



TECNICATURA SUPERIOR EN

Desarrollo Web y Aplicaciones Móviles

EMPRENDEDURISMO

Módulo: Emprendedurismo

Tema: Clase 5

Prof. Yamil Salomón

Prof. Ana María Yannelly

ÍNDICE

Objetivos de la clase	3
Temas a desarrollar	3
Ecosistema Emprendedor	4
Etapas del apoyo institucional	7
Referencias Bibliográficas	10

Objetivos de la clase

Entender el concepto de Ecosistema emprendedor.

Conocer las etapas del apoyo institucional.

Temas a desarrollar

Ecosistema emprendedor. Etapas del apoyo institucional preincubación, incubación, desarrollo o despegue y aceleración.

Presta atención a los íconos



Fijar conocimiento



Mejorar tu potencial



Investigar

Ecosistema Emprendedor

James Moore define el ecosistema de negocios como *"un espacio de interconexión y dependencia mutua entre agentes económicos, y considera que para el éxito y la supervivencia de las organizaciones es indispensable una buena salud colectiva"*. (Messina, y otros, 2018)

Innegablemente, la utilización del término ecosistema emprendedor se ha desarrollado en torno a Silicon Valley en California, ámbito en el cual se combinan emprendedores del sector tecnológico, universidades e inversionistas que aportan capital de riesgo.

En América Latina, FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones), dependiente del BID (Banco Interamericano de Desarrollo), ha definido como ecosistema de emprendimiento a *"una comunidad de negocios, apoyada por un contexto público de leyes y prácticas, y formada por una base de organizaciones e individuos interactuantes que producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas"*.

Un ecosistema emprendedor se caracteriza por los siguientes aspectos:

- **Sistemático:** agrupa a otros sistemas para lograr sinergias..
- **Colaborativo/Interdependiente:** mediante la interconexión entre diferentes organismos privados o públicos en busca de un objetivo común.
- **Único:** absorbe las características particulares del entorno en el que surge y que es difícil de copiar y aplicar en otro entorno diferente.
- **Evolutivo:** significa que es un ecosistema que no es elástico sino torna a ser más dinámico.
- **Sustentable:** en otras palabras, hace mención a su propio sostenimiento, por lo cual puede funcionar por sí mismo.

Para Daniel Isenberg, profesor de Babson College y fundador del Babson Entrepreneurship Ecosystem Platform, el ecosistema emprendedor

incluye seis dominios principales dentro de los cuales las organizaciones están llamadas a trabajar: mercados, políticas, cultura, finanzas, capital humano y servicios o soporte. Dichos dominios se pueden observar en el siguiente gráfico, donde también se exponen los distintos componentes cuya combinación define el ecosistema emprendedor.

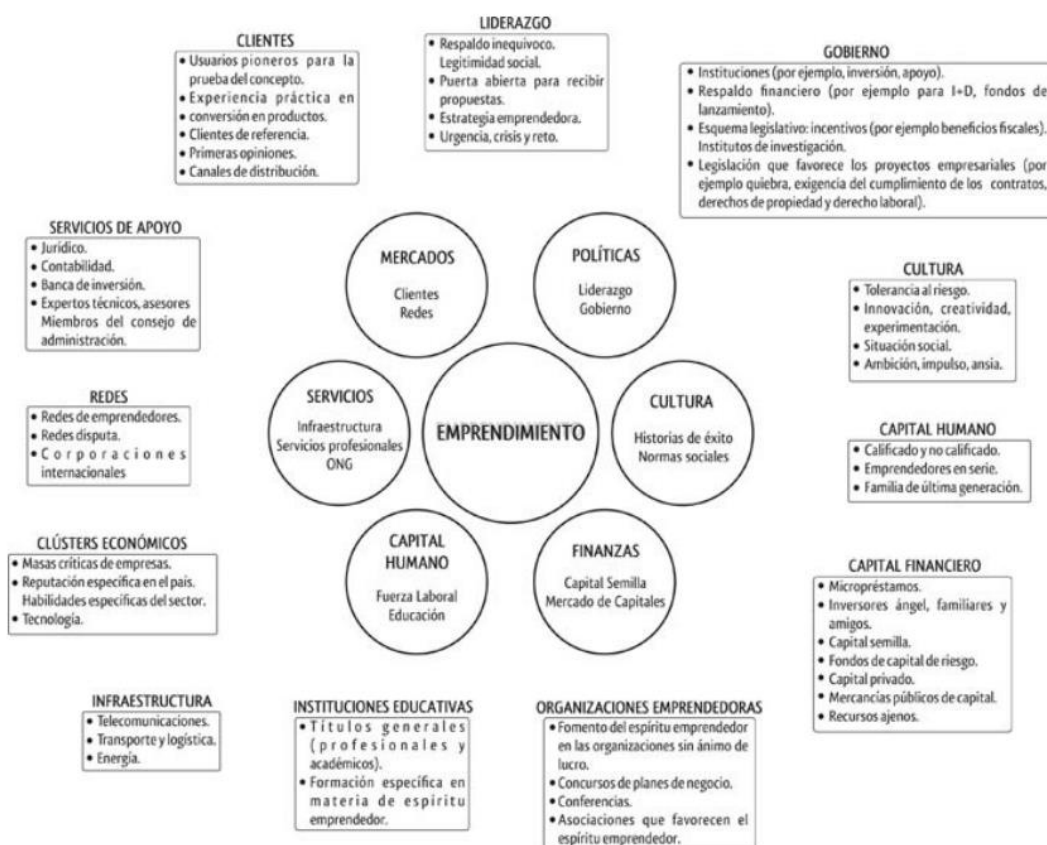


Gráfico 1: Conferencias Daniel Isenberg

Fuente: Isenberg, D. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. Harvard Business Review. Volumen 88, número 6, (Pp 1-12)

- **Finanzas:** la financiación de un emprendimiento empieza, en primera instancia, por el apoyo tanto familiar o de amigos; continua por instituciones privadas como ángeles inversionistas, venture capital y créditos a bajos intereses. Incubadoras y Aceleradoras son parte fundamental de un pre- financiamiento del emprendimiento.
- **Políticas:** el ambiente político va ligado directamente a las acciones del gobierno y en como este brinda facilidades para la creación de nuevas

empresas e ideas de negocio. Entre dichas acciones se incluyen: una economía estable, con tasas bajas o subsidiadas para emprendedores; legislaciones amigables para la creación de nuevos negocios; infraestructura básica o avanzada para el desarrollo del emprendimiento; medios de comunicación adecuados.

- **Mercados:** el mercado juega un papel fundamental, ya que combina la accesibilidad a mercados globales como locales, involucrando la industria (pequeñas y medianas empresas) como motor primordial de una economía local, dando cabida al gobierno como interventor. En mercados globales, el contacto con industrias más grandes facilita el acercamiento a los consumidores y actuando como aliados estratégicos o consumidores potenciales.
- **Cultura:** La cultura va enmarcada en el apoyo al emprendimiento y al emprendedor en cuanto a la tolerancia al riesgo, el “Ser mi propio jefe” como ideología para el emprendimiento, el replicar historias/modelos de éxitos emprendedor como ejemplo para el ecosistema, el apoyo de emprendedores ya formados a proyectar nuevos de emprendimiento, promover escenarios para el desarrollo de la investigación como medio para el emprendimiento con el fin de generar emprendimiento por oportunidad, e innovación continua y aplicada.
- **Capital humano:** debe estar ligado a la oferta formativa que los distintos sectores educativos deben desarrollar a fin de promover la creación de nuevas empresas. Así se incluyen tanto los conocimientos preuniversitarios y universitarios como el debido entrenamiento específico para los emprendedores (generando capacidades y competencias como la creatividad, la iniciativa personal, el trabajo en equipo, la solución de problemas y la aceptación del riesgo).

- **Servicios:** hace referencia al asesoramiento que pueden profesionales en diferentes ramas y emprendedores ya consagrados y la infraestructura necesaria para el desarrollo del emprendedor.



Lee el siguiente artículo: **Qué es Silicon Valley y dónde queda la meca de la tecnología**

<https://www.iprofesional.com/tecnologia/308750-por-que-silicon-valley-es-tan-importante-y-conocido>

Etapas del apoyo institucional

Para diseñar un sistema de emprendimiento en un determinado país, resulta necesario desarrollar las tres etapas que se detallan a continuación (Messina, y otros, 2018):

- a) Conocer los actores participantes para evaluar y fortalecer el ecosistema.
- b) Definir un modelo institucional y los tipos de instrumentos a utilizar, estableciendo los perfiles, roles y mecanismos de coordinación que busquen evitar duplicaciones de actividades, entre los sectores público y privado.
- c) Diseñar políticas de emprendimiento que generen condiciones para la creación de ecosistemas de negocios que permitan la generación y supervivencia de empresas.

Para Kantis (2010) *"la oferta de emprendedores en una sociedad determinada puede verse limitada por la existencia de diferentes fallas de mercado y de sistema que operan en distintas instancias del proceso de creación de una empresa"*.

En el Gráfico 2, dicho autor plantea un modelo que contempla los distintos momentos del proceso emprendedor y las principales restricciones que se presentan y que, en definitiva, abren el juego para la implementación de políticas de emprendimiento convenientes. Siguiendo con esta línea de pensamiento, las políticas de emprendimiento tienen por objeto remover barreras inhibitorias del emprendimiento, influyendo positivamente en el

proceso, agilizando los trámites y registros de empresas, facilitando el acceso al financiamiento, peso de impuestos y regulaciones, infraestructura para la innovación, redes de contactos, entre otras. Estas restricciones se vinculan con:

- "los problemas de acceso a la información sobre la opción empresarial como carrera y proyecto de vida para el grueso de los jóvenes
- las debilidades sistémicas en la formación de recursos humanos con capacidades para emprender
- las barreras al conocimiento tácito y las trabas para acceder a las redes de apoyo
- las fallas en el funcionamiento de los mercados de asistencia técnica
- las fallas en los mercados de financiamiento". (Kantis H. , 2010)

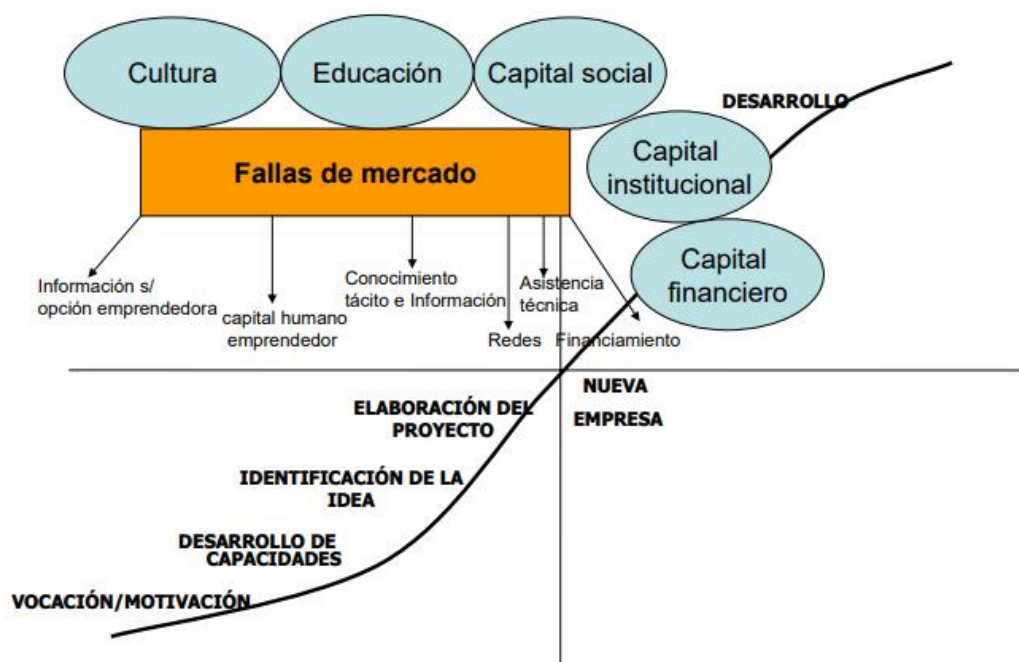


Gráfico 2: Proceso emprendedor y las fallas de mercado
Fuente: Kantis, H. (2010). Aportes para el diseño de políticas Integrales de desarrollo emprendedor en América Latina. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Así, las políticas de desarrollo emprendedor se pueden enfocar en tres ejes, que se pueden resumir en Políticas de Desarrollo Emprendedor y Políticas PyMEs (Gráfico 3):

- a) las que buscan facilitar la concreción y desarrollo inicial del “stock” de proyectos avanzados,
- b) las que intentan acelerar el crecimiento de las empresas jóvenes y
- c) las que buscan incrementar la base de futuros proyectos emprendedores.

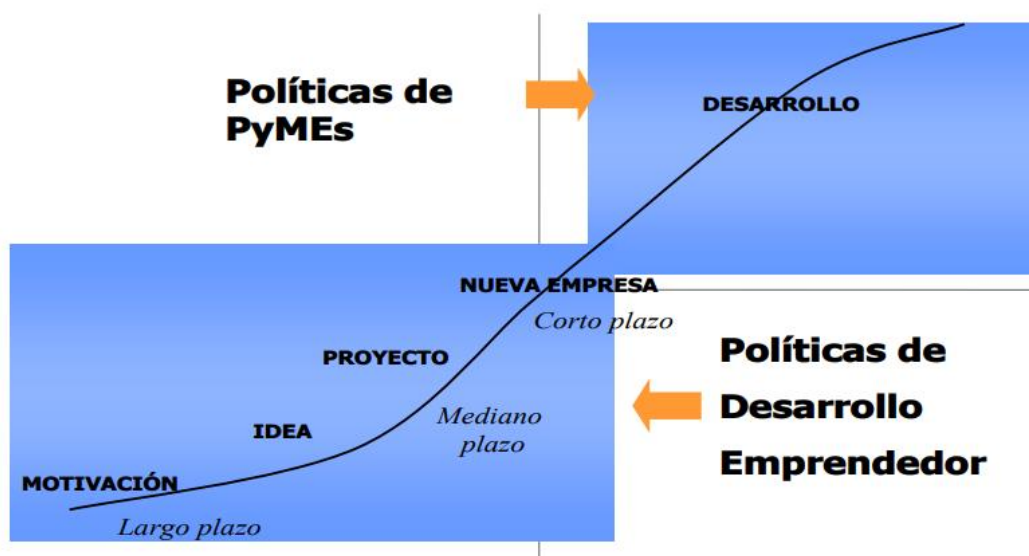


Gráfico 3: El proceso emprendedor, las políticas y su impacto
 Fuente: Kantis, H. (2010). Aportes para el diseño de políticas Integrales de desarrollo emprendedor en América Latina. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.



Visita las siguientes páginas útiles:

- Ecosistema Emprendedor de Córdoba: <https://eecordoba.org/>.
- Club de Emprendedores: <https://www.cordoba.gov.ar/el-club-de-emprendedores-esta-de-estreno-nueva-sede-y-objetivos-renovados/>
- Analiza el material no obligatorio “Guía del Emprendedor” y entérate de las distintas organizaciones gubernamentales y no gubernamentales de nuestro Ecosistema Emprendedor Cordobés.

Referencias Bibliográficas

- Alles, M. (2005). *Gestión por competencias*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Gonzalez, F. (2004). *Incidencia del marco institucional en la capacidad emprendedora de los jóvenes empresarios de Andalucía*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Holguín Montoya, A. M., Arboleda Jaramillo, E., Torres Marín, G., & Gomez Zuluaga, M. E. (2010). *Tipología de emprendimientos universitarios*. Programa de emprendimiento e innovación UPB.
- Isenberg, D. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, Volumen 88, número 6, (Pp 1-12).
- Kantis, H. (2010). *Aportes para el diseño de políticas Integrales de desarrollo emprendedor en América Latina*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kantis, H., Federico, J., & Menéndez, C. (2012). *Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina: Tendencias y desafíos*. Caracas: PRODEM (Programa de Desarrollo Emprendedor).
- Messina, M., González, S., Mari, J., Javier Castro, R., Rivas, A., Pena, J., & Rey, M. (2018). *Manual didáctico de Emprendedurismo*. Montevideo: Comisión Sectorial de Enseñanza de la Universidad de la República.
- NU. CEPAL. (2009). *La importancia del proceso emprendedor en la Argentina post crisis 2002 y las asimetrías en la evaluación de factores influyentes en el financiamiento de empresas jóvenes*. CEPAL.
- Reynolds, P., Camp, S., Bygrave, W., Autio, E., & Hay, M. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor: Executive Report*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership. Babson College. London Business.
- Rivera Kempis, C. (2015). *Competencia emprendedora y comportamiento emprendedor: análisis en el contexto venezolano*. Madrid: Madrid Editorial.
- Salinas, J., Gándara Martinez, J., & Alonso Sanchez, A. (2013). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid: McGraw Hill.
- Varela, R. (2007). *Mitos sobre los emprendedores*. Bogotá: Informe.