

Promoción Inclusiva de Start-Ups



División
Innovación, Ciencia y Tecnología

Adrian Magendzo
Marzo, 2018

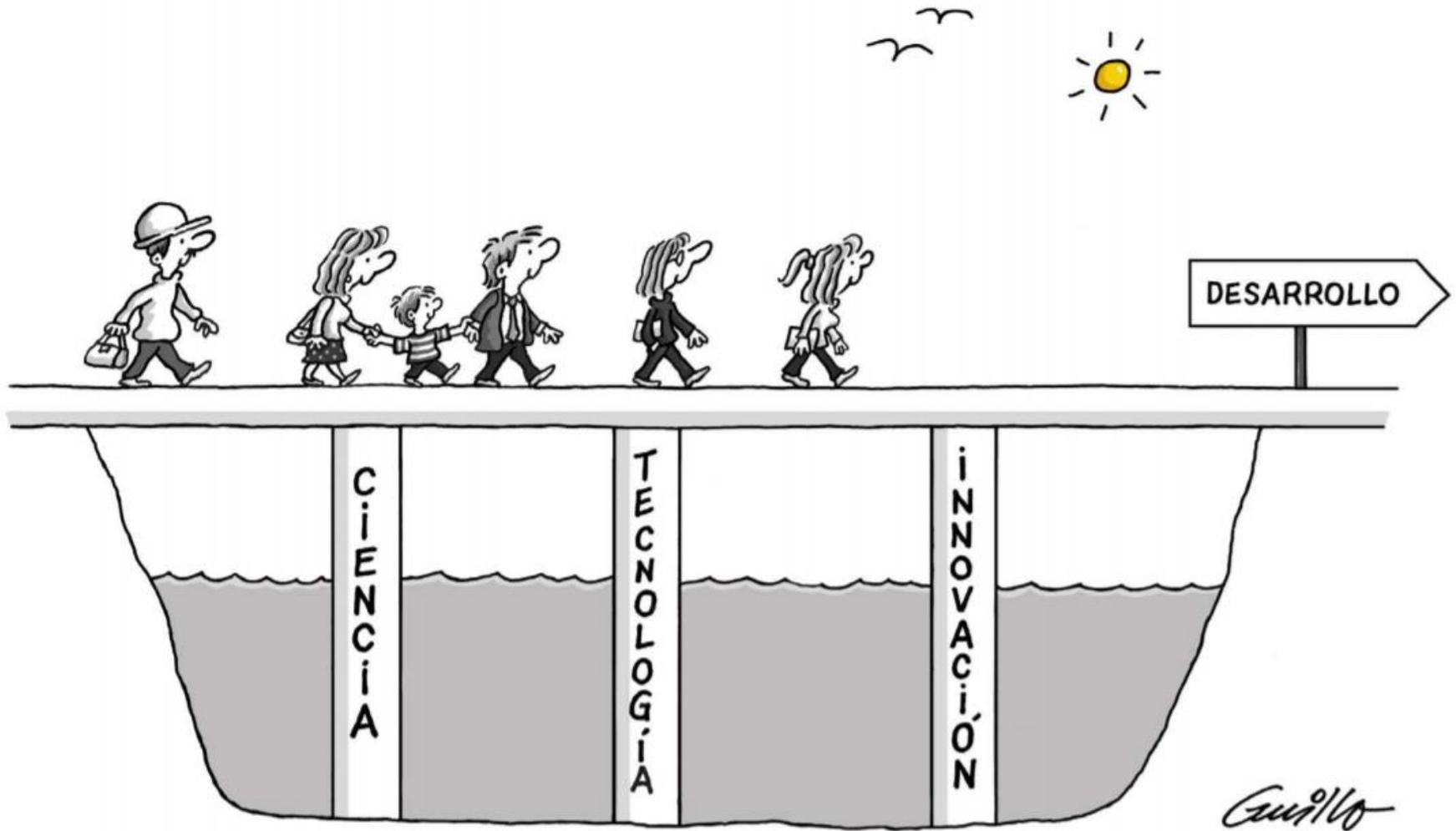
Emprendimiento Innovador

Por que es importante?



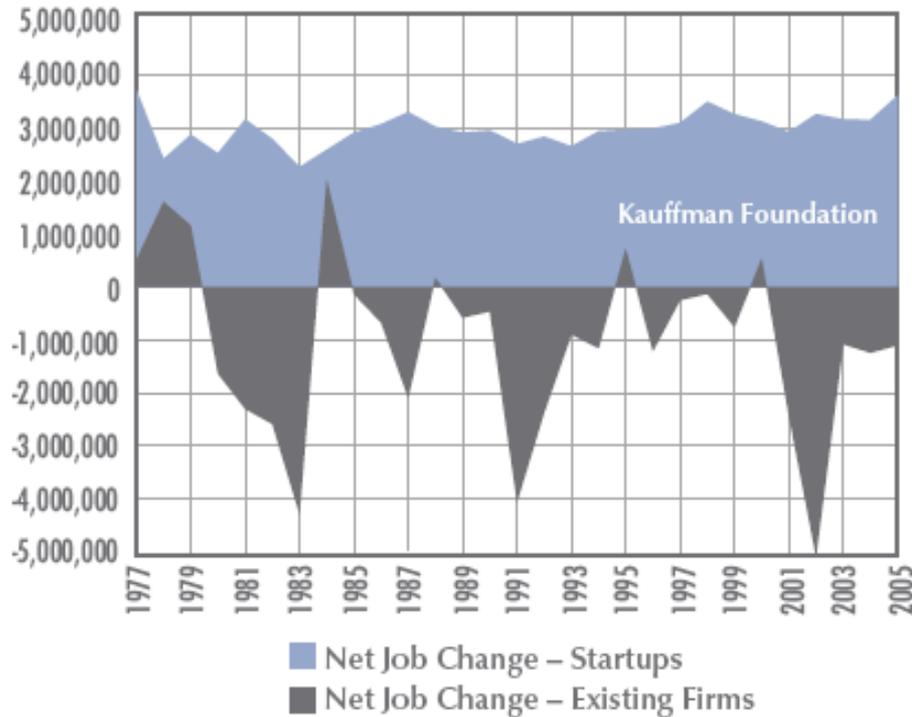
Emprendimiento es inclusivo en su esencia.

Da acceso a que nuevos entrantes participen de la actividad económica y el desarrollo



En EEUU Impacto positivo en empleo

Figure 1:
Startups Create Most New Net Jobs in
the United States



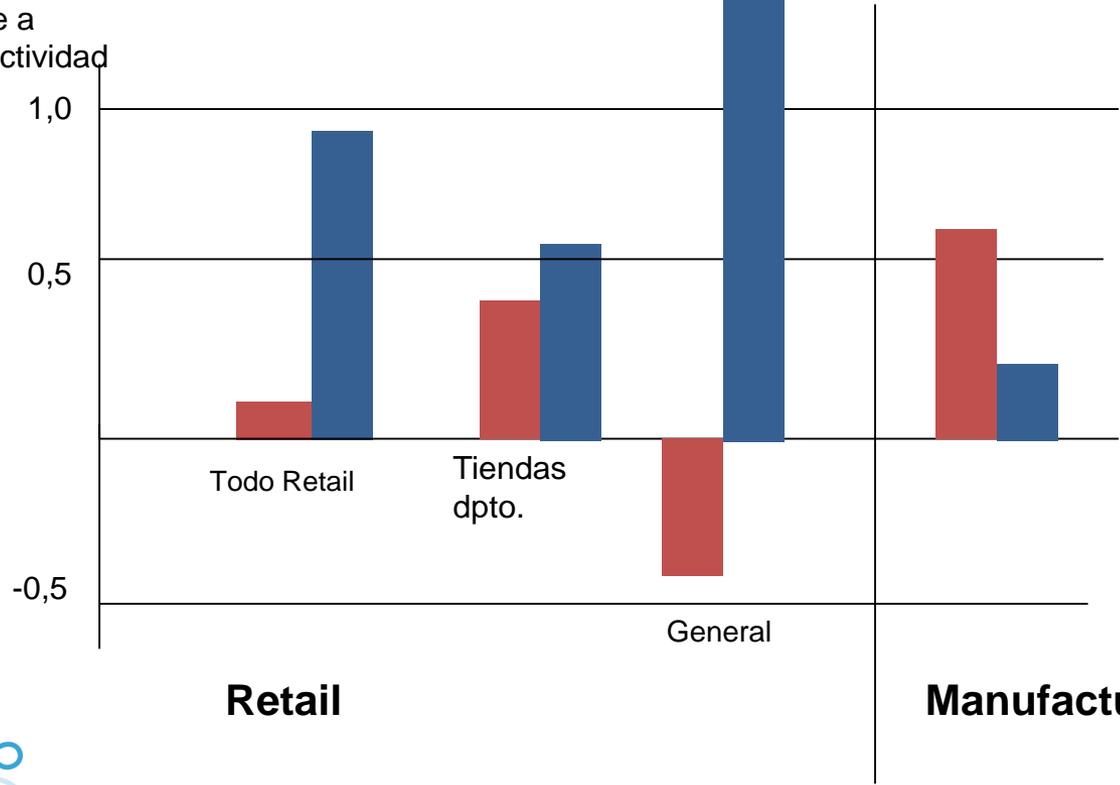
- El 5% de las empresas nuevas crean 67% de los nuevos empleos en EEUU.
- El 1% de las empresas nuevas generan el 40% de los nuevos empleos en EEUU.

Source: Business Dynamics Statistics, Tim Kane



Ganancias en productividad: "CHURNING"

Aporte a Productividad



"Young establishments have higher productivity levels and higher productivity gains than more mature establishments", Kaufmann Inst.

Entrantes netos
Incumbentes



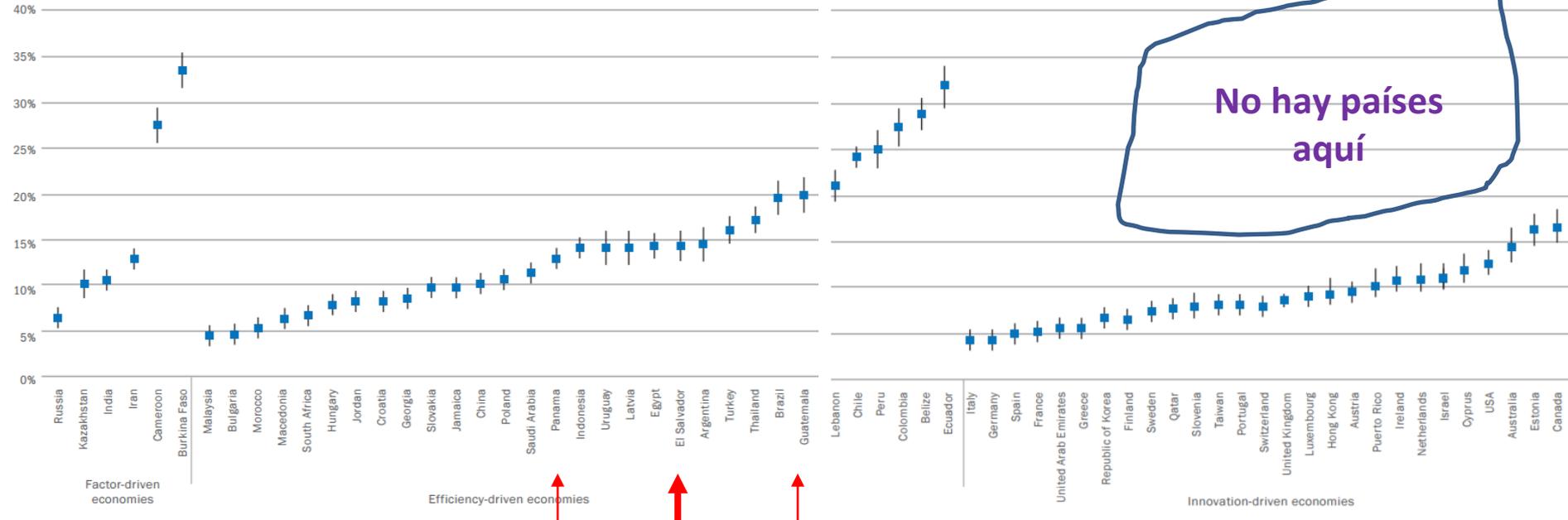
Start-Ups



GEM Global 2016

Emprendimiento no es un juego de números!

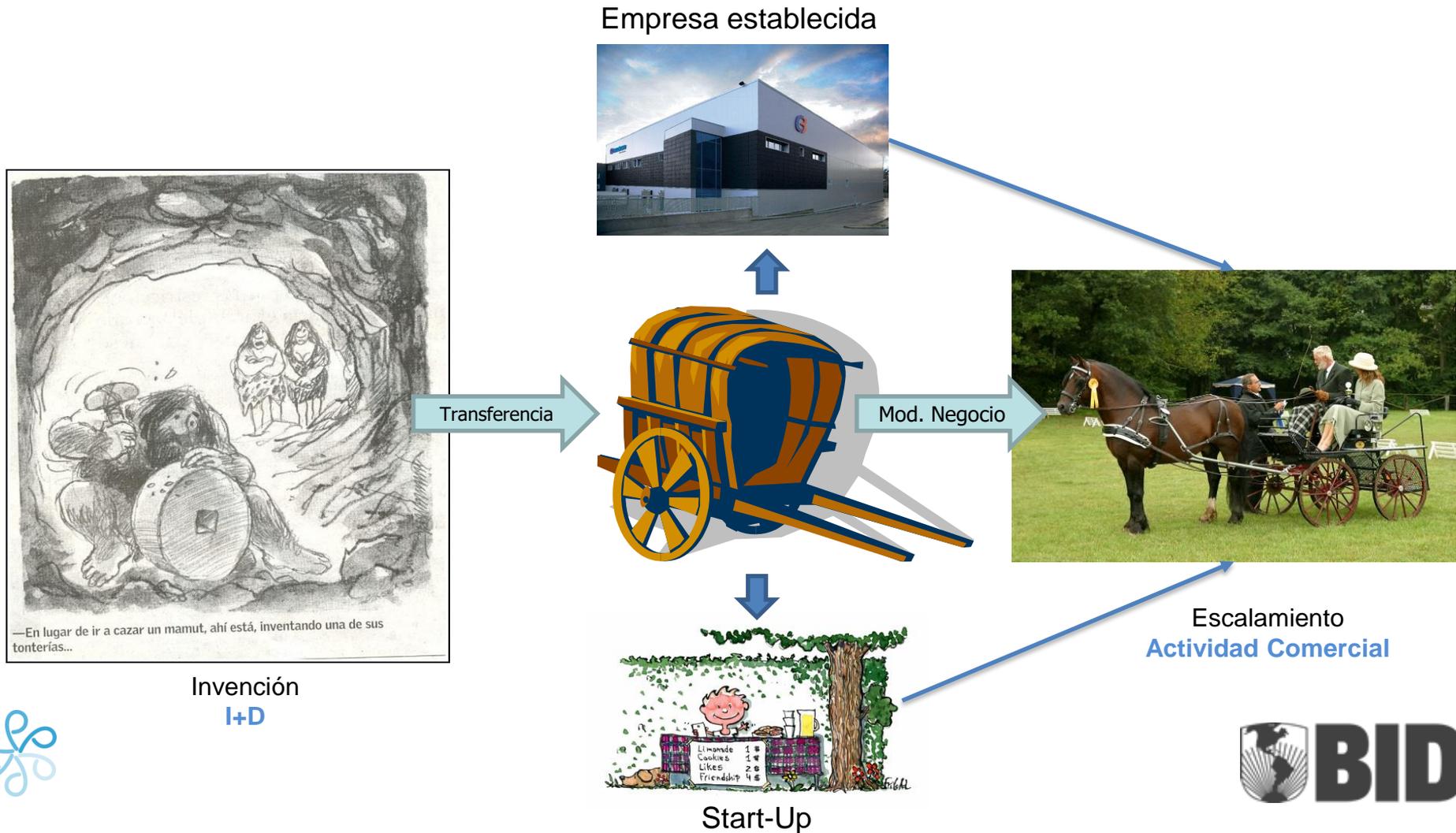
Figure 7: Total early-stage entrepreneurial activity in 64 economies, grouped by phase of economic development, GEM 2016



Esto es Contra-intuitivo no hay países ricos con mas del 20% TEA



Sin transferencia tecnologica, las propuestas son precarias.



No es lo mismo

Mejoras de procesos para lograr Eficiencia. → ROA

- Innovación de proceso. Valor en los activos

Estrategias de crecimiento. → ROI

- Innovación estratégica. Valor en las inversiones para el crecimiento



Innovación según el desafío.

1.- Habilitantes: Cuando el desafío es nivelar la cancha. Difusión y adopción tecnológica. Administración, contabilidad y técnicas de producción. Bajo impacto comercial.

2.- Innovación Para Eficiencia: Cuando el desafío es ser mas eficientes. Difusión Tecnológica. Six Sigma, RFID, GPS.

3.- De sustentación: Cuando la carrera es por hacer productos mas convenientes, simples o mejores. Enfocado a retener clientes.

Establecidos Ganan. En general no modifican el modelo de negocio.

4.- Disruptiva: Cuando el desafío es vender un producto mas simple, económico o distinto enfocado a NUEVOS mercados. Entrantes Ganan → **Start-Ups**. **A los establecidos les cuesta mas. No ven bien.**



CVC

Relación entre establecidos y emprendedores cada vez mas importante



Garajes Famosos

Jeff Bezos

1995



10704 NE 28th in Bellevue, Washington.

Steve Jobs

Steve Wozniak

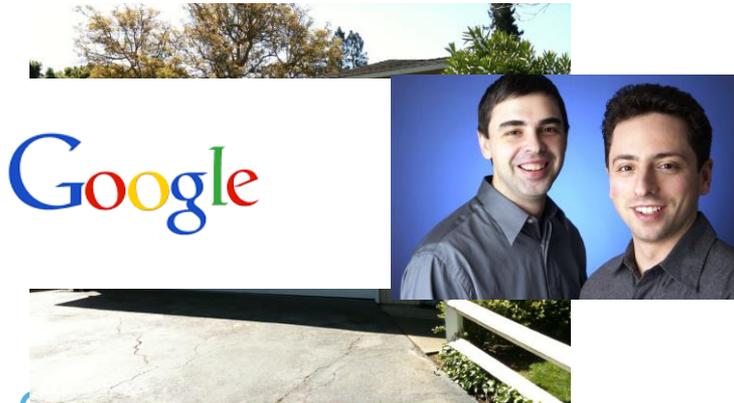
1976



2066 Crist Dr. in Los Altos, California

Larry Page and Sergey Brin

1998



232 Santa Margarita Ave in. Menlo Park, California.

Walt y Roy Disney

1923



4651 Kingswell Ave. in Los Angeles, California



Quienes son los Start-Ups



1.- Start-Up: Empresas chicas típicas (MiPyME).



- Producto Conocido.
- Cliente Conocido.
- Ingresos estables y suficientes.
- No quieren comerse el universo.
- Equipo existente de fundadores

Son la mayoría de las empresas formales
Contratan gran parte de la fuerza laboral privada.
No pueden obtener capital de riesgo.

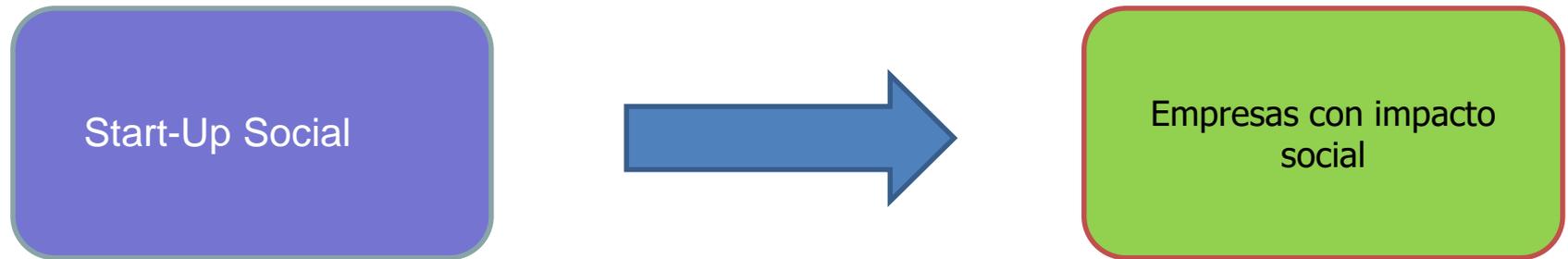
Desafío: Estar azul.

Ejemplos

- Lavanderías
- Cafés y restaurantes
- Supermercados chicos o almacenes
- Empresas individuales de consultoría
- Diseñadores gráficos



2.- Emprendimiento Social



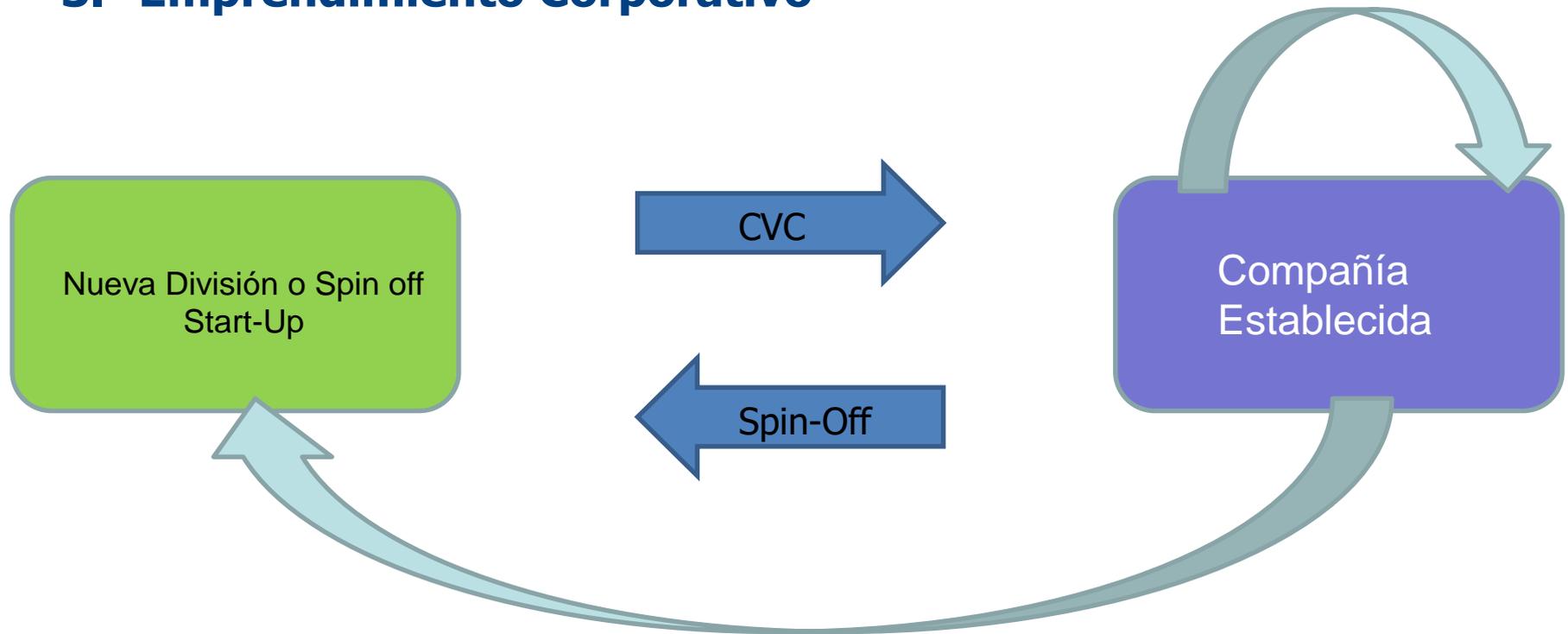
- Negocios con Impacto Social
- Sustentabilidad.
- Double Bottom Line.
- Pueden ser modelos de negocio complejos y disruptivos.

Resuelve problemas de impacto social doble línea final.

Desafío: Doble línea final, Impacto social con rentabilidad o sostenibilidad.



3.- Emprendimiento Corporativo



- Mercados, productos o modelos de negocio distantes de la madre.
- Nueva Tecnologías, Cliente o Canales de comercialización.
- Es un Start-Up escalable o una división nueva de la empresa.
- Tienen el musculo comercial, financiero y marketing resuelto.

Lo hacen de 2 maneras:

- Lo Construyen (Spin offs)
- Lo Compran: IP, Talento, Producto,

Desafío: Relación grande-chico



4.' Start Up's – Escalables (Emprendimiento Dinámico)

Descubrir

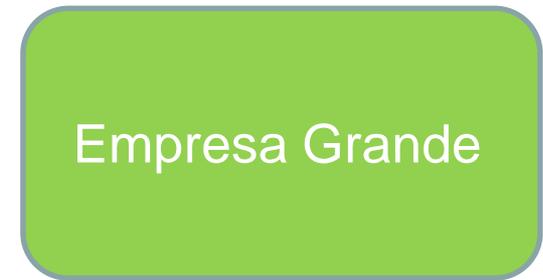


Al inicio:

- Clientes desconocidos
- Atributos del producto es desconocido.
- Fundadores tiene una visión de \$1b



Ejecutar



Objetivo : Descubrimiento del modelo de negocio

Enfrentan: Mercados grandes.

Escalan : Rápido

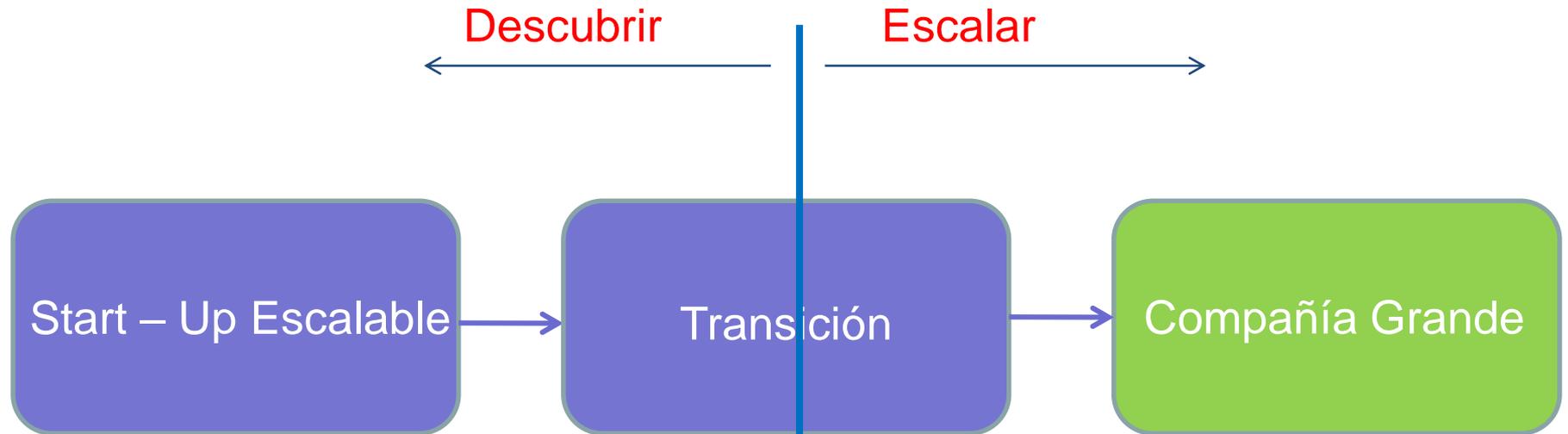
Típicamente atraen capital de riesgo institucionales, ángeles o corporativos.

Pueden tener retornos obscenos.

Desafío: descubrir el modelo de negocio.



Diferencias de un Stat-Up con una empresa establecida?



- Caos
- Descubrimiento
- Fracasos
- Disfuncional
- Pruebas
- Prototipos
- Claves:
 - ✓ Burn Rate
 - ✓ Equipo
 - ✓ Client acquisition cost

- Fundadores muchas veces se van.
- Administración Profesional
- Comienzo de escalamiento
- Enfocado en mejoras de eficiencia

- Eficiencia
- Procesos
- Economías de escala
- Replicabilidad
- Claves:
 - ✓ Estados Financieros
 - ✓ Balances
 - ✓ Profits
 - ✓ CEO-Directorio



Sart-Up dinámicas o escalables

Organización Temporal utilizada para descubrir un modelo de negocios escalable y repetible

Start-Up escalables **no son** versiones chicas de empresas grandes.

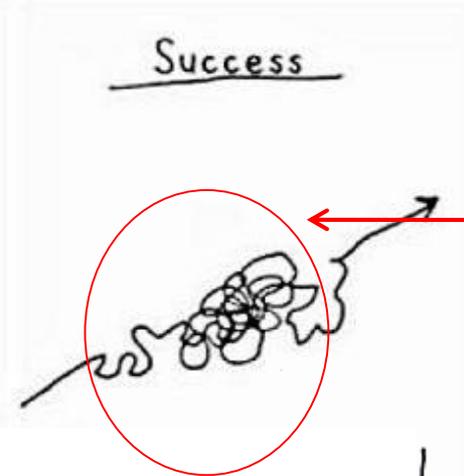
Start-Ups **descubren**, empresas establecidas **ejecutan**.



Que hace un emprendedor durante la fase de descubrimiento?

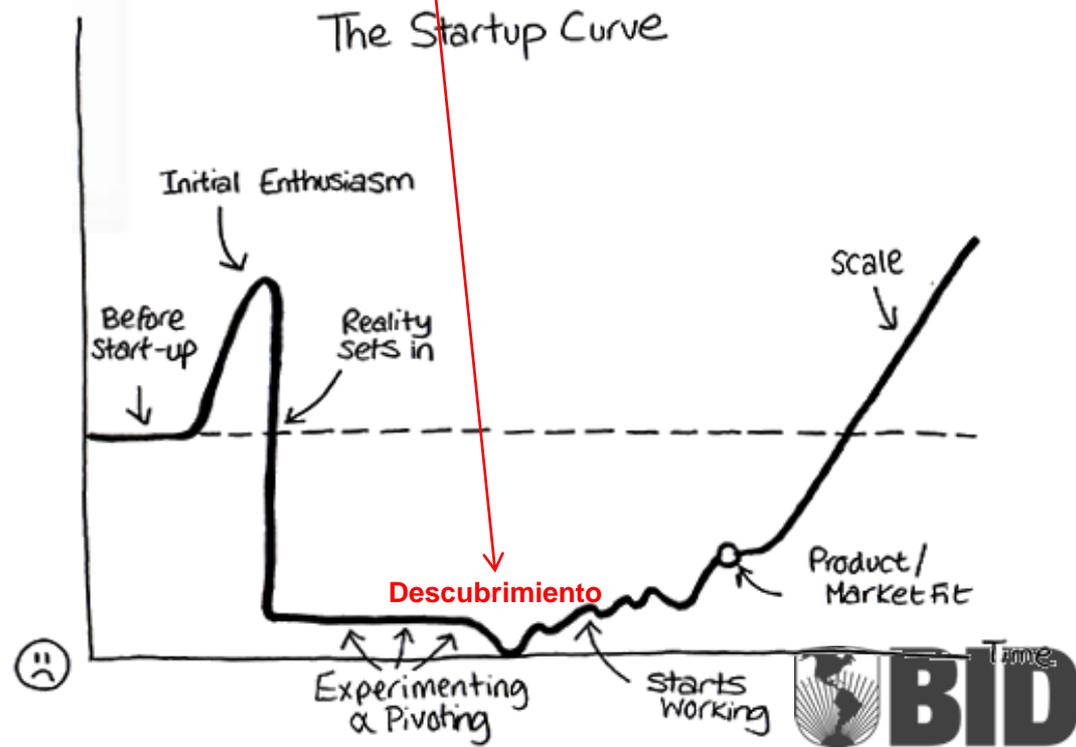


Se piensa que es así

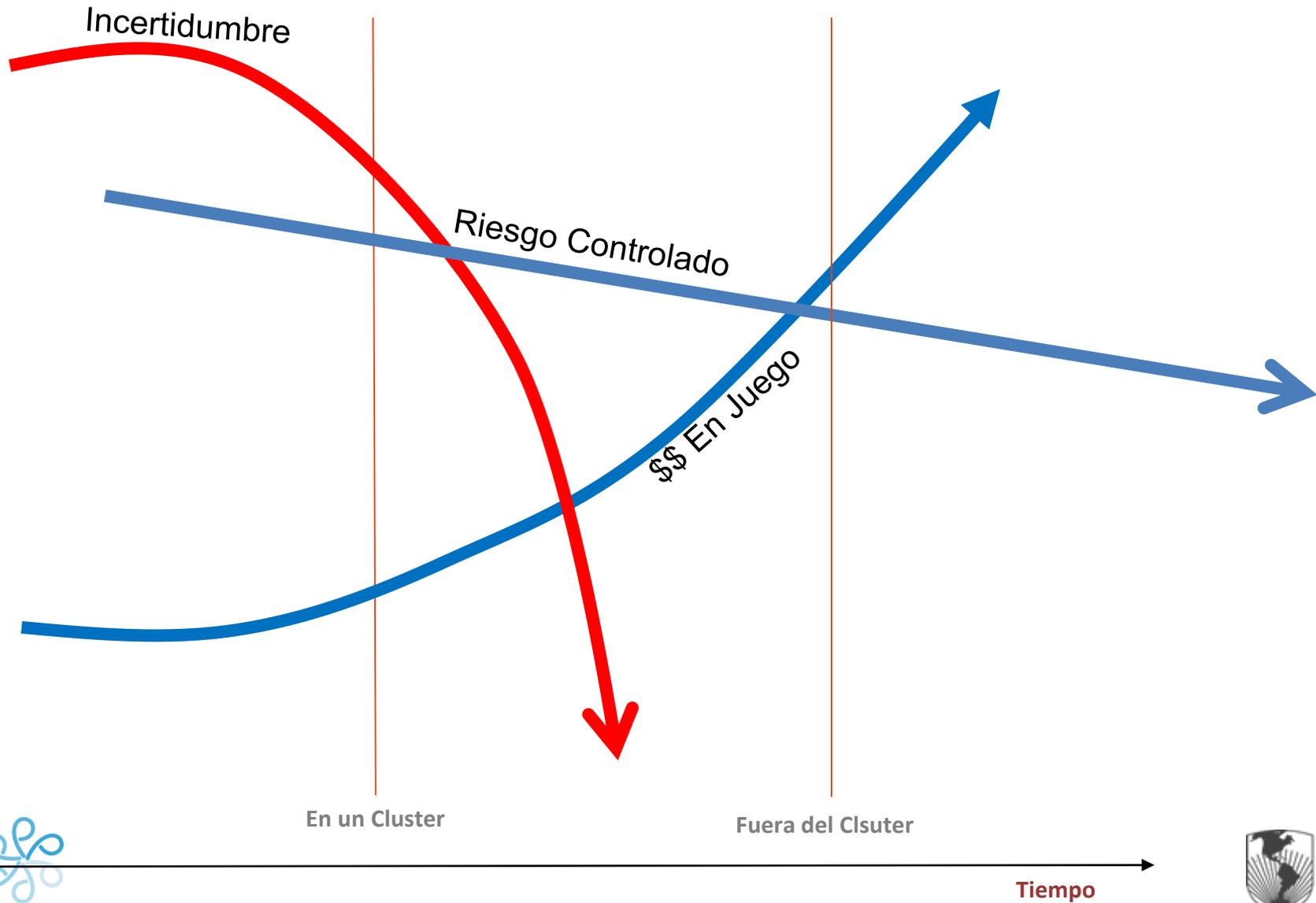


En realidad es así

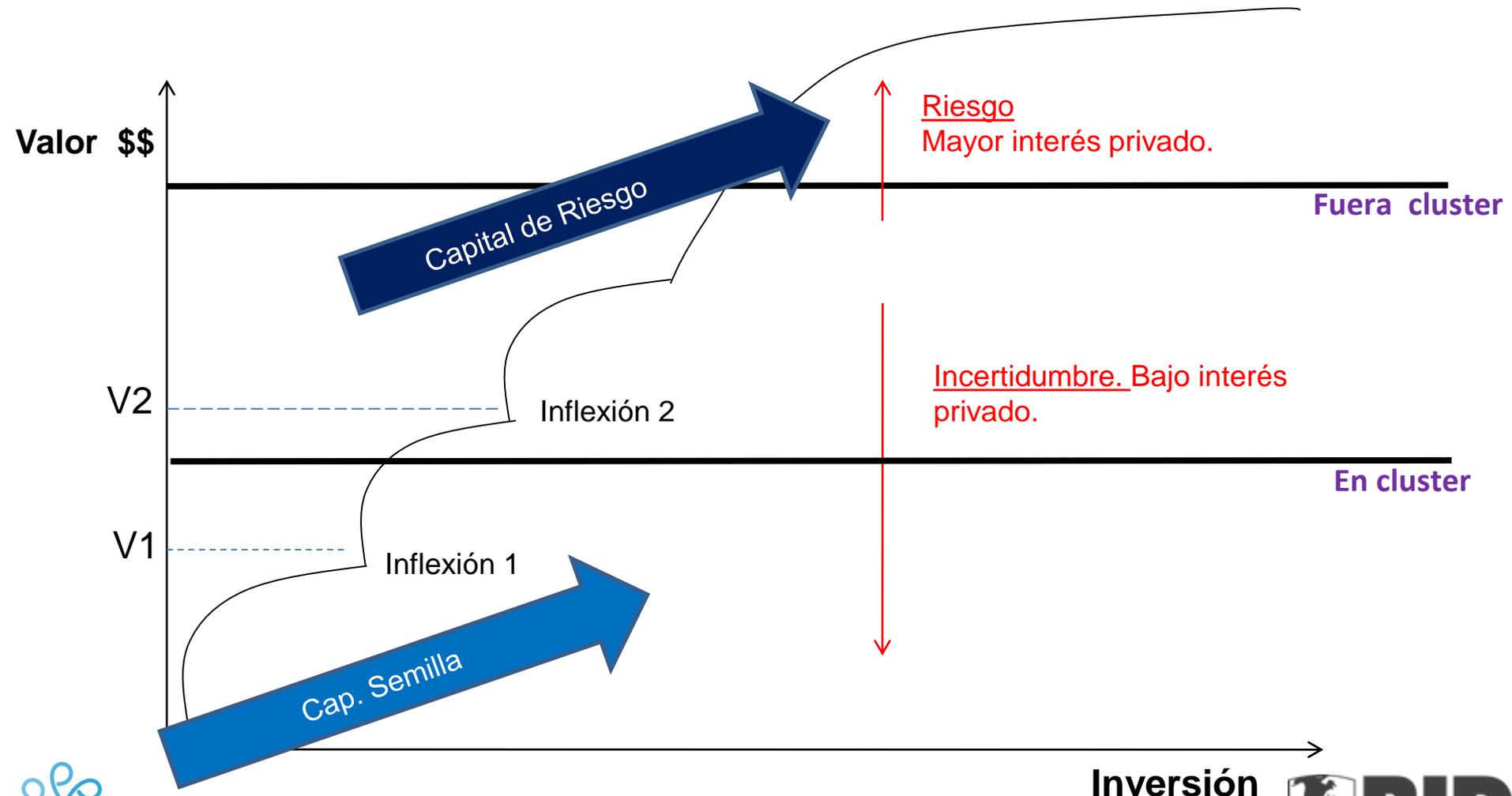
Descubrir el modelo de negocio



Que hace un emprendedor durante el tallarín?



Inflexiones de Valor atraen a inversionistas



Pregunta de Millón!

Que impide que agentes privados inviertan tempranamente?

INCERTIDUMBRE!!

Los Instrumentos de política deben enfocarse en resolver fallas de mercado que reduzcan las incertidumbres que ahuyentan a los agentes privados

Fuentes de incertidumbre:

- Conocimiento de los emprendedores
- Carencia de un ecosistema
- Tecnológicas
- Regulatoria
- Tamaño de la oportunidad



Como se puede apoyar desde el sector publico?



Entendimiento Común:

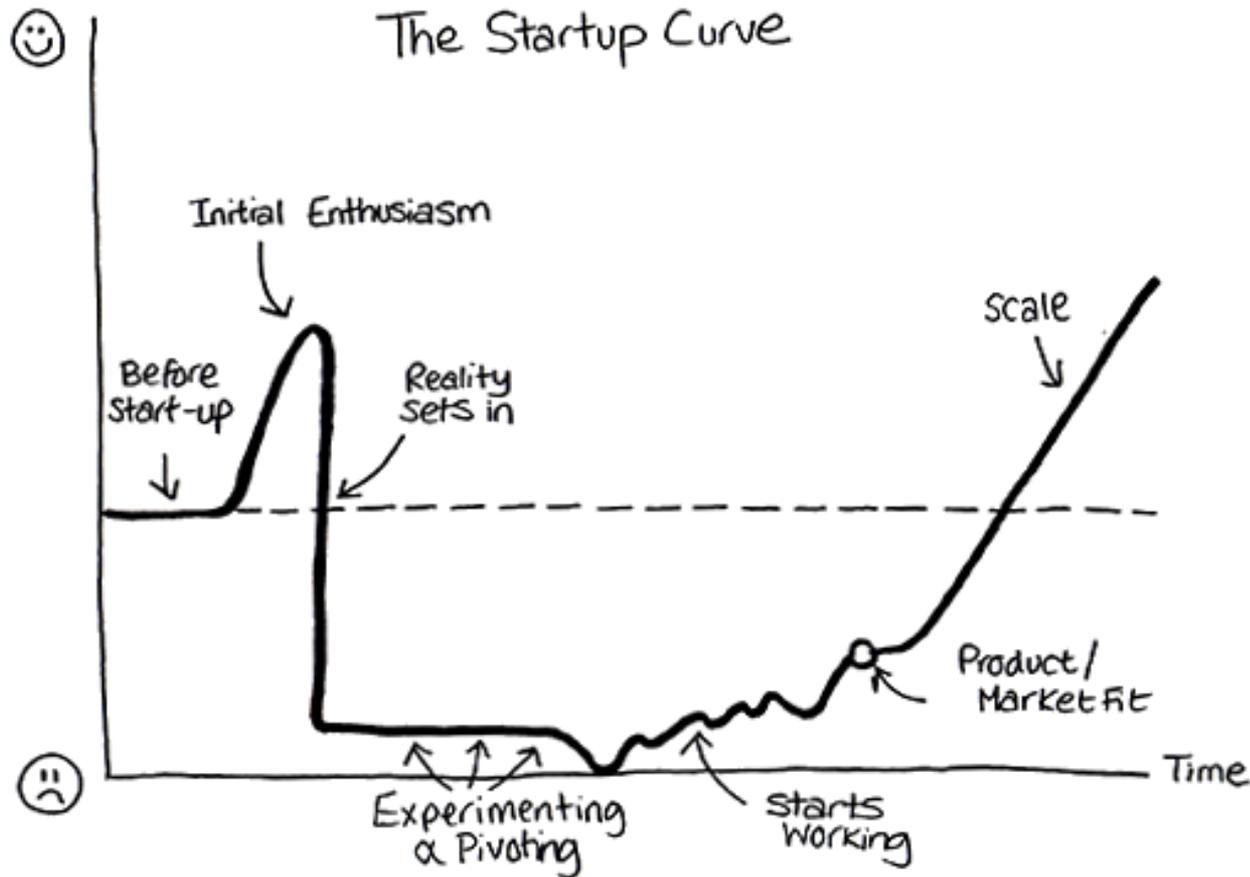
El emprendedor es el jugador mas importante en una economía moderna y por lo tanto se le debe apoyar con subsidios, prestamos, exenciones tributarias y regulatorias si comienzan un nuevo negocio. (Laezer)

Hay que tener cuidado...

- A medida que los países crecen el % de emprendedores disminuye. No es un juego de números. (GEM 2016)
- Gobiernos que intervienen poniendo incentivos a la creación de empresas atraen la formación de empresas en industrias con bajas barreras de entrada y alta frecuencia de de falla. (Johnoson 2010)
- Los emprendedores típicos tienden a elegir industrias con baja diferenciación y por lo tanto fallan. (Shane 2012)
- Quienes responden a los estímulos del gobierno? “Grant Seekers”, con poco costo alternativo. (Shane 2012).
- Un numero desproporcionadamente pequeño de nuevas empresas (Gacelas) dan cuenta por la mayor parte de la creación de riqueza y empleo. (Kauffmann Fundation, 2010)



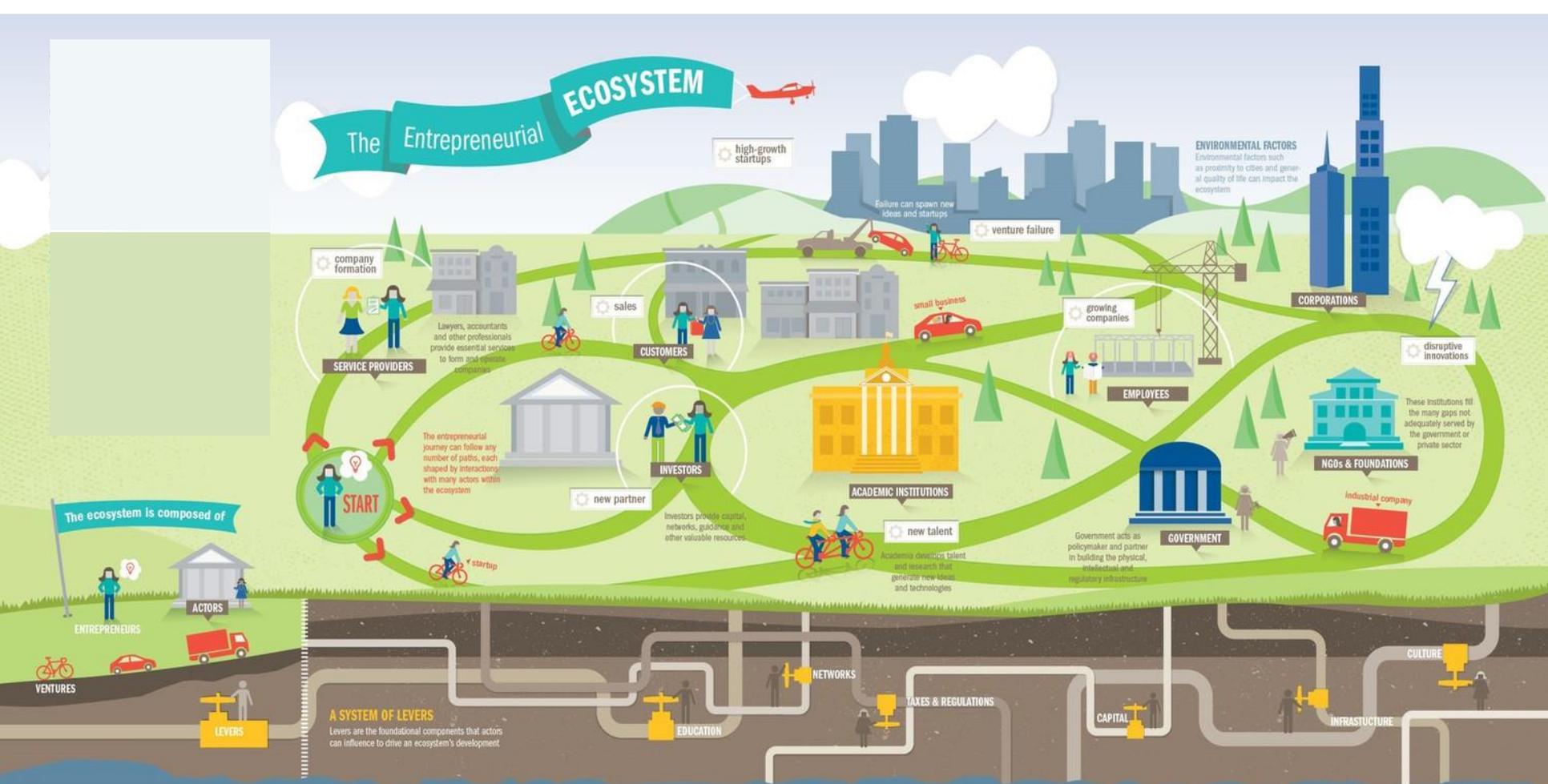
Apoyo a transitar el proceso de descubrimiento es fundamental



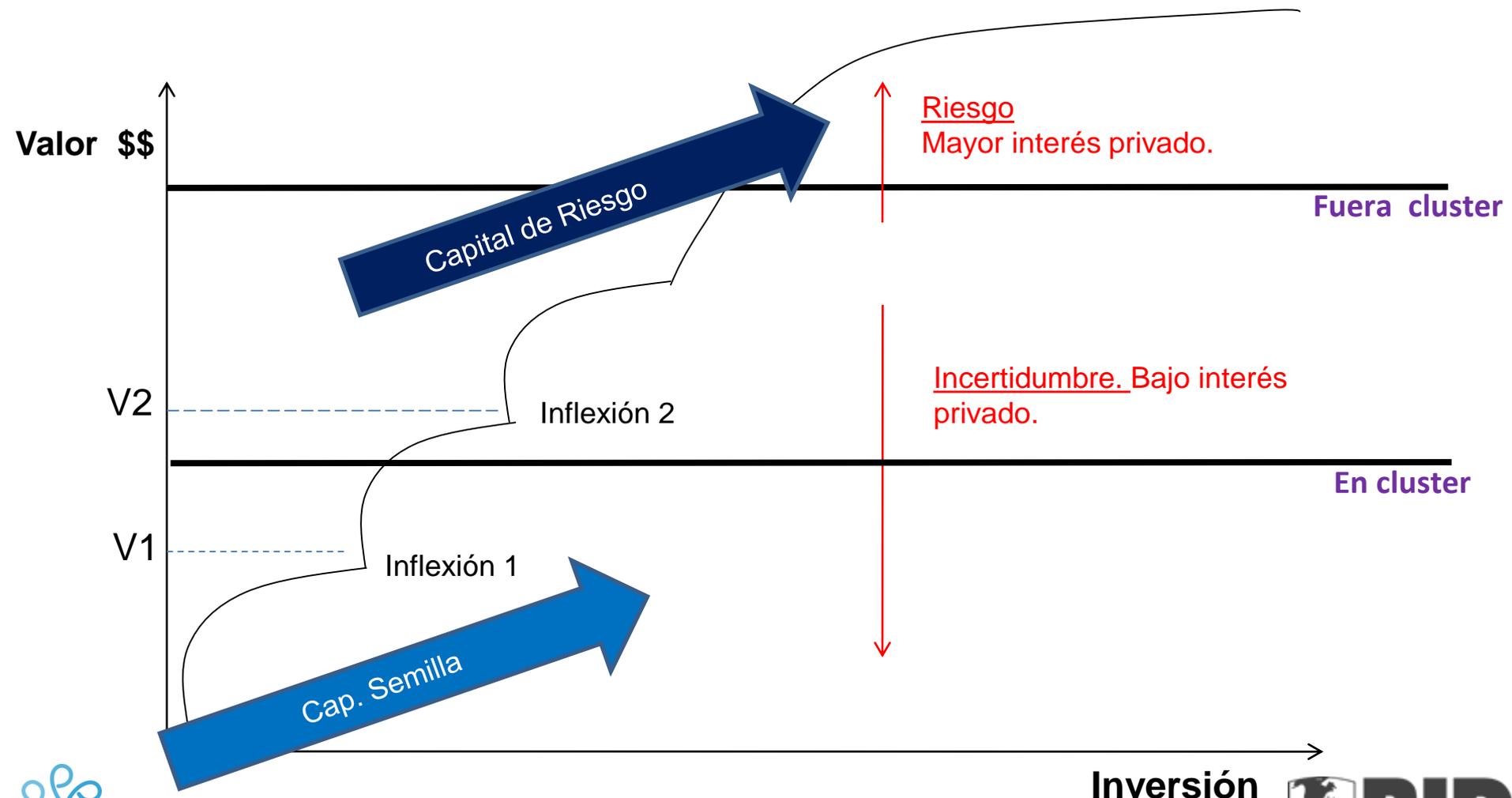
- Formación en Emprendimiento y transferencia tecnológica
- Capital Semilla para transferencia tecnológica
- Capital Semilla para descubrimiento del modelo de negocio.
- Apoyo a agentes intermediarios: Incubadoras, OTT's



Apoyo a la formación e interacciones del ecosistema



Bajar la frontera de inversión privada a través de cofinanciamientos con privados.



Apoyo al escalamiento es tan importante como al start-up.



Internacionalización e integración regional es fundamental



Pos.	Countries	Population
1	Guatemala	15,284,000
2	Honduras	8,447,000
3	El Salvador	6,108,000
4	Nicaragua	6,028,000
5	Costa Rica	4,726,000
6	Panamá	3,652,000
7	Belize	334,000

Total 44.700.000



Map data ©2016 Google, INEGI



(*) World economic Forum 2015



Muchas Gracias
amagendzo@IADB.org

Inter-American Development Bank / www.iadb.org