

Síntesis y recomendaciones de política

Las startups son un agente de cambio importante para generar empleo de calidad, mayor crecimiento e innovación.

Recientemente, el fenómeno de las startups ha atraído una atención creciente por parte de los medios de comunicación, de los especialistas en innovación y de los formuladores de políticas. La difusión de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) y los procesos de transformación de la organización de la producción a escala mundial, donde las empresas operan en redes cada vez más, han contribuido a generar un interés creciente en este fenómeno tanto en los países de la OCDE como en los países en desarrollo. Las startups apoyan el cambio estructural en la economía, al contribuir a introducir nuevos productos y servicios intensivos en conocimiento. Al mismo tiempo, contribuyen a sostener la innovación, aportan dinamismo a la productividad del sistema económico y generan oportunidades de empleo de calidad.

Si bien existe un interés creciente en apoyar la creación de startups tanto en los países OCDE como en los en desarrollo, no se cuenta con una definición única para identificar a estas empresas. En general, éstas se definen o en base a su desempeño, es decir, en función de su potencial de crecimiento, o en base a su orientación innovadora y contenido tecnológico. En general, estos emprendimientos son innovadores y tienden a proveer soluciones a problemas emergentes o a crear nuevas demandas mediante el desarrollo de nuevas formas de negocios.

En América Latina los países tienen enfoques distintos al definir las startups. En Argentina y Brasil se apoyan en nuevos emprendimientos de base tecnológica, en Chile se privilegian las empresas de alto crecimiento, mientras

que en Colombia y Perú se diseñan instrumentos que fomenten la creación de nuevos emprendimientos relacionados con las TIC. En este informe se utiliza el término “startups” para identificar las nuevas empresas intensivas en innovación o de alto impacto para las cuales se están desarrollando mecanismos de apoyo en los países de América Latina.

Tanto en los países de la OCDE como en los de América Latina, existen barreras a la creación y expansión de las nuevas empresas innovadoras; por ello las políticas públicas juegan un papel importante en generar incentivos y facilitar la gestación y desarrollo de las mismas.

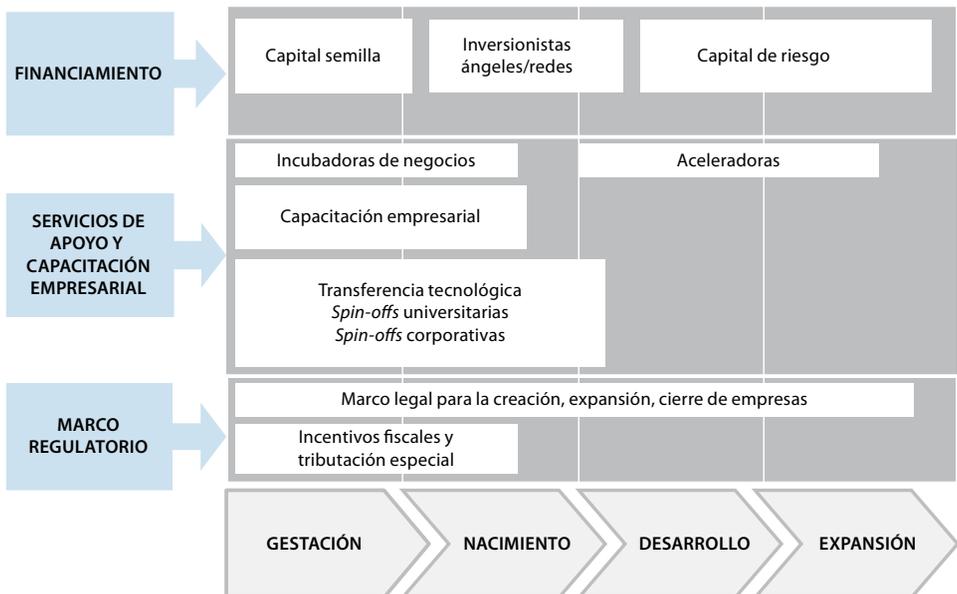
Los emprendimientos innovadores enfrentan mayores desafíos que las empresas tradicionales. Esto se debe principalmente a los altos riesgos e incertidumbre relacionados con sus operaciones, en especial en las fases más tempranas de su desarrollo. Las políticas públicas pueden apoyarlos por medio de un abanico de instrumentos que ofrezcan financiamiento, asesoría, capacitación y marcos legales propicios en función de sus fases de desarrollo (véase la gráfica 0.1). El sistema institucional de apoyo al emprendimiento innovador varía entre países en función de su estructura institucional, organización territorial y el nivel de desarrollo de la base científica y productiva. La gobernanza institucional incluye, en general, los organismos responsables de la política de innovación y de desarrollo productivo y competitividad, así como las instituciones focalizadas en el apoyo a las startups, como son, por ejemplo, las incubadoras, los parques tecnológicos, las redes de inversionistas ángeles y los institutos de formación.

La creación de startups requiere formas de financiamiento apropiadas en cada una de sus fases de desarrollo. En la gestación y creación es fundamental el capital semilla. En la expansión los inversionistas ángeles y el capital de riesgo actúan como puentes antes de que las empresas exitosas puedan salir a los mercados de capitales. Las experiencias de los países de la OCDE y de algunos países de América Latina muestran cómo las políticas públicas actúan en la oferta tanto de capital semilla como en general de los incentivos para el desarrollo de la industria financiera de inversionistas ángeles y de capital de riesgo. Al mismo tiempo, la creación de estos emprendimientos encuentra a menudo barreras legales, sobre todo en países en desarrollo, y brechas de capacidades entre el conocimiento técnico del investigador o innovador y su capacidad de gestión empresarial. Por ello las simplificaciones de trámites y las mejoras paulatinas en el marco legal, junto con el apoyo a la formación de capacidades empresariales e incluso el soporte en infraestructura

—por ejemplo, el acceso a Internet y a espacios físicos para la incubación de proyectos innovadores— son importantes para incrementar la propensión al emprendimiento innovador en un determinado ecosistema productivo y de innovación.

En paralelo, las políticas públicas pueden generar nuevas formas de colaboración con el sector privado para potenciar el impacto de algunas de las nuevas tendencias de mercado. Por ejemplo, recientemente algunas grandes empresas han optado por modelos de innovación abierta con los cuales apoyan, por medio de capital de riesgo corporativo, la creación de startups como parte de su propia estrategia de innovación. Un desafío emergente para las políticas públicas es aprovechar estas nuevas tendencias y generar incentivos para aumentar la colaboración público-privada en ese ámbito e incrementar el impacto de las políticas sobre la creación y desarrollo de las startups.

Gráfica 0.1. Taxonomía de instrumentos de apoyo directo a las startups



Fuente: Elaboración de los autores con base en: OCDE (2011), *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*, OECD, París; InnoGrips (2011), "Policies in support of high-growth innovative SMEs", *INNO-Grips Policy Brief* núm. 2, junio 2011; LAVCA (2012), *2012 Scorecard: The Private Equity and Venture Capital Environment in Latin America*, LAVCA, New York.

En las últimas dos décadas, la mayoría de los países de la OCDE ha desplegado una amplia gama de instrumentos para favorecer la creación de nuevas empresas innovadoras. De hecho, en Australia, Finlandia e Israel, el apoyo a las startups es parte integrante de las estrategias nacionales de competitividad e innovación.

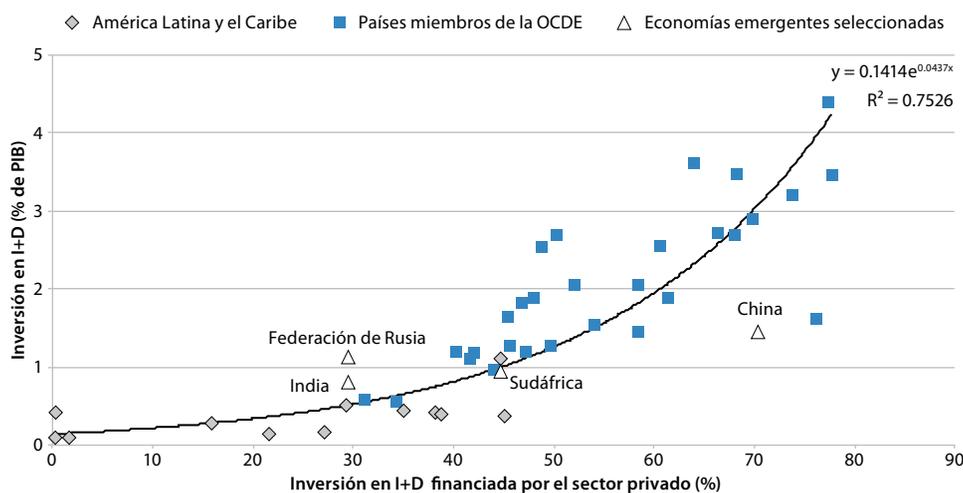
La mayoría de los países de la OCDE dispone de incentivos para las startups. En los últimos años, debido a las múltiples potencialidades de las TIC y la búsqueda de nuevas fuentes de crecimiento tras la crisis económica y financiera de 2008, varios países de la OCDE han apuntado a la creación de startups como un elemento clave para dinamizar el crecimiento y sostener la competitividad de las industrias nacionales. Los países de la OCDE destacan por fomentar el acceso al financiamiento en todas las etapas del desarrollo de las empresas, desde su gestación hasta su expansión. Las políticas públicas intervienen de manera determinante en la oferta de capital semilla y han creado incentivos para la operación de fondos de capital de riesgo y de inversionistas ángeles, a menudo con fondos de coinversión públicos-privados e incentivos tributarios para las inversiones de capital de riesgo, e intervienen también en el mercado de los inversionistas ángeles. Al mismo tiempo, varios países disponen de mecanismos eficaces de apoyo a la transferencia de conocimientos y a la generación de spin-offs, facilitando la aplicación de los resultados de investigación en nuevos negocios. Los esquemas de apoyo a la transferencia de conocimientos en los países de la OCDE tienden a incluir servicios de asesoría especializada en gestión del conocimiento, de la propiedad intelectual y el desarrollo de modelos de negocio.

Australia, Finlandia e Israel ofrecen experiencias interesantes en relación con el papel desempeñado por las políticas públicas en el apoyo a las startups. Los tres países tienen modelos de apoyo e institucionalidades diferentes, pero destacan por la eficacia de sus mecanismos de fomento a las startups. Las experiencias de estos países muestran la importancia de diseñar mecanismos de apoyo completos, que abarquen todas las fases de desarrollo de los emprendimientos innovadores, así como la relevancia de generar estímulos a la inversión privada. En el caso del capital semilla, el apoyo del sector público tiende a requerirse de forma permanente. Sin embargo, los mercados de inversiones de capital de riesgo y de inversionistas ángeles necesitan sobre todo apoyo inicial para estimular su nacimiento. Tal fue el papel, por ejemplo, del fondo Yozma en Israel o del programa Venture Capital Limited Partnership de Australia. A medida que el sector se desarrolla, el apoyo público directo puede retirarse y seguir operando más a nivel de la capacitación empresarial y marco regulatorio.

La creación y expansión de las startups enfrentan mayores barreras en los países de América Latina que en los países de la OCDE. Esto se debe a la menor disponibilidad de formas apropiadas de financiamiento, al escaso dinamismo de los sistemas nacionales de innovación y a la prevalencia de un marco regulatorio que, en muchos casos, dificulta la creación y el cierre de empresas.

El dinamismo innovador de los países de América Latina dista del de los países de la OCDE. En América Latina la inversión en I+D en relación al PIB pasó de 0.5% en 2004 a 0.63% en 2009, mientras que en la OCDE los porcentajes pasaron de 2.2% a 2.4% en los mismos años. En un ambiente de baja inversión en I+D debida a un sector privado especializado principalmente en recursos naturales o en actividades manufactureras de bajo contenido tecnológico, y con un marco regulatorio que dificulta la creación de empresas, no sorprende que la propensión a la creación de nuevos emprendimientos innovadores sea menor que en los países de la OCDE (véase la gráfica 0.2). Para dinamizar la innovación es preciso un incremento sustancial de la inversión privada en I+D junto con un creciente y mejor apoyo por parte del sector público. Por esto es fundamental avanzar en el diseño de incentivos y políticas que estimulen la

Gráfica 0.2. Inversión en I+D y contribución del sector privado, países seleccionados, 2009



Fuente: Elaboración de los autores en base a datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericana e Interamericana (RICYT) y *Main Science and Technology Indicators (MSTI) Database* de la OCDE.

inversión en actividades de innovación por parte del sector privado, incluso apoyando la creación de empresas de base tecnológica.

Las startups enfrentan mayores restricciones para acceder a financiamiento en los países de América Latina que en los países más avanzados. En la región, una baja madurez de los mercados financieros y una menor propensión de los bancos a financiar empresas innovadoras contribuyen a limitar las posibilidades de expansión de estas empresas. Por ejemplo, en Estados Unidos el endeudamiento bancario representa entre 15 y 30% del financiamiento inicial para la creación de empresas de alto crecimiento; en América Latina este porcentaje es inferior —7% en Brasil— y casi ausente en los casos de Chile y México. Asimismo, mientras que en Estados Unidos los fondos de capital de riesgo e inversionistas ángeles aportan entre 20% y 47% del financiamiento a las nuevas empresas innovadoras, en Brasil contribuyen 23%, 17% en Chile y 5% en México. La industria de capital de riesgo comenzó a desarrollarse a mediados de la década de 1990 gracias a apoyos del Banco Interamericano de Desarrollo y de algunas entidades públicas como la Corporación de Fomento de la Producción de Chile (CORFO). Brasil representa casi la mitad de la industria de capital de riesgo en América Latina, seguido por Colombia y Chile. El capital de riesgo representaba en 2010 0.27% del PIB en Brasil, 0.18% en Chile y 0.16% del PIB en Colombia. En Perú, Argentina y México esta industria está menos desarrollada (0.05%, 0.02% y 0.02% del PIB en cada país, respectivamente).

Varios países de América Latina están introduciendo las startups como un eje de acción importante de sus estrategias de innovación y desarrollo productivo.

Pese a encontrarse en posiciones más rezagadas que los países de la OCDE, los países de América Latina son cada vez más conscientes de la importancia de la innovación para el desarrollo. En los últimos años han invertido en mejorar la institucionalidad y en perfeccionar sus políticas de apoyo para la innovación. En paralelo, están introduciendo y fortaleciendo mecanismos de apoyo a las startups, tanto a nivel de financiamiento como de servicios de asesoría en el desarrollo de capacidades empresariales.

Un gran desafío para los países de América Latina es brindar formas de financiamiento adecuadas en las distintas etapas de desarrollo de las startups, desde su gestación hasta su expansión. Brasil y Chile son los países que presentan el abanico de instrumentos de apoyo más completo; México enfrenta desafíos en las etapas tempranas y Argentina en las de expansión.

En Colombia y Perú se están introduciendo mecanismos de apoyo en lo que se refiere a capital semilla. Varios países de la región han avanzado en el marco legal en los últimos años, al reducir el número de procedimientos, los costos y tiempos para la creación de nuevas empresas. En ese ámbito destacan los avances logrados por Chile, Colombia y México.

Casi todos los países de América Latina cuentan con algún mecanismo de apoyo a la capacitación empresarial. Argentina, Brasil y Chile destacan por poseer instrumentos de capacitación empresarial más establecidos, mientras que en Colombia, México y Perú éstos se encuentran en fase de desarrollo. Asimismo, todos los países de la región disponen de incubadoras de empresas y han acumulado un aprendizaje relevante en este ámbito. Los mecanismos de apoyo introducidos en la década de 1990 sufrían de limitaciones importantes en su funcionamiento debido a la falta de criterios de condicionalidades de resultados en la gestión de las incubadoras. Los países han aprendido que es necesario establecer un sistema de evaluación de resultados y un sistema de acreditación de los actores intermediarios involucrados en el proceso de selección de proyectos y asignación de recursos. Por ejemplo, con base en evaluaciones de desempeño de programas, Argentina y Chile han introducido recientemente mejoras en los esquemas de apoyo a las incubadoras. Sin embargo, se aprecia que las incubadoras y aceleradoras en la región tienden todavía a operar de manera más cercana con las universidades y los centros de investigación que con las empresas innovadoras líderes.

Los países de América Latina apoyan las startups de formas distintas y bajo diferentes arreglos institucionales. Algunos, como Brasil y Chile, han acumulado experiencia desde la década de 1990; otros, como Colombia y Perú, recién están introduciendo programas dedicados a las startups (véase la gráfica 0.3).

Argentina ofrece apoyo en las fases de gestación y creación de las startups. Sin embargo, los instrumentos financieros y regulatorios para las fases de expansión y aceleración están menos desarrollados. La creación de los fondos sectoriales y la buena base científica y de investigación en sectores dinámicos en relación con la creación de nuevas empresas, como software, diseño y biotecnología, representan activos importantes a ser potenciadas por el país.

Brasil posee una gama bastante completa de instrumentos de apoyo a la creación de startups, con mecanismos que acompañan su desarrollo desde su gestación hasta su expansión. Destacan la creciente intervención de los

Gráfica 0.3. Apoyo directo a las startups en América Latina: comparación entre países, 2012

Categoría	Instrumento	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
Financiamiento	Capital semilla						
	Inversionistas ángeles						
	Capital de riesgo						
Servicios de apoyo y capacitación empresarial	Incubadoras						
	Aceleradoras						
	Spin-offs corporativas						
	Transferencia tecnológica y Spin-offs universitarias						
	Capacitación empresarial						
Marco regulatorio	Facilidad para crear/cerrar empresas						
	Tributación y legislación especial						

En operación
 En fase de desarrollo
 Recién creados
 Necesitan ser creados/reformados

Nota: Este cuadro no pretende presentar una clasificación entre los países. Se basa en información cualitativa recopilada en los estudios de caso de los países presentados en los capítulos 4 a 9 de este informe. El objetivo es presentar una visualización sintética del abanico de instrumentos de apoyo a las startups y su estado de desarrollo en los países de la región.

Fuente: Elaboración de los autores en base a los estudios de caso de los países presentados en los capítulos 4, 5, 6, 7, 8 y 9 de este documento.

Estados y las ciudades en el apoyo a este tipo de empresas y los resultados de varios parques tecnológicos que han actuado como puentes entre la investigación científica y la generación de negocios. Sin embargo, el marco regulatorio, las infraestructuras —como el acceso a Internet y a espacios físicos para la incubación de proyectos innovadores— y una baja propensión al emprendimiento en una gran parte de la ciudadanía representan aún barreras

importantes para que las startups se conviertan en una fuente de crecimiento de relevancia para el país.

Chile ha acumulado un aprendizaje interesante en el desarrollo del esquema de apoyo a las startups. Su experiencia revela que es fundamental disponer de una cadena de instrumentos que actúen a múltiples niveles (financiamiento, capacidades empresariales y marco legal) y que acompañen a las nuevas empresas en todas sus fases de desarrollo, desde la gestación hasta la expansión. Recientemente Chile ha puesto un énfasis creciente en las startups, reformando los sistemas de apoyo existentes de conformidad con la nueva visión del país más orientada hacia su proyección en la economía global. Desafíos pendientes para Chile son movilizar una masa crítica elevada de proyectos empresariales innovadores, así como aumentar el tamaño de las industrias de capital de riesgo y de inversionistas ángeles.

Colombia diseñó en 2012 un nuevo instrumento, iNNpulsa Colombia, cuyo objetivo es ofrecer capital semilla y capacitación a los nuevos emprendedores. Los gobiernos regionales de Colombia participan cada vez más en el apoyo al emprendimiento innovador como dinamizador de crecimiento y empleo en sus territorios. Se destaca también el creciente interés por parte del banco de desarrollo nacional (BANCOLDEX) de sustentar el desarrollo de la industria de capital de riesgo para agilizar la expansión de estas empresas.

México promueve actualmente el emprendimiento innovador como una de las prioridades dentro del marco de la política de innovación. El país ha mejorado su marco legal para agilizar la creación y expansión de empresas; sin embargo, el acceso al crédito, en especial en las fases de gestación y creación de empresas, es aún una barrera relevante para el desarrollo de las startups.

Perú está diseñando un mecanismo de apoyo público a las startups. El establecimiento de la iniciativa privada Wayra, que apoya a jóvenes emprendedores en el marco de una estrategia empresarial de innovación abierta, ha generado un importante estímulo en el país, así como capacidades de gestión de programas de incubación. El país está actualmente diseñando en la creación de un nuevo programa “Start-up” Perú, que apunta a ofrecer capital semilla y asesoría a las nuevas empresas. Asimismo, se han introducido nuevas líneas para capital semilla en el fondo nacional para la innovación. Consolidar estas iniciativas, incrementar su coordinación con otras iniciativas existentes, públicas y privadas, y apoyar a las regiones con el fin de que desarrollen sus propios programas para el emprendimiento innovador son algunos de los desafíos a futuro que enfrenta Perú.

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

La creación y la expansión de las startups requieren financiamiento, capacitación empresarial y un marco regulatorio que tengan en cuenta las distintas fases de desarrollo de esas empresas. Por muy desarrollados que estén algunos de los componentes, por ejemplo, la industria de capital de riesgo, el capital semilla, las oficinas de transferencia tecnológica, los servicios de asesoría especializada o el marco regulatorio, la ausencia o las debilidades en algunos de ellos influyen en la eficacia y en el desempeño del sistema empresarial. La baja coordinación y sincronización entre diferentes iniciativas y la dificultad en ofrecer al emprendedor potencial una visión clara de las condiciones regulatorias y de incentivos a las que puede enfrentarse representan algunas de las principales barreras que dificultan el desarrollo de estas empresas.

Los países de la OCDE muestran cómo, más allá de los mecanismos de apoyo directo, es clave disponer de un sistema que apoye el desarrollo de la base científica y tecnológica y de entorno empresarial para poder generar un flujo relevante de conocimientos, tecnologías y encadenamientos (en calidad y cantidad), que sean susceptibles de ser transformados en innovaciones de alto impacto en el mercado. Esto precisa talentos, infraestructura, financiamiento e inversión del sector privado en I+D e innovación, al igual que condiciones regulatorias propicias. Estas políticas se complementan con la existencia de un buen nivel de actividad emprendedora temprana con una masa crítica de emprendedores altamente innovadores, la disponibilidad de capital semilla y de una base de inversionistas ángeles suficientes, que permitan generar un flujo de inversión potencial atractivo; una industria de capital de riesgo de tamaño adecuado (prácticas y regulación idóneas); los servicios complementarios requeridos (servicios legales y otros proveedores especializados), y mercados de capitales relativamente desarrollados.

De la experiencia de los países de América Latina es posible aprender lecciones en relación con el papel que las políticas públicas desempeñan en el fomento a las startups. El aprendizaje acumulado en Brasil y Chile muestra la importancia de contar con una batería de instrumentos de apoyo focalizados en las distintas etapas de desarrollo de estas empresas. Argentina revela el potencial que tienen los grandes proyectos de investigación científica y las

colaboraciones público-privadas de generar oportunidades para la creación de nuevas empresas y la necesidad de disponer de mecanismos de financiamiento y regulatorios apropiados para apoyar la expansión de las mismas. México revela la importancia de introducir reformas en el marco legal para agilizar la creación y expansión de las empresas y en las condiciones que favorezcan la transferencia de conocimientos entre centros de investigación y el sector privado. Colombia y Perú presentan experiencias interesantes en el diseño de nuevos esquemas que apuntan a integrar la oferta de financiamiento con los servicios de capacitación.

Para avanzar en el diseño y en la implementación del apoyo a las startups en América Latina es fundamental:

Incrementar la coordinación entre el apoyo a las startups y las políticas de innovación y desarrollo productivo.

El apoyo a las startups es un elemento importante, en especial en el nuevo contexto económico global. Sin embargo, es necesario que el fomento a estas empresas se enmarque en una estrategia más amplia de transformación productiva.

Generar incentivos para fomentar el desarrollo de la cultura y el espíritu emprendedores, sobre todo entre los jóvenes.

Más allá del creciente interés en las startups, en muchos países de la región hay una baja propensión a la inversión productiva y a la creación de empresas de alto potencial. Por ello, los programas de fomento a la cultura empresarial y los espacios que faciliten las agregaciones y el intercambio de experiencias entre jóvenes emprendedores pueden jugar un papel importante. La creación y el desarrollo de las startups implican éxitos, pero también fracasos y es importante saber que se avanza y aprende mediante mecanismos de prueba y error.

Asegurar la existencia de esquemas de financiamiento en todas las fases de desarrollo de las nuevas empresas.

De la experiencia de los países de la OCDE y de los países de América Latina se deriva la importancia de disponer de un sistema de oferta de financiamiento adecuada en función de las etapas de desarrollo de los emprendimientos innovadores. Las demandas y los mecanismos de financiamiento son distintos en las fases de gestación, creación, desarrollo y expansión. Los países de América Latina tienen fortalezas y debilidades

diferentes en ese ámbito. Algunos son más débiles en capital semilla, otros necesitan potenciar los incentivos para el desarrollo de capital de riesgo para escalar a las actividades de las empresas más exitosas. En muchos casos la figura del inversionista ángel recibe escasa atención por parte de las políticas públicas en los países de América Latina. Se trata de un área en la cual los países podrían avanzar sin requerir elevadas inversiones públicas, y que podría tener un impacto positivo en términos de financiamiento y asesoría a los nuevos negocios.

Aprovechar las nuevas tendencias de “innovación abierta” y capital de riesgo corporativo que están emergiendo en el sector privado.

El dinamismo de los emprendimientos innovadores depende también del contexto en el cual los mismos se desarrollan. Es importante detectar temprano las nuevas tendencias y oportunidades que puedan surgir del sistema nacional o internacional de innovación para ajustar los mecanismos de apoyo existentes e incrementar su impacto. En algunos países, por ejemplo Brasil y Perú, la existencia de grandes empresas que optan por modelos de innovación abierta y financian o incuban la creación de empresas innovadoras puede representar una oportunidad para aumentar el alcance y el impacto del sistema de apoyo público. De ahí la relevancia de identificar estas nuevas tendencias y de generar espacios de discusión públicos-privados en ese ámbito.

Introducir criterios de gestión orientados a resultados en las incubadoras y en las entidades que operan como facilitadoras de acceso a los programas públicos de fomento a las startups.

A menudo el sector público carece de la capacidad y la información necesarias para seleccionar directamente a los beneficiarios de los programas de apoyo a las startups. Al mismo tiempo, en muchos casos se necesitan intermediarios que sensibilicen a los nuevos emprendedores en cuanto a los mecanismos de apoyo en operación y que también participen en la selección de los beneficiarios. La experiencia de los países de América Latina muestra la importancia de establecer sistemas de acreditación de las incubadoras y de las entidades facilitadoras basados en resultados para incrementar su impacto. En ausencia de tales mecanismos, esas entidades se pueden transformar en captadoras de recursos y operar con baja eficiencia.

Diseñar instrumentos cada vez más integrados que ofrezcan simultáneamente la oferta de financiamiento con los servicios de asesoría y desarrollo de capacidades.

Los instrumentos de apoyo de nueva generación tienden a conjugar la oferta de financiamiento con servicios de asesoría especializados e infraestructura. Esto permite brindar un apoyo integrado a los beneficiarios incrementando el impacto de los diferentes programas. Esto puede alcanzarse generando una instancia de coordinación entre los distintos organismos y programas existentes o diseñando un programa de apoyo integrado.

Simplificar el marco legal para la creación de empresas.

Si bien muchos países de América Latina han mejorado su marco regulatorio para facilitar la creación y expansión de empresas, todos los países de la región están rezagados, en comparación con los más avanzados, respecto a los plazos para abrir una empresa o a las posibilidades legales de favorecer inversiones en determinadas etapas y formas de las empresas. Simplificar los trámites es uno de los grandes desafíos para América Latina, tanto para facilitar la creación de empresas, como para generar un ambiente de negocio más dinámico.

Invertir en la generación de nuevos y mejores indicadores para mejorar la medición de las dinámicas de creación y desarrollo de las startups.

Dada la creciente relevancia del tema y el desarrollo de una cierta masa crítica —por lo menos en el ámbito regional— de startups, es preciso generar nuevos y mejores indicadores para monitorear la evolución de este fenómeno y poder mejorar el diseño de las políticas públicas. Ésta es un área en la cual es importante avanzar y donde hay espacio para hacer una contribución al debate internacional, ya que el tema es emergente en muchos países y hay mucho margen para generar nuevos indicadores orientados a la toma de decisiones en materia de políticas públicas.

Llevar a cabo evaluaciones de programas con regularidad y asegurar mecanismos de retroalimentación entre los resultados de las evaluaciones y la revisión del diseño de los esquemas de incentivos.

Es necesario disponer de mecanismos de monitoreo y evaluación en cada política pública. En el caso del apoyo a las startups esto es particularmente relevante debido a la elevada incertidumbre en la cual operan las políticas. Los emprendimientos innovadores tienen características cambiantes y evolucionan con gran rapidez, por lo que las políticas deben estar atentas para captar las nuevas tendencias y eventualmente ajustar los programas de apoyo. Además,

en algunos casos, como en los incentivos de apoyo a la creación de redes de inversionistas ángeles o de capital de riesgo, el apoyo público debe preverse por un periodo de tiempo suficiente hasta generar la masa crítica para las operaciones por parte del sector privado, que después asumiría el liderazgo en las inversiones.

Cada país enfrenta oportunidades y desafíos específicos para apoyar las startups. Sin embargo, en ésta como en otras áreas de políticas, el intercambio de experiencia entre países y compartir el aprendizaje acumulado es un ejercicio útil que permite mejorar el diseño y la eficacia de los programas de apoyo.

El apoyo a las startups es una pieza clave para las estrategias de innovación y desarrollo productivo de los países de América Latina. Generar espacios de diálogo y de intercambio de experiencia entre países puede contribuir a avanzar en el aprendizaje y a diseñar mecanismos más eficaces. También puede apoyar la identificación de programas de escala supranacional que en algunos casos permitirían superar las barreras de tamaño y escala que impiden que el emprendimiento innovador se convierta en una fuente importante de crecimiento. En este sentido los organismos internacionales como el BID, la CEPAL y el Centro de Desarrollo de la OCDE, pueden jugar un papel fundamental en apoyar la generación de estos espacios de discusión, respondiendo a una demanda creciente de los países de la región.



From:
Start-up Latin America
Promoting Innovation in the Region

Access the complete publication at:
<https://doi.org/10.1787/9789264202306-en>

Please cite this chapter as:

OECD (2013), “Síntesis y recomendaciones de política”, in *Start-up Latin America: Promoting Innovation in the Region*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264202320-5-es>

El presente trabajo se publica bajo la responsabilidad del Secretario General de la OCDE. Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en el mismo no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de los países miembros de la OCDE.

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

You can copy, download or print OECD content for your own use, and you can include excerpts from OECD publications, databases and multimedia products in your own documents, presentations, blogs, websites and teaching materials, provided that suitable acknowledgment of OECD as source and copyright owner is given. All requests for public or commercial use and translation rights should be submitted to rights@oecd.org. Requests for permission to photocopy portions of this material for public or commercial use shall be addressed directly to the Copyright Clearance Center (CCC) at info@copyright.com or the Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) at contact@cfcopies.com.