Sistema Económico
Latinoamericano y del Caribe

Latin American and Caribbean
Economic System

Sistema Econômico
Latino-Americano e do Caribe

Système Economique
Latinoaméricain et Caribéen

Informe Final
Curso sobre Estrategias de Emprendedorismo para Mercados Emergentes

XXXVIII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano
Caracas, Venezuela
17 al 19 de octubre de 2012
SP/CL/XXXVIII.O/Di N° 5-12

Copyright © SELA, octubre 2012. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

Sistema Económico
Latinoamericano y del Caribe

Latin American and Caribbean
Economic System

Sistema Econômico
Latino-Americano e do Caribe

Système Economique
Latinoaméricain et Caribéen

Informe Final
Curso sobre Estrategias de Emprendedorismo para Mercados Emergentes

Curso sobre Estrategias de Emprendedorismo para Mercados Emergentes
La Antigua, Guatemala
28 de Noviembre al 2 de Diciembre de 2011
SP/CSEEME/IF-11

Copyright © SELA, diciembre de 2011. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

C O N T E N I D O

I.	**INTRODUCCIÓN**	3
II.	**DESARROLLO DE CONTENIDOS**	3
III.	**CONCLUSIONES FINALES**	6
IV.	**PROPUESTAS PARA FUTURAS ACTUACIONES**	7
V.	**VALORACION GENERAL**	7

I. INTRODUCCIÓN

El Curso sobre Estrategias de Emprendedorismo para el Desarrollo de Nuevos Emprendedores, se celebró en el Centro de Formación de la Cooperación Española en la Ciudad de La Antigua, Guatemala, durante los días 28 de noviembre al 2 de diciembre de 2011, organizado por la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), en conjunto con la Agencia Española de Cooperación para el Desarrollo (AECID).

El emprendimiento busca incrementar el tejido empresarial y generar oportunidades de trabajo para luchar contra la pobreza y promover la inclusión, con un impacto positivo desde el punto de vista económico y social. Es una acción que necesita estar basada en valores tales como la cooperación, la responsabilidad social, la ciudadanía, la autonomía y la participación. Es una forma de inserción en el mundo del trabajo que genera renta y promueve el desarrollo.

El emprendimiento es una oportunidad para la población excluida de la sociedad de trabajo formal, para insertarse en la cadena productiva nacional o local, incrementando, no sólo el valor agregado de bienes y servicios de la economía, sino también mejorando la calidad de vida de sus habitantes insertándolos en la cadena productiva y así, reduciendo la pobreza.

El interés despertado por el tema del Curso, la experticia de los especialistas, Marcelo Lebendiker, Gonzalo Guimaraes y Ximena Pacheco y la eficiencia por parte del personal de la AECID, han contribuido a la asistencia puntual y al entusiasmo de parte de los participantes, durante los cinco días de actividades. Asimismo, la experiencia y el alto nivel de las intervenciones de los participantes de los diferentes países, contribuyó a una profunda y especializada discusión sobre la temática.

En el Curso se dieron a conocer las buenas prácticas y estrategias de Programas que fomentan el espíritu emprendedor en América Latina. Se destacó la relación de emprendimiento con la pobreza y la inclusión social, se analizaron casos exitosos de emprendedores y diversas experiencias que le han servido para avanzar en la puesta en marcha de un negocio. Por último, se determinó las principales características a ser abordadas de políticas públicas, financiamiento y aspectos metodológicos necesarios para fomentar un ecosistema de emprendimiento.

II. Desarrollo de contenidos:

El Curso empezó con una breve reseña histórica, desde “La Paradoja Europea”, cuyo enfoque de innovación se hacía desde la demanda, hasta las nociones actuales y tradicionales sobre el tema de emprendimiento. También se realizó una breve descripción de las etapas del proceso emprendedor.

Durante la jornada de actividades, se caracterizó al emprendimiento por la toma de acciones de liderazgo, equipos de trabajo y preparación para el cambio. Por falta de conocimiento del proceso emprendedor, se usan herramientas equivocadas, especialmente en la gestión y creación de nuevas empresas.

El paradigma actual mencionado en la actividad, sugiere que, antes de iniciar un emprendimiento, se debe buscar el financiamiento a través del endeudamiento, lo cual en muchos casos, tiende a llevar a muchas empresas al fracaso. La política pública tradicional está dirigida a lo que ya existe. Sin embargo, se debe considerar una política

pública que permita un ambiente favorable para la gestación de nuevas empresas fomentando sociedades emprendedoras y no solo sociedades empresariales.

La nueva economía emprendedora, planteada durante el Curso, propone centrarse en las personas y no en el producto. Asimismo, el componente principal dentro de una pequeña empresa es su junta directiva. El gobierno debe aplicar una política pública para emprendedores amplia y que contenga la condición humana.

Los primero dos días de Curso, se introdujo al grupo a un proceso de identificación de las características de un emprendedor y del entorno en el cual el emprendedor está inserto. Para ello, se constituyeron varios grupos de trabajo, dividiendo al Curso en 6 grupos identificándolos con 6 diferentes animales.

Una vez que los participantes se familiarizaron con las características y los talentos de cada una de sus representaciones, así como también del entorno de cada uno de ellos, se realizó un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), en función de su potencial emprendedor.

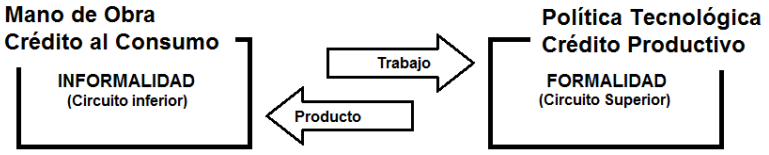
Posteriormente, mediante la conducción de los facilitadores del Curso y en base a las características señaladas por cada grupo, se desarrolló un tipo de negocio emprendedor por cada animal que representaban los grupos.

Las redes empresariales se definieron como estructuras cuyas unidades son importantes para el mejoramiento de la cadena de producción, pero no son indispensables para el funcionamiento de la misma. Los emprendimientos creados entre dos o más empresas son los vínculos que mantiene formada la red. A diferencia de los Programas, las redes son estructuras sustentables.

Nuevamente, los participantes se reunieron en sus respectivos grupos, con la finalidad de generar emprendimientos con los otros grupos, simulando una interrelación de la actividad económica local. Los resultados obtenidos en esta actividad señalaron la importancia del emprendimiento para el desarrollo y la auto sostenibilidad local.

Un ejemplo de esta interrelación en la cadena productiva local, se representó con el sector turismo. El modelo de *clusters* o redes empresariales genera una masa importante de nuevos emprendimientos, sobre todo, en la base de la pirámide social de los bienes y servicios conexos. Al mismo tiempo, se crea una marca país o marca local.

Las políticas sociales están dirigidas a los sectores ubicados por debajo del límite de pobreza, mientras que las políticas tecnológicas y de créditos productivos se aplican a los sectores por encima de esta línea. A pesar de que a simple vista la informalidad y la formalidad están claramente divididas por un límite político legal definido, en la cadena de producción, la relación es muy estrecha entre ambas. La informalidad se compone de la mano de obra y el crédito al consumo de bienes, su producción, trabajo bruto, es difusa y de bajo valor. Por otra parte, la formalidad de la cadena productiva, goza de una política tecnológica y crédito a la producción, su producción son bienes.



Adaptación – Autor: Gonzalo Guimarães

El ciclo de vida de un emprendimiento se mide en relación al tiempo que una inversión retorna al emprendedor (ciclo de retorno). Los programas deben contemplar y estar dentro de este ciclo, para que el emprendedor obtenga el beneficio de la inversión antes de empezar el siguiente ciclo de producción. El tiempo y la sociedad son factores determinantes para el éxito de proyectos y programas.

En cuanto al diagnóstico del Desarrollo Humano, se dio a conocer el polígono de la competitividad cuya utilidad es medir la madurez del emprendimiento. Toma en cuenta las variables el espíritu emprendedor, el liderazgo efectivo, la comunicación efectiva, el trabajo en equipo y las relaciones interpersonales y contactos. Asimismo, se resaltó la importancia del índice que mide la confiabilidad del emprendedor.

Por otra parte, se señaló que el modelo tradicional de asistencia técnica, se orienta a prestar un servicio específico para una necesidad concreta. Dentro de este modelo, el emprendedor no siempre obtiene los recursos y si los obtiene, no siempre los valora. Se asignan en procesos de capacitación, planes de negocios y actividades académicas. El nuevo modelo para emprendedores señala que, se debe incentivar la creación de nuevas empresas sin endeudarlas y generar iniciativas autosustentables.

El modelo no tradicional de asistencia técnica propone desarrollar un fondo de capital semilla con recursos de asistencia técnica. Una parte de los recursos podrían destinarse a la asistencia técnica tradicional, la otra parte, a un Fondo de Capital Semilla "Inteligente".

Las ventajas de un Fondo de "Capital Semilla Inteligente", compromete al emprendedor en un ambiente ganar-ganar, a un acompañamiento eficiente, que permite la recapitalización de la asistencia técnica y no endeuda a la empresa en la fase inicial.

En otra actividad grupal, los participantes representaron las dificultades y las soluciones que sus respectivas empresas, pueden encontrarse a la hora de solicitar un financiamiento.

Existen dos tipos de incubadoras de empresas, las académicas, que surgen dentro de las universidades y las empresariales, conocidas como incubadoras de segunda generación. El modelo de incubadoras de empresas debe estar acompañado por un ecosistema emprendedor.

El Programa Primer Paso FastTrac®, presentado por Ximena Pacheco, es un práctico programa educativo desarrollado para aquellos empresarios de ingresos bajos o moderados, que desean desarrollar un negocio. El primer paso del Programa, suministra la fundación y los instrumentos para que los participantes exploren si están preparados y habilitados para ser empresarios.

El programa está diseñado para ayudar a los empresarios a fortalecer las habilidades que necesitan para evaluar su idea de negocio, crear, manejar y hacer crecer empresas exitosas.

Los participantes señalaron, a través de un Taller y en función de las características expuestas por la facilitadora, la metodología para la viabilidad de los productos presentados anteriormente. Los participantes practicaron a través de dinámicas, el concepto de la idea de negocio e identificar los beneficios de los productos.

III. Conclusiones finales:

1. En general los programas y políticas públicas de fomento al emprendimiento, se concentran sólo en la última etapa del proceso emprendedor, una vez instalada la empresa. Asimismo, la mayoría de los programas de apoyo a la creación de empresas, están basados en el endeudamiento patrimonial de la gente, al mismo tiempo, éstos programas perpetuán la situación del emprendimiento y lo mantienen en la necesidad y en la subsistencia. Por ello, se recomienda el diseño de una política pública que contemple el desarrollo del emprendimientos más allá del desarrollo de la PYME, como por ejemplo, la creación de incubadoras de empresas de segunda generación, educación, desarrollo de redes, entre otras.

2. Existe una correlación estadísticamente significativa entre emprendimiento y crecimiento económico. A mayor actividad emprendedora mayor dinamización de la economía de una comunidad local.

3. Es importante considerar a las personas dentro de la cadena de valor de un emprendimiento. La dimensión humana del emprendedor define las características del tipo de emprendimiento que se puede generar y la cultura de la empresa. El emprendedor debe tener como características principales, el liderazgo, trabajo en equipo, la perseverancia, debe ser adaptable, creativo y dinámico.

4. Según las estadísticas, en gran parte, los emprendedores desarrollan un negocio motivados por una oportunidad de negocios, con el fin de ser independientes o mejorar los ingresos. Sin embargo, en la mayoría de nuestros países latinoamericanos, un gran número de personas emprenden por necesidad, ya que no tiene otra forma de subsistir o quieren mejorar su ingreso.

5. El emprendimiento de subsistencia es aquel que genera una renta suficiente para la sobrevivencia del individuo y su familia, puede ser ejecutado por cualquier persona, no requiere conocimiento previo y tiene un bajo o ningún nivel de tecnología.

6. El emprendimiento de Oportunidad o para la Ciudadanía genera suficientes ingresos para la existencia, permitiendo la acumulación y mejorando la calidad de vida. Este emprendimiento requiere de conocimientos, *know-how*, equipos y técnicas.

7. Los emprendimentos de subsistencia pueden ser potenciados y escalados agregándole valor a la cadena de valor, por ejemplo, con nuevas tecnologías, con un esquema organizativo, capacitación, entre otras.

8. Antes de iniciar un programa de emprendimiento, se debe tomar en cuenta que cada actividad tiene su ciclo. Para aquellos ciclos de vida de un día o una semana, requieren tratamientos diferentes para aquellos ciclos de un mes o un año.

9. Para resolver el problema de la informalidad y pasar a la formalidad, es necesario abordar el factor de la escala y el agregado de valor. Debe existir un proceso paulatino como estrategia que permita ir aumentando las oportunidades de desarrollo de negocios.

10. Los emprendimientos también necesitan estrategias de cooperación con otros sectores, en el caso de los emprendimientos populares, además de la cooperación, necesitan un programa especial de estímulo.

IV. Propuestas para futuras actuaciones.

Entre los aspectos de interés más resaltantes por parte de los participantes, para la aplicación de dichos conocimientos en sus áreas de trabajo, consisten en fomentar la creación de incubadoras que permitan, no sólo apoyar al estudiante, en el caso de las universidades, sino también formar enlaces entre universidad, empresa privada y otros actores. Para ello, algunos de los participantes señalaron que es importante una ley que incentive la creación de incubadoras. El emprendimiento social y las cooperativas populares, también se presentaron como una perspectiva y estrategia de inclusión a considerar por parte de los participantes de entidades gubernamentales. En términos de asesorías, se tomará en cuenta los ciclos de retorno económico para la elaboración de proyectos de emprendimientos sustentables, así como también, la metodología para analizar al emprendedor en cuanto a sus características.

En este sentido, el SELA fungirá de observador y receptor de los avances de las instituciones, en la aplicación de estas nuevas experiencias. Se invita a los participantes a enviarán información relevante sobre los resultados concretos y experiencias de sus instituciones que servirán de ejemplos de buenas prácticas para actividades en un futuro. Estas experiencias se documentarán y se difundirán con el fin de fomentar el espíritu emprendedor. Adicionalmente, se informará a los ponentes sobre los dichos resultados.

V. Valoración general

Se considera que las propuestas planteadas durante esta actividad, aportan posibilidades para trabajar estratégicamente en propuestas para fomentar la cultura emprendedora, contribuyendo a la reducción de la pobreza y generar mayor valor, con inclusión social.

En cuanto a los participantes, los mismos contaron con las características necesarias para asimilar la información recibida, divulgarla y aplicarla en su medio laboral. Dichos participantes están conformados por docentes universitarios, miembros de organizaciones gubernamentales, ONGs y empresarios.

Por último, los participantes agradecieron al Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), al Centro de Formación de la Cooperación Española, en La Antigua, Guatemala y a los expertos, Marcelo Lebendiker de Parquetec de Costa Rica; Gonzalo Guimarães de la Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares (ITCP) de Brasil y a Ximena Pacheco de la Fundación Kauffman, el esfuerzo realizado para el desarrollo de este Curso. Todos reconocieron la hospitalidad y capacidad organizativa de la AECID, que contribuyó al éxito de esta importante actividad en apoyo al desarrollo de los emprendedores latinoamericanos.