

SEÑALES

DE COMPETITIVIDAD DE LAS AMÉRICAS

2014



RIAC
RED
INTERAMERICANA
DE COMPETITIVIDAD

UN APOORTE
PARA LA REGIÓN



SEÑALES

DE COMPETITIVIDAD DE LAS AMÉRICAS

2014

Un aporte de la Red Interamericana de
Competitividad (RIAC) para la región

Dr. Juan Figueroa



Abenaki Connect

Programa de Emprendimiento para América Latina

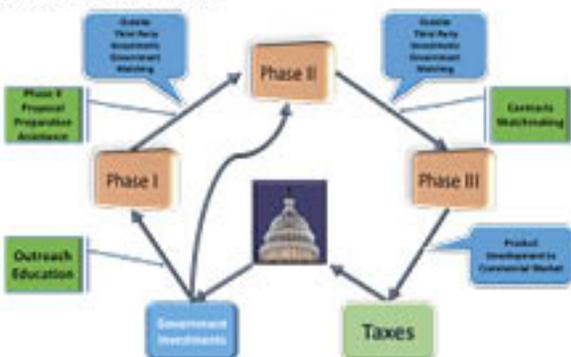
La era del desarrollo tecnológico rápido e innovador le está permitiendo a los países y regiones dentro de los países luchar contra el estancamiento económico por medio de la creación de empleos y la mejora de la economía. La destreza intelectual no se encuentra limitada a ningún país en particular, de manera que todos los países pueden aprovechar su propia cosecha de talento. El próximo paso por lo tanto es motivar a dicho talento a tomar un rol emprendedor proactivo para crear empleos y riqueza; es esencial una estrategia nacional de apoyo en los temas de emprendimiento y comercialización de tecnologías innovadoras.

Muchos países han sido exitosos, en diferentes grados, en desarrollar el emprendimiento y mejorar su desempeño económico. Al desarrollar una estrategia viable y sostenible es importante no simplemente copiar lo que ha funcionado en otros lugares sino adaptar esos éxitos a los ambientes únicos de los países en América Latina.

Un modelo en los Estados Unidos (y que vale la pena replicar) que ha tenido éxito en llevar las tecnologías innovadoras al mercado, mientras que al mismo tiempo ha creado empleos con altos salarios y contribuido a la economía local y nacional, es el programa de Investigación sobre Innovación de Pequeños Negocios ("Small Business Innovation Research", o SBIR) y Transferencia de Tecnología a Pequeños Negocios ("Small Business Technology Transfer", o STTR). Este programa ha funcionado exitosamente en los Estados Unidos desde los 1980s. Todas las agencias participantes en el programa lo hacen por medio de la reserva de un porcentaje de sus presupuestos para el programa [por ejemplo, 2-3% en la Fundación Nacional de Ciencias].

El programa SBIR/STTR ha sido un conductor fundamental en la creación de nuevos negocios y el desarrollo tecnológico que ha cambiado a la industria. Esta financiación

está disponible exclusivamente a pequeñas compañías de alta tecnología que trabajan en la comercialización de sus tecnologías innovadoras a través de subvenciones no dilutivas o contratos dependientes de la agencia específica. Este es un programa altamente competitivo que se puede atribuir al requisito de la desafiante combinación de desarrollar tecnología innovadora y al mismo tiempo tener un fuerte compromiso con la comercialización.



La Figura 1 representa el programa SBIR resaltando sus componentes clave.

El programa SBIR ofrece fondos no dilutivos para la investigación en fase inicial y el desarrollo (I+D) en pequeñas empresas (definidas en EEUU como <500 empleados). Esta I+D debería estar basada en la tecnología transformacional con un alto riesgo técnico y potencial para un impacto social o comercial más amplio e importante.

Por medio de los fondos no dilutivos, los gobiernos están definitivamente asumiendo la responsabilidad de cerrar la brecha entre la investigación pura de una tecnología y el desarrollo de la tecnología, mientras que al mismo tiempo motivan a la compañía a enfocarse en recaudar fondos adicionales (posiblemente dilutivos) para ingeniar la tecnología en un producto o servicio.

El rol de los gobiernos es por lo tanto quitarle el riesgo a la tecnología y hacer estallar la parte del emprendimiento emergente de la sociedad. La constantemente cambiante industria del capital de riesgo ha desarrollado cada vez más y más una aversión al riesgo y está más enfocada en inversiones mayores y menos riesgosas que en financiar proyectos de tecnología innovadores. Los capitalistas de riesgo se han vuelto más interesados en el riesgo de mercado que en el riesgo técnico. Al ofrecer apoyo a las tecnologías innovadoras basadas en las compañías, los gobiernos también están proporcionando un "sello de aprobación" tecnológico a sus participantes, dándole a la comunidad de inversionistas más tranquilidad para ir hacia adelante y crear empleos y riqueza.

En los Estados Unidos, el programa SBIR está compuesto de la manera siguiente:

SBIR Fase I: este financiamiento es normalmente para un estudio de viabilidad. La compañía debe trabajar en superar los obstáculos técnicos que pudieran prevenir una comercialización exitosa. Este estudio normalmente toma seis meses y termina con un informe final que será parte de una Fase II de entrega en que la compañía pide fondos adicionales para comercializar la idea.

SBIR Fase II: con un financiamiento casi siempre unas cinco veces lo que la fase del estudio de viabilidad provee, funda el desarrollo de un prototipo comercial. El desarrollo del prototipo debe ser completado dentro de dos años. El nivel de éxito en los esfuerzos de la compañía en la Fase I y un buen plan de comercialización serán clave en la decisión de financiar esta fase de la comercialización.

Las concesiones van desde \$150,000 para la Fase I a \$1 millón para la Fase II; las cantidades varían por agencia. Un elemento clave de este programa es el número de iniciativas para igualar las inversiones que incentivan a las pequeñas empresas a asociarse con inversionistas. Estos incentivos podrían sumar varios miles de fondos no dilutivos adicionales.

Cuando se evalúan propuestas en el sistema estadounidense, normalmente pasan por un proceso de revisión por pares con representantes de la academia, la industria y lo comercial. Esto hace que la tecnología y el potencial comercial sean los factores de guía en el apoyo a una compañía y su tecnología. Con este fin, se les pide a los evaluadores que valoren todas las propuestas con dos criterios:

- **Mérito Intelectual** El criterio de Mérito Intelectual abarca el potencial de avanzar en los conocimientos; e
- **Impactos más Amplios:** El criterio de Impactos más Amplios abarca el potencial de beneficiar a la sociedad y contribuir al logro de resultados sociales específicos y deseados.

La tutoría es un ítem del camino crítico a la comercialización. Incluso en la fase de revisión, se les pide a los evaluadores que ofrezcan sugerencias para ayudar a la compañía a mejorar sus niveles de éxito. La tutoría, sin embargo, es un lugar en donde incluso el programa SBIR estadounidense, a pesar de su éxito, se queda corto. Puesto que el gobierno está tomando riesgos en la tecnología y el nuevo equipo de liderazgo, es importante minimizar dichos riesgos por medio de la asistencia a estas compañías con capacitación y apoyo para la comercialización. El nivel de financiación proporcionado en estas dos fases normalmente no es suficiente y se les motiva a las compañías emergentes que busquen inversiones del sector privado.

Aunque el programa SBIR ha tenido éxito en el pasado, los países de Latinoamérica pueden realizar mejoras específicas mientras adaptan y customizan el programa SBIR a sus necesidades y realidades locales. Pocos países tienen el tamaño y la tradición empresarial de los Estados Unidos, por lo que en nuestro hemisferio, países con los mismos intereses deberían reunir sus recursos y talentos y trabajar hacia la implementación del programa en regiones para producir los resultados esperados; creación de empleos y riqueza. Esta colaboración de recursos atraerá los fondos, el talento y las ideas innovadoras, masa crítica para una implementación exitosa.

Lo que es crítico para cualquier esfuerzo de emprendimiento en América Latina, así como en cualquier parte del mundo, es la tutoría. Es importante que los esfuerzos de los gobiernos no estén limitados solamente a financiar las actividades sino también que ofrezcan tutoría de empresarios e inversores con experiencia. Esta acción aumentará la probabilidad de tener éxitos comerciales. Un verdadero compromiso de todos los componentes de una nueva sociedad empresarial debiera estar presente; de los gobiernos y sus agencias, universidades, emprendedores e inversionistas.