Global
Entrepreneurship Network**



Esteban Campero
Responsable de Emprendedo-
res y Pymes, **Secretaría General
Iberoamericana**



Daniel Isenberg
Profesor de Entrepreneurship y
Asesor de políticas de empen-
dimiento, **Babson College and
Columbia Business School**



Fulvia Farinelli
Oficial Asuntos Económicos,
UNCTAD



Keun Lee
Miembro del Comité de Polí-
ticas de Desarrollo, **Naciones
Unidas**; Profesor de Economía,
Universidad Nacional de Seúl



Susana Garcia Robles
Venture Partner, **Capria**; Exe-
cutive Advisor **Latin American
Venture Capital Association**



Colin Mason
Profesor de Entrepreneurship,
University of Glasgow



Gerald McDermott
Profesor de Negocios Internacionales y Política, **University of South Carolina**



José Pacheco
Co-director del Máster en Ingeniería en Manufactura Avanzada y Diseño, **MIT**



Carlo Pietrobelli
Investigador asociado, **University of Roma Tre y UNU-MERIT**. Asesor de Políticas de Innovación y Desarrollo



Juana Ramirez
Fundadora y CEO, **Sohin Mexico**



Liliana Reyes
Directora General, **Asociación Mexicana de Capital Privado**



Gonzalo Rivas
Jefe de la División de Competitividad, Tecnología e Innovación **Banco Interamericano de Desarrollo**



Marcelo Roca
Director Ejecutivo, **Xcala**



Padmaja Ruparel
Co-fundadora, **Indian Angel Network**



Marcelo Tedesco
Director Ejecutivo, **Global Ecosystem Dynamics Initiative (GED)**, Investigador asociado, **MIT D-Lab**



Rodrigo Varela
Fundador y Director, Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial, **Universidad ICESI**



Nicholas Vonortas
Director, Institute for International Science & Technology Policy, **The George Washington University**



Karen Wilson
Oficina de la Secretaría General, **OCDE**



Harry Yuklea
Autoridad Israelí de Innovación & Universidad Hebrea de Jerusalem

También queremos agradecer a Rodrigo Rabetino (Universidad de Vaasa) por su colaboración en el diseño de este ejercicio de construcción de escenarios colectivo.



PRÓLOGO

Hugo Kantis
Director del Prodem

Este reporte llega justo cuando estamos concluyendo un año de shock en nuestras vidas, provocado por la pandemia. La salud de las personas y de nuestras sociedades están sufriendo impactos y transformaciones inéditas. Claramente, el mundo ya no es el mismo y necesitamos reaccionar. Sabemos por experiencias previas que los emprendedores y las empresas jóvenes son actores clave en los procesos de destrucción creativa y pueden contribuir de manera decisiva a la recuperación de las economías y a la generación de puestos de trabajo para salir de las crisis.

En este contexto, las políticas públicas anticíclicas deberían enfocarse en generar las condiciones necesarias para revitalizar y potenciar los “animal spirits”, que han sido golpeados por la brusca caída de la actividad económica, y potenciar aquellos otros que responden ante las oportunidades que ofrece el mundo emergente. Por eso, desde Prodem identificamos la necesidad de contribuir generando nuevo conocimiento y orientaciones útiles para la acción requerida, que incluye tanto la reconstrucción como la transformación. En tal sentido, este reporte presenta, por un lado, los resultados de un ejercicio que constituye una primera medición del impacto ocasionado por la crisis de la pandemia en las condiciones para el emprendimiento dinámico. Sus resultados permiten así conocer dónde es necesario llevar adelante intervenciones orientadas a revertir dicho daño. Cada país puede, en función de ello diseñar una agenda de reconstrucción basada en esas prioridades. Pero junto con ello, también es necesario poder comenzar a mirar hacia adelante para imaginar de qué manera las tendencias transformadoras en curso van a moldear los ecosistemas del mañana. Un antiguo líder chino dijo alguna vez que “para liderar una tendencia es clave poder anticiparla”. En un mundo tan incierto como el actual, ello resulta tan necesario como desafiante. Para contribuir en esa dirección, decidimos encarar un ejercicio de imaginación colectiva junto a destacados expertos de distintos países de América del Norte, Europa, Asia, África y América Latina y con el valioso apoyo de GEN. Eso nos permitió identificar un conjunto de tendencias y escenarios que permiten pensar los ecosistemas del futuro.

Sobre la base de este ejercicio estamos desarrollando junto al BID una consulta con más de 150 expertos de 14 países de América Latina que nos permitirá hacer foco en los escenarios imaginados para la región. Algunos resultados preliminares de este ejercicio los compartimos en este reporte a modo de adelanto.

Así, el reporte puede ser usado para imaginar de qué modo tales impactos y tendencias generales cobran vida en cada ecosistema teniendo en cuenta su propio punto de partida, algo que es muy necesario a la hora de construir condiciones apropiadas para que el emprendimiento y la innovación sean motores fundamentales en la reconstrucción y transformación de los diferentes países y regiones del planeta. Esperamos que este reporte sirva como brújula orientadora en medio de tanta penumbra así como también poder colaborar teniendo en cuenta las condiciones particulares de cada país para profundizar esta labor cuando ello sea requerido.



UN MENSAJE DE PARTE DE GEN

Cristina Fernandez
Vicepresidenta de Políticas
e Investigación, GEN

Es un orgullo para la Red Global del Emprendimiento (GEN) acompañar por tercer año consecutivo a Prodem en la realización de su análisis de los ecosistemas emprendedores a nivel global. El enfoque sistémico en el cual se basa el ICSEd-Prodem es hoy más importante que nunca ya que el COVID-19 ha impactado de manera decisiva sobre las condiciones sociales, económicas, educacionales, culturales y regulatorias que inciden sobre la creación y desarrollo de los emprendimientos.

En estos tiempos, más allá de las diferencias en los valores del ICSEd-Prodem, todos los países están enfrentando una persistente incertidumbre. Los actores clave de los ecosistemas se ven frente al doble desafío de encontrar las medidas de apoyo que consideren por un lado el impacto inmediato de la pandemia, pero que al mismo tiempo tomen en cuenta las tendencias de cambio que se avecinan de la mano de los cambios en los patrones de consumo, la aceleración del cambio tecnológico, la reconfiguración de la cadenas de valor y otras fuerzas que irán transformando el contexto en el que se mueven los emprendedores.

Es por eso que nos sumamos a Prodem no sólo para poder medir el impacto inmediato de la pandemia en los 64 países estudiados por el ICSEd-Prodem sino también en el ejercicio de imaginarnos cómo serían los ecosistemas emprendedores en el futuro. Para ello, Prodem propuso un marco de análisis innovador y un conjunto de hipótesis rivales que se luego se pusieron a prueba en diferentes encuentros con un conjunto de expertos internacionales. Les agradecemos a cada uno de ellos por su invaluable colaboración en este análisis de los posibles escenarios del mediano plazo que se incluyen en este Reporte.

Mientras que los líderes mundiales continúan debatiendo las posibles soluciones a la pandemia, este Reporte ofrece una guía para desarrollar políticas y programas que consideren las oportunidades y las amenazas emergentes que pueden moldear las condiciones para el emprendimiento dinámico en los próximos tres años.

Alentamos a los gobiernos y otros actores de los ecosistemas a reflexionar sobre los resultados de este ICSEd-Prodem 2020 al momento de decidir cuáles serán las próximas prioridades de política de emprendimiento a tomar, y quedamos atentos a sus devoluciones acerca de cómo seguir guiando las estrategias y planes de reconstrucción de las economías y las sociedades luego de la pandemia.

RESUMEN EJECUTIVO

¿Cuáles han sido los principales impactos de la crisis del COVID-19 sobre las condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico a nivel global? ¿Qué contrastes aparecen entre regiones y países? ¿Cómo imaginamos la futura evolución de los ecosistemas emprendedores en el mediano plazo? La aparición de la pandemia y sus consecuencias sociales y económicas han presentado a los emprendedores y los ecosistemas varios desafíos. Los Gobiernos y las organizaciones de apoyo también se encuentran afectadas por estos desafíos. En este contexto caracterizado por altos niveles de incertidumbre, los análisis basados en evidencias así como la imaginación son cada vez más importantes para la toma de decisiones.

Realizar el Reporte de este año del ICSEd-Prodem también implicó un reto importante: medir las condiciones para el emprendimiento al mismo tiempo que éstas están siendo afectadas por la crisis del COVID-19. La complejidad de esta tarea se debe a tres razones fundamentales: (i) el elevado nivel de incertidumbre que rodea a la enfermedad y sus posibles trayectorias futuras, (ii) estar todavía inmersos en el medio de la crisis lo cual puede generar análisis apresurados sin la perspectiva (hindsight) necesaria para apreciar y reflexionar sobre todas las posibles consecuencias, especialmente las sociales, de esta pandemia y su duración, y (iii) porque todavía no se cuenta con información actualizada para las diferentes dimensiones que hacen a nuestro indicador.

Tomando en cuenta estas dificultades, y con el objetivo de ofrecer a los hacedores de políticas y demás actores del ecosistema elementos que les permitan diseñar acciones, este año realizamos dos tipos de análisis, cuyos resultados les compartiremos en este reporte. El primero de ellos es una estimación del impacto más inmediato de la pandemia sobre las condiciones para el emprendimiento producto de la caída de la economía y las medidas de confinamiento registradas durante la primera mitad de 2020. En concreto calculamos la diferencia entre el valor del ICSEd-Prodem correspondiente a inicios de 2020 con un valor ajustado a mitad de año, actualizando aquellas variables y dimensiones donde ya existen evidencias cuantificadas de los efectos del COVID-19.

Los resultados más importantes de este ejercicio son:

- La gran mayoría de los países han visto negativamente afectadas sus condiciones para el emprendimiento dinámico producto de la pandemia (70%)
- El número de ecosistemas afectados es mayor entre los países desarrollados (90%) pero la magnitud del impacto es más pronunciada entre los países en desarrollo debido a las debilidades estructurales y vulnerabilidad económica de éstos últimos.
- Las dimensiones más afectadas son las condiciones de la demanda (espacio de oportunidades), el acceso al financiamiento (recursos) y el capital humano emprendedor, lo que muestra que el impacto se dio a lo largo de todo el proceso emprendedor.
- En el caso de América Latina 7 de los 15 países estudiados registraron retrocesos en sus condiciones para el emprendimiento, destacándose Venezuela, Argentina, Brasil y México.

Además de la estimación de los impactos más inmediatos, este año le dedicamos un espacio particular a explorar la evolución futura de los ecosistemas en el mundo post-pandemia. Para ello, revisamos los últimos reportes sobre las diferentes dimensiones de la crisis del COVID-19 producidos por diferentes organizaciones, universidades y consultoras internacionales, y elaboramos un

conjunto de hipótesis rivales que guiaron luego un ejercicio colectivo de construcción de escenarios.

Más de 25 expertos de todo el mundo participaron de este ejercicio cuyos resultados muestran que a nivel general los ecosistemas de los próximos años estarán incididos por las siguientes tendencias globales:

- i) Una recuperación económica que llevará tiempo
- ii) Un mundo más empobrecido y con creciente desigualdad social
- iii) Una mayor y más activa participación del Estado en la economía
- iv) Un contexto de liquidez financiera a nivel global con bajas tasas de interés
- v) Cambios en los patrones de consumo
- vi) Aceleración del cambio tecnológico
- vii) Reconfiguración de las cadenas globales de valor

En este contexto, los futuros ecosistemas podrían estar caracterizados de la siguiente manera:

- Habrá nuevas oportunidades que emergerán como parte de un proceso de destrucción creativa Schumpeteriano liderado por la aceleración de la transformación digital, la reconfiguración de las cadenas globales de valor y las estrategias de innovación abierta de las grandes corporaciones. Sin embargo, el balance neto entre las nuevas oportunidades y las que se destruyen será diferente según países y sectores.
- Que existan emprendedores y emprendedoras aprovechando y capitalizando estas nuevas oportunidades va a depender de sus capacidades, y acceso a recursos y redes. En general, es esperable que el emprendimiento por necesidad tienda a predominar en los próximos años sobre el emprendimiento dinámico, en especial en los países menos desarrollados. Más aún, el deterioro de las condiciones sociales, la educación y el capital social podrían afectar negativamente la cantidad de nuevos emprendedores dinámicos en el mediano plazo. Sin embargo, la existencia de menores costos de oportunidad de ser emprendedor para algunos segmentos altamente calificados de la población que hoy ven que su estabilidad laboral está amenazada, podría generar el efecto contrario. La intensidad de esta fuerza positiva variará según países y regiones, y puede que no sea suficiente para llevar a un escenario favorable.
- Los recursos para crear y desarrollar un emprendimiento estarían más restringidos. La disponibilidad de capital social y las chances de poder aprovechar las nuevas tecnologías para ampliarlo, dependerán en gran medida de la posición socio-económica de cada emprendedor y de la red con que contaba antes de la crisis.
- El acceso a financiamiento a través de inversores estará moldeado por la coexistencia de fuerzas contradictorias. Por un lado, los fondos existentes que habían logrado fondearse en los años previos, estarán con necesidades de invertir en el corto plazo. Por otro lado, las dificultades de los fondos para levantar nuevas rondas podrían afectar la disponibilidad de fondos en el mediano plazo, o hasta que una recuperación completa ocurra. Además, las preferencias de los inversores estarán dirigidas a inversiones en empresas ya invertidas por ellos, buscando apoyar su subsistencia y preservar el valor de su portfolio. Las nuevas inversiones tenderán a focalizarse en ciertas verticales, en etapas más maduras del ciclo del financiamiento y en grandes inversiones. Esta situación hará que muchos emprendedores en sus primeras etapas tengan dificultades de acceso a financiamiento, una situación que tendería a agravarse en los ecosistemas menos desarrollados.

→ La importancia de las políticas de emprendimiento dentro de las agendas de los gobiernos es probable que se vea disminuida en los primeros años dado el foco que se tendrá en atender la emergencia post- pandemia y en las restricciones presupuestarias y fiscales. Sin embargo, estas políticas tenderán a retomar su importancia en el mediano plazo dada la relevancia de los emprendimientos y la innovación como motor de la recuperación y crecimiento económico. Esta re-emergencia de las políticas de emprendimiento se hará con nuevos instrumentos y formas. Es esperable que incluya herramientas que apunten a un perfil más amplio y diverso de emprendedores y negocios asociados con la “nueva normalidad” y que aprovechen en mayor medida la colaboración público-privada. En este contexto, las organizaciones del ecosistema con senderos de acumulación de capacidades previas mayores y habituadas a la cooperación, serán las que estén mejor preparadas para tener un rol clave en los ecosistemas del futuro.

En adición a este ejercicio realizado con expertos a nivel global, este reporte incluirá a modo de adelanto los resultados de un ejercicio similar realizado por Prodem y el BID junto a más de 150 expertos de 14 países América Latina. Los resultados de este ejercicio, próximo a publicarse, revelan algunas coincidencias importantes y ciertos contrastes en el tipo de escenario imaginado por los expertos a nivel global y por los expertos latinoamericanos.

El resultado más valioso de este ejercicio colectivo de construcción de escenarios no sería la comprobación de qué tanto se verifica en el futuro, sino la identificación de diferentes tendencias y fuerzas, a veces contradictorias, que estarán presentes. El resultado final dependerá de las capacidades y proactividad de cada ecosistema para aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas. Gobiernos, organizaciones multilaterales y otros actores de los ecosistemas se podrán beneficiar de la realización de un ejercicio similar, ajustándolo a la realidad de cada uno de sus contextos. Este reporte ofrece una guía para este desafío y sugiere una serie de ejemplos de recomendaciones e iniciativas que pueden ser tomadas en cuanto a potenciar las oportunidades generadas por el nuevo contexto post-pandemia así como neutralizar las amenazas futuras que se identificaron.

CAPÍTULO 01

PRESENTACIÓN Y ENFOQUE CONCEPTUAL

INTRODUCCIÓN

2020 será recordado en la historia contemporánea como el año de la pandemia del SARS-CoV-2 (conocido también como COVID-19). Una crisis sanitaria global sin precedentes y que aún hoy estamos transitando y cuyo final resulta cada vez más incierto, más allá de las esperanzas depositadas sobre los últimos desarrollos en materia de vacunas y tratamientos. La gravedad de esta crisis se evidencia en los alarmantes números de personas infectadas y de fallecimientos. Según la Organización Mundial de la Salud, al momento de escribirse este reporte (agosto 2020) eran más de 25,6 millones los infectados y 850.000 las muertes. La nota característica de esta enfermedad fue su velocidad de contagio y expansión global. Desde las primeras noticias en noviembre 2019 en la ciudad de Wuhan (China) no pasaron dos meses hasta que se comenzaron a ver los primeros casos en Europa y en un mes más ya el virus había llegado a América, epicentro actual de la pandemia.

Se trata de una crisis que por sus características está teniendo fuertes impactos en términos epidemiológicos, pero también ha incidido significativamente en nuestros hábitos, en la forma de relacionarnos, en la manera de trabajar, en la dinámica de los hogares y por supuesto, está incidiendo de manera muy fuerte sobre la economía en general, y las condiciones para emprender en particular.

La irrupción del COVID-19 se dio en un contexto global marcado por un lado, por la aceleración de la transformación digital de la economía, la expansión del llamado “capitalismo de plataformas” y las nuevas tecnologías asociadas a la industria 4.0. Pero por otro, 2020 comenzaba con una escalada en el conflicto -comercial y tecnológico - entre los Estados Unidos y China que amenazaba con una desintegración de varias cadenas globales de valor, la búsqueda de mercados alternativos para aprovisionamiento (nearshoring) o la vuelta de las operaciones a los países centrales (reshoring) con el consecuente efecto sobre la economía global y los flujos de comercio (Lund et al 2020¹).

En el caso de los países en desarrollo, la crisis del COVID-19 coincidía también con el retroceso en los precios de varias *commodities* (UNCTAD, 2020²) que agudizarán los efectos y sin dudas demorarán la recuperación. Además, varios de esos países llegaban a 2020 con una situación económica doméstica recesiva, con altos niveles de endeudamiento (UNTACD, 2020, CEPAL, 2020³), que terminan de perfilar un escenario poco favorable aun antes de que la pandemia sea la protagonista.

A lo largo de este primer semestre de 2020 se han publicado numerosos reportes acerca del impacto del COVID-19 sobre las empresas, y en particular sobre las empresas más jóvenes. Un estudio realizado por Facebook, la OCDE y el Banco Mundial a 30.000 empresarios pymes, gerentes y empleados de más de 50 países, indica que el 26% de las empresas encuestadas ha cerrado sus negocios entre enero y mayo de 2020. El impacto sobre las empresas lideradas por mujeres ha sido mayor. Además, entre las que siguieron subsistiendo, 2 de cada 3 empresas han reducido sus ventas, de las cuales el 57% reportó una caída del 50% respecto al mismo año que el año anterior. Todo esto ha tenido un correlato directo sobre la destrucción del empleo. Aun así, las expectativas hacia el futuro eran positivas. De hecho, el 74% piensa reabrir sus negocios, y reformular sus modelos de negocios con mayor presencia on line (Facebook, OCDE y World Bank, 2020)⁴.

En la misma línea un reporte de la OCDE que resume más de 40 diferentes estudios sobre el impacto del COVID-19 sobre las empresas pequeñas y medianas en los países más avanzados concluye que con matices según la economía, más del 50% de las empresas registraban caídas en sus ventas y una de cada tres no esperaba sobrevivir más allá de un mes (OCDE, 2020).



1. Lund, S.; Manyika, J; Woetzel, J; Barriball, E; Krishman, M; Alicke K, Birshman, M, George, K; Smit, S., Swan, D & Hutzeler, K (2020): “Risk, resilience, and rebalancing in global value chains”, Mckinsey Global Institute. McKinsey & Company
2. UNTACD (2020): *The Covid-19 Shock to Developing Countries. United Nations*
3. CEPAL (2020): Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe en la enfermedad por coronavirus (COVID-19) - Marzo 2020. Naciones Unidas
4. Facebook, OCDE & World Bank (2020): *Global State of Small Business Report* (Julio 2020)

En el caso de los Estados Unidos, el cierre de negocios entre febrero y abril de 2020 llegó al 22%, unas 3,3 millones de empresas (Fairlie, 2020), mientras que otros reportes hablaban de porcentajes de cierres de 43% (Bartik et al, 2020⁵). Más recientemente, en mayo 2020, un estudio del Bureau of Census afirmaba que un 90% de los pequeños negocios se vio afectado negativamente por la crisis, con tres de cada cuatro reportando caídas en sus ventas (Buffington et al, 2020⁶).

Para el caso específico de las nuevas empresas, un estudio reciente de Mason y Hruskova (2020)⁷ para el caso del Reino Unido, muestra que el 60% de las nuevas empresas analizadas tuvo una caída de las ventas mayor al 50%. Además, 4 de cada 10 negocios debieron frenar sus planes de inversiones. En gran medida, esta suspensión de planes de inversión tiene relación con el incremento en las dificultades para acceder al financiamiento ya que, según este artículo, los inversores están concentrando sus inversiones en las empresas donde ya invirtieron para asegurar su continuidad y conservar el valor de su cartera. En el caso de la India, un reporte de NASSCOM publicado en julio 2020, advertía que un 40% de las nuevas empresas de ese país habían suspendido sus operaciones o estaban a punto de hacerlo, al tiempo que señalaba que 70% tenía menos de tres meses de flujo de fondos⁸.

En Estados Unidos, la información del registro de empresas mostraba una continua y sostenida caída en las solicitudes de altas hasta finales de junio con un rebote pronunciado que llega hasta nuestros días últimas semanas (US Census, 2020). De todas formas, en un interesante ejercicio de estimación del impacto de esta caída en las nuevas empresas del Centre for Economic Policy Research (CEPR), Sedláček y Sterk (2020) estiman que aún en un escenario de rebote pronunciado y recuperación del número de nuevas empresas, los efectos positivos sobre el empleo tardarán en observarse⁹.

En España, un estudio realizado por el Observatorio del Emprendimiento de ese país en abril de 2020 indicaba que 40% de las empresas habían cerrado temporalmente y casi un 80% tenían una visión negativa sobre el futuro. Además, 1 de cada 3 empresas en fase de creación había decidido suspender sus planes¹⁰. Por su parte, en Alemania un estudio de KfW realizado en marzo 2020 señalaba que 90% de los emprendedores sufrieron una caída de ventas debido al COVID-19, un tercio de ellos perdió la totalidad de sus ingresos y la mitad, más del 75%¹¹.

En el caso latinoamericano el impacto ha sido mayor. Según un reporte realizado por Prodem y el BID en abril de 2020, 83% de los emprendimientos y empresas jóvenes sufrieron un gran impacto en las ventas y el 53% dejó de vender. Y lo más preocupante, sólo la mitad podía resistir más de 2 meses sin cerrar la empresa. Por otro lado, la mitad de quienes estaban recién iniciando sus emprendimientos, dejó de hacerlo (Kantis y Angelelli, 2020). El clima general de preocupación y pesimismo se notaba también en las expectativas. Un 57% consideraba que su actividad iba a detenerse o caer significativamente en el mes siguiente y dos de cada tres afirmaban no poder sobrevivir más allá de 2 meses.

El impacto de la crisis también se verificaba de manera importante en el ámbito de las instituciones de apoyo a los emprendedores. Según el mencionado estudio, dos de cada tres instituciones suspendieron su actividad o la disminuyeron significativamente, y sólo 1 de cada 4 era optimista con respecto al futuro (Kantis y Angelelli, 2020).

En este contexto, analizar las condiciones para el emprendimiento se vuelve una tarea desafiante por varios motivos. Primero, por el elevado nivel de incertidumbre que rodea a la enfermedad y sus posibles trayectorias futuras. Segun-



5. Bartik, Alexander W. Marianne Bertrand, Zoë B. Cullen, Edward L. Glaeser, Michael Luca, Christopher T. Stanton. 2020. "How Are Small Businesses Adjusting to COVID-19? Early Evidence from a Survey," NBER Working Paper No. 26989, Abril 2020.

6. Buffington, C., Dennis, C., Dinlersoz, E., Foster, L., y Klimek, S. Measuring the Effect of COVID-19 on U.S. Small Businesses: The Small Business Pulse Survey. US Census Bureau CES 20-16 Mayo, 2020.

7. Mason, C & Hruskova, M (2020): The impact of covid-19 on Entrepreneurial Ecosystem. Working Paper. Adam Smith Business School, University of Glasgow

8. NASSCOM (2020). Navigating COVID: Indian Tech Sector Benchmarks and Way Forward. <https://nasscom.in/publications-tags/covid-impact>

9. Sedláček, P. y Sterk, V. (2020) Startups and employment following the COVID-19 pandemic: A calculator. <https://voxeu.org/article/startup-employment-calculator-covid-19>

10. Observatorio del Emprendimiento en España (2020) Situación del emprendimiento en España ante la crisis del COVID-19. Análisis y recomendaciones. www.gem-spain.com

11. Global Entrepreneurship Monitor (2020) "Diagnosing Covid-19 impacts on entrepreneurship. Exploring policy remedies for recovery". Babson Global Sponsor & Shopify.

do, por estar todavía inmersos en el medio de la crisis lo cual puede generar análisis apresurados sin la perspectiva (*hindsight*) necesaria para apreciar y reflexionar sobre todas las posibles consecuencias, especialmente las sociales, de esta pandemia y su duración. Y tercero, porque todavía no se cuenta (y en algunos casos, no se podrá contar) con información actualizada para las diferentes dimensiones que hacen a nuestro indicador.

Es por ello que en esta edición 2020 COVID-19 del ICSEd-Prodem, hemos decidido realizar dos tipos de ejercicios. En primer lugar, un primer ejercicio de estimación del impacto más inmediato sobre las condiciones para el emprendimiento producto de la caída de la economía y las medidas de confinamiento. Para ello se utilizará la información disponible hasta julio de 2020 de manera de ajustar los valores del ICSEd-Prodem al menos en estas dimensiones donde ya existen evidencias cuantificadas de los efectos del COVID-19.

Este primer ejercicio constituye un agregado de valor por cuanto permite mostrar una realidad más ajustada a la que reflejaban las cifras de inicios de 2020, pero no termina de describir las futuras condiciones para el emprendimiento, en especial aquellas donde la incertidumbre acerca de su posible desenvolvimiento en la post-pandemia resulta mayor, o donde podrían conjeturarse efectos hacia uno u otro lado, sin saber a priori el resultado del balance final.

Por ello, realizamos un novedoso ejercicio de construcción de escenarios a mediano plazo, en el cual interactuamos durante más de un mes con más de 25 expertos a nivel internacional quienes compartieron sus impresiones y los posibles escenarios que imaginan acerca del mundo que estaremos viviendo en unos pocos años y los efectos de esta 'nueva normalidad' sobre las diferentes condiciones para el surgimiento y desarrollo de emprendimientos y ecosistemas. A decir verdad, y tal como señalara A. Einstein *en tiempos de crisis la imaginación es más importante que el conocimiento*.

Asimismo, este ejercicio inicial de construcción de escenarios sirvió de base para otro similar pero focalizado en los ecosistemas de América Latina. Algunos primeros resultados de esta consulta se presentan en este reporte.

De esta manera, la estructura de este Reporte será la siguiente. En la próxima sección se describe el marco conceptual de la visión sistémica del emprendimiento que no sólo da sustento a la construcción del ICSEd-Prodem, sino que también aporta elementos para entender qué aspectos precisamente serán los más afectados en el corto plazo por la crisis del COVID-19 y cuáles en un horizonte más lejano. En la segunda sección, y en base a los datos del ICSEd-Prodem, se describe cuál hubiera sido la situación tanto a nivel global como en América Latina en relación a las condiciones para el emprendimiento antes de la pandemia del COVID-19. La tercera sección, por su parte, muestra los resultados del primer ejercicio de estimación de los impactos más inmediatos de la crisis como consecuencia, principalmente, del empeoramiento de las condiciones económicas en los países tanto a nivel global como para América Latina. Luego de este primer ejercicio, se describirán los resultados alcanzados en el segundo ejercicio de construcción de escenarios a mediano plazo. Finalmente, se concluirá con algunas ideas finales.

MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGÍA

¿Qué es el emprendimiento dinámico?

El concepto de emprendimiento dinámico incluye tanto a aquellos proyectos emprendedores con potencial de crecimiento como a las empresas jóvenes que, habiendo superado las primeras etapas de alta mortalidad, se han convertido en al menos una pyme competitiva con proyección de seguir creciendo. 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 escalables¹².

Esta definición es más amplia que la encontrada en la literatura donde el dinamismo de las empresas es definido en términos de tasas de crecimiento, y tiene varios puntos de contacto con los conceptos de emprendimiento *transformacional o productivo*¹³. Esta definición incluye a las empresas gacelas o de alto impacto¹⁴ pero también a otras que contribuyen a la expansión del tejido de pymes competitivas aún cuando no presenten un patrón de crecimiento tan lineal sostenido y exponencial. Este concepto de emprendimiento dinámico se ajusta mejor a la realidad de los países en desarrollo donde el fenómeno de las empresas gacelas es menos frecuente.

Asimismo, esta definición de emprendimiento dinámico captura mejor la complejidad del proceso de crecimiento empresarial que otras definiciones más rígidas basadas en la determinación de un mínimo de ventas o de empleo en los primeros años, o de tasas específicas de crecimiento (por ejemplo, 20% o 30% en los últimos tres años). La realidad de las nuevas empresas dinámicas alcanza situaciones muy diversas y heterogéneas. De hecho, la metáfora pionera de Brich (1979) que incluía las gacelas, los elefantes y los ratones, debería ser ampliada para incorporar a otras especies que no alcanzan la velocidad de las gacelas pero son igualmente valiosas como los canguros, los delfines y ciertamente los seres humanos. En otras palabras, deben incorporarse diferentes patrones de crecimiento.

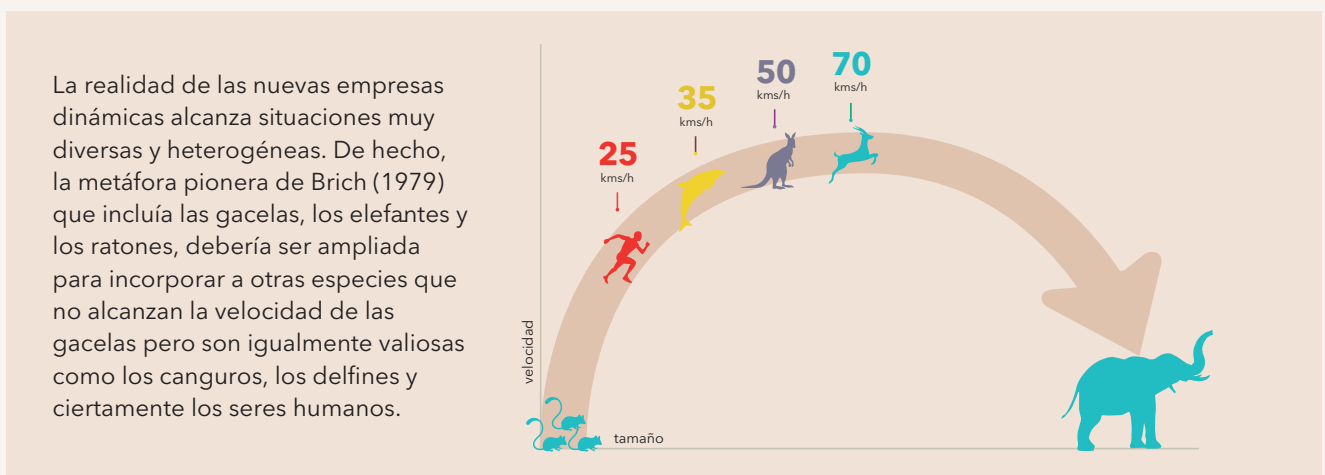
El concepto de emprendimiento dinámico incluye tanto a aquellos proyectos emprendedores con potencial de crecimiento como a las empresas jóvenes que, habiendo superado las primeras etapas de alta mortalidad, se han convertido en al menos una pyme competitiva con proyección de seguir creciendo.

...

12. Kantis, H., Angelelli, P., y Moori Koenig, V. (2004). Desarrollo Emprendedor: América Latina y la experiencia internacional. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

13. Schoar, A. (2010). The divide between subsistence and transformational entrepreneurship. in J. Lerner y S. Stern (Eds.), Innovation Policy and the Economy (Vol. 10, pp. 57-81). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. Journal of Business Venturing, 11(1), 3-22.

14. Henrekson, M., y Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. Small Business Economics, 35(2), 227-244.

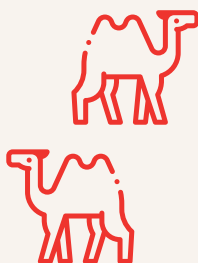


Este enfoque más amplio sobre los patrones de crecimiento de los emprendimientos dinámicos, es consistente con los últimos aportes de la literatura donde se pone de manifiesto la relativamente baja persistencia en el tiempo de los períodos de alto crecimiento. De hecho la evidencia internacional muestra que el alto crecimiento es relativamente inestable y que las empresas gacelas son fenómenos similares a esos grupos de rock que sólo tienen un gran éxito en su carrera (one-hit wonders)¹⁵.

•••
15. Daunfeldt, S. O., y Halvarsson, D. (2015). Are high-growth firms one-hit wonders? Evidence from Sweden. *Small Business Economics*, 44(2), 361-383.

En resumen, el conocimiento acumulado sobre el proceso de crecimiento de empresas jóvenes muestra la necesidad de evitar definiciones rígidas cuando se trata de establecer el tipo de emprendimiento que se quiere apoyar desde la política. El concepto de emprendimiento dinámico ofrece una imagen cualitativa más amplia del tipo de empresas que se desean, en lugar de establecer reglas rígidas ex ante. Esta necesidad de una definición más flexible de dinamismo es aún más necesaria en estos tiempos de la pandemia del COVID-19 y luego de ella, dado que el aumento de la incertidumbre será la norma y hacer predicciones ex ante será aún más difícil por la alta volatilidad que enfrentaran las economías a lo largo de todo el mundo.

¿Una nueva especie de emprendimiento dinámico surgida de la crisis?



El emprendimiento dinámico es un motor del crecimiento económico. Pero en tiempos de la pandemia del COVID-19, la resiliencia se ha convertido en la “regla del juego” y aquellos emprendimientos que han logrado destacarse en esta habilidad para adaptarse y sobrevivir al nuevo contexto, reinventándose a sí mismos, serán los que tengan mayores chances de sobrevivir y crecer.

Dentro del reino animal existe una especie que es particularmente destacada por su habilidad para sobrevivir y enfrentar condiciones ambientales extremas: los camellos. En sus jorobas, estos animales cuentan con reservas de materia grasa que les permiten sobrevivir en ausencia de comida y bebida. Los camellos pueden caminar por largas horas sin descansar y correr a una velocidad de 40 km/h.

En el mundo de las nuevas empresas y empresas jóvenes, los camellos están caracterizados por tres rasgos distintivos: (i) prefieren perseguir un patrón de crecimiento balanceado en lugar del patrón de crecimiento rápido y exponencial de las gacelas o unicornios, (ii) están creadas para sobrevivir más que para crecer, tiene un foco más en el largo plazo, y (iii) operan un mix de productos más diversificado y están forzados a internalizar más operaciones que las aconsejadas por las mismas limitaciones de los ecosistemas y mercados en los que operan. Todas estas características les provén a estas firmas mayores niveles de flexibilidad y resiliencia para sobrevivir y crecer, convirtiendo al adversidad en una ventaja competitiva.

Fuente: Lazarow, A. (2020) Startups, It's Time to Think Like Camels – Not Unicorns. *Harvard Business Review*. October 16, 2020.

Un enfoque sistémico para entender la emergencia de los emprendimientos dinámicos y las especificidades de los países en desarrollo

La creación de una nueva empresa es el resultado de un proceso que, a lo largo de sus diferentes etapas, es afectado por diferentes factores sociales, culturales, políticos y económicos. Por ello, para entender este proceso es necesario adoptar una mirada sistémica y ecléctica¹⁶.

El ICSEd-Prodem está construido a partir de 10 dimensiones clave que inciden tanto en la cantidad como en el perfil de las empresas que nacen y 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 refiere a la existencia de una masa crítica de emprendedores y emprendedoras capaces de identificar y conceptualizar propuestas de valor potentes y escalables. 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 entre sus estudiantes, tanto aquellas que tienen que ver con el emprendimiento como las más generales asociadas a la alfabetización digital. Más tarde, en la adultez, las empresas donde las personas trabajan completarán una trayectoria de formación continua.

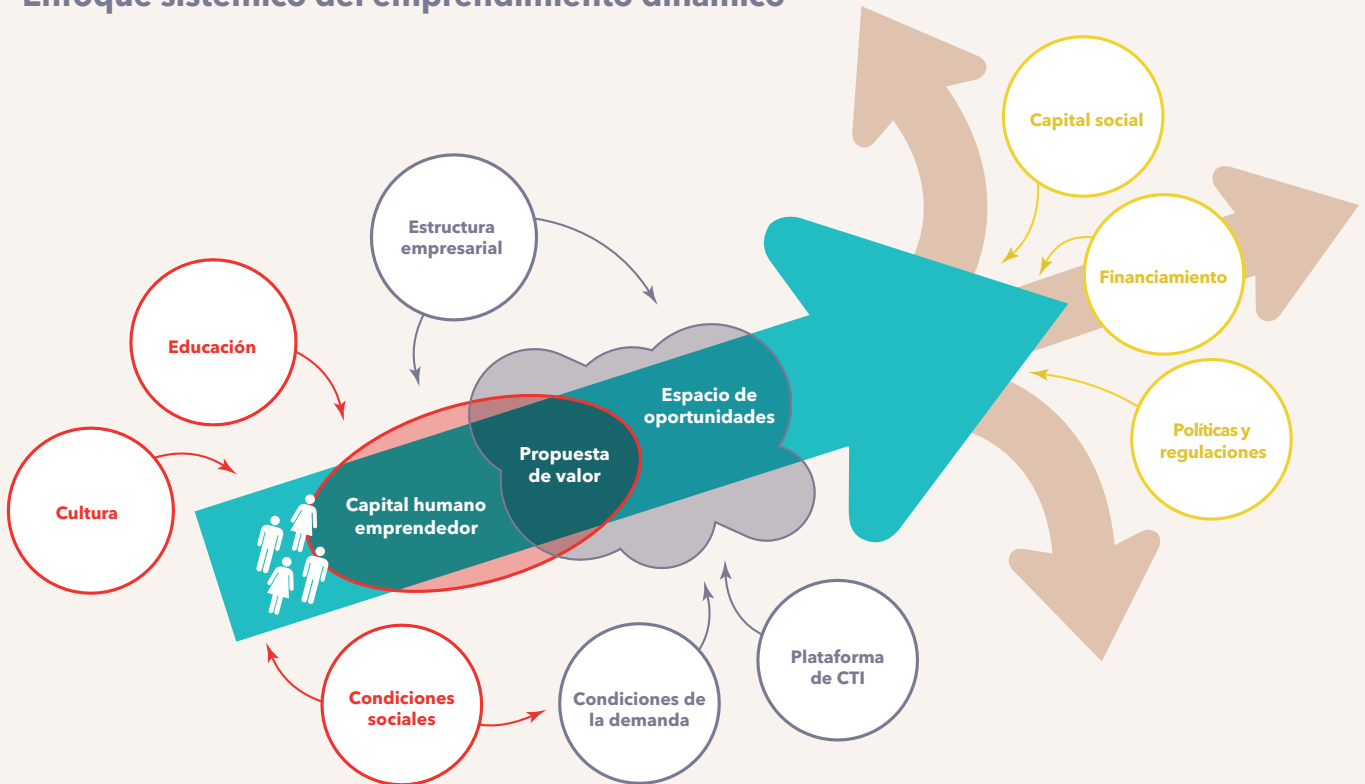
Un último determinante importante del capital humano emprendedor es la cultura, definida como el conjunto de valores y creencias dominantes en una sociedad que pueden promover o inhibir la adopción de conductas más o menos emprendedoras. El grado de valoración social del rol del emprendedor, la actitud frente al riesgo, 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.

...

19. See a review of the literature in Kantis, H., Ishida, M., & Komori, M. (2002). *Entrepreneurship in Emerging Economies: The Creation and Development of New Firms in Latin America and East Asia*. Washington: Inter American Bank and Bank of Development of Japan, and a pioneer presentation of the systemic approach in Kantis, H., Angelelli, P., & Moori Koenig, V. (2005). *Developing Entrepreneurship: Experience in Latin America and Worldwide*. Washington: Inter American Development Bank.

For the eclectic perspective see in particular Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., & Thurik, R. (2002). An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture. *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison*, 11-81. The systemic approach was some years later proposed in Isenberg (2011) with the ecosystems perspective in his HBR article *How to start an entrepreneurial revolution* and in Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Lehmann, E. E., & Licht, G. (2016). *National systems of entrepreneurship*. *Small Business Economics*, 46(4), 527-535.

Enfoque sistémico del emprendimiento dinámico



- Capital humano emprendedor y sus ámbitos formativos
- Espacio de oportunidades
- Factores que pueden promover o inhibir la creación y crecimiento de las empresas

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 más de 40 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 www.prodem.ungs.edu.ar

CAPÍTULO 02

PANORAMA PREVIO A LA PANDEMIA

LOS ECOSISTEMAS ANTES DE COMENZAR LA CRISIS DEL COVID-19

El panorama de las condiciones para el emprendimiento dinámico a inicios de 2020 confirmaba el liderazgo de los Estados Unidos, encabezando el ranking del ICSEd-Prodem (Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico - Index of Dynamic Entrepreneurship) con casi 70 puntos (sobre 100 posibles). Le seguían en orden de importancia los Países Bajos y Singapur, que respecto de 2019, fueron cerrando la brecha que los separaba del líder y se ubicaban en segundo y tercer lugar, respectivamente. Alemania, por su parte, revalidaba su crecimiento de 2019 llegando al cuarto puesto y confirmando su presencia dentro del grupo de los top 5, dejando a Finlandia en el quinto lugar.

Ranking Global ICSEd-Prodem antes de la crisis del COVID-19

1	Estados Unidos	69,1	33	Hungría	41,7	● Alto
2	Países Bajos	67,5	34	Turquía	39,4	● Medio Alto
3	Singapur	65,4	35	Rusia	38,5	● Medio
4	Alemania	64,4	36	Malasia	38,2	● Medio Bajo
5	Finlandia	64,0	37	Chile	37,9	● Bajo
6	Suiza	63,6	38	Italia	35,5	
7	Suecia	62,8	39	México	34,4	
8	Noruega	60,2	40	Bulgaria	34,1	
9	Canadá	60,1	41	Eslovaquia	33,7	
10	Reino Unido	58,6	42	Indonesia	32,7	
11	Austria	58,1	43	Egipto	32,0	
12	Irlanda	57,6	44	Uruguay	31,8	
13	Corea, Rep.	57,6	45	Vietnam	31,7	
14	Bélgica	56,4	46	Filipinas	31,6	
15	Francia	56,4	47	Costa Rica	31,5	
16	Australia	55,3	48	Argentina	31,5	
17	Japón	55,2	49	Croacia	31,3	
18	Luxemburgo	54,5	50	India	31,3	
19	Estonia	52,8	51	Marruecos	30,7	
20	Israel	52,7	52	Colombia	29,6	
21	Dinamarca	50,8	53	Irán	29,3	
22	Hong Kong	50,0	54	Brasil	28,0	
23	China	48,8	55	Grecia	27,5	
24	Eslovenia	47,2	56	Perú	26,8	
25	Republica Checa	46,9	57	Sudáfrica	25,9	
26	Emiratos Árabes Unidos	46,4	58	Panamá	25,5	
27	España	45,8	59	Bolivia	21,8	
28	Qatar	45,3	60	Ecuador	21,2	
29	Portugal	45,0	61	República Dominicana	20,8	
30	Polonia	44,6	62	El Salvador	19,0	
31	Tailandia	42,8	63	Venezuela	11,9	
32	Letonia	41,9	64	Guatemala	11,0	

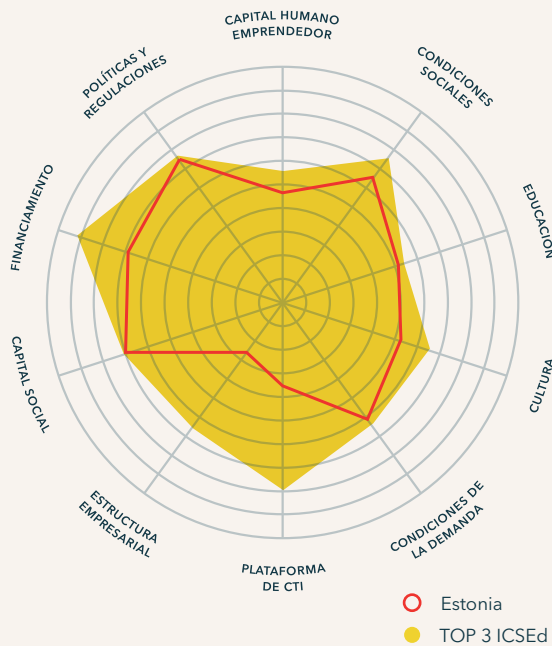
Entre sus inmediatos seguidores, se ubicaban otros países desarrollados. Entre ellos, se dieron algunas novedades respecto del 2019. Por ejemplo, el caso de Noruega - uno de los retrocesos marcados el año pasado - y que a inicios de 2020 mostraba importantes signos de recuperación, tanto en financiamiento como en las políticas específicas de emprendimiento, que la llevaban de vuelta al top 10. También se notaban progresos en Francia y en Corea del Sur, aunque de menor magnitud que el anterior.

La contracara de estos progresos estaba dada los retrocesos de Irlanda, Luxemburgo y Australia. En el primer caso, la cultura y la plataforma de CTI eran las dimensiones donde los valores disminuían en mayor medida. En los otros casos, el cambio de posición estaba más relacionado con el crecimiento de los otros países con quienes compartían posiciones que a una desmejora propia.

Para finalizar con este semblante de las condiciones para el emprendimiento en los países más desarrollados a inicios de 2020, resaltaba el caso de Estonia, un país emergente, que de la mano de sucesivos progresos en los años previos confirmaba ya su lugar entre los primeros 20 puestos (ver box).

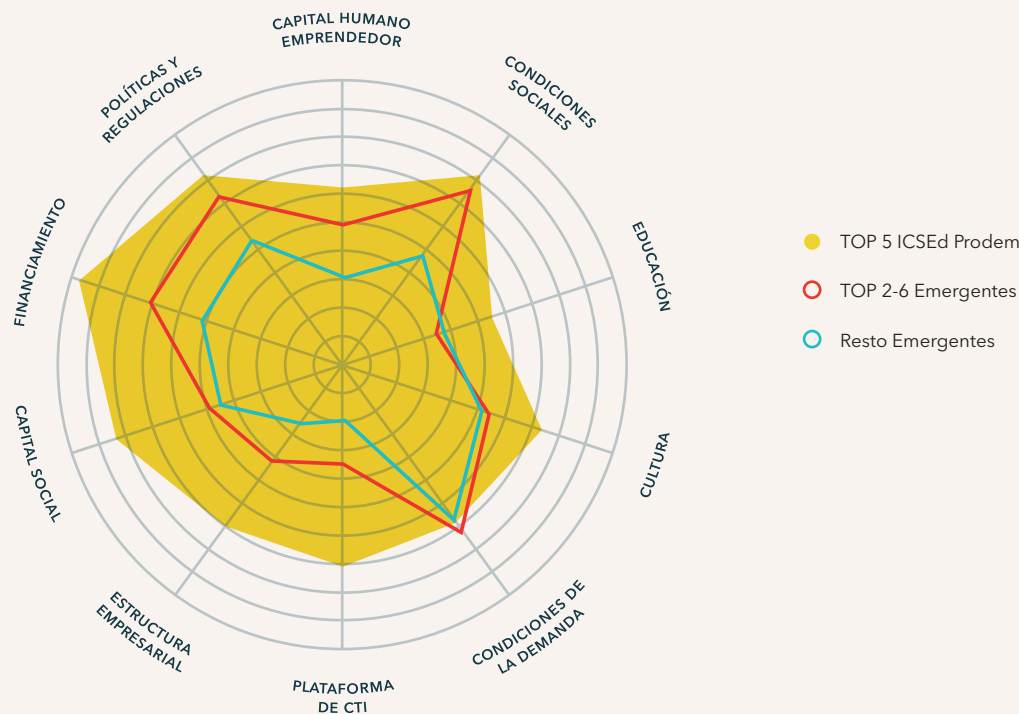
Estonia. Una mirada más de cerca

Las principales fortalezas de este país se encuentran en el plano de las políticas y regulaciones favorables al emprendimiento y en un conjunto de condiciones promotoras del surgimiento de nuevos emprendimientos dinámicos tales como las condiciones de la demanda, pero también aquellas que explican las bases desde donde surgen sus emprendedores: condiciones sociales, educación y capital social. Estas son las dimensiones donde menores brechas se observan con los países líderes del ranking. Por otro lado, las brechas más grandes se ubican en torno a la estructura empresarial y la plataforma de CTI.



Los países emergentes, por su parte, se localizaban en la mitad de la tabla, con valores entre 30 y 40 puntos (sobre 100 posibles). Dentro de este segmento se destacaban junto a la ya mencionada Estonia, un grupo de países muy variados que llevaban la delantera: China, Eslovenia, República Checa, Qatar y Polonia. Estos países se distinguían del resto de los emergentes en aspectos más vinculados con las dimensiones que favorecen la concreción en nuevas empresa de los proyectos de emprendimiento, tales como el acceso al financiamiento, y las regulaciones y políticas, junto a condiciones sociales más favorables; dimensiones en donde estos países habían logrado cerrar brechas con los países más desarrollados.

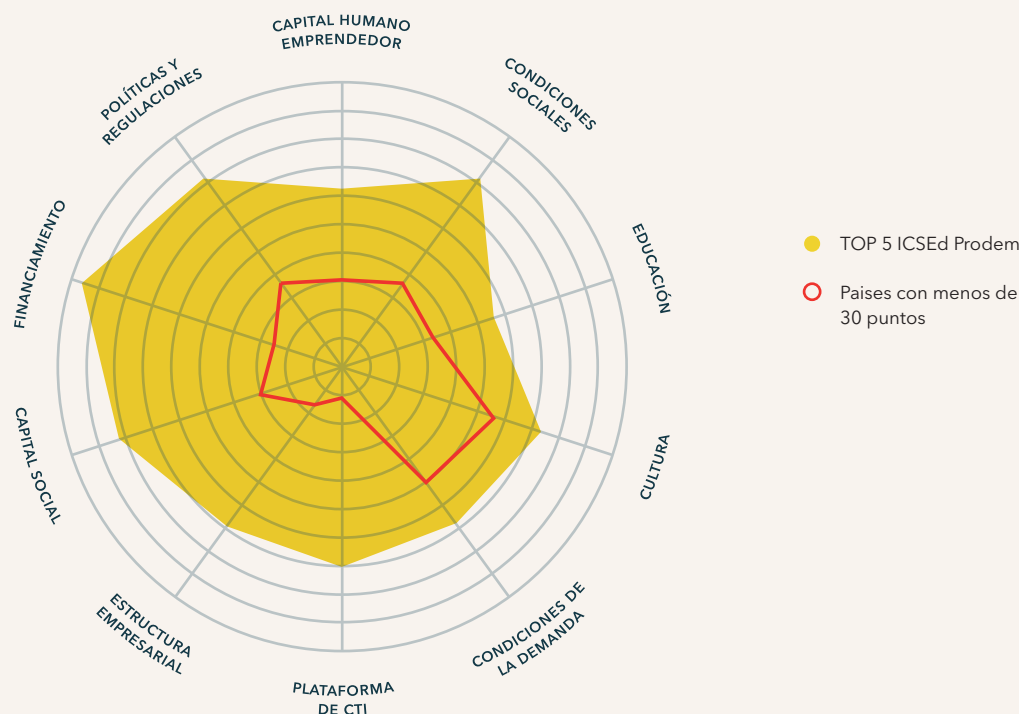
Dentro de los países emergentes existe una considerable heterogeneidad



Finalmente, en las últimas posiciones del ranking se encontraban los países cuyas condiciones para el emprendimiento mostraban importantes limitaciones y brechas estructurales con respecto a los líderes. Dentro de este grupo, se destacaba Grecia, quien respecto de 2019, subía 4 posiciones como consecuencia de importantes progresos tanto en materia de acceso al financiamiento como en políticas y regulaciones, en un marco de mejoramiento general de sus condiciones sociales, lo cual ampliaba las bases sociales del surgimiento de nuevos emprendedores.

Más allá de este caso puntual, este grupo de países - principalmente latinoamericanos y alguno de Asia y África - seguía con valores del ICSEd-Prodem por debajo de los 30 puntos, la mitad del promedio de los más avanzados. Entre sus principales debilidades se encontraban los factores más estructurales que hacen a la aparición de oportunidades de negocios (la plataforma de CTI y la estructura empresarial), el stock de capital humano emprendedor y los factores claves para la creación y desarrollo de nuevos emprendimientos dinámicos: el acceso al capital social y al financiamiento.

Las condiciones para emprender en la parte inferior del ranking resaltan las brechas más estructurales



En definitiva, el panorama global de las condiciones para el emprendimiento dinámico al inicio de 2020 mostraba la consolidación de un grupo de países líderes, todos ellos países desarrollados, con Estados Unidos a la cabeza y seguido por tres países europeos - Países Bajos (2º), Alemania (4º), Finlandia (5º) - y Singapur (3º). Se trataba de ecosistemas que sobre bases estructurales sólidas, supieron desarrollar ventajas en materia de aquellos factores que contribuyen al despegue de sus emprendimientos tales como el acceso al financiamiento, el capital social y un conjunto de políticas y regulaciones favorables y conducentes al desarrollo de los emprendimientos.

Sin embargo, como consecuencia de la pandemia del COVID-19, desde esa fecha hasta la actualidad se produjo una crisis generalizada que aún estamos transitando y cuyos impactos finales en términos de la transformación de las condiciones para el emprendimiento apenas estamos observando. Es por ello que, en la próxima sección, nos dedicaremos a analizar cuáles son estos impactos que ya podemos observar, sea en base a estadísticas más actualizadas o bien a partir de estimaciones y ajustes de las variables más afectadas por la actual crisis económica y sanitaria que estamos atravesando. Se trata de un ejercicio de medición preliminar del impacto inmediato o de corto plazo del COVID-19, en particular de aquellas dimensiones más afectadas directamente por la caída de la actividad económica. Más adelante en este Reporte incluiremos los resultados de un ejercicio de construcción de escenarios a mediano plazo que permitiría tener una visión más general de la situación en la post-pandemia.

AMÉRICA LATINA ANTES DEL COVID-19

El reporte 2019 del ICSEd-Prodem concluía destacando algunas tendencias positivas, en especial por la llegada de grandes jugadores globales que de alguna manera podrían potenciar la oferta del financiamiento en la región. De hecho, pusieron a los emprendimientos latinoamericanos en el radar global. No obstante ello, se advertía ya en ese momento acerca de la posible ocurrencia de un escenario de creciente austeridad fiscal y de cambios en los gobiernos que amenazaba la continuidad de los esfuerzos que se venían haciendo en materia de políticas de emprendimiento.

La situación previa a la pandemia mostraba que algunas de estas tendencias comenzaban a verificarse. Por un lado, Brasil subía dos posiciones en el ranking de financiamiento de la mano de un cierre de 2019 muy favorable en materia de inversiones en nuevas empresas y empresas jóvenes, hasta llegar a encabezar esa dimensión a nivel regional junto con Chile y México. Por el otro, México y, en menor medida, Argentina bajaban posiciones en el ranking de la dimensión de políticas y regulaciones.

Más allá de estas novedades, el panorama de las condiciones para el emprendimiento en América Latina se mantenía relativamente estable con respecto a lo observado en el Reporte 2019 del ICSEd-Prodem. El top 5 regional mostraba la continuidad del liderazgo de Chile, seguido por México. El cambio más relevante se refería a la caída de Argentina, producto del empeoramiento en sus condiciones de la demanda, del retroceso en materia de políticas de emprendimiento en el marco de la crisis de la economía, y del avance de Uruguay. Este país subía dos lugares en el ranking y pasaba a ocupar ahora la tercera posición dejando atrás también a Costa Rica, que se ubicaba cuarto. En el caso uruguayo, las mejoras se concentraban principalmente en torno a la importancia de las políticas de emprendimiento y el desarrollo del capital humano emprendedor, buenas noticias para el ecosistema de ese país.

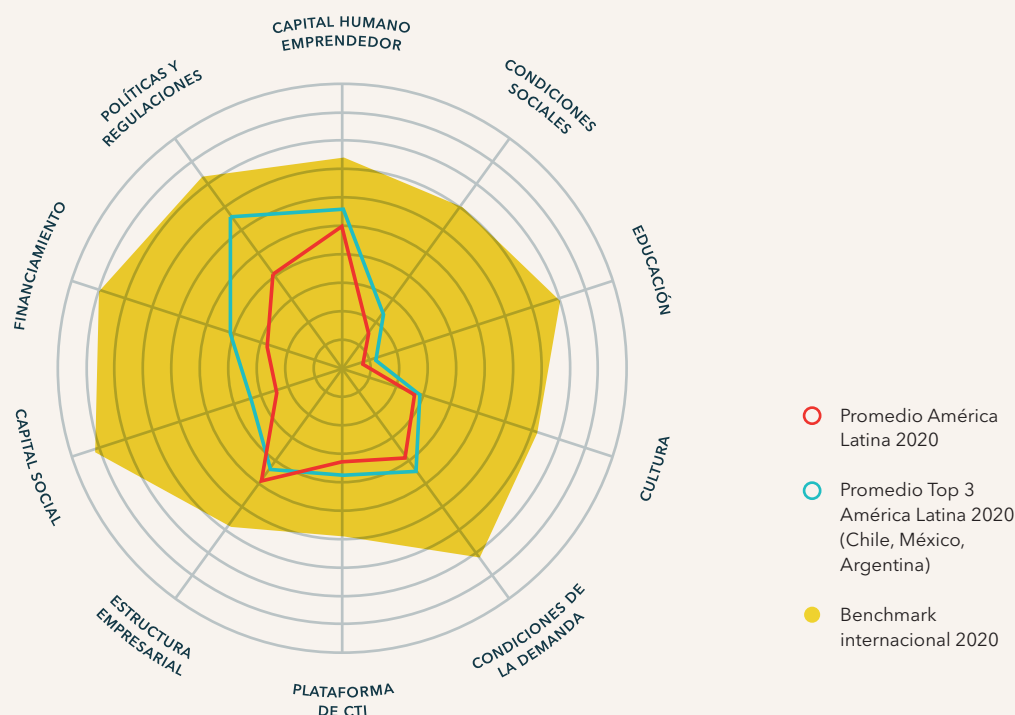
Ranking del ICSEd-Prodem para América Latina 2020 (antes de la pandemia)

RANKING INTERNACIONAL	RANKING AMÉRICA LATINA	PAIS	ÍNDICE	VS 2019
37	1	Chile	37,9	0
39	2	México	34,4	0
44	3	Uruguay	31,8	+2
47	4	Costa Rica	31,5	0
48	5	Argentina	31,5	-2
52	6	Colombia	29,6	0
54	7	Brasil	28,0	0
56	8	Perú	26,8	0
58	9	Panamá	25,5	0
59	10	Bolivia	21,8	1
60	11	Ecuador	21,2	1
61	12	República Dominicana	20,8	-2
62	13	El Salvador	19,0	0
64	14	Venezuela	11,9	0
63	15	Guatemala	11,0	0

Del otro lado, República Dominicana retrocedía un par de posiciones para ubicarse en el 12° lugar, motivado en principio por una fuerte caída en el financiamiento específico para el emprendimiento y en la educación emprendedora, tanto a nivel medio como superior.

Respecto de la distancia con las mejores condiciones a nivel global las buenas noticias con respecto al panorama reportado en 2019 tenían que ver con algunos avances en la reducción de las brechas, si bien aún incipientes; en especial en el caso de la cultura emprendedora y, en menor medida, la educación. No obstante ello, las principales brechas de América Latina se mantenían, por ejemplo en los determinantes del espacio de oportunidades. Tal es el caso de la plataforma de CTI y la estructura empresarial (con 72 y 55 puntos de diferencia, respectivamente). Otro tanto ocurría entre los factores que inciden sobre la concreción y el crecimiento de los emprendimientos, como el acceso al financiamiento y el capital social (con 68 y 63 puntos de diferencia, respectivamente).

El panorama de la región muestra la persistencia en las brechas estructurales



Además, era muy superior el desbalance sistémico que caracterizaba a la región, frente a los líderes internacionales, tal como se aprecia en la mayor irregularidad de las figuras correspondientes a América Latina en el gráfico anterior. El nivel promedio de desequilibrio de la región era casi 3 veces mayor que el observado entre los líderes internacionales, proporción que caía a 2 veces en el caso de los líderes de la región. Estas relaciones tendían a mantenerse inalteradas respecto de lo reportado en 2019.

En suma, el panorama de las condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico en la región mostraba algunos cambios en las posiciones relativas de los países en el marco de un cuadro general de estabilidad. Sobre este contexto de debilidades estructurales que separaban a la región de la frontera internacional, se comenzaron a evidenciar los efectos de la pandemia del COVID-19 con su consecuente impacto no solo económico sino también social.

CAPÍTULO 03

EVIDENCIAS ACERCA DEL IMPACTO DEL COVID-19

EVIDENCIAS ACERCA DEL IMPACTO DEL COVID-19

A raíz de la dinámica acelerada que ha evidenciado la expansión del COVID-19, los gobiernos tendieron a implementar una serie de medidas sanitarias dirigidas a contener los contagios y evitar los colapsos de sus sistemas de salud. Con matices entre países, el confinamiento de la población y el cierre de las fronteras fueron las principales acciones adoptadas, con un impacto directo e inmediato sobre la actividad económica de los países y, como consecuencia de ello, en sus condiciones para el emprendimiento dinámico.

Sin desconocer que la gravedad de la crisis también está generando impactos a nivel psicológico, emocional y social que afectan a los emprendedores, el siguiente ejercicio se centrará en las consecuencias más inmediatas que ha tenido la caída de la economía sobre las condiciones para el emprendimiento en base a información actualizada y comparable para el conjunto de los países incluidos en el ICSEd-Prodem.

Este ejercicio se realizó con información recabada durante el primer semestre de 2020, por lo tanto está influido por la temporalidad en que se fueron registrando la enfermedad, las medidas de confinamiento y el impacto sobre la economía en los diferentes países. Es decir, se trata de una instantánea de las condiciones para el emprendimiento en un momento dado (a Julio de 2020) en el marco de una película en movimiento. Mientras que en algunos países los impactos más fuertes de la pandemia recién se están observando, en otros – aparentemente – se han dejado atrás las etapas de alta incidencia de la enfermedad y atraviesan ahora un período que muchos llaman de “nueva normalidad”. Además, la incidencia del virus a nivel global no ha finalizado, sino que por el contrario, estamos siendo testigos de rebrotes y mutaciones en países que ya habían superado las etapas iniciales de altos picos de contagios.

Conceptualmente, los impactos directos de la desaceleración o caída de las economías sobre las condiciones para el emprendimiento pueden verse en primer lugar sobre el **capital humano emprendedor**, especialmente en la disponibilidad de personas con intenciones de emprender motivadas por la búsqueda de oportunidades. Si bien suele afirmarse que “en las crisis, emergen oportunidades”, lo cierto es que una economía en contracción y con una creciente incertidumbre respecto de su futura evolución afectará negativamente la percepción del espacio de oportunidades y por ende, la intención de emprender. En el mismo sentido, el incremento en los cierres de empresas registrados en la mayoría de los países como consecuencia de la caída en el consumo y la actividad económica incide negativamente sobre la percepción del riesgo asociado a la actividad emprendedora.

Asimismo, la caída en la actividad y el cierre de empresas tiene un impacto directo sobre el aumento del desempleo. Del mismo modo, la adopción de suspensiones de personal no esencial y reducciones parciales de jornadas laborales, con la consecuente disminución de los salarios, tienen un impacto negativo sobre las **condiciones sociales**, a través de la caída de los ingresos personales y familiares.

Las **condiciones de la demanda** son las que más directamente se ven impactadas por las medidas de confinamiento y caída de la actividad económica. En efecto, tanto la caída en los ingresos como el cierre y reducción de operaciones en las empresas limitan el espacio de oportunidades para el surgimiento de nuevos emprendimientos orientados a satisfacer demandas de consumidores individuales tanto como de las empresas. En este sentido,

la caída de la actividad económica se vio reflejada también en la producción de varios sectores y en la salud de las empresas, estando la dimensión **estructura empresarial** afectada por la pandemia. Además, la incidencia de la crisis no fue neutral en términos sectoriales. Mientras algunas actividades esenciales, como la producción de alimentos y bebidas, la de insumos médicos y medicamentos, y las TICs continuaron e incluso incrementaron su nivel de actividad significativamente, otros sectores principalmente con servicios (como el turismo, la gastronomía y la hotelería) y el comercio minorista se vieron seriamente afectados. Por lo que el perfil sectorial también es un punto para tener en cuenta en el dimensionamiento del impacto.

Finalmente, también cabe esperar un retroceso en el acceso al **financiamiento** para nuevas empresas como consecuencia de la crisis del COVID-19. En primer lugar, debido a la creciente incertidumbre sobre la futura evolución de los mercados y los rendimientos esperados, situación que se agrava en el caso de las inversiones en las etapas más tempranas. En segundo lugar, los inversores y fondos están cerrando las inversiones que comenzaron a fines de 2019 y sobre todo, realizando inversiones de follow-on de sus carteras de manera de preservar el valor de sus empresas invertidas previamente. De esta manera, el dinero disponible se destinará en mayor medida a las empresas existentes que hacia nuevos proyectos y emprendimientos.

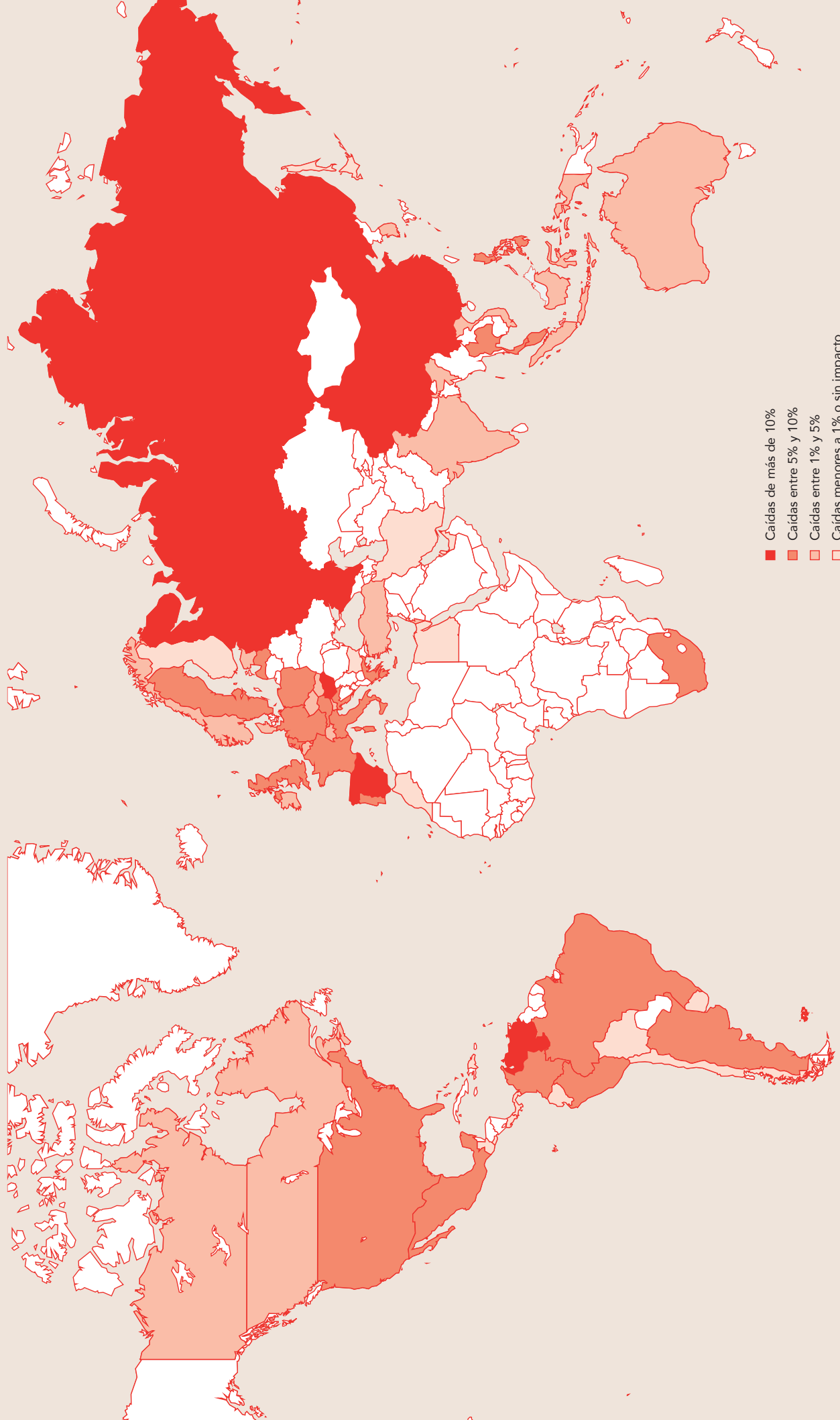
Siguiendo estas premisas se lograron ajustar los valores del ICSEd-Prodem en base a las evidencias disponibles que permiten realizar la medición con información actualizada hasta julio 2020 o bien con alguna estimación. Se trata de un ejercicio focalizado en efecto sobre tales variables, sin desconocer que el impacto real es seguramente mayor. El detalle de cómo se estimaron los diferentes impactos sobre las variables y dimensiones antes mencionadas así como las fuentes utilizadas puede ser consultado en el anexo metodológico al final de este Reporte.

El impacto según nivel de desarrollo de los países

Siete de cada diez países han registrado caídas en sus niveles del ICSEd-Prodem, sin distinción de países, evidenciando el carácter global del impacto del COVID-19 sobre los ecosistemas. En efecto, entre los más afectados aparecen tanto países desarrollados (Europa, Estados Unidos) como emergentes (como China, Hungría o Rusia).

Si bien el impacto estuvo más difundido entre los países más desarrollados, fue algo más pronunciado en los de menor desarrollo relativo, en particular por las propias debilidades y vulnerabilidades externas de sus economías. En así que, mientras que casi el 90% de los países desarrollados registran caídas en los niveles del ICSEd-Prodem, ese porcentaje alcanza a dos tercios en los países en desarrollo. Sin embargo, las promedio caídas suelen rondar el 6% en los países más desarrollados y 8% en los en desarrollo.

Panorama global del ICSEd-Prodem



Si el ejercicio se limita a computar las dimensiones donde fue posible realizar actualizaciones y estimaciones del impacto que está teniendo la crisis generada por el COVID-19, los resultados son mucho más contundentes (8 de cada 10 países registran caídas en el ICSEd-Prodem). En particular, 7 países pasan del grupo donde casi no hubo impacto en el índice total al grupo de los impactados si se toma en consideración sólo aquellas variables donde se pudo actualizar la información. Y unos 13 países dentro del grupo de los impactados pasan a engrosar la lista de los que se vieron más afectados. De nuevo, el impacto negativo se da más frecuentemente entre los países más desarrollados, donde 24 de los 25 países incluidos sufrió un retroceso en el nivel de sus condiciones para emprender, en este ejercicio de ajuste parcial que hemos hecho. En general, la caída promedio también es más grande (11% vs. 7%) siendo de nuevo algo menor en los países desarrollados (10% vs. 12%).

Entre los países que más sintieron el efecto de la pandemia sobre las condiciones para emprender se ubican varios de los líderes del ranking del ICSEd-Prodem, generándose así cambios tanto en el grupo de los top 5 como en el top 10 de la tabla. En los primeros 5, lo que se observa es una disminución de los valores del ICSEd-Prodem, reduciéndose las diferencias previas a la pandemia entre los primeros dos países (Estados Unidos y Países Bajos) y los 3 seguidores (Singapur, Alemania y Finlandia). Estados Unidos sigue liderando a pesar de haber tenido una caída de 5 puntos porcentuales, explicada en gran parte por la reducción en la actividad de los inversores en etapas iniciales durante el primer semestre de 2020. Le siguen Singapur y Finlandia que suben en el ranking, beneficiándose del retroceso observado en los Países Bajos que descendió del segundo al cuarto lugar. Alemania por su parte cae también dos lugares quedando en el sexto, permitiendo que Suiza suba al top 5. También en el caso de Alemania y los Países Bajos la caída en el ICSEd-Prodem obedece principalmente a la dimensión de financiamiento.

Dentro del resto de los top 10 los principales retrocesos se dieron en el Reino Unido, Austria, y en menor medida, Francia. La contracara de estas caídas es Japón, que asciende al 10º lugar, junto con Corea y Bélgica. El primero de estos países se destaca por ser uno de los pocos donde la actividad inversora creció en el primer semestre de 2020, mientras que en los otros dos, su mejora es relativa y se debe a la mayor caída de sus antecesores.

Las nuevas condiciones para el emprendimiento impactadas por el COVID-19

RANKING AJUSTADO COVID-19			RANKING AJUSTADO COVID-19				
	ICSED-PRODEM AJUSTADO	VS 2020		ICSED-PRODEM AJUSTADO	VS 2020		
1	Estados Unidos	65.2	0	33	Turquía	37.8	1
2	Singapur	64.7	1	34	Chile	37.5	3
3	Finlandia	63.6	2	35	Hungría	36.5	-2
4	Países Bajos	63.4	-2	36	Malasia	36.1	0
5	Suiza	61.7	1	37	Bulgaria	34.7	3
6	Alemania	60.9	-2	38	Irán	34.7	15
7	Suecia	59.3	0	39	Rusia	33.9	-4
8	Noruega	58.7	0	40	Egipto	33.5	3
9	Canadá	57.8	0	41	Eslovaquia	32.9	0
10	Japón	55.8	7	42	México	32.3	-3
11	Corea, Rep.	55.6	2	43	Indonesia	32.2	-1
12	Irlanda	55.5	0	44	Italia	32.1	-6
13	Bélgica	55.4	1	45	Uruguay	31.8	-1
14	Reino Unido	55.2	-4	46	Costa Rica	31.3	1
15	Austria	54.8	-4	47	Vietnam	30.8	-2
16	Australia	52.8	0	48	Marruecos	30.8	3
17	Francia	52.6	-2	49	India	30.7	1
18	Estonia	51.4	1	50	Argentina	29.9	-2
19	Luxemburgo	51.3	-1	51	Filipinas	29.5	-5
20	Israel	50.7	0	52	Croacia	28.9	-3
21	Dinamarca	49.7	0	53	Colombia	28.2	-1
22	Hong Kong	47.0	0	54	Brasil	26.2	0
23	Emiratos Árabes Unidos	46.1	3	55	Panamá	25.4	3
24	Eslovenia	45.6	0	56	Grecia	25.2	-1
25	Qatar	45.2	3	57	Perú	24.9	-1
26	República Checa	44.7	-1	58	Sudáfrica	24.0	-1
27	China	43.2	-4	59	Bolivia	21.7	0
28	Polonia	42.3	2	60	República Dominicana	21.4	1
29	Portugal	41.1	0	61	Ecuador	21.0	-1
30	España	41.0	-3	62	El Salvador	18.8	0
31	Tailandia	40.6	0	63	Guatemala	11.1	1
32	Letonia	39.4	0	64	Venezuela	6.8	-1

Otros países desarrollados que se han visto impactados son España, Italia, Portugal, Hong Kong, Suecia y Australia, aunque en los últimos cuatro estas caídas no se tradujeron en pérdidas de posiciones en el ranking. En los casos de España e Italia, el retroceso obedeció fundamentalmente a una caída en la actividad económica con la consiguiente reducción del espacio de oportunidades (condiciones de la demanda) y de la iniciativa emprendedora por oportunidad (capital humano emprendedor). En el caso español, además, se registró una menor actividad de inversores en las etapas iniciales durante el primer semestre de 2020.

En el grupo de los países emergentes hay varias caídas, destacándose en particular China, Tailandia y Filipinas entre los asiáticos, Rusia, Hungría y Croacia en Europa, Sudáfrica, y Brasil, México y Argentina entre los Latinoamericanos. En general, estos retrocesos se relacionan en varios de estos países con la importante desaceleración de sus economías y su consecuente impacto negativo no sólo sobre las condiciones de la demanda, sino también sobre las intenciones emprendedora por oportunidad (capital humano emprendedor), una de las principales debilidades de muchos de estos países. A su vez, estos países emergentes mostraron una importante declinación de la actividad inversora en etapas tempranas. El carácter inédito de la crisis y los niveles de incertidumbre asociados, junto con las dudas respecto del tiempo que llevará la recuperación, explican esta situación en la que las inversiones han tendido a ponerse en stand-by, reorientándose en muchos casos hacia países más desarrollados y concentrado en el propio portafolios y en las etapas superiores (menos riesgos) del ciclo del financiamiento.

El impacto según las dimensiones analizadas

Condiciones de la demanda es la dimensión que primero acusó los efectos de la pandemia dado que las diferentes medidas de confinamiento y cierre de actividades económicas no esenciales adoptadas por los gobiernos, así como el virtual freno a la actividad de comercio exterior, generó un inmediato efecto contractivo sobre las economías. Se redujo así el espacio de oportunidades para los emprendedores en general. Ello no significa desconocer que se hayan abierto algunas ventanas de oportunidad en ciertos nichos o segmentos, como por ejemplo el tecnológico, a raíz de las nuevas necesidades o problemas emergentes durante la pandemia o las actividades relacionadas con el sector salud y el equipamiento médico.

Tres de cada cuatro países tuvo un retroceso en esta dimensión y la mitad exhiben un desmejoramiento en las condiciones de la demanda mayor de 5 puntos porcentuales. Este efecto negativo era más generalizado entre los países desarrollados (92% vs 69%) y, al menos por el momento, también más pronunciado (10% vs. 7% de caída promedio). Entre los países desarrollados, los mayores impactos se vieron en América del Norte (Estados Unidos, Canadá), la Europa mediterránea (Italia, España, Portugal y Grecia), Francia, Irlanda y el Reino Unido. Precisamente, algunos de estos países son también los que registraban al cierre del primer semestre de 2020 un mayor impacto de la pandemia tanto en términos de sus economías como de sus sistemas de salud.

Entre los emergentes y los en desarrollo se destacan México, Brasil, Croacia, Eslovenia, Estonia, Tailandia y la India. En particular, en los últimos tres casos, la caída era más pronunciada ya que iniciaron el 2020 con datos alentadores y tasas de crecimiento de la economía cercanas al 3% o incluso mayores como en la India, que luego se vieron afectadas negativamente por la aparición del COVID-19. Para el caso de China, la evolución de la economía

al cierre del primer semestre de 2020 mostraba ya ciertas evidencias de crecimiento, lo que balanceaba su situación y hacía que el valor del ICSEd-Prodem en esta dimensión se asemeje al reportado a inicios de 2020. Otros emergentes como Argentina ya iniciaban el 2020 con retrocesos en esta dimensión por lo que la influencia del COVID-19 vino a complicar aún más un escenario de por sí, desfavorable.

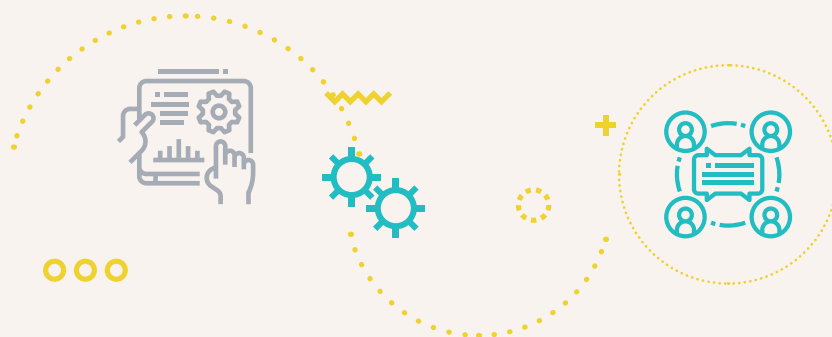
El efecto sobre las condiciones de la demanda es por el momento mayor en los países más desarrollados



El empeoramiento de la situación económica del lado de la demanda tiene su correlato del lado de la oferta. En efecto, la **estructura empresarial** también sufrió las consecuencias de la pandemia provocada por el COVID-19 afectando el espacio de oportunidades para emprender. No obstante, las caídas en esta dimensión fueron menos generalizadas que en el caso anterior. Poco más que 6 de cada 10 países experimentó una reducción en el valor de esta dimensión (vs 75% en el caso de las condiciones de la demanda). Esta menor uniformidad del signo del impacto puede obedecer por un lado a que la crisis tuvo un marcado sesgo sectorial, por lo que el resultado final dependerá del peso relativo de los sectores más afectados vis a vis los sectores menos afectados (o incluso beneficiados). Incluso más, aún dentro de la industria, el impacto no fue uniforme. Por ejemplo, el sector de alimentos y bebidas continuó relativamente inalterado mientras que los sectores de indumentaria, automotriz, o de máquinas y equipos fueron seriamente afectados.

A diferencia del caso anterior, el impacto se dio de manera similar entre países desarrollados y en desarrollo. Entre los países más desarrollados, Italia, Canadá, España, y en menor medida Francia y Portugal aparecen como los más afectados. Por su parte, entre los emergentes se destacan la India y algunos países europeos del Este como Eslovaquia y Republica Checa. El caso particular de China, origen de la pandemia, resulta paradójico ya que es uno de los pocos países que al cierre del primer semestre muestra una ligera recuperación en sus niveles de producción.

La crisis del COVID-19 también provocó caídas en la estructura empresarial, reduciendo el espacio de oportunidades



PAÍSES DESARROLLADOS

-9%	Italia
-9%	Canadá
-9%	España
-8%	Francia
-8%	Portugal
-7%	Reino Unido
-6%	Alemania
-6%	Luxemburgo
-5%	Austria
-5%	Estados Unidos
-5%	Japón
-4%	Bélgica
-4%	Suecia
-3%	Países Bajos
-2%	Corea del Sur

PAÍSES EMERGENTES Y EN DESARROLLO

-19%	India	-4%	Egipto
-17%	Filipinas	-4%	Tailandia
-13%	Perú	-4%	Vietnam
-12%	Eslovaquia	-3%	Costa Rica
-11%	Hungría	-3%	Estonia
-11%	Sudáfrica	-3%	Rusia
-10%	México	-3%	Uruguay
-8%	Rep. Checa	-2%	Chile
-8%	Turquía	-2%	Croacia
-7%	Brasil	-2%	Letonia
-7%	Eslovenia		
-7%	Malasia		
-7%	Polonia		
-6%	Argentina		
-5%	Bulgaria		



Junto con las consecuencias directas de la caída en la actividad económica y la reducción del espacio de oportunidades, la crisis del COVID-19 impactó también sobre el capital humano emprendedor y sus determinantes, como por ejemplo, las condiciones sociales.

Así lo que puede verse que acompañando al escenario de reducción del espacio de oportunidades, también disminuyó la intención emprendedora de aquellos emprendedores motivados precisamente por la explotación de oportunidades, con el consecuente impacto negativo sobre el capital humano emprendedor. En efecto, siete de cada diez países muestran retrocesos relevantes en esta dimensión según la estimación realizada, siendo la caída promedio de 11 puntos porcentuales.

Entre los países más afectados en esta dimensión se pueden encontrar varios de los países más desarrollados que lideran el ranking del ICSEd-Prodem tales como Estados Unidos o los Países Bajos así como otros países europeos que se han visto seriamente afectados por la pandemia en términos de su actividad económica tales como Italia, España, Francia y el Reino Unido.

Europa también se destaca por su caída en esta variable entre los emergentes. Croacia, Eslovenia, Estonia y Letonia retrocederían 10% o más en esta dimensión, lo que implica una reducción de 3 a 5 puntos en el ranking de capital humano emprendedor. La Argentina, México, Tailandia y Sudáfrica completan el panorama de los países emergentes más afectados por una reducción de su capital humano emprendedor producto de la caída de la actividad económica.

La caída en la actividad económica incide negativamente sobre la motivación a emprender



La caída de la actividad económica producto de la pandemia del COVID-19 no sólo desalienta a aquellos que estaban motivados para emprender, sino que también afecta las bases sociales para el surgimiento de nuevos emprendedores dinámicos por su incidencia negativa sobre las **condiciones sociales**, tanto por la pérdida de ingresos como por el creciente desempleo. Ambas dinámicas llevarían a incrementar el peso de los emprendimientos por necesidad antes que de los emprendimientos dinámicos.

En total, la mitad de los países ven desmejoradas sus condiciones sociales en el primer semestre de 2020, algo que se verifica casi por igual entre países desarrollados y en desarrollo. Sin embargo, la magnitud de la caída es algo mayor entre los últimos (9% vs 5%). Tal como se mencionaba al inicio, la mayor vulnerabilidad de estos países en desarrollo junto con sus déficits estructurales en términos de condiciones sociales, explicarían esta mayor incidencia de la crisis. Dentro de los países más desarrollados, la caídas más importantes se ven en Estados Unidos, Irlanda, Portugal y España, mientras que Venezuela, Sudáfrica, Turquía y Brasil se destacan entre los de menor desarrollo.

Finalmente, en materia de **financiamiento** los países incluidos en el ICSEd-Prodem muestran una importante caída, con un promedio de 27 puntos porcentuales. Tal como en los otros casos, este efecto negativo es más difundido entre los países más desarrollados que en los países en desarrollo, aunque su magnitud es algo más pronunciada en éstos últimos (31% vs. 24%). En especial, los retrocesos más fuertes en financiamiento se concentran en los países emergentes, destacándose China, Rusia y Hungría. En estos países, la actividad inversora en las etapas tempranas se vio fuertemente afectada en el primer semestre de 2020¹².

Entre los países más desarrollados, las principales caídas se registran en Hong Kong, los Países Bajos, Australia o Portugal, con retrocesos de más de 30%. Los mercados más importantes como Estados Unidos, Alemania o el Reino Unido muestran caídas del 20% mientras que Israel, India o Singapur, exhiben tasas de caída cercanas al 15%. El único país que registró un crecimiento en la actividad inversora en la segunda mitad del 2020 fue Japón con un crecimiento de 23 puntos porcentuales.

...
12. Cabe destacar que el impacto de la declinación en la actividad inversora tiene una incidencia diferente según el grado de desarrollo de la oferta de capital emprendedor, dado que allí donde la oferta ya era escasa antes de la pandemia el retroceso afecta a una menor cantidad de emprendimientos que en aquellos en los que se encuentra más generalizada.

La dinámica inversora continuó en la pandemia con niveles menores a los de inicios de 2020



En general, la dinámica inversora continuó funcionando en medio de la pandemia, aunque en niveles menores de lo que venía haciéndolo en 2019 - un año que fue récord en materia de volúmenes de inversiones en nuevas empresas. Cabe considerar que los últimos años fueron muy buenos en términos de captación de recursos por lo que los fondos se encontraban con liquidez y necesidad de colocación. Además, los inversores siguieron invirtiendo en empresas de sus portafolios para ayudarlas a sobrevivir a la crisis y así evitar la pérdida de valor de sus carteras, ya afectadas por la caída de sus valuaciones

Por otra parte, un cambio registrado durante la pandemia es que las etapas de due diligence se hacen ahora de forma remota, así como el cierre de las operaciones. Eso trajo aparejado una mayor concentración en las empresas de las que ya se tenía conocimiento del mercado o donde existen jugadores que actúan como referentes o señalizadores de oportunidades valiosas para los inversores. Asimismo, ante la fuerte incertidumbre, ha habido más actividad en etapas más avanzadas del ciclo de financiamiento con menos inversiones pero más cuantiosas en empresas más maduras y donde el due diligence es más sencillo. ¿Seguirá siendo así en el futuro? ¿Cómo seguirá el levantamiento de recursos hoy afectado? ¿Qué implicará esto para los nuevos emprendimientos que salgan a buscar su primera inversión? Son interrogantes de interés que retomaremos en la sección sobre escenarios futuros.

Primeras evidencias del impacto del COVID-19 en América Latina

América Latina es hoy el epicentro de la crisis del COVID-19. Al momento de escribirse este reporte la región acumulaba el 27% de los casos registrados a nivel mundial, con más de 4 millones de casos, casi la mitad de ellos en Brasil. Y a diferencia de otras regiones donde parecería que lo peor ya sucedió, la incertidumbre sobre la futura evolución de la pandemia y sus impactos en América Latina es todavía mayor. En este contexto, aún a sabiendas de que estamos en un escenario inestable, se presenta un primer ejercicio que busca medir el impacto directo del COVID 19 sobre las condiciones para el emprendimiento, colocando especial atención sobre aquellas dimensiones relacionadas con la caída en la actividad económica y en base a las evidencias para las que se dispone de información.

El primer resultado es que siete de los 15 países de América Latina registran una caída en sus valores del ICSEd-Prodem como consecuencia de la crisis económica generada por la pandemia. Entre ellos se destaca Venezuela, seguida a distancia por los tres países más grandes de la región (Argentina, Brasil y México) y por Perú, uno de los países latinoamericanos más afectados por el COVID-19. Sin embargo, en términos de posiciones no se observan cambios importantes.

El Ranking del ICSEd-Prodem durante el COVID-19

	PAIS	ICSED 2020	AJUSTADO POR COVID	Vs 2020
1	Chile	37,9	37,5	↓
2	México	34,4	32,3	↓
3	Uruguay	31,8	31,8	=
4	Costa Rica	31,5	31,3	=
5	Argentina	31,5	29,9	↓
6	Colombia	29,6	28,2	↓
7	Brasil	28,0	26,2	↓
8	Panamá	25,5	25,4	=
9	Perú	26,8	24,9	↓
10	Bolivia	21,8	21,7	=
11	República Dominicana	20,8	21,4	↑
12	Ecuador	21,2	21,0	=
13	El Salvador	19,0	18,8	=
14	Guatemala	11,0	11,1	=
15	Venezuela	11,9	6,8	↓

En el caso venezolano, la pandemia del COVID-19 agravó la crisis económica que ya venía atravesando desde hace varios años, afectando especialmente las condiciones de la demanda y las oportunidades así como el capital humano emprendedor actual como el futuro, dado el fuerte desmejoramiento de las condiciones sociales.

La caída de la actividad económica en Argentina provocada por la pandemia profundizó el deterioro en el espacio de oportunidades. Ello tuvo su correlato, además, sobre la disponibilidad de capital humano emprendedor, evidenciado en la reducción de la intención emprendedora, donde pierde 3 puntos y continúa con la caída que ya venía registrando. Las condiciones para la actividad inversora también se vieron impactadas, perdiendo 4 puntos.

Brasil y México también mostraron contracciones de la actividad inversora, lo que junto con la caída de las condiciones de la demanda y el capital humano emprendedor, explicaron su retroceso. Otros países donde la actividad inversora se contrajo durante el primer semestre de 2020 son Colombia y Perú. Chile por el contrario, permaneció relativamente estable en esta dimensión.

El financiamiento vía inversionistas se redujo en varios países de la región principales retrocesos a mitad de 2020



En suma, aun cuando todavía es muy temprano para hablar de los impactos definitivos del COVID-19 sobre las condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico en la región, el ejercicio de estimación realizado con base en las evidencias disponibles muestra que la pandemia agravó ciertos deterioros que se venían registrando en los últimos años, como en el caso de Venezuela, Argentina, México y Brasil. Los principales “canales de transmisión” de los impactos negativos incluyen el empeoramiento de las condiciones de la demanda con la reducción asociada del espacio de oportunidades, junto con los efectos negativos sobre el capital humano emprendedor y la actividad inversora.

Algunas respuestas desde la región ante la crisis del COVID-19¹⁸

A inicios del segundo trimestre de 2020 las instituciones del ecosistema estaban siendo impactadas por la pandemia de igual manera que los emprendimientos que pretendían apoyar. Según el citado estudio del BID y Prodem, a inicios de 2020 un 68% mencionaba no contar con servicios apropiados para las necesidades de los emprendedores en la emergencia y un 64% tenía una fuerte incertidumbre sobre su funcionamiento futuro y sobre sus fuentes de financiamiento¹⁹. Los gobiernos, por su parte, también se vieron impactados por la velocidad con la que el virus llegó a la región y tuvieron que reorganizarse para dar respuesta a la emergencia sanitaria y luego económica.

En este contexto, con diferentes ritmos e intensidades, desde los distintos ecosistemas de la región se comenzaron a implementar diferentes programas e iniciativas en respuesta a la crisis del COVID-19. En términos generales, estas respuestas podrían agruparse entre **aquellas que buscaban mitigar las consecuencias negativas de la crisis en los emprendedores y sobre todo las pymes, y aquellas que promovían la búsqueda de soluciones innovadoras a los problemas sanitarios, logísticos y alimentarios, entre otros, derivados de la pandemia.**

Dentro de las primeras, los gobiernos tuvieron un rol protagónico emulando los grandes paquetes de medidas de alivio que se vieron en otras regiones, aplicando esquemas de cofinanciación de salarios, postergación de pagos de impuestos, reducción o congelamiento de tarifas de servicios públicos y disminución de aportes patronales, entre otros programas. Además, se instrumentaron diferentes líneas de créditos y subsidios para paliar la emergencia como el Programa de Apoyo al Sistema Productivo Nacional en Argentina, las líneas Crédito MiPyme y Programa apoyo a la reactivación de la CORFO chilena, líneas de crédito de iNNpulsa Colombia, de la ANDE en Uruguay y de AMPYME en Panamá por sólo nombrar algunos ejemplos. También se promovieron distintas herramientas públicas para asesorar y capacitar emprendimientos para que puedan adaptarse rápidamente al nuevo contexto,

como por ejemplo Periscopio ZEI de la Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología de México, ANDE en Uruguay con sus programas de mentoría, las actividades de capacitación de la Dirección Nacional de Emprendedurismo (DINAEM) del Paraguay, los cursos de iNNpulsar junto con la Universidad EAN, el portal de servicios digitales de SEBRAE en Brasil, el portal Capacitar del Ministerio de Desarrollo Productivo de Argentina o el Programa de apoyo a la digitalización del Ministerio de Economía de Chile.

En este ámbito del acompañamiento y asesoría a los emprendedores en tiempos de pandemia fue muy importante también el rol de las distintas instituciones de los ecosistemas (centros de emprendedores, incubadoras, aceleradoras). La principal respuesta que tendieron a dar estas organizaciones fue la implementación de actividades online como cursos, webinars y canales de asistencia on line (66%). En efecto, los resultados preliminares de un segundo estudio del BID y Prodem, que será publicado en breve, muestran que la mitad de los emprendedores latinoamericanos recibió apoyo durante la crisis de alguna institución del ecosistema.

El segundo tipo de acciones que se implementaron fueron aquellas relacionadas con la búsqueda de nuevas soluciones innovadoras a los problemas que emergieron en el contexto de la pandemia. Aquí, instituciones y gobiernos se han mostrado muy activos durante la primera mitad del año 2020. Entre las primeras, fueron muy populares los hackatones o desafíos que buscaban involucrar a los emprendedores y emprendedoras para aportar soluciones al nuevo contexto de la pandemia, tales como el Reto Covid-19 o "Reinventar Ecuador" de AEI en Ecuador, el HackCovid-19 organizado por universidades e incubadoras de Argentina, Uruguay y Costa Rica, el Innovation Kick-Off Virtual organizado en Argentina por Emprear y Microsoft, la iniciativa "América Latina vs COVID-19" y su hackaton "Desafío COVID-19 de MIT", el Espacio Tec del Banco Davivienda en El Salvador, o las iniciativas chilenas HackThePandemic y la convocatoria COVID (Colaboración y Vida), sólo por nombrar algunos casos.

Los gobiernos también se mostraron activos en el lanzamiento de retos de innovación y convocatorias específicas para proyectos que atiendan tanto las nuevas demandas que surgen a partir del actual contexto como al desarrollo de una oferta local de insumos críticos. Algunos ejemplos son: el Reto COVID -19 de CORFO, el Hackaton COVID -19 de Innovate Perú, el Desafío de ANII para desarrollar kits de diagnóstico, el PAC COVID del Ministerio de Desarrollo Productivo de Argentina, los Retos de innovación pública relacionados con el COVID-19 del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de Colombia, o las líneas de financiamiento para soluciones de FAPESP y FINEP en Brasil y de Senacyt en Panamá, entre otros. Asimismo, la crisis puso de manifiesto la necesidad de coordinar esfuerzos interinstitucionales creando grupos o unidades especiales como por ejemplo, la formada por el Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (CONCYTEC) de Perú junto a los laboratorios de las universidades y el Ministerio de Salud, o la Comisión Asesora COVID-19 del gobierno panameño, o la argentina Unidad Coronavirus COVID-19 del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, el Consejo de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) y la Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Productivo y la Innovación (Agencia I+D+i).

Otros actores del ecosistema que se mostraron activos durante la crisis fueron las grandes empresas. Algunas lo hicieron a través de concursos o retos de innovación como "Ideas por nuestro México" del Grupo Corona y Grupo Modelo, o el desafío Emergente de Citibanamex e Impact Hub de México, o el HackEntel en Perú. Estos concursos también se desarrollaron en sectores que no sufrieron en gran medida los impactos de la crisis como lo son las iniciativas en Minería "Juntos podemos por la minería", conformada por 10 corporaciones en Perú (AgloAmerican, Cerro Verde, HudBay, Buenaventura, Nexa, Southern Copper, Gold Fields, MMG, Las Bambas y Minsur), o la iniciativa de innovación abierta Mining Lab Challenge de la minera Nexa Resources en Brasil, o la chilena Expande de Fundación Chile con 6 grandes corporaciones de la industria (Antofagasta Minerals, Angloamerican, BHP, Codelco, Mantos Copper y Teck). También en el Agro se vieron iniciativas de este tipo como Agtech garage, iniciativa de Bayer junto a Sicredi y Climate Fieldview en Brasil.

Pero también se mostraron activas financiando nuevas empresas y empresas jóvenes aún en el contexto de la pandemia. Por un lado, Kamay Ventures de Arcor y Coca Cola invirtió en la empresa de tecnología de reciclado Arqlite y el CITES de Sancor Seguros colocó los primeros US\$ 16 millones de su recientemente constituido primer fideicomiso de US\$ 24 millones en empresas de base científico-tecnológico. Son solo algunos ejemplos del involucramiento de las corporación en el financiamiento a nuevas ideas y soluciones aun en un contexto de crisis y donde el volumen de inversión en VC en la región cayó según el último informe de LAVCA de un promedio semestral récord en 2019 cercano a los US\$ 2,5 billones hasta llegar a US\$ 1,2 billones en el primer semestre de 2020.

18. Agradecemos la colaboración de Cecilia Menéndez, Manuel Gonzalo y Paola Álvarez Martínez en la recopilación de información para la elaboración de esta sección.

19. Kantis, H. y Angelelli, P. (2020) Los ecosistemas de emprendimiento de América Latina y el Caribe frente al COVID-19: Impactos, necesidades y recomendaciones. Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0002331>

En resumen, este ejercicio de análisis de los impactos del COVID-19 sobre las condiciones para el emprendimiento a nivel global muestra un panorama desfavorable donde cerca de la mitad de los países retroceden en sus niveles previos de manera relevante. Si bien en el primer semestre de 2020 se observaron caídas más frecuentes entre las naciones desarrolladas, siguiendo la evolución de la pandemia, los países en desarrollo tendieron a exhibir impacto de mayor magnitud, producto de sus mayores vulnerabilidades ante los shocks externos.

América Latina no fue ajena a este escenario mundial y 7 de los 15 países vieron afectadas sus condiciones para el emprendimiento. Entre los más afectados, la pandemia vino a profundizar crisis y tendencias desfavorables que se venían observando en los últimos dos o tres años.

La evolución futura de los ecosistemas arroja grandes interrogantes dado que aún no se terminan de contabilizar los efectos de la pandemia sobre la economía. Varios países - especialmente los de América Latina - aún están transitando la mayor incidencia de la enfermedad al momento de escribirse este reporte y se verifican rebrotes en varios países desarrollados cuya incidencia aún se desconoce. Una evaluación más precisa del impacto será posible el año próximo, cuando la disponibilidad de información lo permita.

De todas formas, a partir de la información existente podrían imaginarse diferentes escenarios sobre la evolución futura de cada una de las dimensiones del ICSEd-Prodem. La siguiente sección resume los resultados de un ejercicio de imaginación colectiva realizado junto a destacados expertos internacionales donde se pudieron identificar tendencias y escenarios para los ecosistemas en el mediano plazo, tanto a nivel global como para América Latina.

CAPÍTULO 04

IMAGINANDO LOS ECOSISTEMAS DESPUÉS DE LA PANDEMIA

En momentos de crisis, sólo la imaginación es más importante que el conocimiento

A. Einstein

La irrupción del COVID-19 y sus consecuencias económicas y sociales están generando importantes cambios tanto a nivel global como en la vida cotidiana de cada uno de nosotros. Prácticamente no hay países donde la pandemia no haya impactado y muy probablemente *“las cosas no volverán a ser como antes”*.

En este contexto, predecir la futura evolución de las principales variables afectadas es un ejercicio intelectual complejo no sólo por la multiplicidad de aspectos a tener en cuenta y sus interrelaciones, sino fundamentalmente porque todavía estamos atravesando la pandemia “biológica”, por más que en una parte del mundo se haya, de alguna manera, superado la pandemia “social”. Es decir, todavía no se han terminado de ver los efectos de esta crisis. Más aún, los recientes rebrotes en regiones donde ya se habían superado las etapas de mayor circulación y contagio del virus, agregan una dosis adicional de incertidumbre acerca de cuándo finalizará.

Sin embargo, permanecer aturdidos por la situación actual y los impactos contemporáneos del COVID-19 nos paraliza en momentos en que se requiere, junto con aliviar el presente, comenzar a construir el futuro. En especial, esto es aún más grave en el caso del emprendimiento puesto que la acción es parte del sentido mismo de emprender. Como se ha observado en estos meses, tanto los gobiernos como las instituciones y los emprendedores han venido intentando aportar soluciones a los problemas que iban apareciendo, a medida que la crisis se profundizaba y extendía. Estas acciones estaban, principalmente, motivadas por en el instinto de supervivencia y la necesidad de superar los impactos del COVID-19 de manera reactiva. El próximo paso consiste en apostar a la salida de la pandemia y la construcción de la nueva normalidad, con una perspectiva de largo plazo.

En este marco, esta sección busca aportar una mirada sobre las tendencias y escenarios imaginables que pueden moldear los ecosistemas de emprendimiento del mañana con el fin de contribuir al pensamiento y la acción orientada a capitalizar las oportunidades y mitigar los riesgos.

Es así que inspirados por la frase de A. Einstein que inicia esta sección, nos propusimos un ejercicio de construcción colectiva acerca de cómo imaginamos los ecosistemas emprendedores una vez pasada la pandemia (aunque pueda no ser la última). Es decir, de qué manera vemos a los ecosistemas emprendedores en el mediano plazo, de acá a 3 años. El objetivo consiste en disparar procesos de pensamiento estratégico que puedan tomar como punto de partida los resultados principales de este ejercicio para ser replicados en cada país para poder así ganar en niveles de especificidad que se ajusten a la situación particular de cada ecosistema.

Como primer paso en este ejercicio revisamos y discutimos diferentes documentos (artículos académicos, reportes de consultoras y organismos multilaterales, y notas periodísticas, entre otros) publicados durante estos primeros meses de 2020 para captar las tendencias más importantes de los nuevos escenarios que se prevén para el mundo postpandemia¹. En base a estas tendencias, elaboramos luego un conjunto de hipótesis rivales en relación a cómo estas transformaciones iban a impactar en las diferentes condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico. Estas hipótesis



1. Dentro de estos documentos se incluyen, por ejemplo, World Economic Forum (2020): “COVID-19 Risks Outlook A Preliminary Mapping and Its Implications”. World Economic Forum In partnership with Marsh & McLennan and Zurich Insurance Group; Global Entrepreneurship Monitor (2020) “Diagnosing Covid-19 impacts on entrepreneurship. Exploring policy remedies for recovery”. Babson Global Sponsor & Shopify; Human Development Perspective (2020): Covid-19 and Human Development: Assessing The crisis, envisioning the Recovery. United Nations Development Program; UNTACD (2020): The Covid Shock to developing Countries: Towards a “whatever it takes” programme for the two-thirds of the world’s population being left behind. United Nations/GDS/INF; KPMG Private Enterprise (2020) Venture Pulse Q12020. KPMG International; ECLAC (2020) Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe de la enfermedad por Coronavirus (COVID-19); Lund, S.; Manyika, J.; Woetzel, J.; Barriball, E.; Krishman, M.; Alicke, K.; Birshman, M.; George, K.; Smit, S.; Swan, D & Hutzeler, K (2020): “Risk, resilience, and rebalancing in global value chains”, McKinsey Global Institute. McKinsey & Company. Isenberg, D., & Di Fiore, A. (2020). Entrepreneurs: how to change your business model in the pandemic. LSE Business Review. KPMG (2020) Government and institution measures in response to COVID-19. OECD (2020) OECD Economic Outlook, June 2020.

fueron luego compartidas con un grupo de expertos internacional para conocer sus opiniones y en qué medida estas tendencias modelarán las futuras condiciones de los ecosistemas.

Este grupo de expertos está formado por personas destacadas de distintos países y continentes, pertenecientes a organizaciones muy respetadas. Emprendedores, académicos, profesionales de instituciones de apoyo, inversores, funcionarios de gobiernos y de organismos multilaterales aceptaron nuestro desafío de imaginar las tendencias y ecosistemas del futuro. A todos ellos y ellas, nuestro más sincero agradecimiento por su colaboración y sus aportes.

A continuación se presenta, en primer, lugar un conjunto de tendencias generales que muy probablemente definirán el marco a tener en cuenta a la hora de imaginar los ecosistemas del futuro. Posteriormente, se profundiza en la descripción de los posibles escenarios que surgieron de las entrevistas realizadas. Finalmente se concluye con la identificación de algunas implicancias de política que surgen de este ejercicio.

Miembros del grupo internacional de expertos



Expertos generalistas

Daniel Isenberg

Profesor de Entrepreneurship y Asesor de políticas de emprendimiento, Babson College and Columbia Business School

Adenike Adeyemi

Directora Ejecutiva, FATE Foundation

Colin Mason

Profesor de Entrepreneurship, University of Glasgow

Jeff Hoffman

Miembro del Board, Global Entrepreneurship Network

José Pacheco

Co-director del Máster en Ingeniería en Manufactura Avanzada y Diseño, MIT



Capital humano emprendedor, capital social y cultura

Elizabeth Hoffecker

Investigadora, Grupo de Innovación Local, MIT D-Lab

Fulvia Farinelli

Oficial Asuntos Económicos, UNCTAD

Juana Ramirez

Fundadora y CEO, Sohin Mexico

Marcelo Tedesco

Director Ejecutivo, Global Ecosystem Dynamics Initiative (GED), Investigador asociado, MIT D-Lab

Rodrigo Varela

Fundador y Director, Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial, Universidad ICESI



Estrategias empresariales y cadenas globales de valor

Carlo Pietrobelli

Profesor de Economía, University of Roma Tre y and UNU-MERIT. Asesor de Políticas de Innovación y Desarrollo

Keun Lee

Miembro del Comité de Políticas de Desarrollo, Naciones Unidas; Profesor de Economía, Universidad Nacional de Seúl

Nicholas Vonortas

Director, Institute for International Science & Technology Policy, The George Washington University

Gerald McDermott

Profesor de Negocios Internacionales y Política, University of South Carolina



Financiamiento y capital emprendedor

Oren Gershtein

Fundador y CEO, Ideality Roads

Padmaja Ruparel

Co-fundadora, Indian Angel Network, India

Susana Garcia

Robles
Venture Partner, Capria; Executive Advisor Latin American Venture Capital Association

Paulo Andrez

Presidente emérito, The European Business Angel Network

Liliana Reyes

Director General, Asociación Mexicana de Capital Privado

Lisandro Brill

Inversor y Co-fundador, Axia Ventures & J Ventures Latin America

Marcelo Roca

Director Ejecutivo, Xcala

Alejandro González

Editor, Contxt



Política de emprendimiento y regulaciones

Anwar Aridi

Especialista para Europa y Asia Central, World Bank

Karen Wilson

Oficina de la Secretaría General, OCDE

Gonzalo Rivas

Jefe de la División de Competitividad, Tecnología e Innovación, Banco Interamericano de Desarrollo

Esteban Campero

Responsable de Emprendedores y Pymes, Secretaría General Iberoamericana

Harry Yuklea

Autoridad Israelí de Innovación & Universidad Hebrea de Jerusalem

Las grandes tendencias en el mundo post-pandemia

Cuáles son las tendencias generales que caracterizarán el contexto general en el cual deben pensarse los escenarios futuros para los ecosistemas emprendedores? Algunas de ellas ya se venían vislumbrando en los últimos años y se aceleraron con la pandemia, mientras que otras decididamente se hicieron presentes a raíz de la aparición del COVID-19.

Recuperación económica y desigualdad social

En primer lugar, en lo que respecta a la economía global los distintos grupos de entrevistados tendieron a imaginar un escenario de **recuperación**, aun cuando su ritmo y nivel de generalización despierten interrogantes. Por otra parte, las políticas de alivio por parte de los gobiernos, sumadas a los excedentes generados a nivel global en los años previos a la pandemia, configuran un escenario financiero en el que predominarán una **alta liquidez y las bajas tasas de interés**, y coexistirán con un importante nivel de endeudamiento y de quiebras a nivel de las empresas².

Otro *signo de los tiempos* está asociado con la creciente **desigualdad, el mayor desempleo, la pobreza** y polarización de las sociedades. Ciertamente, estos impactos negativos se verán con mayor fuerza en aquellos países cuyas estructuras previas a la pandemia ya mostraban niveles importantes de fragilidad³.

Mayor presencia del Estado

En este contexto, se espera que la **presencia del Estado** en la actividad económica sea mayor a la que se venía observando, ya sea por su rol asistiendo a los más afectados por la crisis como promoviendo la reestructuración y revitalización de la economía. Ciertamente, desde que inició la pandemia, hasta los gobiernos considerados más liberales han lanzado enormes paquetes de auxilio a la población y a las empresas afectadas, al tiempo que se comprometieron importantes fondos para la investigación y la búsqueda de la vacuna⁴.

Sin embargo, la continuidad de estos esfuerzos en el mediano plazo y su *poder de fuego* estarán determinados, en gran medida, por el margen con el que las políticas **fiscales** puedan desplegarse en los distintos países, en un contexto de **creciente nivel de endeudamiento público**. Es por ello que cabría imaginar una tendencia general hacia una mayor presencia del Estado, pero con capacidades de intervención e impactos bien diferentes entre países. Además, el mayor protagonismo público podrá estar más o menos articulado con la recuperación de un sector privado vigoroso. Por lo tanto, los escenarios y tendencias generales que se comentan más adelante deben tener en cuenta la forma en que inciden estas cuestiones, en cada caso, a la hora de imaginar la situación particular de cada ecosistema.

Demanda afectada por los cambios en los patrones de consumo y su localización

Se espera una alteración en los patrones de consumo, más allá de los efectos negativos del escenario social antes trazado, y ello se traducirá en los niveles de gasto de las familias. Por lo tanto, las condiciones de la demanda y las oportunidades de negocios se verán afectadas. Asimismo, como mencionaron algunos entrevistados, el aislamiento al que gran parte de la población mundial tuvo que acostumbrarse durante la pandemia tendió a reordenar sus

...

2. World Economic Forum (2020): "COVID-19 Risks Outlook A Preliminary Mapping and Its Implications". World Economic Forum In partnership with Marsh & McLennan and Zurich Insurance Group

3. Human Development Perspective (2020): Covid-19 and Human Development: Assessing The crisis, envisioning the Recovery. United Nations Development Program; UNTACD (2020): The Covid Shock to developing Countries: Towards a "whatever it takes" programme for the two-thirds of the world's population being left behind. United Nations/GDS/INF

4. KPMG (2020) Government and institution measures in response to COVID-19.

5. Isenberg, D., & Di Fiore, A. (2020). Entrepreneurs: how to change your business model in the pandemic. LSE Business Review; Isenberg D. & Schultz, E. (2020) Opportunities for entrepreneurs in the pandemic and beyond.

preferencias, priorizándose la demanda de bienes y servicios más necesarios (must have) por sobre los superfluos (nice to have). Todo ello acompañado de una aceleración del crecimiento en los canales de comercio electrónico. La interacción social, por su parte, ha perdido terreno y el hogar ha recuperado centralidad, al igual que la vida familiar y el trabajo desde casa. El nuevo consumidor buscaría combinar distancia física con cercanía social.

Otra tendencia que afectará al consumo será el cambio en la distribución espacial del consumo, debido a la **mayor valoración de las ciudades pequeñas, alejadas de las grandes áreas metropolitanas**. Durante la pandemia, estas aglomeraciones urbanas fueron vistas como más riesgosas y eso llevó a que una parte importante de la sociedad empiece a valorar más lo local e incluso decida mudarse a ciudades más pequeñas, cuyos ecosistemas se verán fortalecidos por la incorporación de personas con alto nivel de formación, experiencia y redes de contacto calificadas. Esto incidirá sobre la distribución espacial del consumo.

Aceleración del cambio tecnológico y reconfiguración de las cadenas globales de valor

Las oportunidades de negocios también se verán impactadas ante la aceleración del cambio tecnológico. La masificación de la economía digital, con las plataformas y las fintech, se verá complementada por la creciente difusión de la biotecnología, la manufactura avanzada y la robotización⁶. Los ciclos de vida de los bienes y servicios afectados por esta aceleración del cambio tecnológico, así como su producción, se verán dramáticamente afectados, impulsados también por las transformaciones en la organización del trabajo (teletrabajo) y el contenido de los puestos.

En el ámbito de las empresas, la pandemia profundizó los cuestionamientos a las estrategias corporativas de maximización de las ventajas microeconómicas de la globalización, y se prevé una reconfiguración de las cadenas globales de valor. Cuestiones de seguridad en el aprovisionamiento, la necesidad de minimizar los riesgos y aumentar la capacidad de resiliencia ante las posibilidades de futuras pandemias, desastres climáticos y eventuales crisis geopolíticas, llevarían a impulsar un proceso de **reconfiguración de las cadenas globales de valor**, buscando nuevos proveedores, más cercanos (near-shoring) o internalizando actividades en las casas matrices (re-shoring)⁷.

Teniendo en cuenta este marco general de megatendencias, y en condiciones de altos niveles de incertidumbre, es posible imaginar los siguientes escenarios para los ecosistemas de emprendimiento del futuro.



6. World Economic Forum (2020): "COVID-19 Risks Outlook A Preliminary Mapping and Its Implications". World Economic Forum In partnership with Marsh & McLennan and Zurich Insurance Group

7. Lund, S.; Manyika, J; Woetzel, J; Barriball, E; Krishman, M; Alicke, K; Birshman, M, George, K; Smit, S., Swan, D & Hutzeler, K (2020): "Risk, resilience, and rebalancing in global value chains", McKinsey Global Institute. McKinsey & Company

Los escenarios imaginados para los ecosistemas emprendedores

A continuación, se exponen de manera estilizada los principales resultados del ejercicio de imaginación colectiva llevado a cabo para poder pensar los ecosistemas emprendedores de acá a tres años. Como se adelantaba en la introducción, el objetivo es identificar ciertas fuerzas apoyándonos en el marco de dimensiones sistémicas medidas por el ICSEd-Prodem, e imaginar en qué sentido podrían incidir dichas fuerzas sobre las condiciones para el emprendimiento en el futuro. No se pretende, por el contrario, definir escenarios con determinadas probabilidades de ocurrencia asociadas, sino ofrecer una plataforma orientadora para que, en cada país, puedan llevarse a cabo ejercicios más específicos que ayuden a la construcción futura.

Para facilitar la comunicación, las opiniones optimistas ante cada variable analizada se presentan en primer lugar para considerar, luego, las más escépticas y negativas. Ello no significa que los mismos expertos se hayan manifestado siempre positivos o, por el contrario, pesimistas, ante las distintas variables consideradas dentro de cada temática abordada. A su vez, no debería desprenderse de este análisis que se trata de escenarios dicotómicos, esto es, que combinan condiciones totalmente favorables o, del otro lado, desfavorables. Al contrario, la riqueza del ejercicio es que permite identificar distintas tendencias que pueden combinarse de diferente forma, dando lugar a escenarios complejos en los que pueden convivir fuerzas contradictorias. Por último, es importante destacar que la incidencia de las mismas y su intensidad podrán variar según la situación inicial de cada ecosistema y su trayectoria previa a la pandemia. En otras palabras, se trata de una “brújula” que cada ecosistema podrá utilizar para replicar este ejercicio de imaginación de escenarios para forjar estrategias orientadas a la construcción del mañana.

En primer lugar, se presentan las fuerzas que incidirán sobre el espacio de oportunidades de negocios para los emprendimientos; luego aquellas que afectarán al capital humano emprendedor y sus factores determinantes, concluyendo con un análisis de las tendencias imaginadas en materia de apoyos y recursos para los emprendimientos. Finalmente, una mirada de conjunto.

El espacio de oportunidades de negocios

Varios de los participantes de los grupos de imaginación estratégica compartieron su expectativa positiva en lo que respecta a la futura **expansión del espacio de oportunidades para las empresas jóvenes y de reciente creación**. Ello estaría vinculado no solo a las necesidades de reconstrucción de las economías, con sus demandas asociadas de bienes y servicios; sino también a la alteración de los patrones de consumo en conjunto con un proceso schumpeteriano de destrucción creativa ligado a los fenómenos de digitalización y aceleración del cambio tecnológico, así como también a la reconfiguración de las cadenas globales de valor, el fortalecimiento de las estrategias de innovación abierta y la colaboración sistémica en torno a la ciencia y la tecnología.

La aceleración de las principales industrias debido al cambio tecnológico definitivamente creará más oportunidades.

Jeff Hoffman, GEN Global

En lo que respecta a las oportunidades asociadas a los cambios en los patrones de consumo la mirada optimista enfatiza en el gran rol dinamizador que tendrán las nuevas tecnologías y los canales de comercialización a través de internet, en el marco de las tendencias generales destacadas en la sección anterior. Los nuevos hábitos de consumo y las nuevas necesidades de la post-pandemia abrirían un gran espacio para los nuevos negocios que sean capaces de interpretar los drivers del cambio (por ejemplo, el teletrabajo, la telemedicina, la educación virtual, el ocio interactivo, entre otros) y el contexto de aceleración del cambio tecnológico (el mundo 5G, la industria 4.0, las Fintech y la digitalización).

Por otro lado, la reconfiguración de las cadenas globales de valor podría llegar a tener también un efecto positivo para los emprendimientos. La creciente incertidumbre planteada, tanto por la crisis como por la persistencia del conflicto Estados Unidos - China, incrementará la necesidad de las grandes empresas de relocalizar sus aprovisionamientos hacia regiones más próximas a sus casas matrices (near-shoring) y aún hacia ellas mismas (re-shoring), aceptando mayores redundancias (más proveedores para un mismo insumo, más stocks) para ganar en resiliencia, aún a costa de perder eficiencia. Se pasaría así de cadenas globales a cadenas regionales de valor. Todo ello permitiría estimular nuevas demandas abriendo oportunidades para las nuevas y jóvenes empresas, en especial para los países en desarrollo hacia los cuales tiendan a relocalizarse. Se favorecería la sustitución de importaciones y se ampliaría el mercado para las empresas nuevas y jóvenes.

Además, se multiplicarían las oportunidades generadas por las grandes empresas mediante sus **estrategias de innovación abierta**. Pasado el primer momento de crisis, se esperaría que ellas recuperen su vitalidad, en especial en los sectores más alineados con la "nueva normalidad" (TICs, Salud, Biotecnología). Por otro lado, la creciente necesidad de seguir el ritmo de una carrera tecnológica en aceleración, forzaría a las corporaciones a avanzar más intensivamente hacia modelos de innovación abierta que incluyan la colaboración con los emprendedores.

Finalmente, un último aspecto que contribuiría a ampliar el espacio de oportunidades, especialmente para los emprendimientos más innovadores como los de base científica y tecnológica, es el **fortalecimiento de las actividades de I+D**, tanto públicas como privadas. La pandemia está tendiendo a revalorizar el rol de la ciencia, a incrementar la **colaboración entre la academia, las empresas, los emprendedores y el gobierno** y podría favorecer la adopción de agendas de investigación de largo plazo más relacionadas con los problemas de la sociedad y las empresas.

Estas miradas optimistas se contraponen a la de **aquellos que se mostraron más escépticos** con respecto al futuro, quienes plantearon sus interrogantes con relación al balance neto del recambio que se verificará entre las oportunidades que nacen y las que desaparecen. Si bien coincidieron en que **habrá nuevas (y diferentes) oportunidades, no se arriesgaron a concluir si, en el saldo neto, su cuantía y vigor será mayor o menor que en la actualidad**. De hecho, plantearon ciertas dudas con respecto a que puedan dar lugar a una nueva fase de crecimiento del ciclo económico.

Desde una perspectiva pesimista, también estuvieron los que opinaron que el dinamismo asociado a las demandas de la población declinará, en el contexto de sociedades más empobrecidas que consumen menos y que tienden a limitar la adquisición de los bienes y servicios más superfluos.

A su vez, desde esta mirada, la reconfiguración de las cadenas globales de valor tendrá **impactos que estarán limitados a ciertas regiones**. Esto es, que

Los modelos analíticos para las cadenas de valor globales deben considerar no solo la eficiencia, sino también la resiliencia.

Nicholas Vonortas,
GW University

A medida que se abren algunas oportunidades, otras desaparecen. El efecto neto es incierto... Habrá oportunidades diferentes. Serán oportunidades diferentes para compañías diferentes.

Daniel Isenberg,
Babson College

Creo que es especialmente importante considerar la nueva priorización de las necesidades de los consumidores. ¿Qué necesitamos realmente? Como consumidores, estamos revalorando ciertos bienes y servicios que solíamos comprar y restando prioridad a otros".

Elizabeth Hoeffcker, MIT

sólo podrán aprovechar estas oportunidades aquellos países que cuenten con firmas ya insertas, o bien que puedan insertarse, en estas cadenas y que las mismas puedan generar, a su vez, efectos multiplicadores sobre las empresas nuevas y jóvenes. Además, en muchos casos deberán superar problemas relacionados con el ambiente de negocios o con la necesidad de alcanzar ciertos estándares técnicos (catch up). Finalmente, para aprovechar estas oportunidades se requerirá contar con cierto **capital relacional y un conjunto de capacidades y conocimientos** que no todas las empresas nuevas y jóvenes suelen disponer. En otras palabras, se generarán oportunidades, pero también deberán sortearse vallas. Los gobiernos, las empresas y las organizaciones del ecosistema que estén anoticiados y deseen capitalizar esta tendencia deberán trabajar en estos distintos frentes.

Otro tanto sucedería, desde una perspectiva más escéptica, con **el rol de las grandes empresas** en la generación de oportunidades. Por un lado, su **recuperación será lenta, ocurriendo numerosos cierres** de empresas. Por el otro, algunos expertos opinaron que muchas corporaciones no confían en la colaboración con las empresas nuevas y jóvenes, especialmente en un campo tan sensible como el de la innovación. Además, expresaron sus temores en torno a que ellas puedan apropiarse en forma desmedida de los beneficios de la innovación, en detrimento de los emprendedores, o incluso avanzar con estrategias agresivas de adquisición orientadas a limitar la competencia en los mercados, algo que ahora mismo ya se está debatiendo en Europa y en el mismo congreso de Estados Unidos.

Desde una postura intermedia, hubo quienes imaginaron que existirán estrategias híbridas, como ya se está observando, en las que la innovación tradicional y la innovación abierta coexistirán dentro de un mismo sector y, aún, de una misma compañía. Avanzar en esta dirección no sólo dependerá de las grandes corporaciones, sino también de la proactividad de los emprendedores para vincularse con las grandes empresas; de su capacidad innovativa y del rol de las políticas públicas y las organizaciones del ecosistema.

Finalmente, en cuanto a la futura evolución de las actividades de I+D y su vinculación con la emergencia de nuevas oportunidades para los emprendimientos innovadores, la mirada pesimista sostiene que la creciente incertidumbre generará comportamientos más cortoplacistas y **desalentará las inversiones en I+D** de las empresas. Del otro lado, las restricciones fiscales y la persistencia de otras prioridades relacionadas con la reconstrucción de la economía y la emergencia social post-pandemia, impactará negativamente a la hora de asignar los recursos públicos.

Para otros, existirán **importantes contrastes entre regiones**. Así el escenario más positivo tendría mayores posibilidades de ocurrencia en los países desarrollados, sucediendo lo contrario en la mayoría de los países en desarrollo.

Por último, considerando la frecuencia con que se manifestaron estas distintas opiniones, los escenarios predominantes tienden a ser optimistas en lo que respecta a la ampliación futura de las oportunidades de negocios. Esta mirada se vería interpelada por los interrogantes planteados por quienes dudan acerca del saldo neto entre las nuevas oportunidades y aquellas que desaparecen o declinan. En este sentido, los ejes dinamizadores de las oportunidades presentarían importantes heterogeneidades entre países. Una cuestión en la que debería repararse especialmente es que para poder aprovechar las oportunidades asociadas a las fuerzas dinamizadoras se requiere de un accionar proactivo por parte de los gobiernos y los demás actores del ecosistema.

Las estrategias de nearshoring benefician a los países que tienen proveedores para empresas líderes ubicadas en la misma región. Pero las empresas proveedoras de compañías líderes en otras regiones pueden correr el riesgo de ser desplazadas. Existe una dimensión regional que es importante y modifica las oportunidades para startups y firmas locales.

Carlo Pietrobelli, University Roma Tre y UNU-MERIT

Podemos mirar más allá de la dicotomía entre innovación abierta y cerrada porque hay muchas formas intermedias. Hay nuevas formas de alianzas y colaboraciones entre grandes firmas y startups.

Keoun Lee, Seoul National University

El aumento de la incertidumbre tendrá efectos a largo plazo porque la incertidumbre tiende a reducir los incentivos para mirar hacia el largo plazo, y a recompensar las inversiones a corto plazo. Esto es peligroso porque reducirá las inversiones en innovación, investigación y desarrollo.

Carlo Pietrobelli, University of Roma Tre y UNU-MERIT

Escenarios sobre el espacio de oportunidades de negocios

+



Se amplían las nuevas fuentes de oportunidades de negocios asociadas a la:

- > reconstrucción de la economía
- > modificación en los patrones de consumo
- > reconfiguración de las cadenas globales de valor
- > disrupción schumpeteriana generalizada, aceleración del cambio tecnológico

Surgen nuevas oportunidades por cambios en las estrategias de aprovisionamiento (near-shoring y re-shoring) y de la búsqueda de mayor resiliencia en las cadenas. Hay una tendencia creciente al autoabastecimiento de insumos y bienes críticos



Las grandes empresas se recuperan, en especial en TICs y Biotecnología y generan mayores oportunidades a partir de sus estrategias de innovación abierta

Crece la apuesta a la I+D (pública y privada) en el marco de una mayor colaboración y políticas guiadas por misiones y agendas de investigación más ajustadas a las demandas de las empresas y de la sociedad.

-



Persiste la incertidumbre acerca de la recuperación económica

Declina el nivel general de consumo por parte de importantes segmentos de la población, priorización de consumos esenciales (no superfluos).

Existe un interrogante acerca del saldo neto entre las nuevas oportunidades y aquellas que desaparecen



El fenómeno de near-shoring y re-shoring se limita a las regiones y países que cuentan con capacidades empresariales y emprendedoras

La recuperación de las corporaciones es lenta y hay cierres de grandes empresas. El impacto dinamizador de la innovación abierta es bajo debido a:

- > compromiso limitado de las corporaciones con la innovación colaborativa
- > riesgo de comportamientos contrarios a la innovación y el emprendimiento
- > falta de capacidades innovadoras y relacionales de los emprendedores



Predominan las conductas cortoplacistas de las grandes empresas ante la incertidumbre

Caen las inversiones en I+D por las restricciones presupuestarias y la importancia de otras prioridades



Sólo algunos países desarrollados logran implementar políticas guiadas por misiones: hay importantes contrastes entre regiones y países.

¿Cómo se verán afectadas las oportunidades para las startups y empresas jóvenes de América Latina?

A modo de adelanto, compartimos los resultados de un estudio que realizó Prodem junto con el BID en el mes de noviembre a un conjunto de más de 150 especialistas de 14 países en América Latina para conocer cuáles serían los principales escenarios que se imaginan para la región en el mediano plazo.

En términos generales, la mayoría de los consultados señalaron que en la nueva normalidad emergerán nuevas necesidades y que éstas ampliarán el espacio de oportunidades para los emprendimientos en la región (dos de cada tres en promedio). Sin embargo, una proporción similar prevé que el desmejoramiento en las condiciones de la demanda, derivado de la pauperización que sufre la sociedad y de la mayor austeridad de los consumidores, incidirá negativamente sobre las oportunidades de negocios. En definitiva, habría cierto optimismo en materia de nuevas oportunidades aun cuando aparecen importantes dudas respecto del saldo neto en cada país.

Donde se observa un mayor consenso entre los encuestados es al destacar que las nuevas fuentes de oportunidades provendrán de la reconstrucción de las economías; la aceleración del cambio tecnológico y las demandas de las grandes empresas, tanto por el avance esperado en sus estrategias de innovación abierta como en los procesos de relocalización de las cadenas de valor global. Pero aún en estos casos, existen riesgos y limitaciones potenciales que deberían ser atendidas en el marco de una agenda que busque potenciar las oportunidades y neutralizar las amenazas.

El capital humano emprendedor y los factores que inciden en su surgimiento

Junto con la existencia de oportunidades es clave imaginar si existirán los emprendedores capaces de aprovecharlas, esto es, de identificar y construir oportunidades de negocios con vocación y ambición para transformarlas en empresas que logren desarrollarse y crecer. En los encuentros surgieron **diferentes imágenes, aunque tendieron a predominar las visiones pesimistas, con la impresión de que lo que más crecerá serán los emprendedores motivados por la necesidad, en un contexto** de elevado desempleo y pobreza, a la salida de la crisis. Esta situación social podría generar un **mayor temor a la inestabilidad laboral y aversión al riesgo**, de modo que las personas con capacidades y recursos tenderán a conservar sus puestos de trabajo en vez de volcarse a crear emprendimientos dinámicos. Además, **la pérdida de peso relativo de las clases medias**, segmento del cual suelen emerger este tipo de emprendedores, limitará las bases sociales del emprendimiento dinámico.

En este escenario, varios entrevistados enfatizaron que **sólo un pequeño segmento social tendrá las capacidades, contactos y recursos necesarios para poder identificar y aprovechar las nuevas oportunidades**. Asimismo, serán estos individuos con cierto umbral de capacidades los que puedan **aprovechar en mayor medida las posibilidades de formación y entrenamiento a distancia** que abren las nuevas tecnologías, **ampliando aún más la brecha respecto de quienes carecen de tales ventajas**.

Lo anterior se vería potenciado por cierto pesimismo acerca de la posibilidad de que el **sistema educativo** juegue un rol nivelador en el campo de las capacidades y habilidades para emprender. Por un lado, porque en un contexto cada vez más desigual también existirán por mayores barreras de acceso a la educación y a las nuevas tecnologías para gran parte de la población. Asimismo, estas brechas se verificarán entre las mismas instituciones educativas, en perjuicio de las públicas y de menores recursos. A ello se suman las dudas acerca de la capacidad de los propios docentes para adaptar los contenidos y metodologías al terreno de la virtualidad. Todo esto terminaría conformando un escenario desfavorable.

Estas tendencias deben analizarse, a su vez, junto con lo que suceda en el plano de la cultura, debido a que el deseo de emprender suele verse afectado por las opiniones, creencias y valores de la sociedad. En este sentido, los pesimistas sostuvieron que los despidos en las empresas tenderán a formar una mala imagen de los empresarios **y los emprendedores terminarán siendo vistos de manera negativa**, por estar asociados con conductas individualistas. Asimismo, ante la creciente incertidumbre, aumentarían la demanda de “seguridad” de las personas y, por ende, la **valoración del empleo en relación de dependencia y la propensión de las personas a esperar pasivamente que las soluciones sean provistas desde el Estado, antes que a participar activamente en la generación de respuestas autogestionadas**.

Del otro lado, quienes expusieron una **visión más optimista** en lo que respecta a la disponibilidad de emprendedores capaces de aprovechar las oportunidades, destacaron que la crisis de las empresas existentes, en particular las más grandes, tenderá a reducir **el costo de oportunidad de emprender** (por su efecto sobre el desempleo y los salarios) para un segmento de personas con elevadas capacidades. Al no encontrar lugar en las empresas para desarrollar sus carreras, se liberarían talentos que aumentarían la base de potenciales creadores de emprendimientos dinámicos e innovadores. Al mismo tiempo, producto de la crisis, existirían abundantes **recursos ociosos que podrán** ser aprovechados por los emprendedores a costos menores.

Los emprendimientos por oportunidad disminuirán en términos relativos porque la gente está viendo un horizonte incierto.

Rodrigo Varela, ICESI

Es probable que las oportunidades se concentren en aquellas personas que tienen el privilegio de no tener que preocuparse por el salario del próximo mes. Los emprendedores surgirán de los sectores y universidades más privilegiados.

José Pacheco, MIT

Ahora no es el momento de que *los exits* sean el principal indicador de éxito porque eso está muy ajeno a la realidad. En la medida en que el impacto social de una empresa pueda volverse más tangible, existe una gran oportunidad para expandir el valor que se le da al emprendimiento.

Juana Ramirez, Sohin

A su vez, las nuevas tecnologías promoverían un **acceso más democrático a la formación y adquisición de herramientas** para quienes quieran emprender, incluso alcanzando a recursos existentes más allá de las fronteras de sus propios países. Más aún, en su opinión se ampliaría también el perfil de los espacios de formación, incluyendo a las instituciones de educación formal pero también a un conjunto de otras empresas y organizaciones del ecosistema que cumplen con esta misión.

Además, a diferencia de las miradas presentadas más arriba, estuvieron quienes opinaron favorablemente acerca de la evolución de los aspectos culturales. Por ejemplo, **la valoración social de los emprendedores crecerá**, porque serán crecientemente percibidos como actores clave de la reconstrucción económica, favoreciendo que más personas se inclinen por la opción del emprendimiento. Asimismo, algunos opinaron que se evolucionará hacia una imagen y valoración segmentada de los emprendedores, esto es, que no aplicará a todos por igual y que favorecerá a los emprendedores con propósito, aquellos que buscan un impacto más allá de los resultados económicos. Por último, **la actitud emprendedora podría ser mayor**, porque la fragilidad de las empresas e instituciones evidenciada durante la crisis tendería a generar en muchas personas una mayor propensión a confiar en las propias fuerzas.

Una cuestión de interés, que surgió en algunas de las entrevistas, es que más allá de si será un mundo con más o menos emprendedores, el mismo se enriquecerá con nuevos modelos y perfiles de emprendimientos, que buscarán **resolver de manera creativa los nuevos problemas sociales**, alimenticios, ambientales **a través de la incorporación de las nuevas tecnologías disponibles**. El foco en los emprendedores de alto crecimiento evolucionaría hacia una mirada más amplia en la cual la capacidad de aportar soluciones sería crecientemente valorada e incluida como variable clave del dinamismo emprendedor.

En resumen, volviendo al interrogante que dio inicio a esta sección, la posibilidad de aprovechar las nuevas oportunidades de negocios dependerá de cuales de las tendencias anteriormente presentadas, varias de las cuales podrían coexistir, acaben predominando en cada sociedad. Ello dependerá de condiciones estructurales, sociales, culturales y económicas, en un contexto en el cual las políticas públicas deberían jugar un rol clave potenciando las fuerzas positivas y buscando neutralizar las desfavorables para que existan las vocaciones y capacidades emprendedoras requeridas. Las mismas abarcan desde las más generales, por ejemplo aquellas orientadas al sistema educativo y a favorecer el acceso generalizado a las nuevas tecnologías, como así también a los programas más específicos de fortalecimiento de los potenciales emprendedores. De lo contrario, las oportunidades serían aprovechadas por las empresas maduras y por un segmento limitado de emprendedores, aquellos que tengan las competencias, recursos y redes para lograrlo.

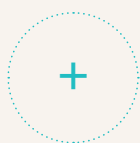
Lo que entendemos por emprendimiento dinámico y empresas de alto crecimiento va a cambiar. Van a existir nuevos modelos... nuevos enfoques. Lo que necesitamos ahora son personas que ayuden a pensar nuevas soluciones.

Karen Wilson, OCDE

La definición de emprendimiento dinámico probablemente se ampliará para hacer referencia a todos aquellos que resuelven de manera dinámica nuevos problemas de varios tipos.

Harry Yuklea, Universidad Hebrea de Jerusalem

Capital humano emprendedor, cultura y educación



La base de emprendedores con potencial dinámico se amplía ante los menores costos de oportunidad de emprender. Las dificultades de conseguir y conservar un empleo en empresas, especialmente las más grandes, libera talentos que amplían el capital humano emprendedor.

La abundancia de recursos ociosos abarata su acceso y estimula el surgimiento de emprendedores orientados por la oportunidad.



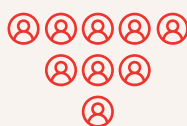
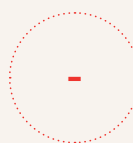
Hay una mayor diversidad de perfiles de emprendedores dinámicos por el crecimiento de los que persiguen un propósito

Aumenta la propensión a emprender debido a que la sociedad valora más a los emprendedores, quienes son vistos como actores clave de la reconstrucción económica



Crece la actitud emprendedora de la sociedad ante la necesidad de confiar en las propias fuerzas por la fragilidad de las empresas e instituciones

Se amplían las oportunidades para acceder a la formación emprendedora gracias a la tecnología y las redes sociales.



Las bases de emprendedores con potencial dinámico son menores. Por los problemas de empleo hay mayor aversión al riesgo y se valora más el empleo en relación de dependencia. Lo que crece es el emprendimiento por necesidad que da lugar a microempresas de subsistencia.

Las bases sociales de las que surgen los emprendedores dinámicos se estrechan debido a la pérdida de peso de las clases medias.



Sólo un limitado segmento social de emprendedores cuenta con las capacidades, contactos y recursos necesarios para aprovechar las nuevas oportunidades.

La valoración de los emprendedores decae al estar asociados a comportamientos individualistas y oportunistas



Hay una actitud más pasiva en la sociedad y se deposita la confianza en que las soluciones provengan básicamente del Estado en vez de generar respuestas proactivas.

La brecha tecnológica entre las instituciones del sistema educativo y las barreras de acceso a la educación se profundizan

¿Qué cabe esperar que suceda con el capital humano emprendedor en América Latina? ¿Estarán los emprendedores listos para capitalizar las oportunidades?

Con relación a estas preguntas los especialistas consultados en América Latina como parte del mencionado estudio de Prodem y el BID, tendieron a inclinarse en mayor medida por una mirada optimista. En mucha mayor medida que lo que sucedió con los expertos internacionales, en la región tendieron a considerar que aumentará la cantidad de personas calificadas que optarán por crear su empresa en un escenario en el que el costo de oportunidad de emprender será más bajo debido a la inestabilidad laboral y los menores salarios. En la misma dirección incidiría la abundancia de recursos ociosos que podrían ser aprovechados en torno a proyectos de empresas que busquen capitalizar las oportunidades en la pospandemia.

Además, se incrementará la actitud emprendedora ya que las personas crecientemente tenderían a confiar más en sus propias fuerzas ante la fragilidad de las organizaciones evidenciada durante la pandemia.

Los recursos y apoyos para emprender

Desde una perspectiva sistémica, para transformar los proyectos en realidad hace falta, además de oportunidades y emprendedores, capital social para desarrollar redes y recursos de distinto tipo; pero también un marco de políticas y regulaciones favorables para el emprendimiento. ¿Qué cabe esperar que suceda con estas dimensiones en el futuro?

Capital social y redes de contacto

Para **los más optimistas**, el contexto de la pandemia y el aislamiento tendieron a facilitar los **puentes de confianza** entre las personas, a través de una mayor solidaridad y un **espíritu más colaborativo** que fortaleció el capital social. Esto es muy importante dado que cabe esperar que las demandas de apoyo de los emprendedores crezcan y con ellas la necesidad de articulación entre los distintos actores del ecosistema. En tal sentido, **las nuevas tecnologías jugarían un rol clave**, facilitando el **acceso a contactos** de alto perfil que antes estaban fuera del alcance de muchos emprendedores. La **interacción será más rápida y fluida**.

Por el contrario, para **los más pesimistas** tenderá a permanecer durante bastante tiempo la mayor propensión de las personas al aislamiento a la vez que las **bases de confianza se deteriorarán debido al contexto de mayor fragmentación social**. También hubo opiniones escépticas acerca del alcance de la tecnología para potenciar el acceso a nuevos contactos en los casos que no parten de cierta disponibilidad previa o nivel socioeconómico. En tal sentido, agregaron creer en el poder diferencial del cara a cara para conocerse y desarrollar confianza. Así, el escenario post pandemia consolidaría o incluso profundizaría las brechas **de acceso al capital social** y crecería la **dualidad** entre los emprendedores con y sin red de contactos.

Otro tanto ocurriría en lo que respecta a la **colaboración dentro de los ecosistemas. La misma sólo crecería en los casos en los que ya contaban con una plataforma de cooperación previa** a la crisis que fue puesta en valor en la pandemia a través de distintas iniciativas de trabajo conjunto. En otros, la evolución podría ser desfavorable, ante la **falta de capacidad de respuesta de las instituciones**. En este nuevo contexto será cada vez más relevante el rol de los **"orquestadores" o "puentes" dentro de las redes para avanzar hacia ecosistemas más potentes**.

Financiamiento

Las opiniones más esperanzadas afirmaron que, luego de su declinación inicial, habrá una recuperación del **financiamiento** para las nuevas empresas y las firmas jóvenes; mientras que para **los más pesimistas existe una gran incertidumbre acerca de cómo evolucionarán los mercados en el largo plazo**.

Una primera cuestión a considerar es si **habrá recursos disponibles para invertir**. Al respecto, los entrevistados **tendieron a mostrarse positivos** porque además de la alta liquidez y las bajas tasas de interés que caracterizarán a los próximos años, los previos han sido muy buenos en términos de cantidad de fondos creados y de levantamiento de capital. Esto significa que habría fondos con disponibilidad de dinero y además, incentivos para colocarlos. Además, la pandemia dejaría un saldo positivo en términos de agilización de los procesos de negociación y due diligence, dado que en la actualidad se están desarrollando en forma remota, depositando una mayor confianza en la información de referentes. A ello se sumaría

Hay una gran paradoja en este mundo COVID-19. Nos aislamos pero también se ha despertado en nosotros un gran espíritu de colaboración.

Susana García Robles,
Capria Ventures & LAVCA

A medida que el capital social disminuye, podría ser más difícil generar confianza y capital social en un mundo dominado por redes virtuales.

Colin Mason,
University of Glasgow.

Los ecosistemas que han sido colaborativos, se tornarán aún más colaborativos; los ecosistemas menos colaborativos verán el nivel de competencia incrementar.

Marcelo Tedesco, GED

La tecnología tiene el potencial de vincular pero solamente por medio de actores vinculadores, no va a pasar por sí solo.

Elizabeth Hoffecker, MIT

Tiene que haber un hilo conductor, o algo que genere confianza. Es decir, un tercero o una plataforma que facilite la colaboración.

Adenike Adeyemi,
FATE Foundation

A muy corto plazo, los volúmenes de recursos probablemente disminuyan, pero a medio plazo (dentro de tres años), un cambio de tendencia nos llevará a un cierto equilibrio nuevamente.

Oren Gershtein, Ideality Roads

el creciente rol del capital emprendedor corporativo y de los fondos de inversión de impacto, motorizados por algunos países y organismos multilaterales.

No obstante ello, también fue mayoritaria la opinión de que, al menos **en un primer momento, los inversionistas seguirán** buscando **proteger sus portfolios** a través de series de *follow on* para apuntalar la supervivencia de las empresas en las que invirtieron previamente. Además, al considerar el ciclo completo de las inversiones, esto es, incluyendo no sólo los desembolsos sino el fundraising previo, se plantearon **dudas relacionadas** acerca de los efectos que estaría teniendo el actual contexto de aislamiento en la **posibilidad de levantar nuevos fondos** y su persistencia en el tiempo, dado que son negociaciones más dependientes de la presencialidad y de los vínculos personales. En este caso, el escenario podría ser muy diferente al de más arriba.

Otra cuestión relevante tiene que ver con el tipo de destino que tendrán los fondos. En tal sentido, algunos coincidieron en que se invertirá en amplios sectores y se favorecerán los **proyectos que logren vincular las nuevas tecnologías digitales con las demandas de la sociedad**, asociadas a la reconstrucción de la economía, la transformación digital y los nuevos patrones de consumo emergentes. A su vez, el crecimiento de las inversiones de impacto llevaría a que aumente el peso de aquellos que incorporan tecnologías digitales para mejorar el medio ambiente, la inclusión, la nutrición y la salud, entre otros. A pesar de ello, también hubo algunas notas de escepticismo en lo que respecta al grado de preparación de los inversores y gestores de fondos para comprender y por lo tanto evaluar a este tipo de emprendimientos.

Del otro lado, los más pesimistas imaginan que **se privilegiarían ciertas verticales**, asociadas con las TICs, la digitalización de la economía; la biotecnología y salud y que, además, que se optará por las **apuestas más seguras**, invirtiendo en **etapas más avanzadas del ciclo de financiamiento** y en **megadeals**. Se dibujaría, de este modo, un desarrollo más selectivo y limitado de la oferta de recursos para emprendedores.

En lo que respecta a los destinos geográficos de las inversiones, los más optimistas consideraron que ellas **fluirán globalmente** hacia donde haya negocios, en un contexto en el cual el atractivo de los mercados emergentes, tanto en el Asia, como en Europa del Este y América Latina ha tendido a crecer en los últimos años. En particular, por la posibilidad que ofrecen de servir como “bancos de prueba” para nuevos modelos de negocios, por ejemplo, aquellos que están vinculados a resolver problemas ambientales, de salud o de alimentación, en general asociados al subdesarrollo.

De esta forma, con el tiempo se verá una tendencia hacia la **descentralización de los ecosistemas** y la emergencia de nuevos ecosistemas desarrollados en el mapa global, fenómeno que se apoyará también en la tendencia hacia la revalorización de los espacios locales luego de la pandemia.

Sin embargo, fue más difundida la perspectiva más negativa que sostendría que **las inversiones tenderán a orientarse en mayor medida hacia los ecosistemas más desarrollados**, dado que ellos ofrecen un mejor balance entre el potencialidad y atractivo de las oportunidades (innovación) y los costos de transacción. Este escenario podría implicar que **los emprendedores más potentes busquen relocalizarse** hacia los primeros en una medida aún mayor que en la actualidad. De esta manera, se **incrementarían los desequilibrios actuales entre los ecosistemas más maduros y el resto**. En tal sentido se afirmó que sólo los países que se han venido realizando esfuerzos orientados a generar mejores condiciones para la innovación y el emprendimiento de modo sostenido podrán evitar el impacto de esta tendencia.

El fundraising de nuevos fondos será muy difícil. No me imagino poder recibir inversores nuevos sin un encuentro presencial.

Lisandro Bril,
J Venture Latin America

Es el momento de invertir en los sectores ‘must have’ y no ‘nice to have’. Es decir, en aquellos sectores que brindan productos y servicios que abren el acceso a servicios básicos.

Susana García Robles,
Capria Ventures & LAVCA

Latinoamérica puede ser ese laboratorio de expansión, donde una startup puede escalar soluciones a otros países en desarrollo, antes de apuntar a otros mercados.

Alex Gonzalez, Contxtto

Los emprendedores que busquen inversiones por primera vez tendrán mayores dificultades que antes y deberán recurrir al bootstrap por un tiempo más largo.

Colin Mason,
University of Glasgow

Es poco probable que la distribución geográfica se concentre en solo dos o tres regiones, sino en 20 o 30 regiones.

Paulo Andrez, EBAN

Políticas y regulaciones

La última de las cuestiones analizadas se refiere al rol que tendrá el accionar de los gobiernos en los ecosistemas de la post pandemia a través de las **políticas y las regulaciones**. Al respecto, los más optimistas tendieron a ver una creciente **importancia de las políticas de emprendimiento e innovación**, aunque con **diferencias significativas entre países y regiones**, en el marco de una mayor proactividad del Estado a nivel general.

Aun así, la mayoría consideró que, en lo inmediato, **las políticas de emprendimiento e innovación perderán peso** debido a las restricciones presupuestarias de los Gobiernos y a la existencia de otras prioridades asociadas a la emergencia social y la recuperación de los sectores más afectados por la crisis.

Distinto sería en el **mediano o largo plazo, en el que las políticas de emprendimiento e innovación tenderían a recuperar su importancia**, aunque deberán responder a las mayores exigencias de demostrar evidencias de su capacidad efectiva para contribuir a la transformación productiva y el desarrollo de los países. El perfil de los emprendedores, por su parte, tendería a ensanchar las definiciones desde el foco excluyente en los segmentos de alto crecimiento hacia los de alta capacidad de contribuir a la reconstrucción y transformación de las sociedades.

Por otra parte, **coincidieron en señalar que será necesario desarrollar instrumentos y formas de intervención en forma más amplia**. En este contexto, las políticas que impactan sobre la demanda tenderían a ganar peso. Por ejemplo, se verían fortalecidas las compras públicas de innovación y el fomento del corporate venturing, a la vez que se avanzaría en los niveles de descentralización institucional, creciendo la importancia de las agencias de innovación y el rol de las alianzas con las organizaciones más resilientes y efectivas del ecosistema.

En este contexto, las **organizaciones de soporte estarán llamadas a jugar un rol más relevante**. Sin embargo, la opinión prevaleciente fue que **su actuación estará condicionada**, no sólo por sus capacidades previas sino también porque el apoyo de los Gobiernos será más selectivo y se focalizará en aquellas que puedan demostrar impactos a través de mayores esfuerzos de evaluación y auditabilidad.

Asimismo consideraron que, luego de una etapa en la que se avanzó en el fomento del capital emprendedor vía esquemas de coinversión y fondos de fondos en distintas regiones del planeta; las políticas podrían estimular el corporate venturing capital. También que se enfocarían más en aquellas reformas regulatorias que contribuyan a mejorar el entorno para el emprendimiento y la innovación.

Justamente, en lo que respecta a las **regulaciones predominó una visión optimista**, aun cuando se reconoció que existirán importantes heterogeneidades entre los distintos países en función de distintas variables, como por ejemplo las capacidades institucionales para lograr acuerdos en torno a las transformaciones requeridas. Entre los aspectos regulatorios destacados se mencionaron, además del impulso de nuevos marcos específicos para las nuevas empresas y emprendedores, las revisiones de las leyes de quiebra, la creciente implementación del gobierno electrónico, el avance en el teletrabajo y las condiciones favorables para el desarrollo de las actividades de la economía digital (ciberseguridad, criptomonedas, y telemedicina, entre otras). Del otro lado, los **más escépticos** plantearon sus dudas acerca de que las regulaciones terminen favoreciendo verdaderamente a los emprendedores en la práctica, por ejemplo, porque podrían terminar quedándose en buenas intenciones que luego **se frustran a la hora de su implementación**.

A mediano plazo no veo ningún otro escenario en el que las políticas para el emprendimiento no se fortalezcan,
Gonzalo Rivas, IDB

La agenda de la política de emprendimiento está perdiendo atención ahora, pero cuando los niveles de incertidumbre se reduzcan con el tiempo, surgirán como una prioridad.
Anwar Aridi, World Bank

Habrá que revalidar títulos desde el punto de vista de la política de emprendimiento e innovación que en algunos países lamentablemente se vieron como antagónicas a las políticas de PYMES. Tendremos que romper esa lógica.
Esteban Campero, SEGB

El enfoque del gobierno debe ser amplio, y promover emprendedores de todo tipo, evitando elegir ganadores.
Colin Mason, University of Glasgow

A menos que haya algún cambio en la forma en que se promueve el emprendimiento, se lo seguirá viendo como elitista.
Jose Pacheco, MIT

Para gobiernos que hasta ahora fracasaron en el desarrollo de habilidades, capacidades e infraestructura para promover emprendedores e innovación, desarrollar esas habilidades y capacidades en estos tiempos sería casi un milagro.
Oren Gershtein, Ideality Roads

Después de la crisis habrá más énfasis o escrutinio sobre el impacto y la evaluación del mismo.
Anwar Aridi, World Bank

En suma, en materia de apoyos y recursos las posibilidades que ofrece la aceleración del cambio tecnológico se verían matizadas por las limitaciones que persistirán en materia de acceso al capital social y desarrollo de redes. Estas posibilidades estarían afectadas por las condiciones de partida y el perfil socioeconómico de los emprendedores. Por otra parte, la colaboración al interior de los ecosistemas dependería en gran medida de la vocación y las capacidades para cooperar y articularse desarrollados previos a la crisis. No significa que la pandemia no haya podido generar una ruptura de paradigmas, pero la opinión predominante es que la trayectoria previa contará.

En materia de inversiones, por su parte, las mismas tenderían a recuperarse en el mediano plazo, luego de su concentración inicial en la preservación de los portafolios preexistentes. Pero también podrían verse afectadas en caso de persistir las dificultades para levantar nuevos fondos que se verifican desde el inicio de la pandemia. El destino sectorial de las inversiones, en el mediano plazo, evolucionaría para abarcar a una gama más amplia de actividades, eso sí, siempre que sus modelos de negocio estén atravesados por las tecnologías digitales. El gap de financiamiento en las etapas tempranas, de todos modos, continuaría existiendo, en tanto que los inversores privilegiarían a los ecosistemas más innovadores y con menores costos de transacción. Las brechas entre regiones se profundizarían.

Finalmente, las políticas de emprendimiento perderían peso en un primer momento. En el mediano plazo se recuperarían, con un mayor énfasis en las cuestiones regulatorias y en aquellos instrumentos que buscan la ampliación de la demanda, como por ejemplo las compras públicas de innovación y el estímulo a la innovación abierta. En este contexto, crecería el rol de las alianzas entre instituciones públicas y privadas y de aquellas organizaciones del ecosistema que cuenten con las capacidades apropiadas. Nuevamente, tal como fuera indicado al comentar las tendencias que operarán sobre las fuentes de oportunidades y el desarrollo del capital humano emprendedor, en materia de apoyos y recursos para la creación y crecimiento de las empresas también será clave contar con una agenda estratégica orientada a fortalecer el capital social, facilitar el acceso a los recursos e implementar políticas y regulaciones de manera proactiva e innovadora.

Recursos y apoyos para crear y desarrollar las empresas

+

Capital social y redes de contacto

Se ven fortalecidos por la mayor confianza y espíritu colaborativo desarrollados durante la pandemia.

Las nuevas plataformas de redes sociales facilitan el acceso a contactos de alto perfil fuera del alcance y permiten una interacción más rápida y fluida.



La colaboración dentro del ecosistema tiende a crecer por la iniciativas colectivas surgidas durante la pandemia

Acceso al financiamiento

Crece la oferta por la mayor disponibilidad de fondos y la necesidad de colocación



Las inversiones se dirigen a una gama amplia de actividades relevantes para la reconstrucción de la economía y que resuelven necesidades de la post pandemia a través de nuevas tecnologías

Los países emergentes tienen un rol creciente en la distribución de las inversiones como banco de pruebas para nuevos modelos de negocios que atienden necesidades emergentes en la post-pandemia

Políticas y regulaciones

Aumenta la importancia de las políticas de emprendimiento e innovación para encarar la reconversión y la transformación de la economía. Se renuevan las definiciones de perfiles emprendedores mediante la ampliación del concepto de dinamismo, junto con los instrumentos (con mayor foco en la demanda) y las modalidades de ejecución (alianzas público-privadas).

Las instituciones de apoyo con capacidades adecuadas juegan un rol clave.

Nuevos marcos regulatorios favorecen a las nuevas empresas y emprendedores, las nuevas regulaciones abren oportunidades para las actividades vinculadas a la digitalización



-

Capital social y redes de contacto

Se deteriora el capital social ante la polarización social, que lleva a la pérdida de confianza y una mayor tendencia al aislamiento. Solo un segmento de emprendedores (los de perfil socioeconómico más elevado) logran potenciar sus redes en base a la tecnología



La colaboración dentro del ecosistema sólo mejora en aquellos que parten de condiciones culturales y capacidades para cooperar.

En los ecosistemas en los que las instituciones no han estado cerca durante la crisis, cuando se necesitaba el apoyo, los emprendedores pierden la confianza en las mismas.

Acceso al financiamiento

La oferta de capital emprendedor se verá afectada por las limitaciones para levantar recursos en la pandemia.

Se concentra en su propio portfolio, en etapas más avanzadas; en grandes operaciones y en ciertas verticales (inercia y experiencia de los inversores; más vinculadas con el cambio tecnológico).

Las inversiones se concentran en los ecosistemas más innovadores y con menores costos de transacción y crecen las brechas con los demás.

Políticas y regulaciones

Pierden importancia por las restricciones presupuestarias y la necesidad de atender la situación social post pandemia. El objetivo principal será la protección y generación de empleo en las empresas existentes.

La acción de las instituciones de apoyo se ve limitada ante la mayor selectividad de Gobiernos más focalizados en aquellas que demuestren capacidades e impacto.

Las intenciones de mejorar las regulaciones no logran ser efectivas por dificultades en su implementación.



¿Existirán los apoyos necesarios para los emprendimientos dinámicos?

También en este caso los especialistas latinoamericanos fueron más optimistas que los expertos internacionales. En especial en lo que respecta al capital social y las redes de contacto. En su gran mayoría destacaron que la mayor apertura social y solidaridad que se generó durante la pandemia contribuirá a que se amplíen las bases de capital social. Además, existe un marcado consenso en torno a que las nuevas tecnologías y plataformas digitales ayudarán a democratizar el acceso a nuevos contactos y vinculaciones.

Sin embargo, las opiniones acerca de la evolución futura del acceso al financiamiento encierran un mayor escepticismo. Más de la mitad cree que las dificultades para levantar nuevos recursos, debido a la pandemia, podrían provocar que las inversiones se mantengan dentro de niveles limitados o incluso hacer que disminuyan. Además, no son pocos los que opinan que las inversiones priorizarán, al menos al principio, a aquellas empresas en las que ya se han apostado recursos, así como también que las nuevas fichas serán jugadas en empresas en etapas más avanzadas, de menor riesgo, en grandes operaciones y ciertas verticales ligadas a la transformación digital.

Más divididas están las opiniones con respecto al rol que tendrán las políticas de emprendimiento. Una ligera mayoría consideró que estas políticas tenderán a perder peso en un comienzo y lo recuperarán después, mientras que algo menos de la mitad consideró que, por el contrario, el lugar de las políticas de emprendimiento tenderá a crecer al ser reconocidas como motor de reconstrucción y transformación económica. No obstante ello, una mayoría sostuvo que existe un riesgo cierto de que los recursos destinados a los emprendimientos dinámicos (asistencia técnica y financiamiento) pierdan gravitación ante la presión que existirá para auxiliar a quienes emprenden con fines de subsistencia. También podrían verse perjudicados los programas de fortalecimiento institucional que, en muchos países de la región, han contribuido al desarrollo de los ecosistemas. En donde sí se depositaron mayores expectativas es en el campo regulatorio (p.ej: marcos legales favorables a la actividad emprendedora; gobierno electrónico y trámites más ágiles y flexibles).

Hacia una visión de conjunto

En base a las principales tendencias comentadas en las páginas anteriores se busca a continuación ofrecer una mirada de conjunto que sintetice las opiniones mayoritarias y nuestra mirada sobre los *escenarios imaginados para los ecosistemas en la post-pandemia*, reflexionando a su vez acerca de las posibles implicancias de política.

¿Qué pasará con las oportunidades para emprender?

Luego de la pandemia tenderán a emerger **nuevas oportunidades de negocios**, en el marco de un proceso de fuerte *destrucción creativa schumpeteriana* impulsada por la aceleración del cambio tecnológico que tendrá lugar junto con la reconstrucción de las economías, el avance de las estrategias híbridas de innovación de las grandes empresas -que incluirán cada vez más el trabajo con empresas nuevas y jóvenes-, los cambios en los patrones de consumo y la reconfiguración de las cadenas globales de valor.

No obstante, la intensidad de estas tendencias y su capacidad de contribuir al ensanchamiento de las oportunidades para los emprendedores exhibirá **fuertes contrastes entre las regiones más y menos desarrolladas** y también entre **sectores**. Ello se vería potenciado, a su vez, por la muy distinta capacidad de contribución de las **plataformas de ciencia y la tecnología** en unos y otros casos.

Teniendo en cuenta el punto de partida de cada ecosistema, sus potencialidades y limitaciones, las políticas públicas deberían fomentar la capitalización de estas oportunidades. Desde una perspectiva estratégica, la atención de las demandas asociadas a la reconstrucción de la economía constituye una opción ineludible. Los emprendimientos que se orienten en esta dirección deberían ser apoyados. Asimismo, los países deberían evaluar las posibilidades de lograr una inserción estratégica inteligente en el marco de los procesos de reconfiguración de las cadenas globales de valor y de potenciar las estrategias de innovación de las grandes empresas que buscan articularse con los emprendedores. Por otra parte, la promoción de las actividades ligadas a la economía del conocimiento y la digitalización forman parte de una agenda que numerosos países ya han comenzado a recorrer desde antes de la pandemia. Sólo resta aguardar que este camino se profundice y generalice. En este escenario, la articulación entre emprendimiento, ciencia y tecnología, dependerá de las capacidades desarrolladas por cada país en este campo y de la magnitud de las apuestas que pueda realizar de cara al futuro.

¿Estarán las capacidades emprendedoras para aprovecharlas?

El panorama de los primeros años podría no ser muy alentador si se tiene en cuenta el contexto de creciente desigualdad, desempleo y pobreza, que llevará a un predominio del emprendimiento por necesidad por sobre el de potencial dinámico, especialmente en los países en desarrollo. Desde una perspectiva más estructural, las bases sociales de las que suelen surgir los equipos emprendedores con potencial dinámico en el largo plazo se verían limitadas por la pérdida de peso relativo de las clases medias; en tanto que las barreras de acceso a la educación, la tecnología y el capital social condicionarían el sendero de desarrollo de competencias de importantes segmentos de la población. Este panorama se verá más agravado en los países que ya contaban con debilidades en la formación de capital humano emprendedor desde antes de la pandemia, y con dificultades para retenerlo, por lo que se ensancharían las brechas entre ecosistemas con diferente grado de desarrollo.

Serán estas nuevas oportunidades suficientes para inclinar la balanza y tener un efecto social y económico positivo? O estarán limitadas a ciertas regiones y sectores, y gran parte del mundo quedará rezagada.

Carlo Pietrobelli, University of Roma Tre y UNU-MERIT

Lo que vamos a ver es que la brecha entre los ecosistemas mas maduros y el resto del mundo se ampliará dramáticamente.

Oren Gershtein, Ideality Roads

En el plano de la cultura, por su parte, cabría esperar la coexistencia de varias tendencias. Algunas de ellas podrían, inclusive, llegar a ser contradictorias y su balance final variar entre distintos países. Por ejemplo, la mala imagen o cierta mirada anti-empresarial que los despidos ocasionarían en una parte de la población podría convivir con una mayor valoración social de los emprendedores como motor de reconstrucción de empleos en la fase de recuperación. Asimismo, luego de un aletargamiento inicial y una mayor aversión al riesgo, fruto del shock de la pandemia, en numerosos países podría esperarse que renazcan las actitudes emprendedoras en segmentos de personas calificadas que, habiendo perdido la confianza en las empresas existentes como lugares atractivos y estables para desarrollar sus carreras, se verían alentadas a crear sus empresas. La existencia de bajos costos de oportunidad para emprender y de recursos ociosos en la economía, estimularían el desarrollo de estos emprendimientos.

En este escenario complejo, la política pública enfrenta desafíos de magnitud por la combinación de fuerzas diversas y complejas. Por un lado, los gobiernos deberían colocar una fuerte atención a la implementación de una agenda orientada a la igualación de las oportunidades para permitir el acceso generalizado a la educación de calidad, incluyendo el desarrollo de actitudes y capacidades emprendedoras. El acceso masivo a la tecnología, por su parte, constituye un capítulo en sí mismo que debe ser abordado en sus distintas dimensiones, para favorecer el aprovechamiento de su potencial para el desarrollo de capacidades. Asimismo, debería prestarse atención a la emergencia de una mayor propensión a emprender en segmentos de recursos humanos calificados según se ha comentado, los que deberían ser apoyados.

¿Habrá recursos y apoyos para los emprendedores?

La tecnología permitiría potenciar la plataforma de capital social de aquellas personas que parten de ciertas condiciones previas en materia de contactos, pero no se cumplirían las expectativas de un acceso generalizado a nuevos contactos de calidad, entre otras cosas porque la construcción de confianza depende en alto grado de la presencialidad. Asimismo, porque a la hora de desarrollar redes el perfil socioeconómico de los emprendedores cuenta y la evolución hacia una mayor apertura de las personas podría no verificarse o incluso ocurrir lo contrario. Por otra parte, el nivel e intensidad de la colaboración entre las instituciones del ecosistema estaría condicionado, en gran medida, por los comportamientos predominantes en la pre-pandemia. En otros términos, el crecimiento del capital social e institucional en los ecosistemas prometido por las potencialidades asociadas a la aceleración en el uso de las plataformas de vinculación remota se toparía con las limitaciones y condicionamientos generados por distintos factores sociales y relacionales. Inclusive, las disparidades en el acceso al capital social en un mundo más desigual podrían verse acentuadas entre segmentos de la población con distintas condiciones de partida y entre ecosistemas con diferente nivel de desarrollo de la cooperación.

En materia de financiamiento, las dificultades de las nuevas empresas y las firmas jóvenes para acceder a inversores y capital externo, registradas en la mayor parte de los ecosistemas, tenderían a persistir. Al menos en el corto plazo, los inversores estarán más preocupados por resguardar su capital desembolsado a través de inversiones de follow on en sus carteras. Y luego de ello cabría esperar que, por un tiempo prolongado, las nuevas apuestas se direccionen hacia las etapas más avanzadas del ciclo del financiamiento y privilegien ciertas verticales. En el mediano plazo la amplitud de las apuestas podría ampliarse en la medida que los emprendimientos estén atravesados por las nuevas tecnologías. No obstante, este resurgimiento no se dará en todas las

Las oportunidades de empleo en las grandes corporaciones disminuirán y por ello habrá un flujo creciente de personas pensando y queriendo emprender.

Juan Ramírez, Sohin México

Para los emprendedores que ya contaban con ciertas redes, será mucho más sencillo establecer nuevos contactos con ejecutivos y personas a quienes no tenían acceso previamente.

Elizabeth Hoeffcker, MIT

regiones de igual manera, privilegiándose aquellas que ofrezcan el balance más atractivo entre potencial de multiplicación futura de la inversión y menores costos de transacción para operar. De esta forma, tenderían a acentuarse las brechas de acceso al financiamiento entre los emprendedores de ecosistemas más y menos desarrollados, lo cual, además, podría llevar a que se intensifiquen los procesos de "entrepreneurial drain" hacia los primeros.

Finalmente, también en materia de políticas de emprendimiento se vislumbraría un primer momento de retracción seguido de una fase de resurgimiento. Las propias restricciones presupuestarias que enfrentarán los gobiernos, dadas la necesidad de atender otras emergencias derivadas de la crisis, incidirán en este escenario. Ello también impactará, naturalmente, sobre el desarrollo de las instituciones del ecosistema que dependen de los recursos públicos. El resurgimiento posterior vendría junto con la creciente importancia de las alianzas público-privadas, la ampliación de la población beneficiaria para incluir a los proveedores de soluciones ante las nuevas realidades y una renovación del menú de instrumentos que otorgará mayor importancia a la demanda como fuerza tractora.

Ante este panorama, las políticas de emprendimiento deberán dar cuenta de múltiples desafíos. El primero estaría vinculado con su propia capacidad de sobrevivir a un período inicial donde se verían amenazadas. En este sentido, será clave articularse con otras políticas más generales e insertarse en la agenda demostrando su capacidad de contribuir a la recuperación y regeneración de la actividad económica en la post-pandemia. La construcción de evidencias como base del diseño de tales políticas será más importante que en la actualidad. Por otro lado, deberán atender a las propias necesidades de sus ecosistemas, buscando fortalecer - junto al sector privado - el tejido de instituciones de apoyo para que puedan reunir las capacidades necesarias para potenciar a los nuevos emprendedores y emprendedoras de los años venideros. En cada caso, los gobiernos y los distintos actores, deberán dar cuenta del estado de las distintas brechas sistémicas e implementar paquetes de actuaciones novedosas y potentes, que permitan aprovechar las tendencias favorables y neutralizar las contrarias, para contar con las capacidades, recursos y apoyos requeridos para capitalizar las oportunidades emergentes en la pos-pandemia. Como dice el refrán, sólo quien anticipe las tendencias podrá liderarlas.

Una visión de conjunto e interrogantes clave

Aceleración del cambio tecnológico

Recuperación económica y desigualdad social

Mayor presencia del Estado

Cambios en los patrones de consumo

Reconfiguración de las cadenas globales de valor

Cultura

Mayor segmentación de la valoración social asociada a emprendedores con impacto social y ambiental

Habrà **mayor proactividad y actitud emprendedora** frente a la fragilidad de las instituciones y empresas

Oportunidades

Más y nuevas oportunidades (destrucción creativa, relocalización de las cadenas globales de valor, cambios en los patrones de consumo y aceleración transformación digital)

Importantes contrastes entre regiones y ecosistemas (entre los más y los menos desarrollados)

Contribución de la plataforma de CTI más concentrada en países más desarrollados

Financiamiento

Persistencia de las dificultades de acceso ante retracción/redefinición de los inversores y sus inversiones (al menos en el corto plazo)

En el mediano plazo resurgirá pero con profundización de las brechas entre ecosistemas. Las inversiones fluirán hacia aquellos países que ofrezcan un mejor balance entre atractivo de las oportunidades (innovación) y requisitos para operar (costos de transacción)

Capital humano emprendedor

Predominio del emprendimiento por necesidad como resultado de la creciente desigualdad, desempleo y pobreza

Bases sociales más limitadas para el surgimiento de nuevos emprendedores dinámicos

Redefinición/ ampliación de los tipos de emprendedores con mayor foco en los que buscan resolver problemas sociales y ambientales, los que emprenden con propósito

Menores costos de oportunidad de la carrera emprendedora por **liberación de talentos y recursos ociosos**

**¿Donde estará tu ecosistema?
¿Qué hacer ante los nuevos escenarios?**

Capital social

Persistencia de las brechas en materia de redes de contacto, determinadas en parte por el perfil socioeconómico de los emprendedores y la trayectoria colaborativa de los ecosistemas

Educación

Creciente brecha social limitará la emergencia de capital humano emprendedor

La **tecnología** potenciará el acceso a formación para aquellos emprendedores con cierto nivel social

Políticas y regulaciones

Retracción en el corto plazo y **resurgimiento** posterior.

Creciente rol **alianzas público-privadas**.

Fuertes diferencias entre regiones según trayectorias, presupuestos y lugar en la carrera tecnológica

Marco regulatorio favorable aunque con dudas sobre su efectiva implementación e impacto

Instituciones

Llamadas a jugar un papel más relevante pero su **capacidad de respuesta** dependerá de la trayectoria previa, su resiliencia y rol de la política pública y sector privado.

Ello **profundizará brecha** entre ecosistemas más avanzados y los nacientes.

Acciones que pueden promover la construcción de escenarios positivos en para los ecosistemas futuros

Escenarios

Fuentes de oportunidades

- Declinación de la demanda y mayor austeridad de los consumidores
- Cambio en los patrones de consumo
- Aceleración del cambio tecnológico
- Crecimiento de las estrategias corporativas de innovación abierta
- Relocalización de las cadenas de valor global que tienden a convertirse en cadenas regionales

Estrategias

- Potenciar las tendencias generadoras de nuevas oportunidades
- Desarrollar la infraestructura tecnológica y el acceso democrático de la población
- Implementar misiones para la innovación ligadas al desarrollo económico y social y programas de compras públicas innovadoras que incluyan "set aside"
- Promover el surgimiento y desarrollo de startups y scale ups ligadas a las nuevas tendencias tecnológicas, combinando distintos instrumentos
- Favorecer la vinculación entre startups y empresas jóvenes con las grandes empresas, que se relocalizan hacia la región, y con las instituciones de I+D

Capital humano emprendedor y sus factores formadores

- Riesgos de retroceso en la propensión a emprender por oportunidad e innovación
- Surgimiento de segmentos de la población con capacidades encuentran espacio para desarrollarse en profesionales y técnicas que no las empresas
- Tendencias contradictorias en la valoración de los emprendedores
- Incremento en las brechas existentes entre instituciones del sector (p.ej.: en el acceso a la tecnología)

- Sensibilizar y brindar apoyo a nuevos segmentos de emprendedores con potencial a los que le bajan los costos de oportunidad de emprender
- Potenciar la difusión de modelos de rol positivos
- Fomentar la constitución de clubes regionales de jóvenes en torno a la tecnología y el emprendimiento
- Fomentar el acceso a una educación de calidad que incluya la democratización de la tecnología y de las capacidades emprendedoras

Recursos y Apoyos para emprender

- Brechas de acceso al capital social
- Limitaciones de acceso al financiamiento
- Retracción inicial de la importancia de las políticas de emprendimiento
- Riesgos de retroceso en las regulaciones para las nuevas tecnologías
- Mayor selectividad y exigencias del apoyo público a instituciones de apoyo a emprendedores

- Fomentar la creación de espacios institucionales sostenibles que faciliten el acceso a contactos
- Favorecer el desarrollo de la oferta de capital emprendedor local (formación de inversores, incentivos fiscales a la inversión y la atracción de inversores internacionales)
- Buscar la inserción de componentes emprendedores en otros programas de gobierno
- Establecer sistemas de acreditación y upgrading institucional para las organizaciones
- Promover metodologías innovadoras para el desarrollo de regulaciones amigables con las nuevas tecnologías y con la sociedad

CAPÍTULO 05

COMENTARIOS FINALES

El 2020 será recordado como el año en que vivimos en cuarentena. La aparición de la pandemia del COVID-19 cambió casi de inmediato la forma en que vivimos, nos relacionamos, aprendemos y trabajamos. Por primera vez, todos los países sufren al mismo tiempo una misma enfermedad. Los impactos del COVID-19 han sido, y aún serán, considerables tanto en términos epidemiológicos como sociales y económicos. Existe un sentimiento compartido en que "las cosas no volverán a ser como eran antes". En este contexto, existe una gran incertidumbre acerca de la futura evolución de las condiciones para el emprendimiento a nivel global.

Por lo tanto, desarrollar este reporte 2020 del ICSEd-Prodem implicó asumir importantes desafíos, que se tradujeron en la introducción de dos nuevos ejercicios. En el primero se estimó un valor ajustado del ICSEd-Prodem para cada país, actualizando las dimensiones que componen el índice. Este ejercicio permitió identificar y medir el efecto más inmediato de la pandemia sobre las condiciones sistémicas para el emprendimiento hacia mitad del 2020. Se mostró que una mayoría importante (70%) de los países estudiados experimentaron caídas en sus condiciones para el emprendimiento, y que si bien el número de países desarrollados afectados fue mayor, la magnitud del impacto en los países en desarrollo y emergentes fue superior. Las condiciones de la demanda, el financiamiento y la existencia de una masa crítica de emprendedores dinámicos fueron las dimensiones más afectadas, impactando así al proceso emprendedor en su conjunto.

Frente a esta realidad, los gobiernos y otros actores del ecosistema buscaron aliviar los impactos negativos derivados de la crisis. Esta reacción estuvo motivada en principio por el instinto de supervivencia. Sin embargo, la tarea por delante es pensar el mediano plazo en orden a desarrollar las políticas necesarias para estimular la recuperación y el crecimiento de los ecosistemas emprendedores en la post-pandemia. Por tal motivo, en un segundo ejercicio se trabajó en la identificación de las tendencias clave que moldearan los ecosistemas de los próximos años. Junto a un destacado grupo de expertos de diferentes perfiles y nacionalidades se asumió el desafío de imaginar cómo serían los ecosistemas emprendedores del futuro, en el mediano plazo.

El consenso de los expertos, en general, es que los escenarios futuros estarán marcados por la emergencia de nuevas oportunidades como consecuencia de cambios en los patrones de consumo, la aceleración del cambio tecnológico y la digitalización, la reconfiguración de las cadenas de valor globales, y la reconstrucción de las economías. Al mismo tiempo, sin embargo, plantearon un interrogante en torno a si existirán, en cada ecosistema, las capacidades emprendedoras necesarias para aprovechar esas oportunidades y crear nuevas empresas dinámicas que contribuyan a avanzar hacia una etapa de crecimiento y prosperidad. En este marco se identificaron posibles barreras que deberían ser tenidas en cuenta por los responsables de políticas y por otros actores de los ecosistemas. Estas barreras se refieren a las fuerzas que inciden en la formación del capital humano emprendedor pero también en el acceso al capital social y las redes de contacto y al financiamiento. De este modo, se corre el riesgo de que las brechas entre los ecosistemas más desarrollados y los de los países emergentes y en desarrollo se amplíen.

Abordar esta situación implica diseñar e implementar un conjunto de políticas para ampliar el acceso al capital, identificando de manera creativa nuevas fuentes de financiamiento a lo largo de todo el proceso emprendedor.

Desafortunadamente, este desafío deberá ser encarado en un contexto en el que las políticas de emprendimiento tenderían a perder importancia en el corto plazo, recuperándose más tarde. Esta reemergencia de las políticas

de emprendimiento estará acompañada por una ampliación del perfil de los beneficiarios, con programas que dejarán de lado el foco exclusivo sobre las gacelas o los unicornios para adoptar una mirada más inclusiva de las diferentes especies de la “fauna del emprendimiento dinámico” en la medida en que sean capaces de ofrecer nuevas soluciones para la recuperación de la economía y de la sociedad. Los nuevos instrumentos deberán ser más creativos, dando lugar a una nueva etapa de políticas de emprendimiento en la que los esquemas de cooperación pública-privada tenderán a crecer de manera significativa.

Estas tendencias generales se materializarían de forma diferente en cada ecosistema en función de sus propias especificidades y puntos de partida, así como de la proactividad de sus actores clave en la construcción del futuro. Una vez superada la primera etapa de resiliencia y reinención, se recomienda que los esfuerzos sean dirigidos a pensar estratégicamente en la construcción de los ecosistemas del mañana. Para ello se necesitan líderes que sepan anticipar estos cambios, que busquen capitalizar las oportunidades y mitigar los riesgos. Para orientar estos esfuerzos Prodem y el BID desarrollaron un nuevo estudio, de próxima publicación, basado en los resultados de consultas a 150 especialistas de diversos ecosistemas de la región. En este reporte se anticiparon algunos resultados de dicho estudio, permitiendo observar un mayor optimismo en los especialistas latinoamericanos que entre los expertos internacionales. Corresponde, sin embargo, evitar excesos de optimismo, dado el importante nivel de incertidumbre que persiste. Especialmente en el campo del financiamiento y el de las políticas públicas. El desafío de la hora para los gobiernos y los distintos actores del ecosistema es ser proactivos e imaginar colectivamente los ecosistemas del futuro para avanzar en una agenda capaz de potenciar las oportunidades y neutralizar las amenazas.

ICSED-PRODEM PAÍS POR PAÍS

Argentina

2020

Ranking ICSEd-Prodem

48

Valor ICSEd-Prodem

31.5



PBI per capita PPP (estimado 2020)

20,170



Población (Millones de habitantes)

45.6 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

50

Valor ICSEd-Prodem ajustado

29.9

Casos totales por millón (Sept 2020)

15,738

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

348

Desempleo (estimado Jun 2020)

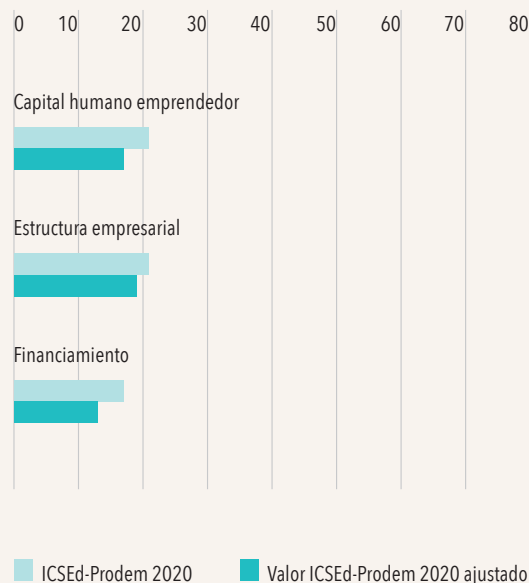
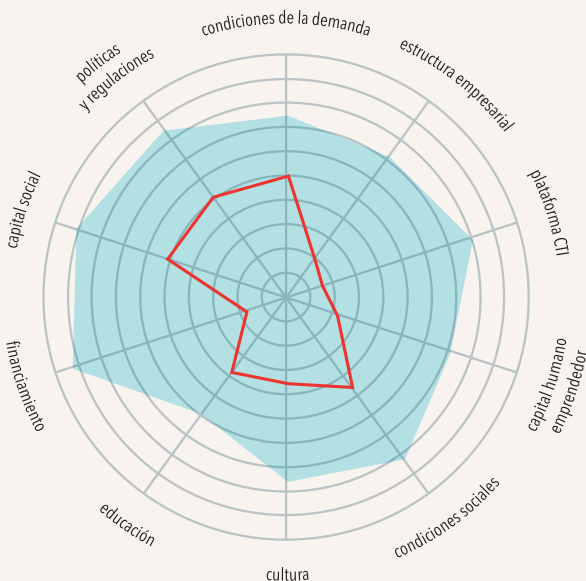
10.9%

Variación PBI (estimado Jun 2020)

-9.9%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)

Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



□ Argentina
■ Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Bolivia

2020

Ranking ICSEd-Prodem

59

Valor ICSEd-Prodem

21.8



PBI per capita PPP (estimado 2020)

8,610



Población (Millones de habitantes)

11.7 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

59

Valor ICSEd-Prodem ajustado

21.7

Casos totales por millón (Sept 2020)

11,471

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

673

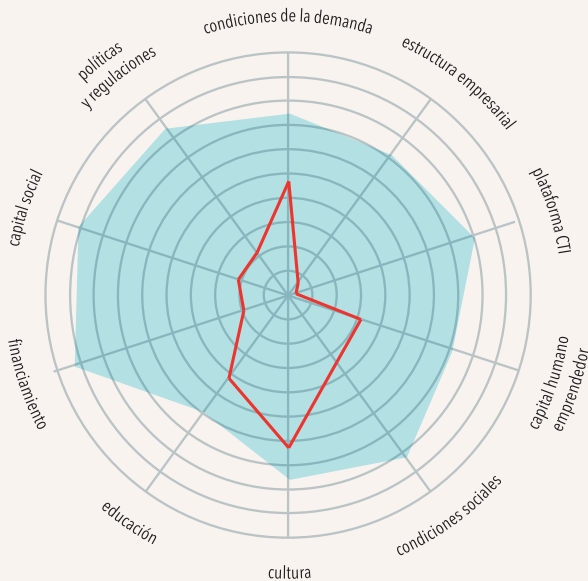
Desempleo (estimado Jun 2020)

8%

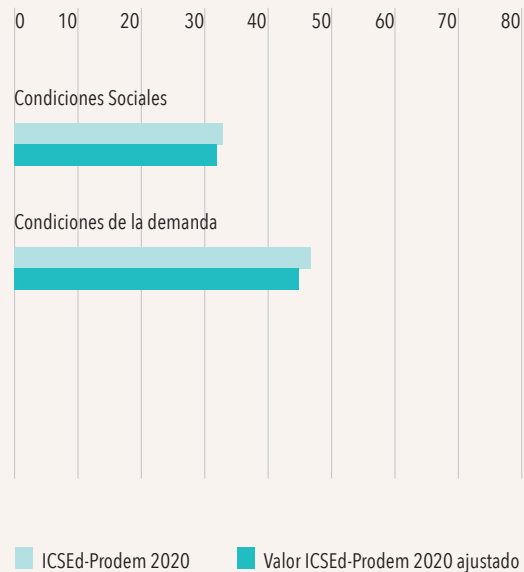
Variación PBI (estimado Jun 2020)

-2.9%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



Bolivia

Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Brasil

2020

Ranking ICSEd-Prodem
54

Valor ICSEd-Prodem
28.0



PBI per capita PPP (estimado 2020)
17,186



Población (Millones de habitantes)
211.4 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado
54

Valor ICSEd-Prodem ajustado
26.2

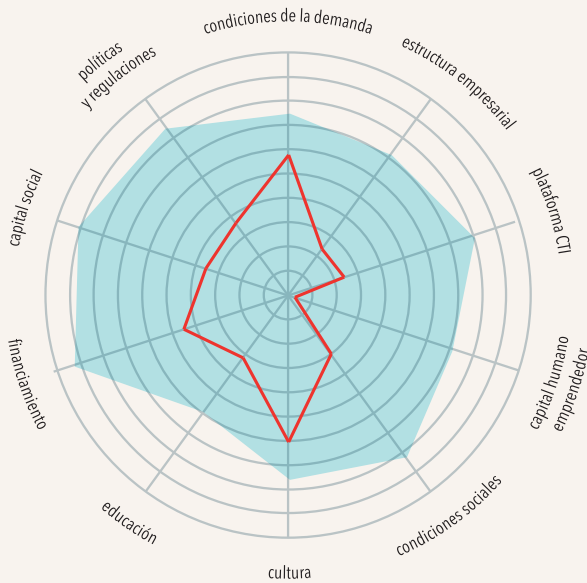
Casos totales por millón (Sept 2020)
22,263

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)
667

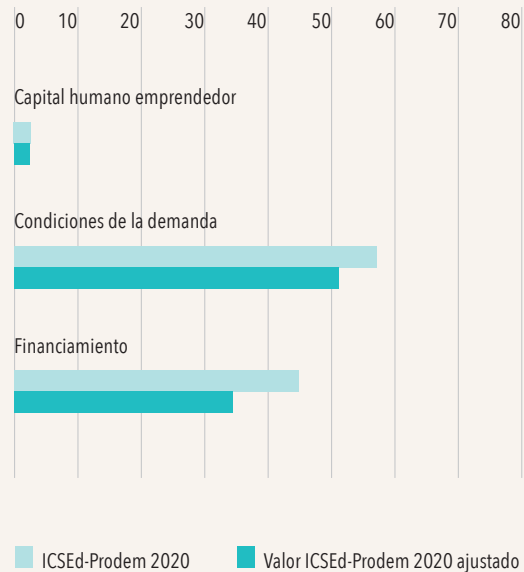
Desempleo (estimado Jun 2020)
14.7%

Variación PBI (estimado Jun 2020)
-9.1%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



□ Brasil
■ Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Chile

2020

Ranking ICSEd-Prodem

37

Valor ICSEd-Prodem

37.9



PBI per capita PPP (estimado 2020)

27,422



Población (Millones de habitantes)

19.5 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

34

Valor ICSEd-Prodem ajustado

37.5

Casos totales por millón (Sept 2020)

23,954

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

661

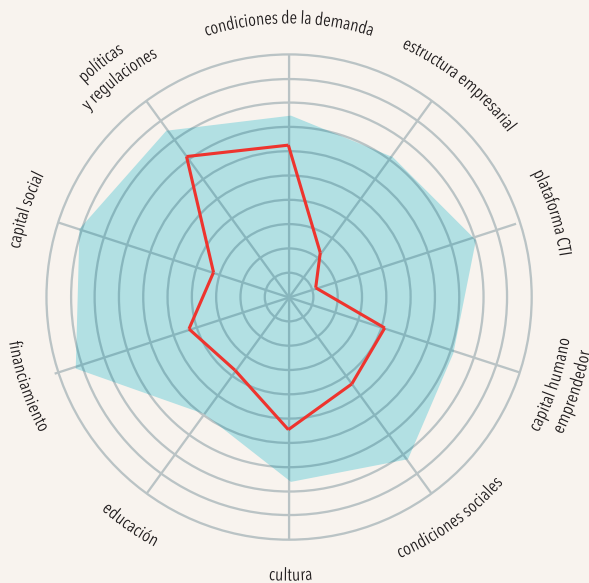
Desempleo (estimado Jun 2020)

9.7%

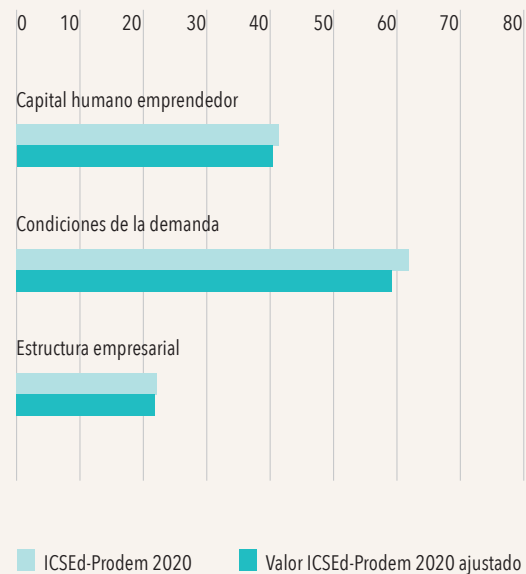
Variación PBI (estimado Jun 2020)

-4.5%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



□ Chile
■ Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Colombia

2020

Ranking ICSEd-Prodem
52

Valor ICSEd-Prodem
29.6



PBI per capita PPP (estimado 2020)
16,428



Población (Millones de habitantes)
50.9 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

53

Valor ICSEd-Prodem ajustado

28.2

Casos totales por millón (Sept 2020)

15,979

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

501

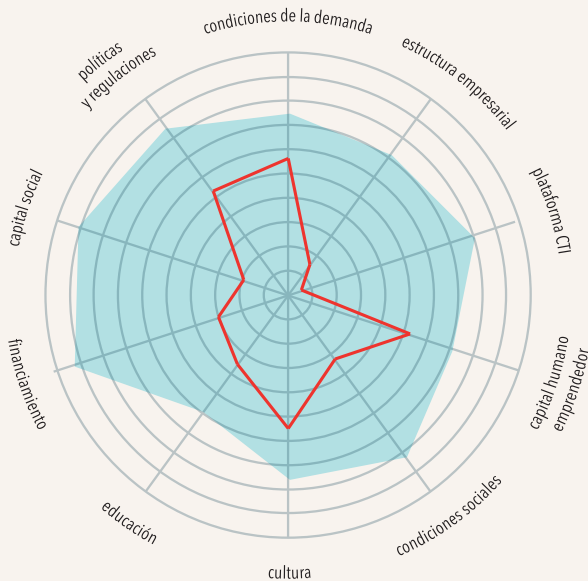
Desempleo (estimado Jun 2020)

12.2%

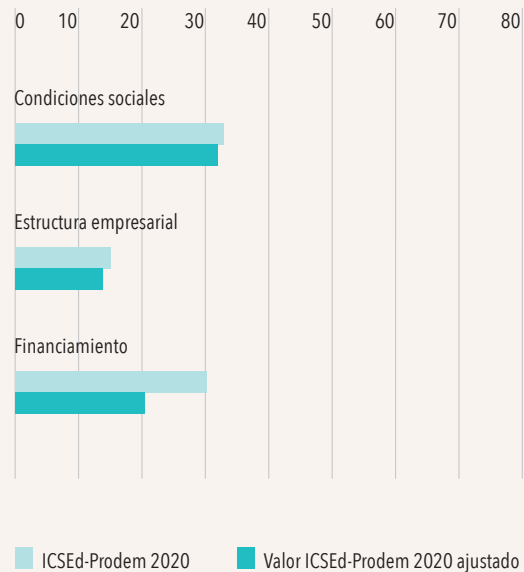
Variación PBI (estimado Jun 2020)

-2.4%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



□ Colombia
■ Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Costa Rica

2020

Ranking ICSEd-Prodem
47

Valor ICSEd-Prodem
31.5



PBI per capita PPP (estimado 2020)
18,837



Población (Millones de habitantes)
5.1 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

Valor ICSEd-Prodem ajustado

Casos totales por millón (Sept 2020)

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

Desempleo (estimado Jun 2020)

Variación PBI (estimado Jun 2020)

46

31.3

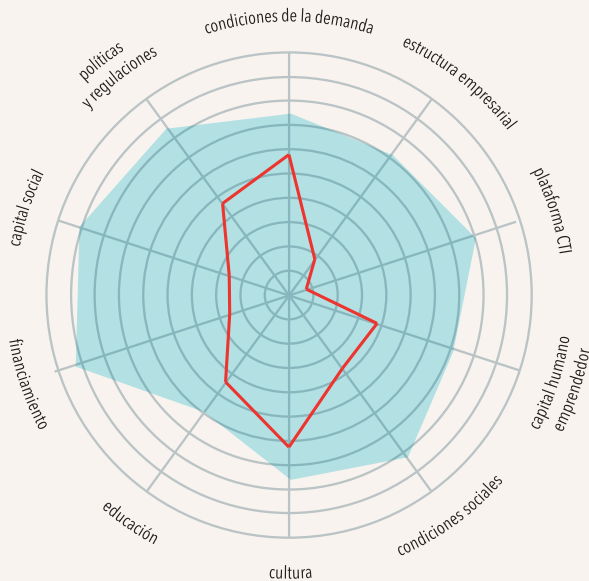
14,144

163

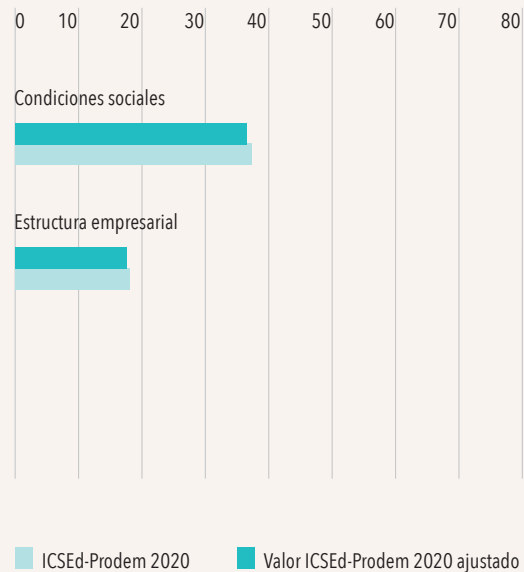
12.5%

-3.3%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



Costa Rica
Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Ecuador

2020

Ranking ICSEd-Prodem

60

Valor ICSEd-Prodem

21.2



PBI per capita PPP (estimado 2020)

11,985



Población (Millones de habitantes)

17.5 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

61

Valor ICSEd-Prodem ajustado

21.0

Casos totales por millón (Sept 2020)

7,637

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

639

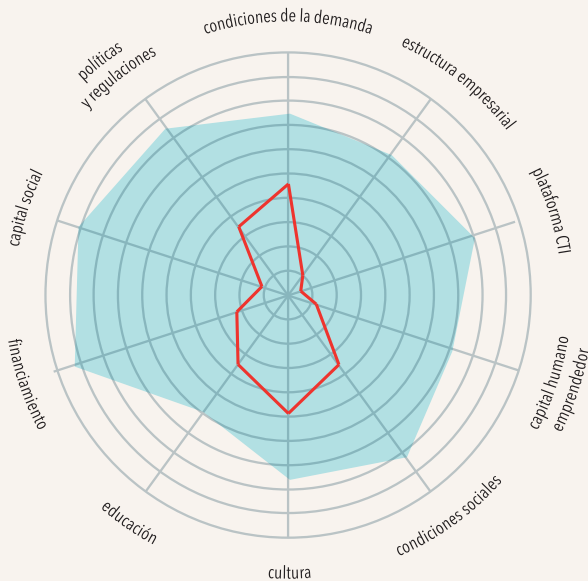
Desempleo (estimado Jun 2020)

6.5%

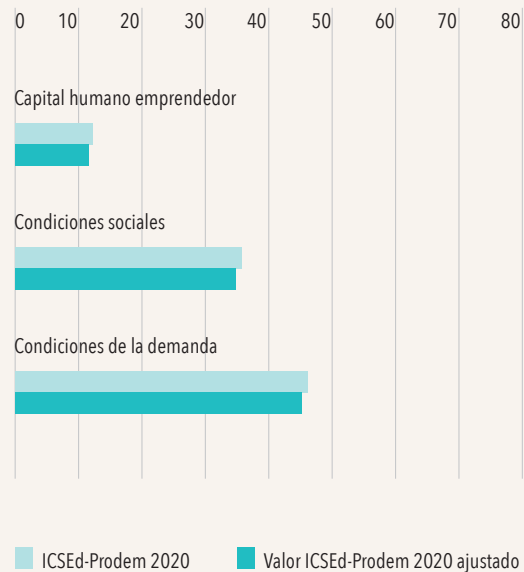
Variación PBI (estimado Jun 2020)

-6.3%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



Ecuador

Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

El Salvador

2020

Ranking ICSEd-Prodem

62

Valor ICSEd-Prodem

19.0



PBI per capita PPP (estimado 2020)

8,679



Población (Millones de habitantes)

6.8 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

62

Valor ICSEd-Prodem ajustado

18.8

Casos totales por millón (Sept 2020)

4,414

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

127

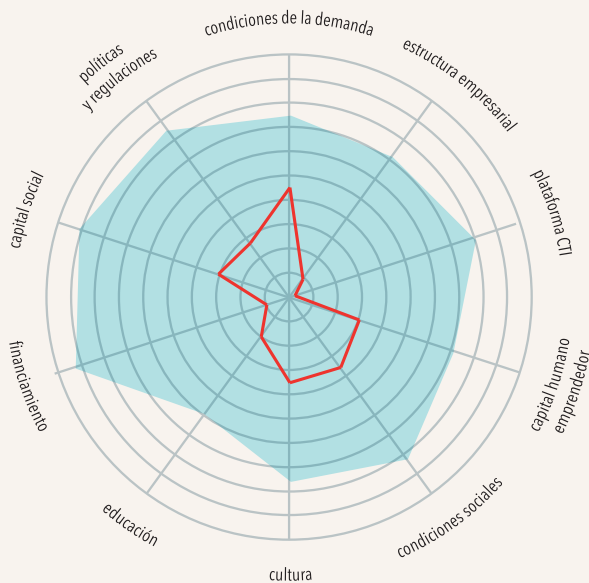
Desempleo (estimado Jun 2020)

7.9%

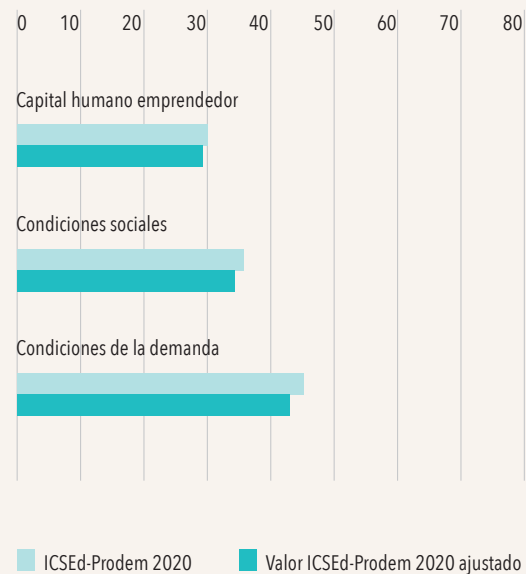
Variación PBI (estimado Jun 2020)

-5.4%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



El Salvador
Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Guatemala

2020

Ranking ICSEd-Prodem

64

Valor ICSEd-Prodem

11.0



PBI per capita PPP (estimado 2020)

9,099



Población (Millones de habitantes)

18 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

63

Valor ICSEd-Prodem ajustado

11.1

Casos totales por millón (Sept 2020)

5,029

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

180

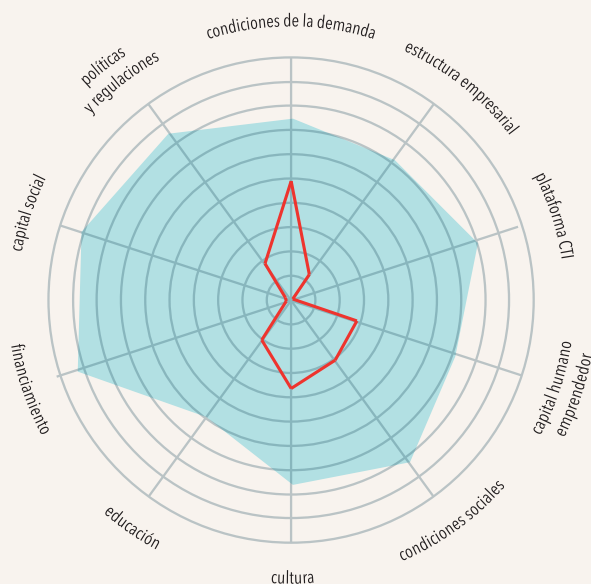
Desempleo (estimado Jun 2020)

2.6%

Variación PBI (estimado Jun 2020)

-2%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Nota:
Este país no reporta diferencias significativas a nivel de las dimensiones entre la situación previa al COVID-19 y los valores ajustados

Guatemala
Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

México

2020

Ranking ICSEd-Prodem

39

Valor ICSEd-Prodem

34.4



PBI per capita PPP (estimado 2020)

21,576



Población (Millones de habitantes)

127.1 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

42

Valor ICSEd-Prodem ajustado

32.3

Casos totales por millón (Sept 2020)

5,664

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

593

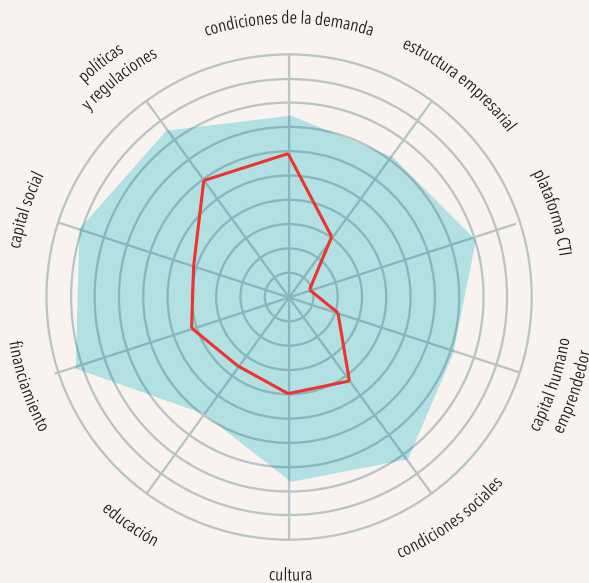
Desempleo (estimado Jun 2020)

5.3%

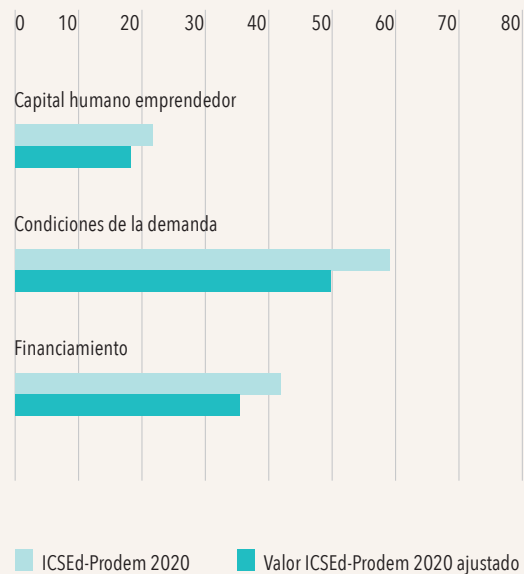
Variación PBI (estimado Jun 2020)

-10.5%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



□ México
■ Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Panamá

2020

Ranking ICSEd-Prodem

58

Valor ICSEd-Prodem

25.5



GDP per capita PPP (2020 estimate)

28,741



Población (Millones de habitantes)

4.3 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

55

Valor ICSEd-Prodem ajustado

25.4

Casos totales por millón (Sept 2020)

25,622

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

542

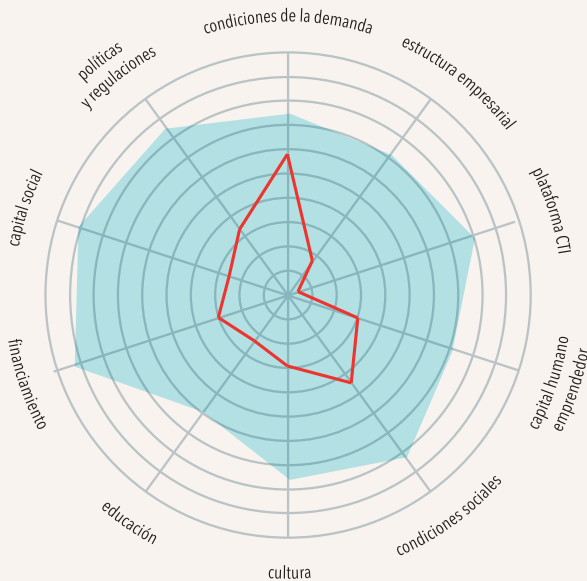
Desempleo (estimado Jun 2020)

8.8%

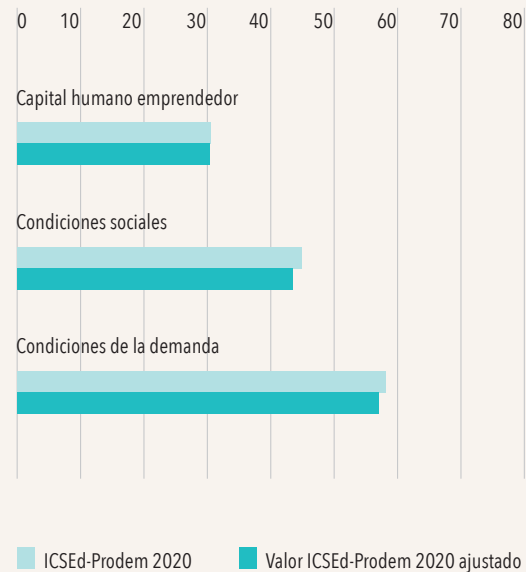
Variación PBI (estimado Jun 2020)

-2.1%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



□ Panamá
■ Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Perú

2020

Ranking ICSEd-Prodem

56

Valor ICSEd-Prodem

26.8



PBI per capita PPP (estimado 2020)

15,553



Población (Millones de habitantes)

32.8 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

57

Valor ICSEd-Prodem ajustado

24.9

Casos totales por millón (Sept 2020)

24,424

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

978

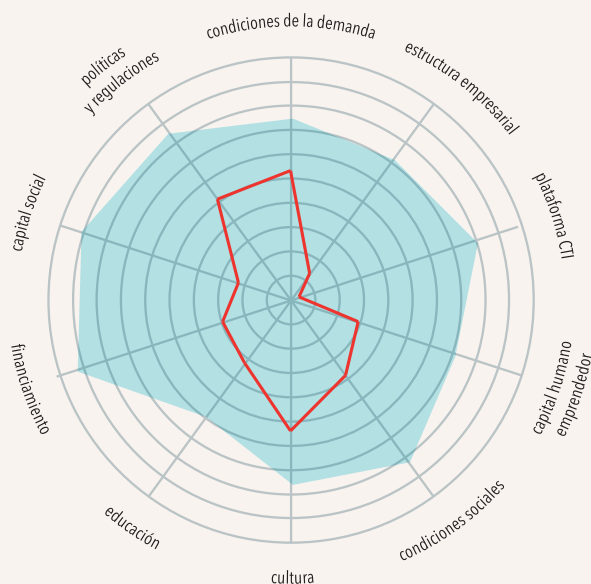
Desempleo (estimado Jun 2020)

7.1%

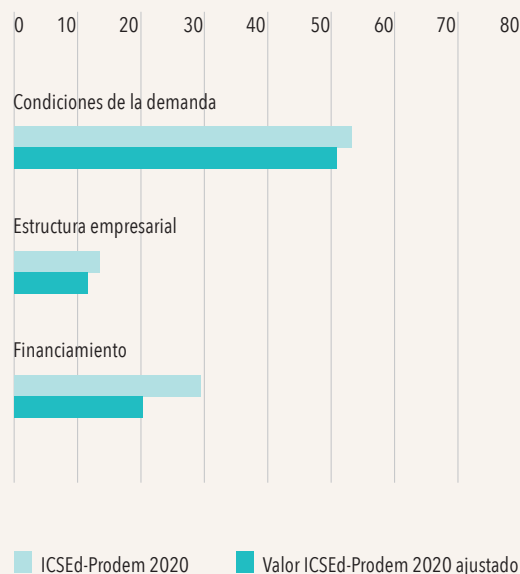
Variación PBI (estimado Jun 2020)

-4.5%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



□ Perú
■ Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

República Dominicana

2020

Ranking ICSEd-Prodem

61

Valor ICSEd-Prodem

20.8



PBI per capita PPP (estimado 2020)

20,832



Población (Millones de habitantes)

10.5 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

60

Valor ICSEd-Prodem ajustado

21.4

Casos totales por millón (Sept 2020)

10,268

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

193

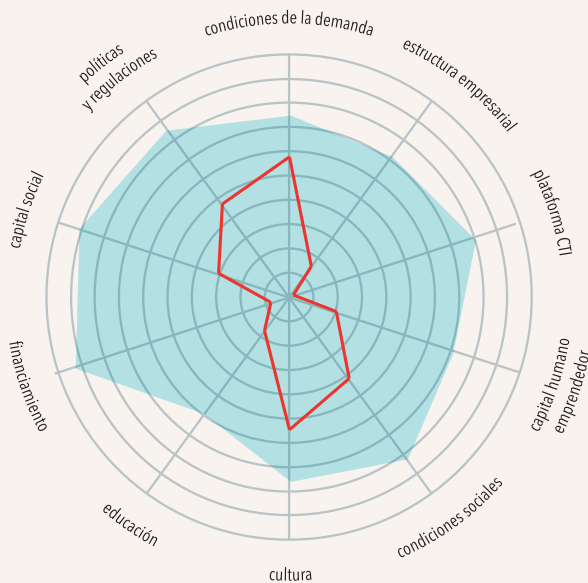
Desempleo (estimado Jun 2020)

9%

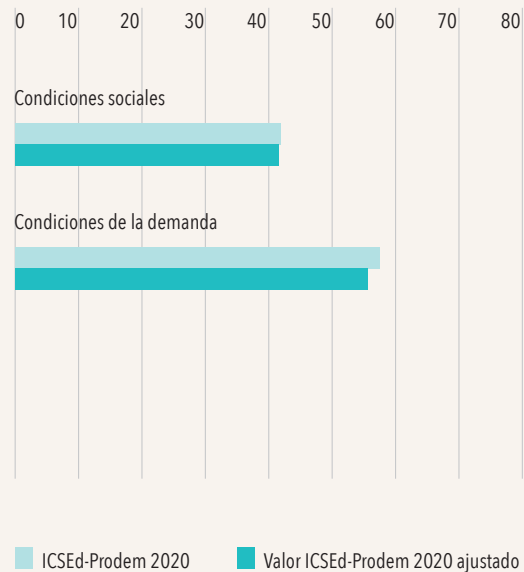
Variación PBI (estimado Jun 2020)

-1%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



Rep. Dominicana
Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Uruguay

2020

Ranking ICSEd-Prodem

44

Valor ICSEd-Prodem

31.8



PBI per capita PPP (estimado 2020)

24,761



Población (Millones de habitantes)

3.5 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

45

Valor ICSEd-Prodem ajustado

31.8

Casos totales por millón (Sept 2020)

578

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

14

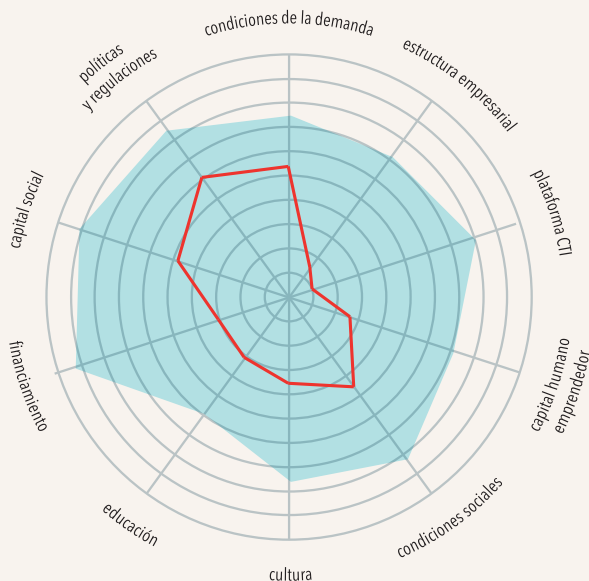
Desempleo (estimado Jun 2020)

10.5%

Variación PBI (estimado Jun 2020)

-3%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Nota:
Este país no reporta diferencias significativas a nivel de las dimensiones entre la situación previa al COVID-19 y los valores ajustados

Uruguay
Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

Venezuela

2020

Ranking ICSEd-Prodem

63

Valor ICSEd-Prodem

11.9



PBI per capita PPP (estimado 2020)

10,906



Población (Millones de habitantes)

25.9 M

Impacto del COVID-19

Ranking ICSEd-Prodem ajustado

64

Valor ICSEd-Prodem ajustado

6.8

Casos totales por millón (Sept 2020)

2,556

Fallecimientos totales por millón (Sept 2020)

21

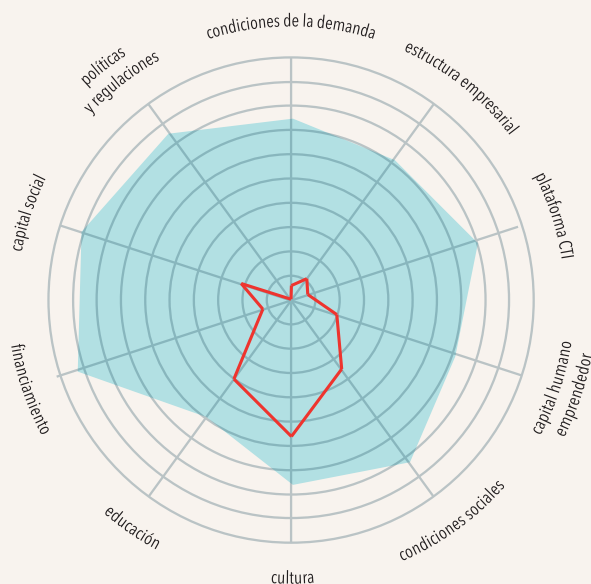
Desempleo (estimado Jun 2020)

35.5%

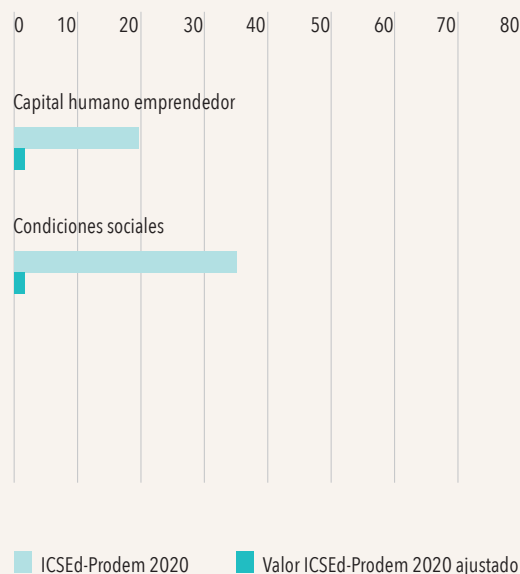
Variación PBI (estimado Jun 2020)

-15%

Condiciones sistémicas para el emprendimiento (antes del COVID-19)



Valores del ICSEd-Prodem 2020 ajustados, Dimensiones más impactadas



□ Venezuela
■ Benchmark internacional

El benchmark internacional refleja el valor promedio de los mejores 3 países a nivel internacional para cada dimensión

ANEXO METODOLÓGICO

Ajustes realizados en las dimensiones para considerar el impacto del COVID-19

Como se mencionó en el Reporte, se pudieron ajustar los valores de 5 dimensiones de las que componen el ICSEd-Prodem: el capital humano emprendedor, las condiciones sociales, las condiciones de la demanda, la estructura empresarial y el financiamiento. A continuación, describimos las fuentes y la manera que se realizaron estos ajustes para incorporar el efecto del COVID-19 sobre las dimensiones.

Capital humano emprendedor. Conceptualmente, las crisis y recesiones combinadas con una creciente incertidumbre económica, afecta negativamente el espacio de oportunidades y por lo tanto, las intenciones de las personas en emprender. Para captar esta relación negativa tomamos como referencia lo sucedido en la última crisis global de 2008/2009. Usando datos del GEM, calculamos la relación entre la variación del PBI y la variación de la TEA por oportunidad para cada uno de los países incluidos en el ICSEd-Prodem, buscando estimar cuánto cae la TEA por oportunidad por cada punto que cae el PBI. Luego promediamos estos coeficientes según el nivel de variación del PBI. Así nos quedamos con dos coeficientes promedio: uno para aquellos países con grandes variaciones (caídas) en el PBI y otro para aquellos países con variaciones (caídas) modestas o sin variaciones. Luego, multiplicamos la variación estimada del PBI para el 2020 según el FMI por el coeficiente correspondiente para obtener una estimación de la variación de la TEA por oportunidad y finalmente aplicamos esta última estimación a la variable TEA por oportunidad de 2019 para obtener un valor ajustado a 2020 que capture el impacto de la caída de la actividad económica.

Condiciones sociales. Los efectos más directos de la crisis del COVID-19 fueron sobre los ingresos personales y sobre el desempleo. De esta forma, ajustamos nuestra dimensión de Condiciones sociales de la siguiente manera. Primero, ajustamos el valor de la variable Ingreso Nacional per cápita por la variación del PBI per cápita hasta Julio de 2020. En segundo lugar, introdujimos en nuestra dimensión la evolución de la tasa de desempleo durante el primer semestre de 2020 provista por la OIT.

Condiciones de la demanda. Para dar cuenta de la recesión económica registrada como consecuencia de las diferentes restricciones y medidas de aislamiento implementadas, incluimos en nuestro cálculo de la dimensión la tasa esperada de variación del PBI para el primer semestre de 2020 publicada por el FMI.

Estructura empresarial. Para ajustar el valor del ICSEd-Prodem en esta dimensión usamos el valor del Índice de Producción Industrial calculado por UNIDO para el segundo trimestre de 2020 para actualizar la variable del Índice de Competitividad Industrial que es la que se incluye en nuestros cálculos. Así, el valor final de esta variable es el valor de 2019 multiplicado por la tasa de variación entre el primer y segundo trimestre de 2020.

Financiamiento. Con relación a esta variable, decidimos usar la base de datos de Crunchbase para obtener información actualizada sobre la evolución en el número de inversiones (deals) cerrados en cada país en la primera mitad de 2020, obteniendo la tasa de variación respecto del promedio en 2019. Usamos la evolución de los deals en las etapas de pre-seed y Seed para ajustar la variable correspondiente a la percepción acerca de la disponibilidad de financiamiento específico para emprendedores. Del mismo modo, usamos la información sobre la evolución de las Series A para ajustar la variable relacionada con la percepción del acceso al capital de riesgo.

