

Ecosistemas de emprendimiento en Colombia y Uruguay: la mirada de los actores

Resumen

Este trabajo presenta los primeros resultados de un estudio que indaga sobre la configuración de los ecosistemas de emprendimiento en Latinoamérica y toma como base la percepción de expertos en el tema de dos países: Colombia y en Uruguay. El proceso es liderado por la Red Universitaria de Emprendimiento – REUNE, adscrita a la Asociación Colombiana de Universidades – ASCUN, y en esta primera etapa, se contó con la participación de la Universidad Católica del Uruguay. Su propósito fue indagar por los tres aspectos que el Foro Económico Mundial identifica como centrales en el apoyo a los emprendedores: el acceso a mercados, a capital humano y a financiación. Se realizó un estudio de tipo descriptivo, con base en un cuestionario elaborado a partir de los ocho pilares en los que se desagregan los tres aspectos mencionados. Este cuestionario fue respondido por 76 expertos en Colombia y 30 en Uruguay. Los resultados permiten afirmar que Colombia solo obtiene calificaciones superiores a Uruguay en los aspectos relacionados con regulación e infraestructura y en la actividad de la universidad como agente catalizador del emprendimiento. La conclusión de este primer estudio es que Uruguay cuenta con un ecosistema emprendedor más robusto y estructurado que el colombiano. En la actualidad se adelanta este trabajo con universidades de otros países y se ha vinculado a la investigación, la mirada de los emprendedores

Palabras clave: ecosistemas, emprendimiento, pilares.

Introducción

La Red Universitaria de Emprendimiento – REUNE, adscrita a la Asociación Colombiana de Universidades- ASCUN, desarrolla dentro de sus estrategias, un observatorio de emprendimiento que pretende analizar los diferentes aspectos que inciden en el emprendimiento universitario. Este documento presenta los resultados de un investigación que se realizó tomando como base un estudio realizado por el Foro Económico Mundial sobre los ecosistemas de emprendimiento, analizando tres aspectos fundamentales en la creación de nuevas empresas: el acceso a mercados, el capital humano y las fuentes de financiación. Contó con la participación de una institución aliada: la Universidad Católica del Uruguay.

Revisión de literatura

Un ecosistema de emprendimiento es definido como “una comunidad de negocios soportada por organizaciones e individuos que interactúan en la producción de bienes y servicios de valor para clientes que son a su vez, parte del mismo ecosistema. (BID/FOMIN, 2007). Auletta y Rivera (2011) los definen como “una comunidad de negocios donde un conjunto de individuos y organizaciones producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas” (p. 13). Según estas definiciones, se puede afirmar que un ecosistema de emprendimiento está basado en la capacidad de relacionar a nivel académico, político y socioeconómico a los emprendedores y las organizaciones buscando generar emprendimientos dinámicos que beneficien tanto a las organizaciones, como a los clientes.

El desarrollo del concepto de ecosistema emprendedor, lo presenta en primera instancia James Moore (1993) en una publicación de la revista Harvard Business Review. Define los ecosistemas como espacios en donde existe una dependencia entre los agentes económicos, que al estar en conexión, promueven el éxito y la supervivencia de las organizaciones.

De acuerdo al informe realizado por el Foro Económico Mundial en 2014, para los empresarios, el acceso a mercados, el capital humano y el financiamiento son los tres aspectos de mayor¹ importancia dentro de un ecosistema de emprendimiento ya que son los de mayor incidencia en su desarrollo empresarial.

El factor de acceso a mercados, contempla tanto el ámbito nacional como internacional. Aunque en etapa temprana, las empresas suelen fijarse en el mercado interno, en algunos casos existe interés por los mercados mundiales desde la creación. Para generar ingresos, las startups se benefician de este acceso y se posicionan en mercados de rápido crecimiento. Por tal motivo, es fundamental tener una amplia disponibilidad de recursos humanos que facilite obtener los mejores talentos en cada nivel requerido para lograr un impacto importante en el desarrollo continuo de la organización. En cuanto al factor de financiamiento, es fundamental contar con una fuente de inversión, como ángeles inversionistas, fondos de capital de riesgo, o fondos de capital privado, que permitan inyectar cantidades adicionales de dinero con el fin de aprovechar las oportunidades de crecimiento que se presenten. Estos aspectos, representan un papel importante en la creación de una cultura empresarial y determinan el desarrollo de las empresas de temprana edad de manera sostenible (World Economic Forum, 2014).

Objetivo

Analizar los ecosistemas de emprendimiento en Colombia y Uruguay a partir del reconocimiento de sus ocho pilares: acceso a mercados, capital humano, las fuentes de financiación, sistemas de soporte, regulación e infraestructura, formación, universidad como agente catalizador y cultura de soporte.

¹ Para esta organización un Ecosistema de Emprendimiento corresponde a ocho factores denominados pilares, los cuales se interrelacionan para soportar y ampliar el desarrollo del emprendimiento y específicamente de Startup.

Metodología

Se realizó un estudio de tipo descriptivo, que tomó como base el análisis realizado por el Foro Económico Mundial en el estudio titulado: *Entrepreneurial ecosystems around the world and company growth dynamics*. Dicho estudio define con base en un cuestionario elaborado a partir de los ocho pilares. Este cuestionario fue aplicado utilizando la plataforma de Google docs y fue respondido por 76 expertos en Colombia y 30 en Uruguay.

El instrumento está compuesto por 49 preguntas, en donde las 5 primeras permiten identificar y tener un perfil de los expertos consultados y las preguntas 6 a la 49 indagan sobre los 8 pilares que se considera deben existir y funcionar para que un ecosistema en emprendimiento genere resultados. La tabla 1 muestra la estructura del cuestionario. La medición se hace con escala de Likert, con valoraciones entre 1 y 10. Cabe resalta que aun cuando mayoritariamente las preguntas corresponden a respuestas en esta escala (al tratarse de un análisis de percepciones), el instrumento también cuenta con preguntas abiertas (cinco), que permiten identificar en cada país conocimiento sobre la existencia de redes de ángeles inversionistas, redes de emprendedores, así como la existencia de incubadoras.

Tabla 1. Pilares de los ecosistemas de emprendimiento

Pilares	Aspectos	Preguntas
Pilar 1	Acceso a mercados	6,7,8,9,10,11,15,16, 17,18 y 19
Pilar 2	Capital humano	12,13,14 y 20
Pilar 3	financiación	21,22,23,24 y 25
Pilar 4	Mentores, asesores y sistemas de soporte	26,27,28,29,30 y 31
Pilar 5	Regulación e infraestructura	32,33,34,35,36 y 37
Pilar 6	Educación y entrenamiento	38,39 y 40
Pilar 7	Universidades como catalizadoras	41,42 y 43
Pilar 8	Soporte cultural	44,45,46,47,48 y 49

Fuente: Elaboración de los autores

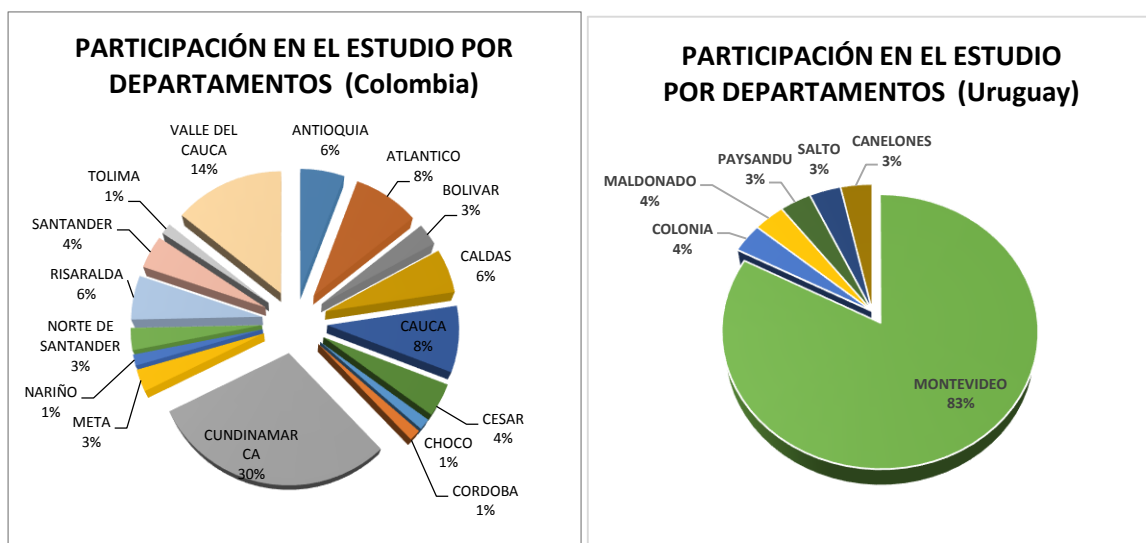
Los resultados se presentan utilizando análisis de estadística descriptiva, particularmente en lo que se refiere a promedios y modas.

Resultados y discusión

Tanto Colombia como Uruguay se encuentran divididos políticamente en unidades administrativas denominadas departamentos. Para el caso de Colombia se cuenta con un total de 32 departamentos. De estos, se cuenta con información de 16, es decir, la mitad, pero cabe destacar que en términos poblacionales albergan el aproximadamente el 85% de habitantes del país. En cuanto a Uruguay, el estudio recopila información de 6 departamentos de un total de 19 departamentos; en estos 6 se encuentra aproximadamente el 71% de la población total de este país.

Por lo tanto, aun cuando los datos del estudio no cubren la totalidad de los territorios de los países, si ofrecen un panorama amplio de las percepciones de diversos actores frente a los ecosistemas de emprendimiento, En la gráfica 1 se muestra esta distribución para los dos países.

Gráfica 1. Participación en el estudio por departamentos

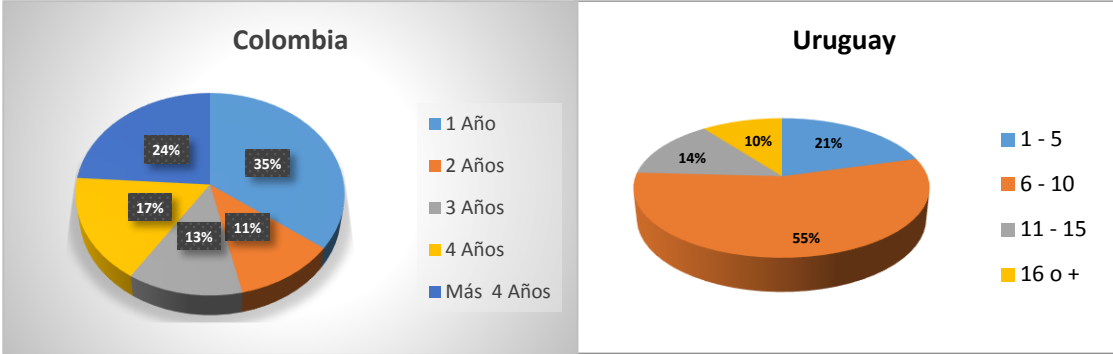


Fuente: Elaboración de los autores

En cuanto al perfil de quienes diligenciaron el instrumento, se trata de “expertos” o “actores activos” dentro de los ecosistemas de emprendimiento, ya que el cuestionario lo diligenciaron directores y/o funcionarios de unidades de emprendimiento, centros, aceleradoras, incubadores, docentes del área, entre otros, que han estado vinculados por lo menos un año a temas asociados al emprendimiento en cada uno de los países. En la gráfica 2 se muestra en detalle el tiempo de

vinculación. Incluso puede notarse cómo la mayoría de encuestados ha tenido algún tipo de vínculo con las redes regionales de emprendimiento de cada país, por más de cuatro años.

Grafica 2. Tiempo de vinculación a las redes regionales de emprendimiento de los encuestados



Fuente: Elaboración del los autores

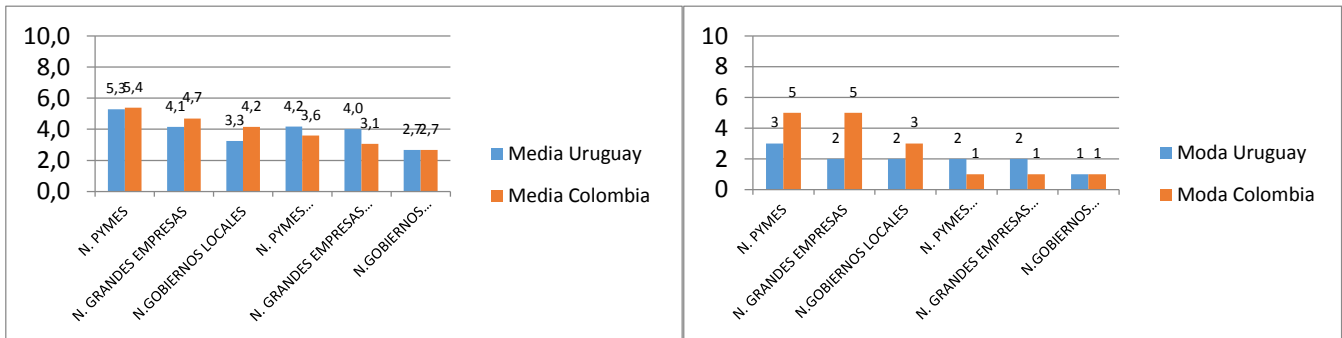
Tal como se menciona en la metodología, para efectuar el analisis de percepciones en los dos paises, se tomaron como unidades de estudio los ocho pilares que el Foro Economico Mundial identifica como requeridos para soportar un ecosistema de emprendimiento. A continuación se presentan los resultados y analisis de cada pilar, tanto en Colombia como en Uruguay.

El primer pilar aborda la facilidad que tienen los emprendedores para acceder a mercados, bien sea a través de sus ideas de negocio, o de sus soluciones empresariales, y para esto se establecen 6 niveles, tratando de establecer espacios que permitan a estos emprendimientos nacientes, identificar las necesidades de las Pymes, grandes empresas y gobiernos, tanto local como internacionalmente.

Al verificar las medias entre Colombia y Uruguay (gráfica 3) se evidencia que la percepción de mayor acceso a mercados es variada. Mientras que en Colombia se reporta mayor acceso a oferta local (tanto para Pymes, como empresas grandes y gobiernos), en Uruguay se percibe mayor facilidad para acceder a mercados internacionales. Adicionalmente cuando se analiza la moda, se vislumbran diferencias frente a la media, lo cual indica que puede existir una alta desviación estándar entre los datos. Sin embargo, en los dos paises la percepción frente a la existencia de escenarios que permiten acceder a las necesidades de futuros clientes aun es muy

baja: el promedio de calificación es 5.5 en Colombia y 5.4 en Uruguay. La mayor dificultad se evidencia en el acceso a necesidades de gobiernos internacionales con 2,7 en los dos países.

Grafica 3. Pilar 1. Acceso a mercados



Fuente: Elaboración de los autores

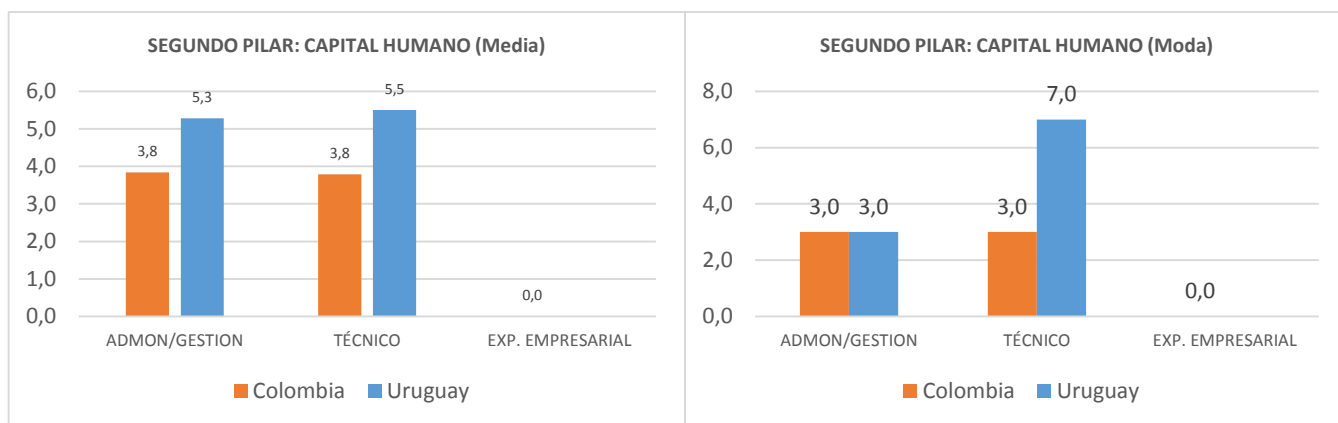
El segundo pilar denominado *capital humano*, se refiere específicamente a la posibilidad que tienen los nacientes empresarios para acceder a contratar en sus startup personal de tres tipos: administrativo y/o de gestión, técnico y con experiencia empresarial.

Al verificarse las medias tanto en Colombia como en Uruguay hay una percepción que podría calificarse como baja frente a la existencia de espacios que permitan a las empresas nacientes el poder vincular capital humano en estas tres áreas. Es sobre todo evidente en cuanto a la vinculación de personal que pueda considerarse con experticia empresarial: en los dos países el 100% de los encuestados calificó con cero este aspecto. Esto permite suponer que no hay escenarios que les permitan acceder con facilidad a este tipo de personal.

En cuanto a personal con perfil administrativo o de gestión, en Uruguay se considera que hay mayor facilidad de acceder que en Colombia (medias de 5,3 para el primero y 3,8 para el segundo), pero es en la vinculación de personal de tipo técnico que se obtiene la mayor calificación, con un 5.5. Sin embargo, igual que ocurre con el primer pilar, las medias no superan de 6, indicando también una percepción que podría considerar de tipo medio – bajo, lo que es más evidente en el caso colombiano.

Si se analiza la moda en términos de vinculación de personal de gestión, tanto en Colombia como Uruguay, se ratifica la existencia de pocos espacios que permitan tales vinculaciones.

Grafica 4. Segundo Pilar: Capital Humano



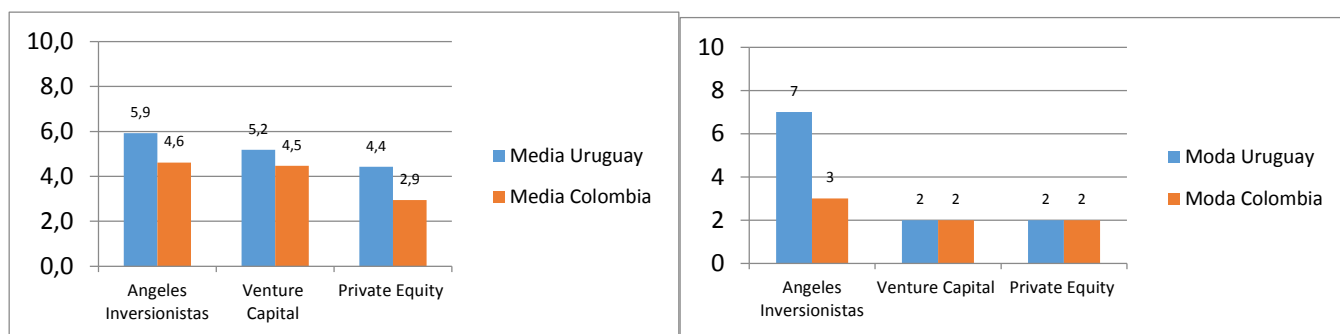
Fuente: Elaboración de los autores

El tercer pilar hace referencia a la percepción frente a la disponibilidad de fuentes de financiación para el desarrollo y aceleración de las startup o emprendimientos, en determinados ecosistemas.

En este pilar la diferencia entre Uruguay y Colombia es marcada en favor del primero (gráfica 5). Mientras que en el apartado de análisis de las medias es evidente que frente a ángeles inversionistas, capital de riesgo y fondos de capital privado, Uruguay registra mayor percepción de disponibilidad de recursos para el emprendedor, sobre todo en esta última fuente de financiación.

Al analizar la moda es evidente que el mayor rezago, al menos desde la óptica de los actores involucrados en cada ecosistema, tiene que ver con las redes de ángeles inversionistas, que en Uruguay se perciben como espacios con alta difusión para que los emprendedores conozcan sobre estos. En las otras dos fuentes parece existir un vacío en ambos países.

Grafica 5. Tercer Pilar. Financiación



Fuente: Elaboración de los autores

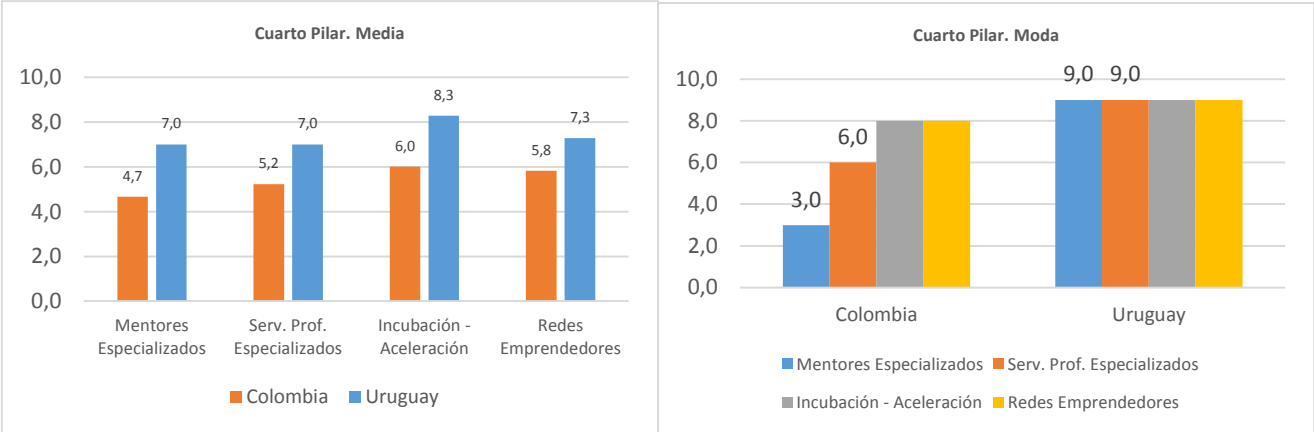
El cuarto pilar denominado mentores, asesores y sistema de soporte, permite establecer la existencia de personas, instituciones y escenarios que acompañen a las empresas, en su fase inicial, a conectarse con otros actores del ecosistema y fortalecer sus actividades, por lo menos en etapas tempranas.

Es así como para el caso de Uruguay existe una calificación superior a siete en los diversos aspectos evaluados, destacándose la posibilidad de acceder a espacios de incubación y aceleración. Por el contrario, para el caso colombiano aun cuando se reconoce la existencia de estas personas e instituciones en el sistema de soporte al emprendimiento, al efectuarse una discriminación de los datos por regiones se puede encontrar que departamentos como Antioquia y Caldas tienen calificaciones muy superiores a los demás departamentos, lo que genera una dispersión de los datos (gráfica 6).

En cuanto a las incubadoras y aceleradoras en Uruguay se destacan: Ingenio (mencionada por el 73% de los encuestados), Sinergia (62% encuestados), Da Vinci Lab (38% encuestados), Khem (35%) y Bioespinn (23%). Las dos últimas enfocadas particularmente a emprendimientos de base Tecnológica.

Para el caso de Colombia se reconoce en la mayoría de los expertos encuestados dificultad para identificar a este tipo de organizaciones, destacándose particularmente algunas de tipo regional, pero mencionando a nivel nacional Incubar (mencionada por el 14% de los encuestados), ParqueSoft (13%), Creame (11%) y Wayra (8%).

Grafica 6. Cuarto Pilar: Mentores, asesores, sistema de soporte

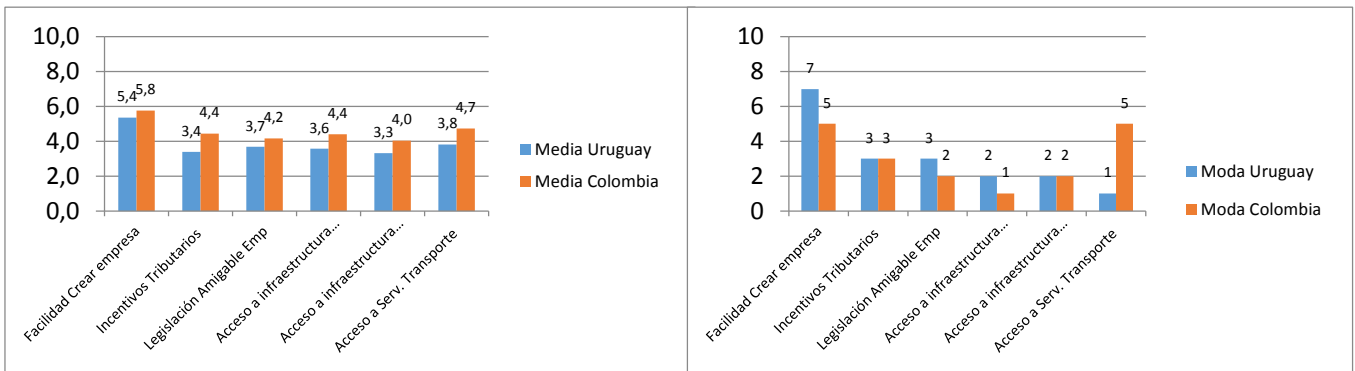


Fuente: Elaboración de los autores

El quinto pilar aborda la forma en que la regulación facilita la creación de una empresa y la facilidad que tienen los empresarios para acceder a elementos de infraestructura. (gráfica 7). En términos de medias Colombia reporta una percepción más positiva frente a los datos reportados por Uruguay, tanto en temas de legislación como de infraestructura. Un comentario aparte amerita la pregunta sobre percepción frente a facilidad de crear empresa: ambos países reportan una respuesta superior a 5, lo que indica que en ambos se percibe que es difícil crear empresa.

Frente al análisis de las modas, se encuentran dos picos de información interesantes. El de facilidad de crear empresa en Uruguay, esto pese a que si se analiza el promedio la tendencia es contraria. Y frente al acceso a transporte en Colombia, la percepción es positiva, pese al rezago del país en este tema.

Gráfica 7. Quinto Pilar: Regulación e infraestructura

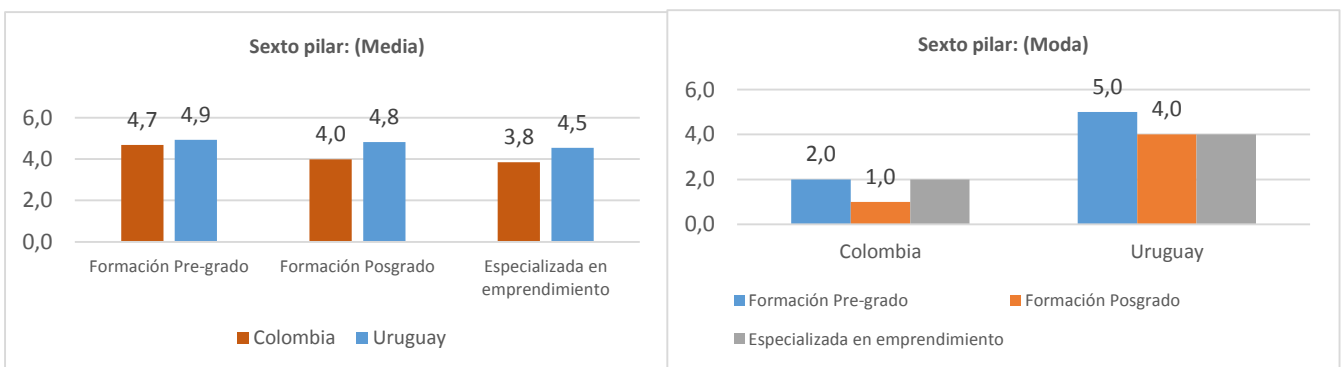


Fuente: Elaboración de los autores

El sexto pilar busca establecer cuál es la disponibilidad del sector educativo para capacitar al personal vinculado en las empresas nacientes, así como para contar con formación en pregrado, posgrado, en emprendimiento.

En este pilar las percepciones en los dos países son muy similares, ya que en ninguno de los casos la calificación supera el cinco. Se puede establecer que en la perspectiva de los expertos, en los dos países se adolece de escenarios que permitan a los empresarios nacientes el acceso a fuerza de trabajo con este tipo de formación.

Gráfica 8. Sexto Pilar. Educación y formación



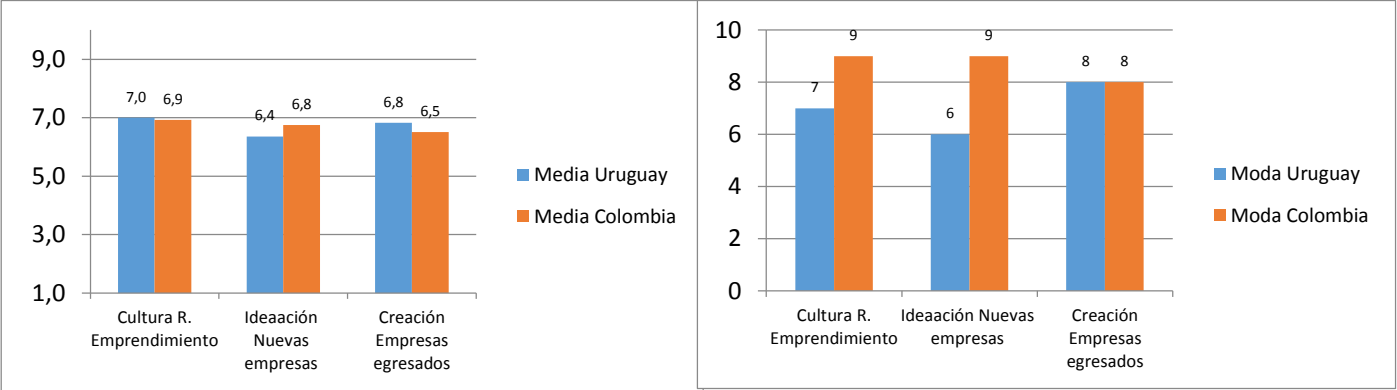
Fuente: Elaboración de los autores

Frente al séptimo pilar la información recopilada indica que en ambos países las universidades están jugando un rol relevante dentro de la estructura de fomento al emprendimiento,

desarrollando programas, tanto en ideación como en formación de nuevas empresas, y en la vinculación con actividades de egresados (gráfica 9).

En términos de medias la diferencia es apenas perceptible, mientras tanto en modas aparecen dos categorías en las que Colombia supera a Uruguay, la de respeto por la cultura del emprendimiento y la de actividades en ideación y formación de empresas. Vale la pena recordar que en términos generales la mayoría de ecosistemas latinoamericanos de emprendimiento están conformados por instituciones de educación superior o universidades, lo cual podría dar luces sobre estas respuestas.

Gráfica 9. Séptimo Pilar; universidades como agente catalizador.



Fuente: Elaboración de los autores

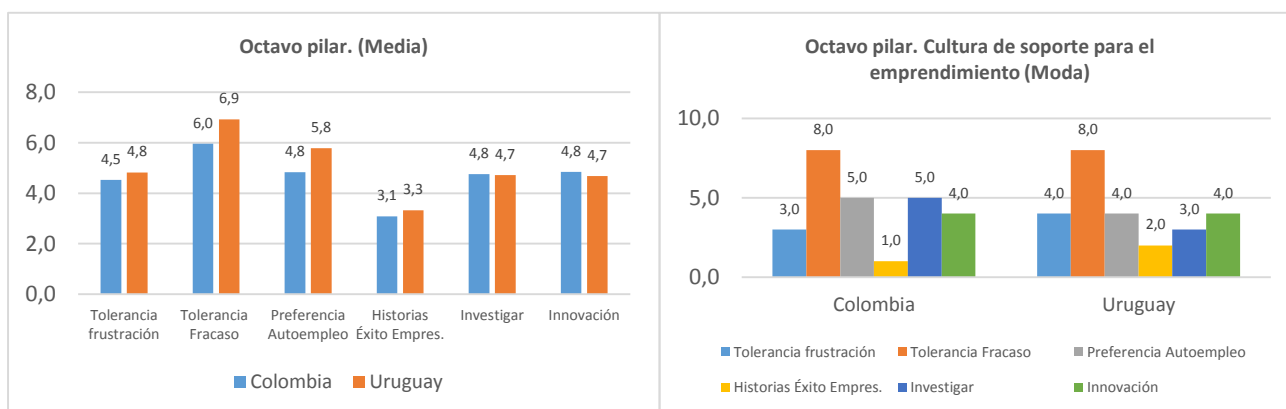
El octavo y último pilar se denomina cultura de soporte. Este establece una serie de factores que desde la literatura se requiere fomentar para consolidar los ecosistemas emprendedores. Es así como se indaga por aspectos como la toleración a la frustración, la tolerancia al fracaso, la preferencia por el autoempleo, la posibilidad de acceder a historias de éxito empresarial, la propensión por la investigación y la tendencia hacia la innovación.

A este respecto se encontró que hay elementos de gran similitud entre Colombia y Uruguay en cuanto a la perspectiva de tolerancia a la frustración, propensión por la investigación y tendencia hacia la innovación; en estos tres aspectos en los dos países la percepción está por debajo de cinco y con medidas muy parecidas. La mejor perspectiva la tiene la tolerancia al

fracaso que para los dos países está por encima de seis, aunque hay una mejor percepción en Uruguay. El factor que más baja calificación tiene es el de acceso a historias de éxito empresarial quedando muy por debajo de cuatro, tanto en Colombia como en Uruguay (Gráfica 10).

De lo anterior puede entonces establecerse que frente a la cultura soporte para el emprendimiento, en los dos países hay una percepción similar en cuanto a reconocer la presencia de los seis factores analizados para el pilar, pero con una apreciación baja, lo que permite suponer que es necesario generar mayor cantidad de escenarios y acciones que permita el desarrollo de tal cultura.

Gráfica 10. Octavo Pilar. Cultura de soporte para el emprendimiento



Fuente: Elaboración de los autores

Conclusiones

En términos generales, se puede plantear que la realidad en cuanto a los ecosistemas de emprendimiento en Uruguay y en Colombia es bastante cercana. Del análisis realizado sobre estos 8 pilares, Colombia obtiene medias superiores a Uruguay en dos pilares: regulación e infraestructura y universidad como agente catalizador.

Lo relevante de esta diferencia es que en los seis pilares en los que Uruguay supera a Colombia, se encuentran los tres, que a juicio del Foro Económico Mundial, son más relevantes para el desarrollo emprendedor de un país: el acceso a mercados, el capital humano y la financiación.

Este tipo de información permite generar conclusiones con respecto a los dos ecosistemas emprendedores, dado que se podría aseverar que Uruguay cuenta con una infraestructura para el emprendedor más detallada y estructurada que la colombiana.

En cuanto a falencias, puede encontrarse que para el caso de los dos países hay un vacío importante respecto a los escenarios que permiten a los empresarios nacientes conocer y aproximarse a casos empresariales y empresarios ya consolidados, más allá de financiación o de la búsqueda de inversores, lo que se reclama son espacios que permitan que estos últimos les puedan aportar conocimientos tanto en asuntos de gestión, como técnicos, pero sobre todo en “experiencia empresarial”. Este elemento contribuiría a disminuir las curvas de aprendizaje y a optimizar los recursos disponibles para la implementación y sobretodo la sostenibilidad de las empresas nacientes.

Comentario aparte amerita el contraste de estos datos frente a la realidad del informe del Foro Económico Mundial, sobre todo porque en ese informe la cantidad de respuestas de países latinoamericanos es ínfima con respecto al universo y porque no existe detalle de países latinoamericanos, salvo México. Haciendo esta salvedad y revisando la información encontrada en estos dos países, se puede corroborar que la percepción por parte de las personas vinculadas directamente a los ecosistemas colombianos y uruguayo reportan una realidad diferente a la que el FEM reporta para Latinoamérica. En el pilar de acceso a mercados, la realidad es bastante cercana a la que se reportó, sin embargo en otras categorías (como los pilares tres, cinco y siete) existen diferencias marcadas para los resultados presentados para Latinoamérica, puesto que el informe no permite identificar “picos” en la información, como lo que ocurre al poderse identificar que en términos de infraestructura y regulación para el caso colombiano ha crecido favorablemente la percepción frente a la facilidad de crear empresa; o en el caso de Uruguay la muy alta percepción en cuanto a la existencia hoy por hoy en el ecosistemas de “nuevas alternativas de financiamiento” como es el caso de ángeles inversionista.

Se señala entonces que contrastes como el anterior, pueden dar una visión más detallada más allá de indicadores y datos macro, que en oportunidades invisibilizan la realidad de los países.

Por último, cabe resaltar que en la actualidad (2016), se adelanta este trabajo con universidades de otros países latinoamericanos y se ha vinculado a la investigación, la mirada de los emprendedores.

Bibliografía

Auletta, N. & Rivera, C. (2011). Un ecosistema para emprender. *DEBATES IESA*, (16)4, 12-17. Recuperado de: http://www.iesa.edu.ve/FILES_MediaBroker/Public/_PDF/514.pdf

BID/FOMIN. (2007). *Guía de emprendimientos dinámicos*. Recuperado de:

<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/5977/Guia%20de%20emprendimiento%20MIF.pdf?sequence=1>

Moore, J. (1993). Predators and Prey: A New Ecology of Competition. *Harvard Business Review*. 76-86. Recuperado de: <http://blogs.harvard.edu/jim/files/2010/04/Predators-and-Prey.pdf>

World Economic Forum. (2013). *Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics*. Recuperado de:

http://www3.weforum.org/docs/WEF_EntrepreneurialEcosystems_Report_2013.pdf