

A N I I

AGENCIA NACIONAL
DE INVESTIGACIÓN
E INNOVACIÓN



INFORME DE EVALUACIÓN DE EMPREENDEDORES INNOVADORES

SÍNTESIS EJECUTIVA

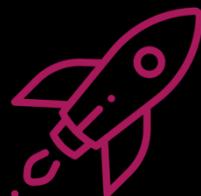
EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO EMPREENDEDORES INNOVADORES

54%

DE LOS
EMPRENDIMIENTOS
APOYADOS SIGUE EN
ACTIVIDAD

45%

LLEVAN ACTIVOS
5 AÑOS O MÁS



11x1

POR CADA DÓLAR
INVERTIDO
RETORNAN 11
AL ESTADO VÍA
IMPUESTOS

29%

CAPTA INVERSIÓN
PRIVADA

EL TICKET NO SUELE
SUPERAR LOS USD 100K

EVALUACIÓN DE IMPACTO

LAS EMPRESAS APOYADAS:
→ SON + INNOVADORAS
→ TIENEN MEJOR
DESEMPEÑO ECONÓMICO

PARA OBTENER IMPACTO SON
MAS EFECTIVAS DOS TANDAS
DE CAPITAL SEMILLA QUE UNA

NO EXISTE IMPACTO
DIFERENCIAL ENTRE ACCEDER
MEDIANTE VENTANILLA O POR
INCUBADORA

PRINCIPALES RESULTADOS



78% VENDE
HASTA USD 50K



23% EXPORTA



5 EMPLEADOS
PROMEDIO

DESEMPEÑO COMERCIAL 2018

ANII

AGENCIA NACIONAL
DE INVESTIGACIÓN
E INNOVACIÓN

ELABORACIÓN

Daniel Bukstein

Elisa Hernández

Lucía Monteiro

Martín Peralta

Clara Reyes

COORDINACIÓN

Ximena Usher Güimil

Se agradece a los entrevistados y a los respondientes de la encuesta por la información brindada, sin la cual el presente trabajo no podría haber sido realizado.

Este documento deberá ser citado como Bukstein, D., Hernández, E., Monteiro, L., Peralta, M., Reyes, C. y Usher, X. (2020). Informe de evaluación del programa Emprendedores Innovadores 2020 – Síntesis Ejecutiva. Montevideo: Agencia Nacional de Innovación e Investigación.

La versión completa del informe se encuentra disponible [aquí](#).

Por consultas dirigirse a eym@anii.org.uy

Esta es la versión 1 del documento, con fecha 21/04/2020 y será colgada en la web con la denominación "Informe_de_Evaluación_de_Emprendedores_Innovadores_2020_Síntesis_Ejecutiva-v1-20210421.pdf"

SÍNTESIS EJECUTIVA

El presente informe se centra en la evaluación del instrumento **Emprendedores Innovadores**, y tiene por objetivo brindar insumos para la toma de decisiones en la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII).

El instrumento nace en 2008 con la finalidad de promover la creación y el desarrollo de nuevas empresas —o empresas jóvenes— que se planteen la comercialización de productos o servicios innovadores con respecto al mercado que pretenden atender.

Emprendedores Innovadores forma parte de la oferta de apoyos existentes en el ecosistema emprendedor, un ecosistema que se ha incrementado de forma significativa y sostenida en los últimos 10 años.

Para el abordaje de este informe se diseña una estrategia de evaluación mixta, en la que se integran métodos cuantitativos y cualitativos de diversa complejidad, según la información disponible y los requerimientos de cada metodología contemplada. Se aplica una encuesta de evaluación *ex post* diseñada específicamente para este análisis. Adicionalmente, se realizan seis estudios de casos en los que se profundiza en los resultados que surgen de la encuesta. A su vez, se lleva a cabo una evaluación de impacto del instrumento y un análisis costo beneficio desde la perspectiva estatal. Finalmente, con un abordaje cualitativo se indaga sobre los aportes de las incubadoras y el capital semilla de ANII en distintos emprendimientos beneficiarios.

Los emprendimientos innovadores juegan un papel particularmente importante en el desarrollo económico, el avance tecnológico y el impacto social. Se enfrentan al desafío de introducir un nuevo producto, servicio o proceso en el mercado, lo que afecta negativamente su tasa de supervivencia. **Actualmente, se encuentra en actividad el 54 % de los emprendimientos que finalizaron la ejecución con ANII.** Si se establece un “valle de la muerte” a los cinco años, el 45 % de las empresas lo han superado; si se amplía a 10 años, este valor desciende al 24 %. Lo hallado es consistente con estudios internacionales similares.

Los emprendimientos tuvieron un buen desempeño en general, cuando se los evalúa con técnicas econométricas, en comparación con las empresas de similares características que no recibieron apoyo de ANII. Las empresas creadas gracias a **Emprendedores Innovadores** invierten más en innovación y son más innovadoras que otras de similares características que no recibieron el apoyo. Además, las beneficiarias logran un mejor desempeño económico (exportaciones y empleo) en comparación con las no beneficiarias. **Estos resultados se explican principalmente por los emprendimientos que tuvieron dos apoyos.**

Asimismo, se realiza un análisis costo beneficio desde el punto de vista del Estado, para comparar lo que él mismo invierte con los retornos que obtiene vía impuestos. Tomando en cuenta los costos del instrumento, por cada dólar que invirtió ANII se generaron USD 11. Si

se agregan todos los costos en los que incurre la Agencia para apoyar al ecosistema (incubadoras, instituciones patrocinadoras, etcétera), el Estado obtiene USD 8,4 de retorno por cada dólar que invierte.

Los resultados en cuanto al desempeño empresarial muestran que para 2018 las ventas de los beneficiarios eran en su mayoría menores a USD 50.000 y se empleaban en promedio cinco personas. Si se compara con los valores encontrados en la evaluación anterior, los resultados son inferiores: el 63% de las empresas facturaba menos de USD 100.000 y el promedio de empleo era de 6,5 personas por emprendimiento.

El 23 % de las empresas exportan (valor similar al de la evaluación pasada) y el apoyo ANII a través de una segunda etapa de financiamiento parece ser clave para ello. Sin embargo, al momento de postular, el 71 % de los proyectos apuntaba al mercado regional o global. La diferencia entre ese valor y la cantidad de proyectos que efectivamente logra internacionalizarse demuestra las dificultades que conlleva este proceso, tal como se muestra en uno de los casos desarrollados.

Cabe destacar el bajo acceso a inversión privada por parte de los emprendimientos, tanto en lo que respecta a la cantidad de emprendimientos (29 %), como al monto obtenido (en la mitad de los casos no supera los USD 100.000). Al ser consultados, el principal motivo por el cual los emprendedores declaran no acceder a esa inversión es la falta de interés o necesidad. Esto suele estar reforzado por no querer perder control de la empresa en etapas tempranas, así como por situaciones en las que las ofertas recibidas no son satisfactorias. A pesar de ello, en dos estudios de casos realizados se advierte que la inversión privada tiene un rol clave para escalar el negocio y aprovechar oportunidades comerciales.

Por otra parte, si bien las instituciones de apoyo no son el foco de esta evaluación, cumplen un rol relevante durante la ejecución del proyecto ANII y son parte de la configuración actual del instrumento **Emprendedores Innovadores**. Desde la creación del instrumento de apoyo a incubadoras por parte de ANII, estas instituciones han actuado como *broker* de proyectos, configurándose como la principal fuente para acercar emprendedores al instrumento (en 2019, el 80 % de los proyectos aprobados proviene de incubadoras). Pero, además de eso, **¿qué podemos saber sobre el desempeño de los proyectos que estas instituciones acompañan?**

Basándose en técnicas econométricas, no se encuentran diferencias estadísticamente significativas en los resultados entre quienes se presentaron al instrumento sin estar incubados y los que accedieron a través de las incubadoras. Al realizar un análisis de costo-efectividad, se constata que la alternativa de apoyo a emprendimientos sin incubadoras es la opción más costo-efectiva, ya que, para obtener un mismo nivel de impacto, las incubadoras tienen un costo mayor, debido a que se incluye el subsidio que reciben por parte de ANII. Este análisis fue realizado solamente sobre proyectos incubados bajo el primer esquema de incentivos a las incubadoras, el cual preveía un monto fijo de apoyo a estas instituciones (basal). Posteriormente, este esquema fue modificado en la convocatoria de 2017, pasándose a un sistema de incentivo combinado, que incluye un apoyo basal y premios por

desempeño. Este último esquema de incentivos no pudo ser considerado en el análisis, ya que se requiere un horizonte temporal mayor para su evaluación.

En el discurso de los emprendedores consultados, las incubadoras juegan un rol relevante para acercarse a la ANII y colaboran en la ejecución del proyecto, aportando su conocimiento acumulado en el tema. En las incubadoras que desplegaron estrategias de cercanía con los emprendedores aparece la construcción simbólica de la figura del *partner* del emprendimiento. Al mismo tiempo, se observa como oportunidad de mejora el asesoramiento técnico recibido y la generación de mentorías y capacitaciones más personalizadas.

El asesoramiento en temas de gestión empresarial y temas legales (por ejemplo, cuál es la figura legal más adecuada para iniciar las actividades) es el más demandado por los emprendedores. A nivel del modelo de negocio también resulta clave el asesoramiento, ya que, como ejemplifica uno de los casos, una propuesta comercial con debilidades puede hacer fracasar un emprendimiento, aun cuando el producto ofrecido esté validado técnicamente y sea demandado. En esta línea, **la existencia de un asesoramiento por parte de otros emprendedores con más experiencia o por una red de mentores también aparece como una demanda clara por parte de los emprendedores.**

La mayoría de los emprendedores **valoran positivamente** el instrumento de capital semilla, y entre sus principales aportes destacan: la posibilidad de realizar el desarrollo del producto, el acompañamiento en los primeros pasos en el mundo emprendedor y la comercialización de productos y servicios. Adicionalmente, facilitó el acceso a inversión, la transformación de actividades artesanales en producción industrial, así como permitió la autonomía del emprendimiento, al no tener este que vender acciones en sus etapas tempranas.

En términos generales se puede concluir que el instrumento **Emprendedores Innovadores** cumple satisfactoriamente el objetivo planteado de crear empresas innovadoras, lo cual, sumado a que es completamente autosustentable, justifica plenamente su continuidad.

A modo de síntesis, se presentan a continuación los principales hallazgos de la evaluación:

Sobre las características de los emprendedores

Se repite la caracterización realizada en la evaluación anterior: los emprendedores son varones jóvenes, sin hijos, residentes en la capital, de buen nivel socioeconómico, con un alto nivel educativo (particularmente en el área de las ingenierías) y asisten principalmente a universidades privadas. En su mayoría, ya se encontraban insertos en el mercado laboral.

Sobre la situación actual de los emprendimientos

A la fecha, el 54 % de los emprendimientos se encuentra activo, ya sea con su propuesta original, con un nuevo producto o servicio, o habiendo sido adquiridos por otra empresa.

Si se establece un “valle de la muerte” de cinco años, el 45 % de las empresas lo ha superado. Estos valores son consistentes con estudios internacionales similares.

Sobre las características de los emprendimientos

Los emprendimientos provienen principalmente del sector TIC (26 %)

Cuentan con una fuerte intención de volcarse al mercado internacional (71 %), aunque luego es notoriamente menor el porcentaje que logra exportar (23 %).

El 71 % de los emprendimientos había realizado algún tipo de validación (técnica o comercial) de su idea antes de postularse al instrumento.

La capacitación específica en temáticas vinculadas a emprender es baja (26 %), siendo una demanda por parte de los emprendedores el asesoramiento en gestión empresarial, así como en los aspectos legales de su negocio.

Sobre el desempeño empresarial

Para 2018 las ventas de los beneficiarios son en su mayoría menores a USD 50.000 y se emplean en promedio cinco personas por emprendimiento.

El 23 % de las empresas exportan y el apoyo ANII a través de una segunda etapa de financiamiento parece ser clave para ello.

El acceso a inversión privada es reducido (29 %) y por montos relativamente bajos ((en la mitad de los casos no supera los USD 100.000), los cuales se reciben principalmente de aceleradoras. En general, esto se explica por la falta de interés de los emprendedores en captar este tipo de inversión.

Sobre la evaluación de impacto

Las empresas creadas con el apoyo del capital semilla de ANII invierten casi tres veces más en innovación y son más innovadoras (33 %) que otras de similares características que no recibieron el apoyo. Además, las beneficiarias logran un mejor desempeño económico en comparación con las no beneficiarias (generan 21,4 % más de ocupados y tienen 15 % más de propensión a exportar).

Existe evidencia suficiente para argumentar que financiar los emprendimientos en dos instancias es mucho más efectivo para obtener impactos en las diferentes variables de resultados analizadas que financiarlos por una única vez.

Si bien los impactos encontrados para los beneficiarios que accedieron al instrumento mediante incubadoras son mayores que los hallados para quienes lo hicieron sin estar incubados, la diferencia entre ambos impactos no es lo suficientemente grande como para afirmar que existe una diferencia estadísticamente significativa entre ambos.

Al realizar un análisis de costo-efectividad, se encuentra que la alternativa de apoyo a emprendimientos sin incubadoras es la opción más costo-efectiva, ya que para obtener un mismo nivel de impacto, tiene un costo mucho menor. Los cálculos indican que obtener el efecto observado para los beneficiarios ingresados mediante incubadoras es una tercera parte más costoso (21.163 versus 15.855) que para los que accedieron al instrumento sin incubadora.

Sobre el análisis costo-beneficio

Se realizan dos modelos diferentes de análisis costo-beneficio (ACB): 1) costos directos: se consideran únicamente los instrumentos en los cuales el emprendedor recibe el apoyo de ANII de forma directa (Validación de Ideas de Negocio y Emprendedores Innovadores), y 2) costos indirectos: se adicionan también los costos asociados a los diversos instrumentos de apoyo al ecosistema, que se orientan a apuntalar al emprendedor en todas las etapas de desarrollo. Ello incluye el fomento a las incubadoras, a las instituciones patrocinadoras de emprendimientos, y a las actividades de la RAFE (Red de Apoyo a Futuros Empresarios), etcétera. Además, se plantean escenarios incluyendo y excluyendo del análisis las empresas de mayor facturación.

Como resultado del análisis costo-beneficio, considerando los costos directos y las empresas de mayor facturación, por cada dólar que invirtió ANII se generaron USD 11, mientras que en el modelo en que se incluyen todos los costos de apoyos ANII al ecosistema, el Estado obtiene USD 8,4 de retorno por cada dólar que invierte. Es decir que la relación costo-beneficio cae casi un 25 % entre los dos modelos.

En todos los casos analizados el instrumento **Emprendedores Innovadores** no solo se puede considerar autosustentable desde el punto de vista económico, sino que además genera ingresos para el Estado vía impuestos.

Sobre la valoración de las incubadoras y el capital semilla

Respecto a la valoración de las incubadoras conviven en el discurso de los emprendedores aspectos positivos y oportunidades de mejora. Por un lado, visualizan los aportes de las incubadoras en la intermediación con otras instituciones y en el proceso de postulación del

capital semilla. En las incubadoras que desplegaron estrategias de cercanía con los emprendedores aparece la construcción simbólica de la figura del *partner* del emprendimiento. Al mismo tiempo, se observan algunas carencias con respecto al asesoramiento técnico recibido y en cuanto a la generación de mentorías y capacitaciones más personalizadas. Se destaca que la formación más demandada por los emprendedores es la vinculada al aspecto comercial, especialmente para quienes se acercan por primera vez al ecosistema.

Los elementos mencionados por los emprendedores como fundamentales en una incubadora ideal son experiencia previa en emprender por parte de quienes acompañan sus procesos, presencia de redes de contactos, facilitar contacto con inversores, fomentar reuniones permanentes entre emprendedores, generar respuestas particulares para poder salir de “la receta” y darle importancia al aspecto comercial y a la asesoría legal de calidad.

La mayoría de los emprendedores valora positivamente el instrumento de capital semilla, y entre sus principales aportes destacan la posibilidad de realizar el desarrollo del producto, el acompañamiento en los primeros pasos en el mundo emprendedor y la comercialización de productos y servicios. Adicionalmente, facilitó el acceso a inversión y la transformación de actividades artesanales en producción industrial, así como permitió la autonomía del emprendimiento, al no tener este que vender acciones en sus etapas tempranas.