



**SÍNTESIS EJECUTIVA DEL
INFORME DE EVALUACIÓN**

EMPRENDEDORES INNOVADORES

UNIDAD DE EVALUACIÓN Y MONITOREO
Noviembre de 2017



AGENCIA NACIONAL
DE INVESTIGACIÓN
E INNOVACIÓN

Elaborado por Daniel Bukstein, Elisa Hernández, Lucía Monteiro, Martín Peralta y Mariana Vaz.
Coordinado por Ximena Usher Güimil.

UNIDAD DE EVALUACIÓN Y MONITOREO

Por consultas dirigirse a eym@anii.org.uy

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

El informe completo se encuentra disponible en el siguiente link:

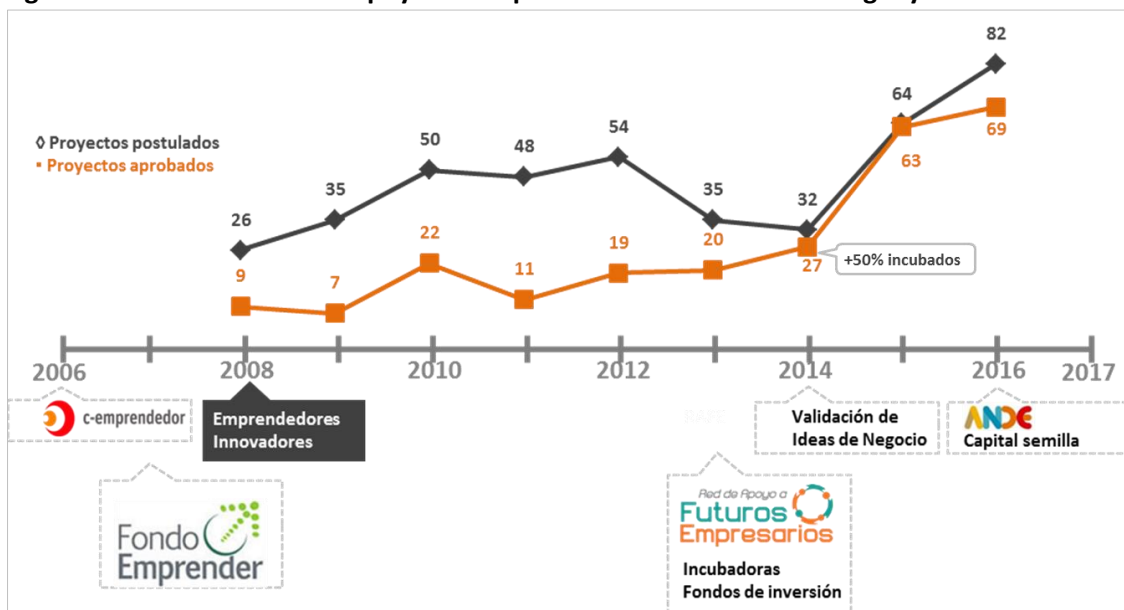
<http://www.anii.org.uy/upcms/files/listado-documentos/documentos/informe-de-evaluaci-n-capital-semilla.pdf>

Resumen Ejecutivo

El presente informe se centró en la evaluación del instrumento **Emprendedores Innovadores**, con el objetivo de 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 al cual pretenden atender.

Emprendedores Innovadores forma parte de la oferta de apoyos existentes en el ecosistema emprendedor, un ecosistema que - como muestra la figura RE.1- se ha incrementado de forma significativa y sostenida en los últimos 10 años.

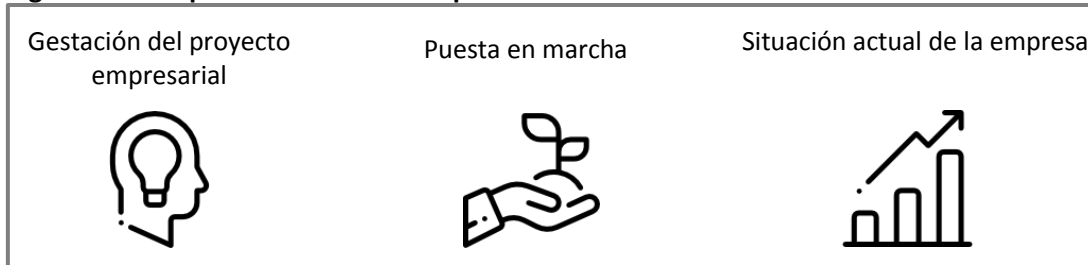
Figura RE.1 Evolución de los Apoyos al Emprendedor Innovador en Uruguay



Fuente: elaboración propia

El informe toma como punto de partida el enfoque **Sistema de Desarrollo Emprendedor** elaborado por Kantis et al., 2004. Este enfoque considera que la creación de empresas es un fenómeno de naturaleza sistémica y evolutiva. Surge como el resultado de un proceso que incluye una serie de etapas y eventos cuyo resultado final es el surgimiento de emprendedores y nuevas empresas. Estas fases o momentos son: a) la gestación del proyecto empresarial; b) la puesta en marcha del proyecto; c) situación actual de la empresa.

Figura RE.2 Etapas del Desarrollo Emprendedor



Fuente: elaboración propia en base a Kantis et al. (2004)

Para su abordaje se diseñó 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 aplicó una encuesta de evaluación *ex post* diseñada específicamente para este análisis. Adicionalmente se realizaron 15 entrevistas semi-estructuradas a emprendedores para profundizar los resultados que surgen de la encuesta. A su vez, se realiza una evaluación exploratoria de impacto del instrumento y un análisis costo beneficio desde la perspectiva estatal. La figura RE.3 muestra las dimensiones y/o variables abordadas en la presente evaluación:

Figura RE.3 Dimensiones y variables de la evaluación.



Fuente: Elaboración propia.

PRINCIPALES HALLAZGOS DE LA EVALUACIÓN

- El perfil de emprendedor beneficiario de los instrumentos ANII es, a grandes rasgos, el de un hombre joven de nivel socioeconómico medio-alto, de Montevideo y con formación terciaria completa. Estas características son similares - con excepción de la edad- a los emprendedores a nivel nacional¹. Se destaca también la alta proporción de egresados de universidades privadas y de profesionales de las Ingenierías.
- La idea original que motiva el emprendimiento cambia con el desarrollo del mismo debido a los vacíos de información sobre el mercado que los emprendedores tienen al inicio, característicos de la etapa de gestación. Sin embargo, esta idea funciona como disparador del espíritu emprendedor generando la necesidad de formar un grupo, buscar financiamiento y embarcarse en el proyecto emprendedor.
- Las fuentes de financiamiento son mayoritariamente ahorros personales o del entorno más próximo, mostrando el compromiso y apuesta de los emprendedores a su nuevo proyecto.
- El 63% de los emprendimientos no utilizaron fuentes externas, siendo la principal razón la necesidad de mantener el control de las decisiones en sus manos, fundamental en la etapa de puesta en marcha.
- Los obstáculos más mencionados son el tamaño y dinamismo del mercado y el acceso a financiamiento. Se observa que el pivoteo de las ideas en búsqueda de nichos de mercado o la diferenciación en el mercado interno, así como la internacionalización temprana de los emprendimientos fueron las estrategias utilizadas para superarla.
- Los emprendedores señalan que las redes de contactos han sido fundamentales para el desarrollo del emprendimiento, cumpliendo un rol dinamizador y de vehículo para canalizar las estrategias de superación de los obstáculos enfrentados.
- A partir de una tipología específicamente creada para este trabajo, que incluye a la diversidad de situaciones de los emprendimientos apoyados. Así, la tasa de éxito del instrumento para ANII es de 59%. El 34% de los emprendimientos están desarrollando la idea original en la empresa creada para el proyecto ANII o en otra empresa. Un 2% son los casos de emprendedores que vendieron su empresa. El restante 23% logra mantenerse en la actividad emprendedora con un proyecto diferente al original, ya sea en la misma empresa o creando otra diferente. Desde esta perspectiva, el emprendimiento beneficiado por el instrumento pudo haber servido de plataforma de aprendizaje para encarar con mejores chances un nuevo intento emprendedor.
-

¹ La edad promedio de los emprendedores del país es de 48 años mientras que casi el 70% de los beneficiarios ANII no llegan a los 30 años.

- La tasa de supervivencia es de 55%. Cada año que la empresa está en funcionamiento en el mercado, y tener un segundo subsidio incrementa la probabilidad de sobrevivir. Particularmente, la posibilidad de financiamiento por segundo vez fue valorada de manera muy positiva por los entrevistados.
- Para las empresas que tuvieron ingresos por ventas en el año 2016, su promedio de facturación fue de 1 millones de dólares, valor especialmente elevado por la presencia de algunas empresas de alto crecimiento².
- En el año 2016 un total de 560 personas se encontraban involucradas en los proyectos beneficiarios, con un valor promedio de más de 6 personas por empresa.
- A pesar de que se trata de un número reducido de empresas las que logran exportar, se verifican dos perfiles bien diferenciados, destacándose particularmente las que la literatura ha definido como Born Global o “International New Ventures”. Este resultado es logrado, entre otras cosas, por el segundo año de subsidio previsto en del instrumento.
- La evaluación exploratoria de impacto del instrumento muestra que las empresas beneficiarias invierten en Actividades de Innovación 413% más respecto de las no beneficiarias. La inversión en I+D es en promedio casi 4 veces mayor para las empresas apoyadas por la Agencia y tienen 47% más de probabilidades introducir en el mercado productos novedosos. Asimismo, aún no se han observado impactos vinculados al desempeño económico.
- En cuanto al análisis costo beneficio desde el punto de vista estatal los resultados indican que por cada dólar invertido se generaron 18,9 dólares al tomar la empresa con mayor facturación y 2,4 al excluir esta empresa del análisis. A su vez, la mitad de los proyectos no le generaron costo alguno al estado y, algunos de ellos, no solo compensaron los costos de los proyectos no sustentables sino que generaron ingresos a las arcas del estado. Estos datos permiten concluir que el instrumento es autosustentable.

En términos generales se puede concluir que el instrumento Emprendedores Innovadores cumple satisfactoriamente el objetivo planteado de creación de empresas innovadoras, así como el fortalecimiento del ecosistema emprendedor del país, lo que, sumado a que es completamente autosustentable, justifica plenamente su continuidad.

² La mediana es de 50.000 dólares.

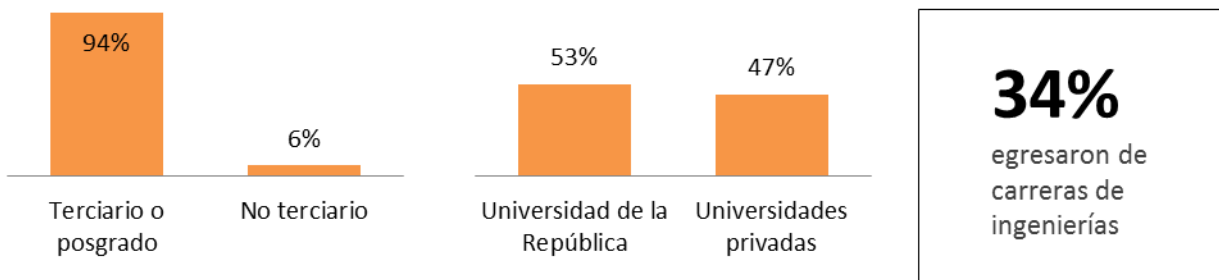
Perfil de los emprendedores beneficiarios

75%
son hombres

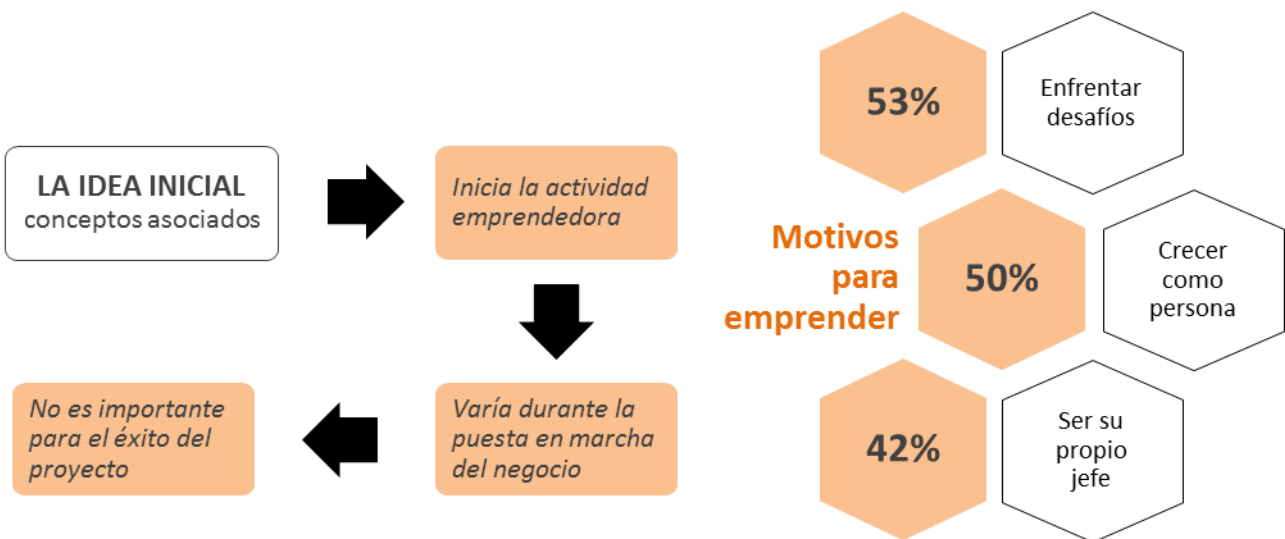
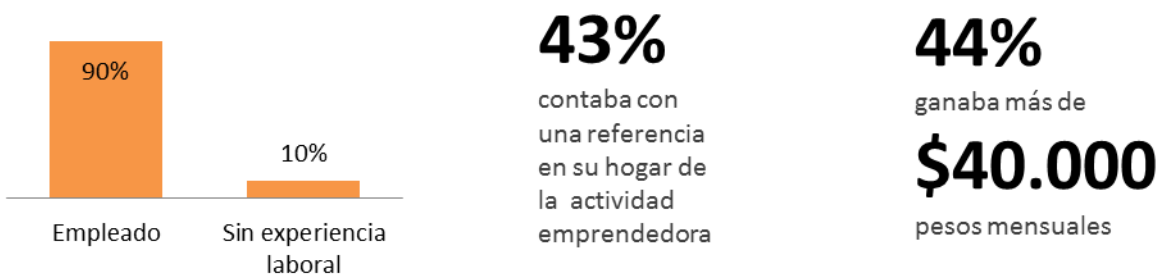
78%
viven en Montevideo

30
años edad promedio

Máximo nivel educativo alcanzado, principales carreras y universidades



Situación laboral e ingresos al postular



Puesta en marcha del emprendimiento



se instala en Montevideo

Principales sectores de actividad



33%

Información y Comunicación



23%

Industria manufacturera



23%

Otras actividades de servicios

Principales fuentes de financiamiento utilizadas

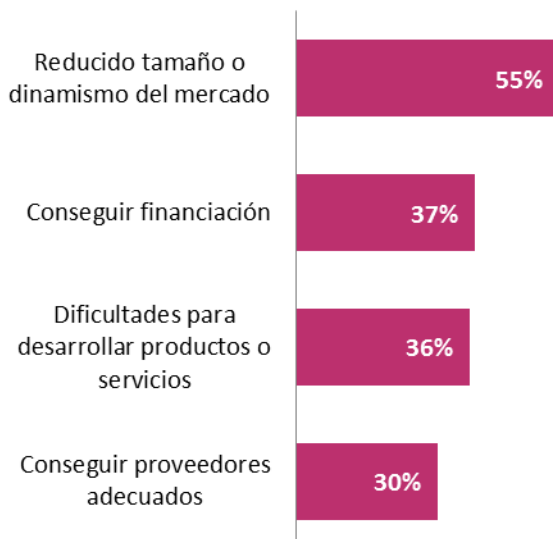
96% Ahorros personales

32% Parientes y amigos

63%

no utiliza fuentes externas principalmente para mantener el control de su negocio

Obstáculos encontrados



Principales vínculos



Situación actual de la empresa

U\$S **19x1**

19 dólares **retornan vía impuestos** por cada dólar invertido

59%
se mantiene **en actividad**

↓
Cada año de vida en el mercado incrementa un 19% la probabilidad de la empresa de sobrevivir

↓
Contar con un segundo apoyo de ANII incrementa la probabilidad de sobrevivir casi un 61%

ventas 2016

37% > U\$S 100.000



Las empresas realizaron **exportaciones** por más de **1,6 millones de dólares** en 2016

6,22

empleos creados por emprendimientos

x4

las empresas beneficiarias invierten 4 veces más en **actividades de innovación** que otras similares no beneficiarias de ANII