

**La banca de desarrollo y sus mecanismos de apoyo a la productividad,
el emprendedorismo y la innovación
(Documento básico)**

Secretaría General de ALIDE
Mayo, 2015



INDICE

INTRODUCCIÓN

- I. Los bancos de desarrollo y el apoyo a la financiación del desarrollo**
 - 1.1. Presencia de la Banca de Desarrollo en los Sistemas Bancarios Nacionales
 - 1.2. Orientación y Características del Financiamiento
 - 1.3. Avances en la Internacionalización de los Bancos de Desarrollo Latinoamericanos

- II. Diversificación productiva y enfoque de políticas**
 - 2.1. Situación y perspectivas de la economía mundial
 - 2.2. Políticas de diversificación e impulso de la productividad en Latinoamérica
 - 2.3. Frentes de actuación de la banca de desarrollo en el acompañamiento de las políticas de diversificación e impulso de la productividad

- III. Financiamiento de la infraestructura para la conectividad física nacional e internacional**
 - 3.1. Panorama de la inversión en Infraestructura
 - 3.2. Las instituciones financieras de desarrollo y el financiamiento de la infraestructura
 - 3.3. Acciones y resultados de la financiación de la infraestructura de las IFD
 - 3.4. Inversión en infraestructura para desarrollo territorial y regional equilibrado

- IV. Inversión y financiamiento para la innovación y el desarrollo tecnológico**
 - 4.1. Inversión en investigación y desarrollo tecnológico
 - 4.2. América Latina y el Caribe en el ranking de la innovación
 - 4.3. Banca de Desarrollo en América Latina y el Caribe y apoyo a la innovación y desarrollo tecnológico

- V. Fomento del emprendedorismo en Latinoamérica**
 - 5.1. ¿Cómo está ubicada américa latina y el caribe en desarrollo empresarial a nivel global?
 - 5.2. Banca de desarrollo en América Latina y el Caribe y apoyo a los emprendedores
 - 5.3. Fomento a la internacionalización de las empresas

- VI. Conclusiones y consideraciones finales**

Referencias bibliográficas

Anexos

INTRODUCCIÓN

Los países de América Latina y el Caribe (ALC) afrontan la necesidad de promover políticas efectivas que incidan en el aumento de la productividad, de manera de dar el salto hacia otro nivel de desarrollo y hacer frente a la competencia internacional. Los enfoques y las políticas de desarrollo aplicadas en los países de ALC para lograr este objetivo son diversas, no son homogéneas. Si bien se reconoce la participación del Estado y del sector privado, los grados de participación de uno y otro para impulsar el desarrollo difieren en gran medida. En unos se da mayor preponderancia al Estado, dejando que sea el que planifique u oriente la dirección del desarrollo del país. En contraste, en otros países se deja que sean las fuerzas del mercado las que definan que sectores o regiones deben desarrollarse a partir de la iniciativa privada, y que el Estado a priori no debe elegir sectores o regiones ganadores o perdedores. En el medio hay posiciones intermedias que dependiendo del sector o de las circunstancias le dan más énfasis a una u otra concepción.

No obstante, algunos avances registrados, ALC todavía tiene pendientes una serie de desafíos estructurales, como son el déficit en infraestructura, innovación, tecnología, diversificación productiva, etc., que limitan las mejoras en materia de competitividad y productividad. Este escenario demanda de la acción de los bancos de desarrollo para financiar proyectos de gran impacto en el desarrollo económico y social, toda vez que el campo de acción de la banca de desarrollo se perfila en una doble dimensión: estimular al desarrollo financiero mediante la introducción de instrumentos que acrecienten la disponibilidad de recursos de mediano y largo plazo, y la instrumentación de políticas operativas conducentes a apoyar actividades que puedan aportar una mayor contribución al crecimiento de la economía y a impulsar el desarrollo empresarial y tecnológico.

Las experiencias en varios de países de la región nos muestran a una banca de desarrollo muy decidida a apoyar las políticas y medidas orientadas a inducir cambios de naturaleza estructural en el aparato productivo de nuestros países, mediante la provisión de financiamiento de mediano y largo plazo para la inversión en proyectos que consideren la modernización del aparato productivo a fin de mejorar su competitividad, el fomento de las exportaciones, la incorporación de mayor valor agregado en los productos, y el desarrollo de nuevas industrias con capacidad para competir en el ámbito internacional, así como cambios en la matriz energética con énfasis en la generación de energías más limpias y de fuentes renovables menos contaminantes del ambiente.

Para apoyar las políticas y medidas orientadas a inducir cambios de naturaleza estructural en el aparato productivo de los países de la región, las IFD latinoamericanas viene actuando en diferentes frentes. Un primer frente es el apoyo al desarrollo de la infraestructura, la modernización de las empresas, diversificación productiva, en el surgimiento de empresas innovadoras, el desarrollo y fortalecimiento de las micro pequeñas y medianas empresas y su incursión en los mercados internacionales, el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico, el desarrollo de ciudades sostenibles y del conocimiento y la innovación. Un segundo frente, es la formación de capital humano con mejor formación básica y técnica y visión emprendedora. Un tercer frente, es la mayor internacionalización de las IFD con la apertura de agencias, sucursales u oficinas de representación para acompañar a las empresas latinoamericanas, captar capitales, atraer inversiones; presencia en los mercados internacionales de capitales aprovechando la mejora de la calificación de riesgo país para captar menores costos; establecimiento de acuerdos de cooperación con bancos y agencias de financiamiento nacionales e internacionales, a fin de promover el comercio bilateral, cofinanciar grandes proyectos, brindar asistencia técnica. Y un cuarto frente, está en el apoyo al financiamiento de proyectos ambientales de manera de procurar que desarrollo productivo sea sostenible y proteja el medio ambiente.

El objetivo de este documento es identificar cómo las instituciones financieras de desarrollo a través de acciones específicas están apoyando las políticas públicas orientadas a influir sobre la mejora de la productividad de los factores. Para efectos del análisis, se han considerado cuatro temas o áreas de acción

de las IFD: infraestructura, internacionalización de las empresas, innovación y desarrollo tecnológico y fomento a los emprendedores.

El documento comprende cinco partes. En la primera, se presentan indicadores y características de las IFD de ALC, y más adelante sus formas de actuación, mecanismos e instrumentos de apoyo con que cuentan para cumplir su función y mandato, la mejora de la productividad, la diversificación y el desarrollo productivo.

La segunda parte abarca la situación y perspectivas de la economía mundial, un breve resumen de las políticas de diversificación e impulso de la productividad en Latinoamérica, y los frentes de actuación de la banca de desarrollo en el acompañamiento de las políticas de diversificación e impulso de la productividad.

En la tercera parte, referida al financiamiento de la Infraestructura para la conectividad física nacional e internacional, se revisa brevemente el panorama de la inversión en Infraestructura y la participación de las IFD, sus programas, formas de actuación y fuentes de fondeo.

En la parte cuatro, inversión y financiamiento para la innovación y el desarrollo tecnológico, se hace un repaso de la situación a internacional, la posición relativa de América Latina y el Caribe a nivel global, y las modalidades de financiamiento de las IFD en el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico. En la quinta, sobre fomento del emprendedorismo en la región, se muestra cómo está ubicada Latinoamérica en desarrollo empresarial en el nivel global, el apoyo de las IFD a los emprendedores y a la internacionalización de las empresas.

Finalmente se presentan algunas conclusiones y consideraciones finales que se derivan del análisis realizado en lo largo del documento y en particular de lo obtenido de la encuesta realizada a las IFD para este estudio.

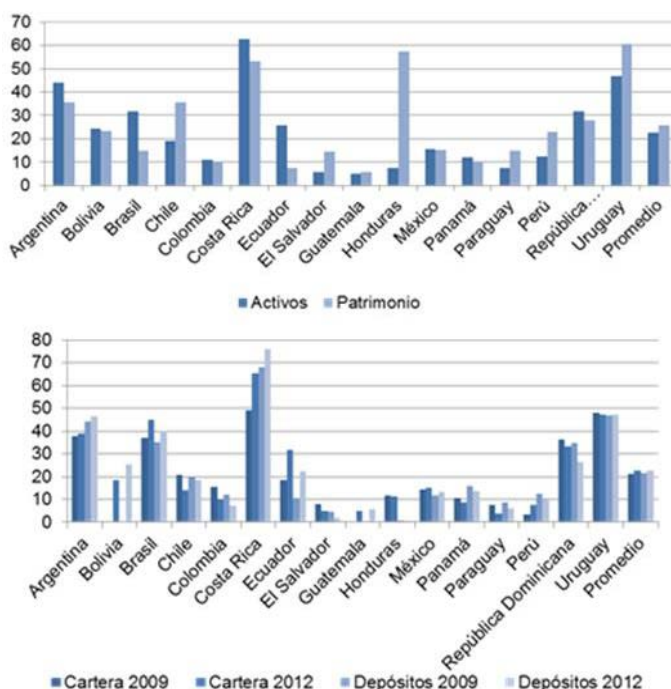
I. LOS BANCOS DE DESARROLLO Y EL APOYO A LA FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO

Las instituciones financieras de desarrollo (IFD) de América Latina y el Caribe (ALC) tienen un papel relevante en el desarrollo latinoamericano, considerando su importante presencia en el financiamiento de proyectos, sectores, territorios y personas, que tienen dificultades para acceder a recursos financieros para financiar sus iniciativas. Por otra parte, su importancia se ve expresada en la innovación continua de productos y servicios financieros y en la capacidad para movilizar recursos de fuentes y mercados de financiamiento internacional, así como en el volumen de recursos –medido por los saldos de cartera inversiones en empresas, administración de fideicomisos y otros– que canalizan a sus economías comparados con lo aportado por las fuentes de financiamiento regionales e internacionales. A continuación se presentan algunos indicadores y características de las IFD de ALC, y más adelante sus formas de actuación, mecanismos e instrumentos de apoyo con que cuentan para cumplir su función y mandato en favor de la diversificación productiva, impulso a la mejora de la productividad, a la innovación y desarrollo tecnológico, al financiamiento de la infraestructura y el fomento de emprendimientos.

1.1. Presencia de la banca de desarrollo en los sistemas bancarios nacionales

En el ámbito nacional la importancia de la participación de la banca de desarrollo se constata por importante participación en la cartera de créditos de los sistemas bancarios de sus respectivos países. Así, en países como Argentina, Brasil, Costa Rica, Ecuador, República Dominicana y Uruguay, las IFD representan entre un 31% y un 65.3% del crédito bancario, mientras que en Bolivia, Colombia, Chile, Honduras, Honduras, y México, dicha participación oscila entre el 9.9% y 18.4%. Un patrón similar se observa a nivel de depósitos del público. Cabe indicar que en Bolivia (Banco Unión) y Ecuador (Banco del Pacífico) dos bancos privados comerciales privados de primer piso en dificultades pasaron a manos del Estado, lo que hace que la proporción de depósitos de los bancos públicos en ambos países aumente significativamente.

Gráfico N°1: Comparativo de Tamaño y Participación Relativa de la Banca de Desarrollo Latinoamericana en los Sistemas Bancarios Nacionales, 2009 y 2012 (%)

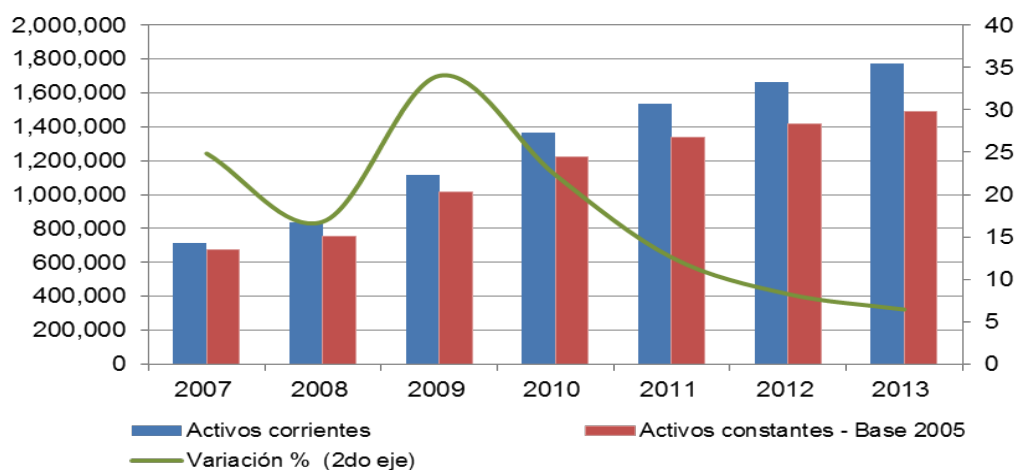


La importancia de la presencia en el financiamiento de las IFD en la región ya sea con recursos propios o de terceros, también se constata cuando se compara su cartera con la los principales organismos regionales y multilaterales en la región. En 2013 la cartera de las IFD latinoamericanas fue de US\$903 mil millones, 17 veces el saldo de la cartera de los organismos financieros antes referidos. Ello sin considerar los fondos de administración en fideicomisos que manejan dentro y fuera del balance, inversiones en empresas y fondos de capital de riesgo (financiamiento indirecto). No obstante cabe indicar que parte de los recursos de los organismos financieros regionales y multilaterales son canalizados a través de las IFD.

1.2. Orientación y características del financiamiento

En 2013 los activos representan unos US\$ 1'773,370.4 millones lo que significa una variación de 6.44% respecto a 2012. En efecto, en 2012 los activos totales de las IFD latinoamericanas llegaron a los US\$1'666,032 millones, cifra que resultó 8.2% mayor al nivel alcanzado en 2011. Éste aumento en el nivel de activos fue menos marcado respecto al periodo 2009-2011, producto del retiro de recursos en administración (que fueron concedidos por los Estados en el marco de los planes de estímulo económico). No obstante que algunas IFD fueron capitalizadas o sus utilidades reinvertidas, sin olvidar la canalización de recursos provenientes de las líneas de financiamiento de los organismos internacionales, y la apreciación cambiaria de las monedas nacionales en gran parte de los países de la región en esos años.

Gráfico N°2
IFD de América Latina y el Caribe: evolución del monto de activos
(Millones de US\$)



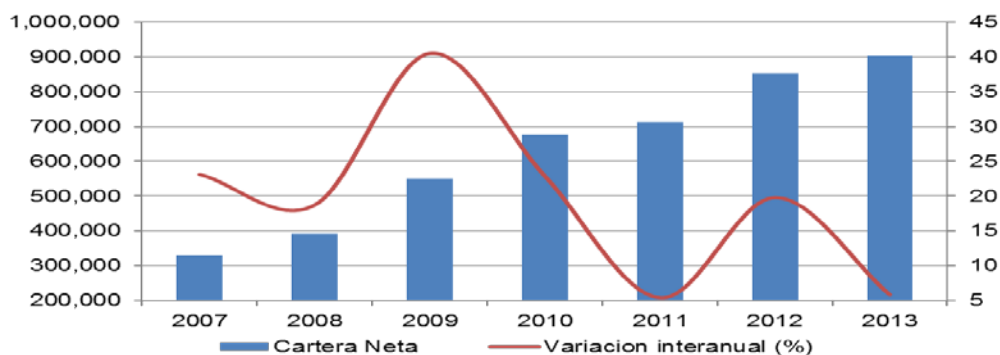
Fuente: Base de Datos de ALIDE

Los resultados de 2013 consolidan un leve crecimiento en comparación a 2012, respecto al crecimiento de la cartera, así como el elevado volumen de aprobaciones y de desembolsos de las IFD de la región en un contexto económico internacional marcado por algunas dificultades en la economía internacional. Para 2014 los resultados preliminares muestran que si bien en moneda nacional los activos han aumentado, en dólares americanos en no muchos casos han disminuido como resultado del fortalecimiento del dólar, que tiende a acentuarse en 2015, a tono con las expectativas de aumento de la tasa de referencia de la Reserva Federal de los Estados Unidos, pero también por las necesidades de liquidez en los mercados financieros nacionales están muy distantes de lo observado entre los años 2008 y 2009, donde se observaron fuerte alza de la cartera y de los activos de las IFD.

Por su parte, la cartera de crédito de 2013 ascendió a US\$903,343 millones, lo cual significó un incremento de 5.8% en relación a 2012. Estos recursos fueron canalizados a los sectores productivo y social de los

países de la región, y en una parte importante de ello como fondos de mediano y largo plazo, que representaron el 63.5% de la cartera.

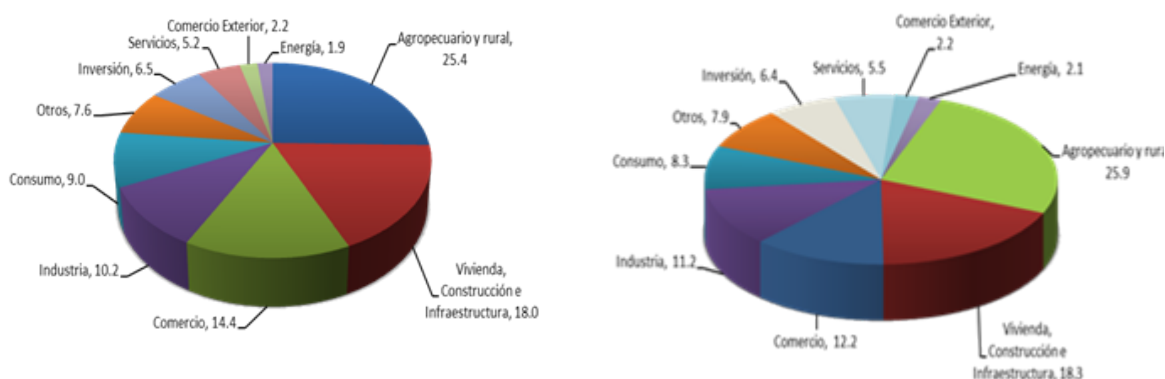
Gráfico N°3
IFD de América Latina y el Caribe: evolución de la cartera de crédito
(Millones de US\$ y % en 2do eje)



Fuente: Base de datos de ALIDE

A nivel de sectores, agropecuario y rural; vivienda, construcción e infraestructura; comercio e industria manufacturera, son los principales receptores del financiamiento. El sector agropecuario y rural (incluye agroindustria y agronegocios) se ha visto favorecido con el 25.9% (0.05% puntos mayor a lo registrado en 2012) de los préstamos totales de las IFD. En segundo orden, el sector de infraestructura, vivienda y construcción con el 18.3%, y en menor medida los sectores de comercio y servicios con 12.2% e industria manufacturera 11.2%.

Gráfico N°4
IFD de América Latina y el Caribe: distribución sectorial de la cartera de créditos (%), 2012 y 2013



Fuente: Base de Datos de ALIDE

En cuanto a la modalidad operativa de actuación se observa que una mayor proporción de IFD está actuando en el primer piso, y en menor medida en la modalidad mixta, tendencia que se ha venido acentuando en los últimos años. En 1998, la banca de primer piso representaba el 50%; en 2004, el 65%; y ahora la participación de los bancos de primer piso llega al 64%. Por su parte, los bancos de segundo piso representan el 24%, luego de registrar en 2004, el 31%. En activos los bancos de primer piso y los bancos mixtos representan casi el 94%.

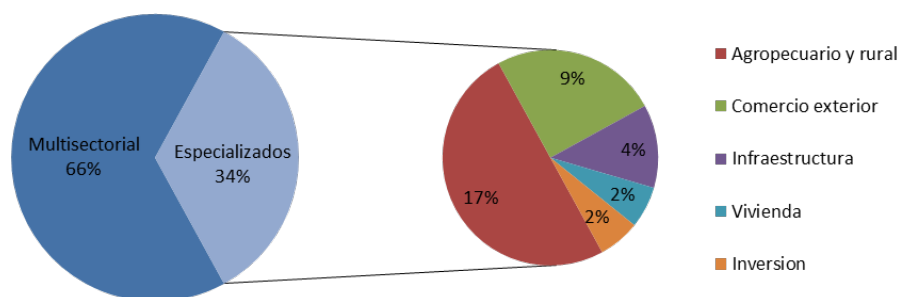
Estos resultados muestran que la tendencia a la transformación de los bancos de primer piso en bancos de segundo piso, que tenía su justificación en los menores costos operativos y la mayor cobertura que era posible alcanzar a través de los intermediarios financieros comerciales se ha revertido e indica que gran parte de las IFD de la región participan directamente en el mecanismo de asignación de créditos. Ello se explica por la preferencia mostrada por los bancos comerciales de colocar sus propios recursos antes que los de la banca de desarrollo, situación que se hizo más crítica durante las crisis, como la de 2008-2009, y que dio lugar a que algunas IFD de segundo piso replantearan su modo de operación pasando a colocar parte de sus recursos de manera directa, a fin de cumplir con sus programas de financiamiento, convirtiéndose en bancos de carácter mixto.

Algunos casos a destacar son la Corporación Financiera Nacional (CFN) del Ecuador que del segundo piso pasó a ser un banco mixto. El Banco Desarrollo Productivo de Bolivia que a partir de noviembre de 2013 se convirtió en banco mixto, muchos años antes había sucedido lo mismo con el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., de México. El Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (Ahora Bandex) está en proceso de cambio de ser un banco público a mixto, especializándose en comercio exterior. Igualmente, reforma financiera realizada en México faculta a los bancos de desarrollo como Nacional Financiera a operar también en el primer piso. Otras IFD están recurriendo a las figura de fideicomisos para llegar al primer piso o estableciendo alianzas estratégicas con bancos comerciales internacionales de primer orden que operan en sus respectivos países.

En el caso de las IFD de primer piso, algunas de ellas han considerado más conveniente canalizar parte de sus recursos crediticios, fundamentalmente los préstamos pequeños, a través de intermediarios financieros no bancarios, tales como: cajas rurales, cajas municipales, cooperativas, uniones de crédito, ONG, o creando entidades de microcrédito etc. Ejemplos, de ello son el Banco Provincia de Buenos Aires y Banco de Córdoba, de Argentina que crearon programas especializados en microfinanzas; y el Banco Ciudad, que opera como entidad de segundo piso a través de una línea de préstamos para instituciones de microfinanzas y ONG crediticias. En Uruguay el Banco República también creó una entidad especializada en microfinanzas. Mucho años antes el Banco del Estado de Chile

Otro aspecto a destacar en la cartera de préstamos de las IFD, son los cambios en la orientación sectorial, predominan más las IFD multisectoriales con un 68.8% y 69.2% para 2012 y 2013 respectivamente, producto de la elección de algunos bancos especializados, ya sea por mandato de las políticas de financiamiento nacional o por una decisión estratégica propia de la institución, en diversificar su cartera hacia diferentes sectores productivos. De tal manera, que pueda mitigarse el riesgo asumido por los bancos especializados, al concentrarse en un solo sector. La diversificación sectorial de la cartera está en consonancia con la orientación preponderantemente multisectorial de las IFD, lo cual coadyuva como mecanismo de mitigación del riesgo crediticio.

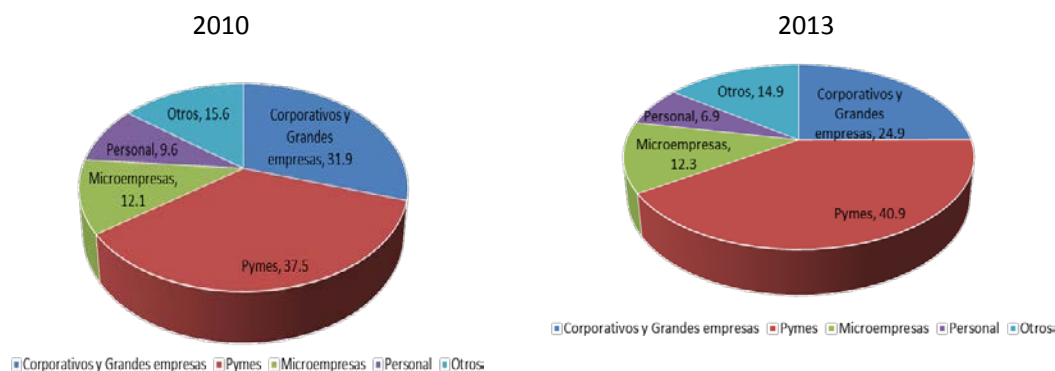
Gráfico N°5
IFD de América Latina, por orientación sectorial, 2013
(%),



Fuente: Base de Datos de ALIDE

En cuanto a la orientación de la cartera de crédito de las IFD, desde el punto de vista del tamaño de las empresas a las cuales atiende, destaca la importante presencia de la mipyme como destinataria de los préstamos. En 2010, alrededor del 49.6% de la cartera total de las IFD se dirigió a este sector, en 2013 llegó a 53.2%, resultado similar a años anteriores, lo cual es producto de la puesta en marcha de programas, líneas de crédito y filiales especializadas en la atención a este sector, y que obedece a la importancia que tienen como generadora de empleo e ingreso en nuestros países, a la necesidad de fortalecerlas y modernizarlas, así como impulsar su internacionalización e integración en la cadenas de valor internacional.

Gráfico N°6
IFD de América Latina y el Caribe: distribución de la cartera por tipo de empresa, 2010 y 2013 (%)



Fuente: Base de Datos de ALIDE

La rentabilidad a lo largo del tiempo permite fortalecer su acción y asegurar el crecimiento sostenible de los bancos. Con todo ello, la rentabilidad fue de US\$15,453 millones, cifra que adquiere una especial relevancia si se tiene en cuenta la larga duración del adverso entorno económico en el que se generó y por la naturaleza de los proyectos y segmentos que financian las IFD. Este importe sitúa tanto el ROE como el ROA en niveles del 12.7% y 1.9%, respectivamente en 2012 y de 12.34% y 1.87% en 2013.

En lo que corresponde a la cartera en riesgo o en mora se aprecia que paulatinamente desde 2010 cada vez son más las IFD que experimentan mejoras en este indicador, así tenemos que de 58% que tenía una mora de hasta 2.5%, al 2013 son el 67%. Las entidades que tienen niveles más altos generalmente son aquellas que vienen atravesando por procesos de restructuración o saneamiento.

Cuadro N°1
IFD de América Latina y el Caribe
Situación de la cartera morosa (2010-2013)

Intervalo	2010	2011	2012	2013
Hasta 2.5%	58%	55%	56%	67%
Más de 2.5% - 5%	21%	22%	19%	12%
Más de 5% - 7.5%	3%	3%	7%	4%
Más de 7.5 - 10%	5%	4%	6%	7%
Más 10%	13%	15%	13%	10%
Total	100	100	100	100

Fuente: Base de Datos de ALIDE

1.3. Avances en la internacionalización de los bancos de desarrollo latinoamericanos

La internacionalización de las IFD no es algo nuevo, las entidades financieras de este tipo de los países desarrollados (Europa, EE.UU., Japón) ya lo hacen desde hace muchos años, y más recientemente los bancos de desarrollo de China y Corea del Sur; acompañando a sus empresas, promoviendo la internacionalización de la Pyme, canalizando los recursos nacionales para la cooperación internacional en los países en desarrollo, promoviendo las exportaciones de bienes y servicios de sus respectivos países.

Los bancos de desarrollo utilizan su *expertise* en préstamos de largo plazo, o adoptando una estrategia muy semejante a un banco de inversión. Las formas son diversas, entre ellas podemos citar las siguientes:

- A través de la apertura de filiales, subsidiarias, sucursales, u oficinas de representación en el exterior;
- Estableciendo acuerdos y relaciones de corresponsalía mutua;
- Vía acuerdos de cooperación mutua para impulsar el comercio en doble vía, proporcionarse asistencia técnica, cofinanciar proyectos conjuntos donde estén involucradas empresas nacionales y otorgarse líneas de financiamiento de largo plazo;
- Accediendo al mercado de capitales con la emisión de acciones, bonos u otros tipo de papeles de deuda para canalizarlos al financiamiento empresarial y de grandes proyectos de infraestructura;
- Participando como accionistas en representación de sus respectivos gobiernos en organismos de financiamiento regional o internacional más allá de su subregión; y,
- Participando en la membresía de organismos internacionales o iniciativas de alcance regional y mundial que tratan temas de su interés.

Las motivaciones o los objetivos que las impulsan a internacionalizarse también son de diversa índole, aunque la causa última generalmente está definida en las políticas nacionales de cada país. Al respecto destacan las siguientes:

- Que estratégicamente el país adopte como parte de sus políticas la inserción y expansión internacional de los bancos de desarrollo;
- Atraer inversiones y operadores internacionales para viabilizar los grandes proyectos de infraestructura
- atraer a empresas de clase mundial y a emprendedores innovadoras interesados en invertir y desarrollar sectores e industrias nuevas
- El acompañamiento de las empresas nacionales en los mercados externos;
- La internacionalización de la pequeña y mediana empresa, y la expansión de las relaciones comerciales;
- El financiamiento a las empresas nacionales para que inviertan en sectores que producen bienes estratégicos para el país de procedencia del banco de desarrollo
- El financiamiento de grandes proyectos que demandan bienes y servicios nacionales y de esa manera promover las exportaciones;
- La oportunidad de proveer servicios financieros a los migrantes nacionales residentes en países que cuentan con una comunidad de nacionales;
- La posibilidad de prestar servicios a los nacionales ubicados en zonas de frontera donde la oferta de servicios financieros es muy limitada. Aquí son muy importantes los acuerdos transfronterizos;
- Ampliar el área de influencia del país en tanto economía emergente;
- Favorecer el avance y fortalecimiento de la integración regional;
- Contar con un medio para movilizar la cooperación financiera y el financiamiento concesional a países de menor desarrollo;
- Aprovechar las oportunidades en mercados en crecimiento; y,
- Apoyar a las empresas para que aprovechen mejor los acuerdos y tratados de libre comercio.

(a) Internacionalización vía la expansión física

Los bancos de desarrollo de los países del Mercosur (Argentina, Brasil y Uruguay) y en menor medida México con Nafin, y Venezuela con Bandes, son los que se han internacionalizado con la apertura de

agencias, sucursales, subsidiarias, filiales u oficinas de representación. Siendo de todos ellos el Banco do Brasil el que más se ha expandido en el exterior, estando presente a fines de 2013 en 24 países con 62 puntos de atención. Le sigue el Banco de la Nación de Argentina, con 18 puntos en 10 países, gran parte de ellos en los países vecinos, lo cual se explica por la vigencia de esquema de integración del Mercosur, buscando que aproveche las ventajas que proveen los acuerdos de integración (anexo cuadro N°2).

(b) La corresponsalía bancaria en el exterior

Las IFD, sobre todo los de primer piso, se han insertado más en el ámbito internacional a través de relaciones de corresponsalía bancaria, a medida que las empresas y clientes en general se vinculan más al exterior o lo opuesto, estos es, que empresas o ciudadanos extranjeros se vinculan por razones diversas con sus respectivos países (anexo cuadro N°3). Ello conlleva a un aumento de la demanda de prestación de servicios bancarios de entidades financieras ubicada fuera de su territorio, y a su vez a la prestación de estos servicios a su banco corresponsal en su territorio.

Analizando a un grupo de 10 bancos públicos y de desarrollo, y los países en los cuales tienen relaciones de corresponsalía bancaria, se observa que los que más avanzado son el Banco do Brasil, con 1.400 corresponsales bancarios en el exterior en 144 países. Diríamos que es el banco más universal en este aspecto. Luego está el Banco del Estado de Chile con 406 corresponsales bancarios en 67 países. Esto se explica, en el caso del primero por la estrategia explícita del Estado Brasileño de apoyar la internacionalización de los bancos nacionales, y en el caso del segundo por la apertura comercial, el ingreso de las empresas exportadoras a nuevos mercados, la afluencia de inversionistas locales hacia el exterior, y la firma de múltiples acuerdos de libre comercio como estrategia de desarrollo del Estado chileno.

El Bancóldex de Colombia cuenta con un número apreciable de corresponsales bancarios, y salvo uno (en Portugal) todos los demás están en América Latina y el Caribe. Lo contrario sucede con el BANDEC de Cuba que está más vinculado en relaciones de corresponsalía con bancos de Europa, y en menor medida de Canadá México y Panamá. Algo similar se aprecia para el Banco Provincia, con casi 58% de sus corresponsales en los países europeos. El perfil de universo de corresponsales bancarios en el exterior que pueda tener cada banco está muy relacionado a cuestiones de mercados de interés del país, al hecho tener presencia en los grandes centros financieros internacionales, a consideraciones políticas, a la importancia de determinado país como destino de las exportaciones nacionales, entre otros.

(c) Financiamientos y captaciones en los mercados de capitales internacionales

Las IFD utilizan instrumentos financieros y préstamos de bancos regionales especializados para ampliar sus fuentes de financiamiento y así destinar estos recursos al desarrollo de proyectos en los sectores en los cuales se encuentran especializados para otorgar créditos, y a la distinta gama de actividades que les permite su mandato. En 2013 se percibe una baja del 7% en recepción de préstamos del exterior respecto a 2012, algo similar en lo que se refiere a las emisiones que se refleja en una variación de 8.3%, esto se debe al periodo de variación de las divisas a nivel regional, a las dificultades que se están presentando en la economía internacional y a la caída de la bolsa de valores a nivel mundial, las cuales se encuentran en un periodo de desaceleración. A pesar de la volatilidad de los mercados financieros internacionales, a inicios del año, en parte provocada por la reorientación de la política monetaria estadounidense y las expectativas de su impacto (sobre todo en economías con elevadas necesidades de financiamiento externo), se mantuvo el acceso a estos mercados para la mayoría de los países de la región. La percepción de estabilidad se reflejó en general en disminuciones de los indicadores de riesgo, pese a que en algunos casos hubo reducciones en la calificación¹ (anexo cuadro N°4).

¹ Cepal, 2014. "Estudio Económico de América Latina y el Caribe, Desafíos para Sostenibilidad del Crecimiento en un Nuevo Contexto Externo.

(d) Relaciones de cooperación y financiamiento entre bancos latinoamericanos y entidades extra regionales

Otra vía de interrelación a nivel internacional de las IFD es a través de Acuerdos de Cooperación Técnica y financiera. El objetivo de estos va desde la asistencia técnica, la expansión de los negocios bilaterales entre empresas; el otorgamiento de créditos garantizados en territorio cruzado y la participación de las sucursales del exterior en créditos sindicados. En comercio exterior se conceden líneas de créditos, servicios de corresponsalía e intercambio de información de los clientes de ambos bancos; financiamiento de proyectos estratégicos; cofinanciación y la garantía de proyectos de inversión de interés común, principalmente para Pymes, transferencia tecnológica, entre otros rubros. Estas relaciones de cooperación formalizadas a través de acuerdos o convenios se ha dado entre las IFD de la región, con sus pares de otras regiones así como con entidades gubernamentales no financieras (anexo tabla N°2).

II. DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y ENFOQUES DE POLÍTICAS

2.1. Situación y perspectivas de la economía mundial

Actualmente, si bien hay economías importantes, como la de los Estados Unidos, que han encaminado su recuperación económica, en contraste, la exacerbación de conflictos geopolíticos en diferentes regiones del mundo; la persistencia de significativos riesgos, especialmente en la zona euro y en Japón; la desaceleración de las tasas de crecimiento económico en los países en desarrollo y las economías en transición, con una fuerte desaceleración en varias de las mayores economías emergentes, particularmente en ALC, y en la Comunidad de Estados Independientes, así como el menor crecimiento económico de China y el menor precio de las materias primas; ha afectado la recuperación de la economía mundial, y consecuentemente de ALC que depende de la demanda externa.

Como resultado, en 2014 la economía mundial, según estimados del Fondo Monetario Internacional (FMI), creció a un ritmo moderado de 3.3%, a pesar de la recuperación del crecimiento de la economía de los EEUU y de la caída de los precios del petróleo, aunque esto último no es beneficioso para todos, y tampoco se esperan cambios significativos en los próximos dos años. Para 2015 el crecimiento mundial proyectado es de 3,5%, y de 3,7% para 2016, con tendencia a la baja.

Mientras tanto, la economía de ALC habría crecido 1.2% en 2014, muy por debajo del 2.8% logrado el año 2013. Latinoamérica sintió el impacto del estancamiento de la economía mundial, la débil performance de sus principales economías -la excepción fue México- que también incidió en el bajo crecimiento económico. Para 2015, se prevé en ALC un crecimiento que apenas puede llegar al 1%, prácticamente similar a 2014.

Aunque se espera alguna recuperación con medidas tales como, la compra de bonos por parte del Banco Central Europeo que inyectará liquidez a los mercados, el aumento del gasto público y la baja de las tasas de interés por parte de China. Entretanto en ALC, se bajan o se mantienen las tasas de interés de referencia y se reasignan gastos hacia fines más productivos y se intenta impulsar la ejecución importantes proyectos de infraestructura, así como la inversión pública de efecto inmediato para la recuperación económica.

2.2. Políticas diversificación e impulso de la productividad en Latinoamérica

Nuevamente el contexto económico internacional desfavorable pone en evidencia la vulnerabilidad de la estructura económica de los países de ALC debido fundamentalmente a la falta de diversificación de su producción. A pesar de las crecientes políticas en favor del comercio exterior, las exportaciones de la región todavía se mantienen concentradas en pocos productos, varios de ellos con escaso valor agregado y

contenido tecnológico; lo cual genera preocupaciones respecto a la volatilidad del crecimiento, así como la sustentabilidad de una estrategia de desarrollo de largo plazo basada en exportaciones de productos con estas características.

Ello se evidencia cuando se compara el índice grado de diversificación o concentración de las canastas exportadoras para los países de ALC respecto a países de otras regiones. En ALC se observan niveles de concentración mucho más altos, independientemente de los cambios observados a través del tiempo. El índice para la región se redujo en el año 2000, lo cual indica una disminución en la concentración de su canasta exportadora en parte explicado por las medidas de ajuste estructural y liberalización económica adoptados en ese periodo, una situación similar aconteció en los años setenta cuando se implementó el modelo de sustitución de importaciones. No obstante, ambas políticas tal como lo señala la CAF (2010), no fueron lo suficientemente eficaces para lograr resultados óptimos en términos de productividad y diversificación.

Las experiencias exitosas² refieren que para lograr un resultado mixto, es decir, lograr una mayor diversificación con ganancias en productividad, que conlleve a tasas de crecimiento del empleo relativamente rápido; aumento de los salarios y los ingresos y, por lo tanto, una rápida reducción de la pobreza, estos países primero se orientaron a la acumulación de factores, y a posteriori la productividad total de factores adquirió cada vez mayor relevancia como motor del crecimiento de sus economías. ALC ha iniciado esta ruta de acumulación de factores, pero le falta acelerar los cambios estructurales que agilicen: mejoras en la calidad de la educación, provisión de una mayor infraestructura, ampliar la bancarización, desarrollo de capacidades de innovación y progreso tecnológico; entre otros.

Lo anterior explicaría porque las políticas de diversificación productiva, desarrollo productivo, políticas industriales³ o alguna de sus variantes conocidas⁴ forman cada vez más parte de las agendas de los gobiernos de ALC. Entendidas como políticas que involucren cualquier tipo de intervención del gobierno que busca cambiar la estructura productiva hacia sectores que, se espera, ofrezcan un futuro más próspero en términos de crecimiento económico o bienestar social y que además incorpore a otros factores determinantes de la productividad y la competitividad empresarial, relativos a las características del entorno territorial o al conjunto de los sistemas productivos locales.

En ALC, los enfoques y las políticas de desarrollo en los países no son homogéneos. Si bien se reconoce la participación del Estado y del sector privado, los grados de participación de uno y otro para impulsar el desarrollo difieren en gran medida. En unos se da mayor preponderancia al Estado, dejando que sea el que planifique u oriente la dirección del desarrollo del país. En otros países se deja que sean las fuerzas del mercado las que definan que sectores o regiones que deben desarrollarse a partir de la iniciativa privada, y que el Estado a priori no debe elegir sectores ganadores o perdedores. En el medio hay posiciones intermedias que dependiendo del sector o de las circunstancias enfatizan una u otra concepción.

En los países de ALC, se observan principalmente tres tipos de políticas: países con documentos formales de política industrial: agendas de trabajo, con acciones verticales⁵ y horizontales⁶; países con políticas

² China, Corea del Sur, Japón, Singapur, Malasia, Australia, Finlandia, Nueva Zelanda, etc.

³ Rechazadas a partir de las reformas emprendidas en los años 90, por ser consideradas fuentes de distorsión.

⁴ Políticas de competitividad, políticas de innovación, tecnología y diversificación económica, o políticas para promover conglomerados o cadenas de valor.

⁵ Las políticas selectivas requieren más capacidad institucional, puesto que involucran a sectores específicos o áreas de interés específicas. Su implementación requiere un amplio conjunto de instrumentos. Algunos ejemplos son la atracción focalizada de inversión extranjera directa, negociaciones comerciales internacionales específicas para determinado sector, subvenciones a actividades o sectores específicos, programas que apoyan la competitividad de determinadas actividades industriales. También incluyen la producción de empresas públicas y la puesta en práctica de programas de compras públicas, entre otras herramientas.

⁶ Las políticas horizontales o “genéricas” son aquellas que no distinguen ni sectores, ni actividades. Son las menos rígidas en términos de estructura institucional y emplean pocos instrumentos. En esta categoría se encuentra la política de fomento productivo y de competitividad. Por tanto, involucra la provisión de un conjunto de bienes públicos que mejoren la productividad a todos los actores

básicamente horizontales: enfoques de demanda; y tercero, se ha impuesto la influencia de los enfoques basados en la metodología de clusters o aglomeraciones: de la competitividad a los acuerdos sectoriales.

En general, gran parte de las políticas de desarrollo productivo de ALC, han confluído en los principios siguientes: fomento a la competitividad de las empresas para el mercado doméstico e internacional; una preocupación por la inversión, la ciencia y la tecnología, y la innovación; aplicación de instrumentos horizontales; apoyo a la mipyme; focalización en el desarrollo regional o local; y el incremento del enfoque en base a clusters⁷. A nivel sectorial si bien la posición es ambigua, todavía se favorecen en gran parte actividades relacionadas con sectores primarios tales como el agropecuario, energía, minería y forestal, y varios otros (desde infraestructura hasta cultura.), aunque esto ha empezado a cambiar de manera más acelerada en los años recientes (véase Anexo I: Tabla N°3).

No obstante, la orientación de estas políticas puede ser principalmente horizontal o selectiva, a pesar que se reconoce que algunas políticas horizontales pueden ser selectivas, ya sea en su aplicación o impacto. Hay elementos esenciales de carácter horizontal que debe contener toda política de desarrollo productivo, especialmente mecanismos para fomentar la innovación y difusión de tecnología, para mejorar los mecanismos de financiamiento a largo plazo y apoyar a las mipymes.

Sin embargo, hay argumentos importantes en favor de estrategias selectivas, ya que las oportunidades de innovación no se dan en todo el espectro de la estructura productiva. Más aun, la preferencia genérica por esquemas horizontales ignora que, cuando involucran recursos fiscales escasos, siempre habrá que especificar dónde se asignan los recursos y eso involucra selectividad de algún tipo. Por este motivo, la elección debe hacerse en el contexto de una estrategia de desarrollo productivo que, por motivos de transparencia, es mejor que sea explícita. (Ocampo, 2011).

2.3. Frentes de actuación de la banca de desarrollo en el acompañamiento de las políticas de diversificación e impulso de la productividad

El menor crecimiento económico regional obliga a las IFD a redoblar esfuerzos para trabajar tanto en el corto como en el mediano y largo plazo, para apoyar las políticas y medidas orientadas a inducir cambios de naturaleza estructural en el aparato productivo de los países de ALC.

Pensar en dejar que únicamente sea el mercado el que defina en qué dirección qué, cómo y cuándo se van a desarrollar una economía, sectores o productos, no es tan cierto, se requiere también un rol activo del Estado en inducir el desarrollo de determinados sectores, sobre todo en actividades innovadoras, y es allí donde las IFD tienen un rol clave en la financiación de las empresas. Como instrumentos de la política pública de financiación del desarrollo y responsables de la gestión de los programas de los gobiernos, las IFD desde su creación están comprometidas en el apoyo a las políticas de políticas de desarrollo productivo, diversificación productiva, industrialización, o de mejora de la productividad de sus respectivos países, en el sector o sectores que define su mandato, con acciones que se corresponden a un conjunto de operaciones de apoyo financiero y no financiero para la implementación de las políticas, a fin de contribuir a estimular y acelerar el desarrollo socio económico de su país mediante una amplia y adecuada actividad crediticia para que los objetivos de los programas de gobierno sean logrados. En los últimos tiempos hay un énfasis por apoyar la modernización de las empresas, el desarrollo de la infraestructura y la innovación tecnológica.

Así tenemos, por ejemplo, que el Banco Nacional de Costa Rica se ha enfocado en productos relacionados con dispositivos médicos, servicios y tecnología. En Brasil, las IFD apoyan con financiamiento de largo plazo la realización de inversiones en todos los segmentos de la economía, en el marco de una

privados: la educación a todo nivel, la adecuación de la infraestructura de servicios, y avanzar en la reducción de trámites, en la calidad del control y de la certificación y en la política de promoción de la competencia.

⁷ Los países andinos diseñaron estrategias de competitividad a partir de la visión de clústeres (Peres, 2005).

política que incluye las dimensiones social, regional e ambiental. En Ecuador, el Estado está apoyando la modernización de sus empresas, especialmente del sector de la industria petrolera, hidroeléctricas, telefonía y minería. En Colombia conforme al nuevo Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, se establece la priorización de sectores como: educación, salud, vivienda, agua y saneamiento básico, transporte (vías terrestres, marítimas, fluviales, sistemas de transporte urbano), desarrollo urbano y territorial, ambiente, agropecuario. En Argentina, si bien el Estado Nacional no indica específicamente el sector o empresas a apoyar, las políticas de reindustrialización e infraestructura determinan un apoyo insoslayable de las IFD para las empresas de producción nacional. En ese escenario, empresas nacionales pequeñas y medianas, muchas de base tecnológicas, han encontrado el terreno óptimo para crecer y desempeñarse. En Perú se han definido líneas estratégicas para el apoyo a la diversificación productiva, donde la banca de desarrollo está muy comprometida.

Las experiencias en varios de países de la región nos muestran a una banca de desarrollo muy decidida a apoyar las políticas y medidas orientadas a inducir cambios de naturaleza estructural en el aparato productivo de nuestros países, mediante la provisión de financiamiento de mediano y largo plazo para la inversión en proyectos que consideren la modernización del aparato productivo a fin de mejorar su competitividad, el fomento de las exportaciones, la incorporación de mayor valor agregado en los productos, y el desarrollo de nuevas industrias con capacidad para competir en el ámbito internacional, así como cambios en la matriz energética con énfasis en la generación de energías más limpias y de fuentes renovables menos contaminantes del ambiente.

Las IFD participan en la definición y elaboración de las políticas de desarrollo productivo, diversificación productiva, industrialización, o de mejora de la productividad del país, a través del conocimiento sectorial que aportan acumulado a lo largo de sus muchos años de existencia financiando el desarrollo productivo; participando en grupos de trabajo técnicos donde se discuten las políticas y su mejor forma de implementarlas a través de instrumentos financieros o en el marco reglamentario relacionado a los mismos; en el diseño e implementación, operación y programas en coordinación con diferentes dependencias públicas, los mismos que en algunos casos se formalizan a través de convenios de colaboración o se transmiten a la entidad responsable de la planeación en el país. De esta manera las entidades participan en la definición e instrumentación de las políticas de desarrollo productivas de sus respectivos sectores de competencia.

En lo que corresponde propiamente a su actuación, las IFD latinoamericanas viene actuando en diferentes frentes⁸: en el apoyo a la inversión en infraestructura, modernización de las empresas, la diversificación productiva, el surgimiento de empresas innovadoras, el desarrollo y fortalecimiento de las mipymes y su incursión en los mercados internacionales, así como el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico, el desarrollo de ciudades sostenibles y del conocimiento, y la innovación y desarrollo tecnológico.

En la formación de capital humano con mejor formación básica y técnica y visión emprendedora. Con la internacionalización de las IFD para acompañar a las empresas latinoamericanas para captar capitales, atraer inversiones; tener una mayor presencia en los mercados internacionales de capitales y el establecimiento de acuerdos de cooperación con bancos y agencias de financiamiento nacionales e internacionales, a fin de promover el comercio bilateral, cofinanciar grandes proyectos, brindar asistencia técnica. Asimismo, un rasgo distintivo que cada vez se aprecia es que los proyectos que financian fomenten que el desarrollo productivo sea amigable con el medio ambiente.

En los capítulos siguientes de este documento nos concentramos en el apoyo al financiamiento de la infraestructura, la innovación y el desarrollo tecnológico, y el fomento de los emprendedores, teniendo

⁸ ALIDE (2014). "Banca de desarrollo y financiamiento de los sectores productivos y del desarrollo territorial". Documento Básico presentado en la Reunión Ordinaria de la Asamblea General de ALIDE, en ciudad de Cartagena, Colombia, 8 y 9 de mayo.

como fuente de información para el análisis, la obtenida por Alide de las propias instituciones financieras de desarrollo a través de una encuesta (en adelante encuesta Alide, 2015)⁹.

III. Financiamiento de la infraestructura para la conectividad física nacional e internacional

Una política de desarrollo tiene que considerar la conectividad de los territorios nacionales, subnacionales y regionales, desarrollando una suerte de *hardware* (carreteras, puertos, redes de telecomunicaciones, servicios básicos, etc.), y *software* (acuerdos comerciales, acuerdos aduaneros, acuerdos de cooperación técnica y financiera entre entidades financieras de desarrollo, etc.) que impulsen las cadenas de valor regionales, así como la integración a las cadenas de valor globales. Ello contribuirá al aumento de los flujos de mercancías, conocimientos, tecnología, inversión, mano de obra y financiamiento, impactando en la productividad de los procesos productivos y en el nivel de desarrollo empresarial. En esta sesión, se da un breve panorama de la inversión en infraestructura, impactos potenciales, y acciones de las IFD.

3.1. Panorama de la inversión en infraestructura

El bajo porcentaje de inversión en infraestructura de la región que fluctúa entre el 2% o 3% de su PIB —a excepción de Chile 6% y Colombia 4%—, apenas supone el mantenimiento de la infraestructura ya existente. Si tomamos como referencia que la India, por ejemplo, está invirtiendo en este sector el 6% de su PIB anual, mientras China hace lo propio con el 10%, ALC necesitaría como mínimo una inversión adicional de 2% a 4% anual. El sector público (con el 65%) es el que ha venido liderando el financiamiento de la infraestructura con recursos propios y deuda soberana, y el sector privado poco a poco están entrando invirtiendo más, pero ahora lo que se precisa es un nuevo modelo que considere: 1) un mayor liderazgo del sector público en su capacidad normativa y de planificación a largo plazo; 2) más mecanismos de financiamiento que reduzcan la incidencia de los recursos de deuda de los países; y, 3) mayor participación del sector privado con recursos y *expertise*.

La deficiente infraestructura contribuye a la falta de competitividad de ALC, que se manifiesta en que los costos logísticos como porcentaje del valor del producto sea mayor al 25% versus la OECD que representa menos del 8%; las pérdidas de mercados, es decir, la proporción de bienes del sector primario que no llegan a los mercados es del 25% en tanto en países de la OECD es de menos del 3%; los niveles de inventario en ALC son casi 3% en la OECD menos de 1%. En el caso de las Pymes los impactos son aún más graves, por ejemplo, los costos logísticos representan más de 40% del valor producto. Igualmente, este tipo de costos impactan a los pobres ya que los costos de transporte son de 2 a 10 veces mayores que las tarifas de importación de los bienes básicos, en los cuales los pobres gastan hasta el 70% de su ingreso. En consecuencia si ALC pretende tener un mejor desempeño en el comercio exterior y reducir la pobreza, es clave bajar los costos logísticos vía una mayor inversión en infraestructura¹⁰.

La evidencia de ALC muestran que el impacto de una reducción de 10% de costos logísticos en los sectores de agro, industria, madera y muebles, textiles, pieles y zapatos, y minería incrementa la demanda entre 7% y 12% y el empleo entre 2% y 12%. Para Centroamérica se ha estimado que si lograra los niveles logísticos del mejor de la región, el comercio intrarregional aumentaría en casi 30%, si la referencia fuera el mejor de la Unión Europea sería 50%, si es por mejora de pasos de frontera y aduanas, y si es por mejoras de transporte terrestre y servicios el aumento sería del 100%. A su vez aumentaría el comercio con países extra regionales y a los EE UU en más del 50% y a la Unión Europea se triplicaría¹¹.

⁹ La encuesta "Instituciones Financieras de Desarrollo Latinoamericanas y Desarrollo Productivo" se llevó a cabo entre febrero y marzo de 2015.

¹⁰ Jose Luis Guasch (2011) "Infraestructura y PPPs en América Latina Y Caribe: Problemática y Soluciones". Ponencia presentada en la 41ª Reunión Ordinaria de la Asamblea General de ALIDE, Asunción, Paraguay, 19 y 20 de mayo de 2011.

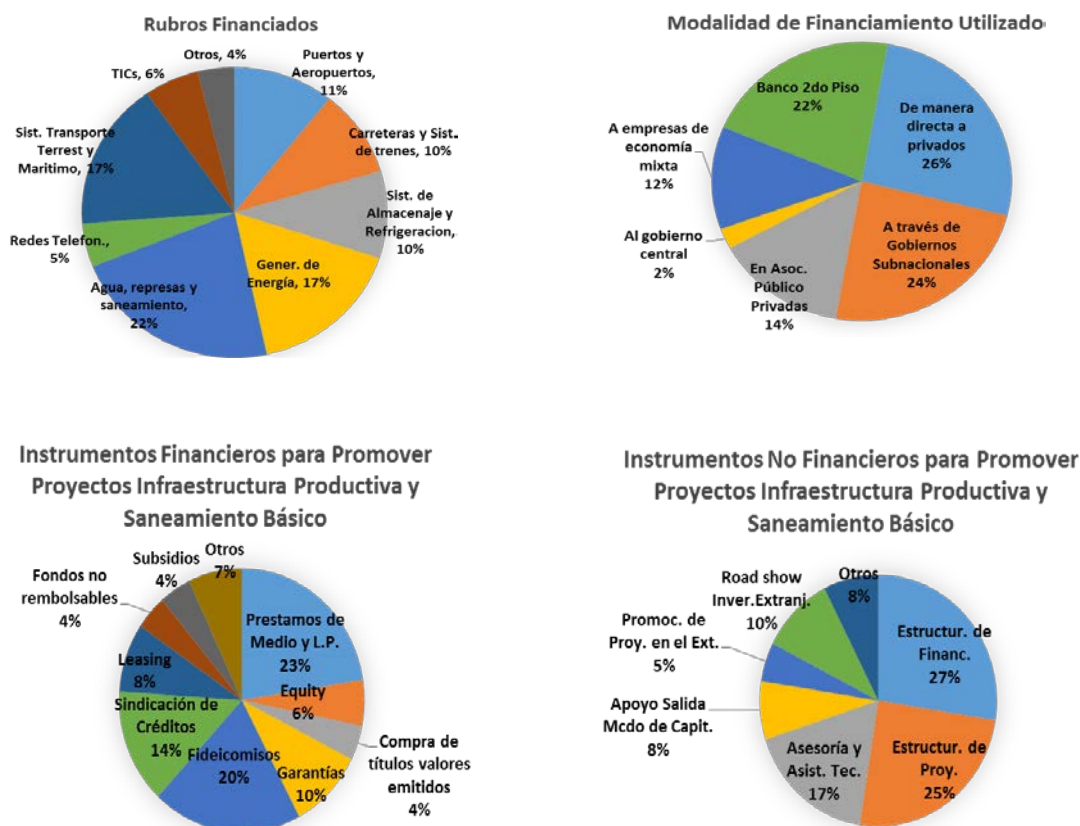
¹¹ Idem.

En materia de inversión en infraestructura hay cierta heterogeneidad entre los países, unos tienen planes nacionales para el desarrollo de la infraestructura, otros han identificado y priorizado determinados cartera de proyectos más vinculados al objetivo de mejorar la competitividad de sectores o regiones específicas del país, y otro grupo que por sus necesidades y disponibilidad de recursos está todavía más orientado al desarrollo de la infraestructura básica.

3.2. Las instituciones financieras de desarrollo y el financiamiento de la infraestructura

En función al panorama nacional, el mandato, el marco legal o los arreglos financieros que permite el sistema financiero (local o internacional), las IFD han desarrollado instrumentos y programas para financiar la infraestructura, que estén vinculados a los objetivos promovidos por el país. En ese sentido, han direccionado ingentes recursos financieros y esfuerzos para: 1) apoyar el desarrollo de programas nacionales de infraestructura; 2) maximizar y facilitar la movilización de capital privado a proyectos de infraestructura; 3) tomar riesgos, que el mercado no está dispuesto a asumir; 4) hacer viables proyectos con rentabilidad social o rentabilidad económica; 5) obtener o mejorar las condiciones de los financiamientos de largo plazo, para el desarrollo de proyectos con el otorgamiento de garantías; 6) actuar como catalizadores de recursos, a los proyectos de infraestructura; 7) apoyar el desarrollo de fondos de mercados de capital con énfasis en proyectos de infraestructura, 8) buscar la complementariedad de los recursos privados para financiar este tipo de proyectos, sindicando créditos para los mismos.

**Gráfico N°7: IFD de América Latina y el Caribe
Financiamiento de la Infraestructura Productiva y Saneamiento Básico**



Fuente: Elaboración propia basada en la Encuesta Alide 2015

Hacia 2015, el 70.4% de las IFD latinoamericanas financian el desarrollo de infraestructura productiva y de servicios básicos. Principalmente, de rubros vinculados a la construcción de vías de comunicación

(terrestre, aéreo y marítimo) 38%; obras de agua y saneamiento 22%; generación de energía 17% y distribución y logística (sistemas de almacenaje y refrigeración) 10%.

La modalidad de financiamiento más utilizada ha sido el crédito directo a privados, 26% principalmente para proyectos de pequeña y mediana envergadura, como los de generación de energía renovable. Le siguen en importancia los préstamos a través de gobiernos subnacionales (municipales, regionales o por estados) con 24% y los otorgados por la banca de segundo piso con 22%. En el cual el crédito de mediano y largo plazo conjuntamente con los fideicomisos son los instrumentos financieros más utilizados para este tipo de financiamiento.

3.3. Acciones y resultados de la financiación de la infraestructura de las IFD

La participación de las IFD en el financiamiento de la infraestructura generalmente es realizada por entidades financieras especializadas en la financiación de medianos y grandes proyectos a través de sus áreas de banca de inversión.

En Argentina el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) utiliza la modalidad de PPP ofrece créditos puente y hace la estructuración de los proyectos para captar fondos del mercado de capitales. También, administra un instrumento de financiamiento alternativo para obras municipales de infraestructura vía el mercado de capitales que cuenta con la participación del sector privado.

En Brasil, el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) que apoya proyectos de energía eléctrica; telecomunicaciones, saneamiento ambiental, logística e transportes, gas y petróleo, fuentes renovables de energía y aeropuertos. En promedio el BNDES destina el 34% de sus recursos a infraestructura. Las formas de apoyo son mediante financiamiento corporativo y project finance a través de una sociedad de propósito específico. El BNDES también financia proyectos de infraestructura en la región con la finalidad de apoyar la inserción internacional de las empresas brasileñas en la exportación de bienes y servicios a través de financiamiento pre-embarque y pos-embarque, el cual en 2013 llegó a US\$7.136 millones, 30.5% más que el año previo. En el período 2001-2013, ha otorgado financiamientos bajo este concepto por US\$ 65,768 millones.

En Ecuador, el Banco del Estado, desembolsó en 2013 unos US\$521 millones, aproximadamente 4% menos respecto a 2012. El sector más beneficiado fue saneamiento ambiental con el 36% del total. En segunda instancia el sector vial con un 26%, y en tercer lugar de importancia está el desarrollo múltiple, con un 10%. La estructura de las fuentes de financiamiento de los gobiernos subnacionales (municipios y provincias) ha variado. Mientras que en 2007, la principal fuente de financiamiento eran los organismos multilaterales (deuda externa), en los últimos cinco años su mayor fuente de financiamiento es el Banco del Estado, pasando de un 38% en 2007 al 55% en 2013., de allí que un reto en el país es hacer que los gobiernos subnacionales mejoren su capacidad de generación de ingresos y puedan convertirse en sujetos de crédito de otras fuentes de financiamiento. Para tal efecto, el Banco del Estado cuenta con el programa “Corresponsabilidad con el Buen Vivir”, que además de brindar financiamiento, les ofrece recursos no reembolsables orientados a dotarlos de las capacidades para lograr dichos objetivos.

En México¹², las restricciones de los sectores bancario y público para la asignación de recursos en infraestructura obligan a desarrollar incentivos para que inversionistas institucionales financien estos proyectos, así como mecanismos alternativos de financiamiento para la inversión en infraestructura tales

¹² El sector transporte en México aporta el 6.3% del PIB y genera 2 millones de empleos directos, la red de carreteras y caminos cuenta con 374 mil km, de los cuales 49 mil son carreteras federales, con 8.4 mil de cuota. El 80% de estas se encuentra en condiciones buenas o aceptables. Por la red se mueve el 96% del transporte de pasajeros y el 55% del de carga. A su vez, se cuenta con 102 puertos y 15 terminales fuera de puerto. El transporte aéreo cuenta con 78 aeropuertos de los cuales 17 manejan el 86% de los pasajeros, y la red ferroviaria cuenta con 27 mil km, de los cuales 22 mil están en operación. México durante el periodo 2014-2018 ha previsto invertir US\$540 mil millones en infraestructura.

como: 1) utilización de fondos de ahorro privado de largo plazo como los fondos de pensiones y de otros inversionistas institucionales; 2) una mayor asignación de recursos de los bancos nacionales de desarrollo con un mandato a la inversión de largo plazo, tanto con crédito directo como a través de esquemas de mitigación de riesgos como garantías de crédito o para la emisión de capital para este tipo de proyectos con garantías, 3) utilización de esquemas de financiamiento público-privado (APP) para compartir el costo y riesgo de proyectos de largo plazo; 4) utilización de esquemas de mercado para financiamiento de largo plazo tales como: bursatilización de deuda de proyectos de infraestructura (ejemplo, con bonos de infraestructura), y financiamiento en los mercados de capital.

Banobras, además de otros importantes programas e instrumentos de financiamiento cuenta con el Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social (FAIS), que tiene como objetivo avanzar en la cobertura de los municipios atendidos con la finalidad de profundizar el mercado de crédito municipal y acercar de este modo a los municipios menos desarrollados a la bancarización, brindándoles asistencia técnica, financiamiento o facilitándoles su acceso a fuentes privadas de financiamiento. En México existen 2,454 municipios, de los cuales a fines de 2006, solo el 25% utilizaba crédito bancario para financiar su inversión en infraestructura; Banobras atendía a 566 y la banca comercial 65. La cobertura era aún más deficiente en el caso de los municipios con menor nivel de desarrollo. Con el Programa se pasó a atender a 1,133 municipios, alcanzando incluso a pequeños y medianos, aumentando la cobertura al 41%. Hay Estados donde la cobertura llegó al 100%.

De esta manera, para atenuar y compensar las fallas de mercado que obstaculizan el desarrollo del sector de la infraestructura en México, Banobras impulsó un producto financiero que ayuda a los proyectos de infraestructura a contar con una mayor liquidez, reducir el riesgo y la severidad de la pérdida en caso de incumplir con las obligaciones contraídas, mejorar su reputación y, obtener una mejor calificación de riesgo crediticio sobre sus financiamientos.

Para fortalecer su papel como palanca del desarrollo, Banobras retomó el concepto de garantía financiera para ajustarlo a los sectores de infraestructura y de deuda subnacional. Mediante este producto se promovió que, a cambio de una contraprestación, un gobierno o promotor de proyectos pudiera garantizar –hasta cierto monto- el pago oportuno de intereses y principal u otro tipo de obligaciones de pago que deriven de un financiamiento, proyecto o emisión bursátil. De esta forma, la garantía financiera proporcionaría a los clientes acceso a mejores condiciones de crédito por parte de sus acreedores privados, lo cual reduciría los costos financieros asociados al crédito, al mismo tiempo que potencia los recursos destinados al sector de la infraestructura al requerir de un menor capital para financiar los proyectos. La garantía es parcial (hasta el 50% de cobertura sobre el saldo inicial de la obligación avalada). Desde su lanzamiento al mercado en 2008 hasta 2012, la garantía financiera de Banobras, ha hecho posible inversión en infraestructura por un monto aproximado de US\$2.8 billones.

La brecha de infraestructura en el Perú durante 2012 creció en 384% con respecto a 2001. El déficit se estima en más de US\$80 billones. La mayor parte de ella está en el sector eléctrico (37%), debido al crecimiento de la demanda de energía, seguida del sector transporte (redes viales, puertos, aeropuertos y ferrocarriles con 24%) y telecomunicaciones (redes de banda ancha) con 22%. Este es un sector donde Cofide en los últimos años ha incursionado fuertemente amparado en los lineamientos y objetivos de las políticas del gobierno que busca viabilizar importantes proyectos de infraestructura pero cuyos procesos han estado muy lentos. Igualmente, viene trabajando con algunos gobiernos locales y regionales para viabilizar los proyectos de infraestructura al interior del país. Dadas su limitaciones como bancos de segundo piso para llevar a cabo estos proyectos, se aliado con importantes bancos internacionales utilizando mucho la figura de fideicomisos en la estructuración del financiamiento de los proyectos.

Como vemos en el campo de la infraestructura, las IFD han desarrollado instrumentos y programas que se corresponden con lo que se promueve en el país. En ese sentido, han direccionado una cantidad importantes de recursos financieros y esfuerzos con el objetivo de: apoyar el desarrollo de programas

nacionales de infraestructura; maximizar y facilitar la movilización de capital privado a proyectos de infraestructura; tomar riesgos que el mercado no está dispuesto a asumir; hacer viables proyectos con rentabilidad social o rentabilidad económica; obtener o mejorar las condiciones de los financiamientos de largo plazo para el desarrollo de proyectos con el otorgamiento de garantías; actuar como catalizadores de la orientación de recursos a los proyectos de infraestructura; apoyar el desarrollo de fondos de mercados de capital con especialidad en proyectos de infraestructura, buscar la complementariedad de los recursos privados para financiar este tipo de proyectos, sindicando créditos para los mismos.

3.4. Inversión en infraestructura para desarrollo territorial y regional equilibrado

Al menor crecimiento económico se agrega la persistencia de grandes brechas entre regiones y la agudización de la desigualdad territorial: menos del 14% de los municipios (con 10% de la población) mostraron crecimiento con reducción de la pobreza y de la desigualdad en contraste con 29% de ellos (con el 34% de la población), que no logro mejoría en ninguno de estos indicadores. Si solo se considera el crecimiento, un 64% de los municipios (con el 60% de la población) se mantuvo estancado (Rimisp, 2012).

La persistencia de las desigualdades inter e intrarregionales de los países de América Latina, como consecuencia de la alta concentración espacial de la población, el empleo, la infraestructura, la aglomeración de actividades económicas, servicios y la riqueza en detrimento de las áreas periféricas y rurales, se encuentra en la base de las argumentaciones que, desde hace más de una década, defienden la necesidad de un desarrollo territorialmente más equilibrado.

Recuadro N°1

Desarrollo Territorial y Regional: Diamante Caribe y Ciudades Sostenibles, Colombia

La Financiera del Desarrollo (Findeter), en su búsqueda por establecer territorios inteligentes a través de la planeación de estrategias de desarrollo sostenible, se unió con Microsoft, Fundación Metrópoli y Colciencias para trabajar de manera conjunta en la creación de una región inteligente, orientada al cambio y a los nuevos retos, y se estableció el proceso de descubrimiento del “Diamante Caribe Colombiano”. La Fundación Metrópoli a través de su iniciativa “Proyecto Cities” denomina a un territorio inteligente como aquel que se enfoca en los retos de la globalización, para innovar con sostenibilidad ambiental y cultural y girar en torno a “la nueva revolución digital” fomentando la investigación y diseño de estrategias innovadoras que permitan afrontar el futuro con más éxito. Las nuevas organizaciones territoriales o diamantes urbanos, que sin lugar a duda serán considerados territorios inteligentes, se convertirán en el nuevo motor económico a nivel mundial. Estos territorios se establecen a través de la expansión espacial de áreas metropolitanas geográficamente conectadas. El “Diamante Caribe Colombiano” está configurado por nueve ciudades principales y 8 departamentos, a los que se les busca sacar partido a lo sobresaliente y singular que tienen, a la identidad de las ciudades, de los paisajes, de los corredores ecológicos; potenciar los componentes de excelencia y tratar de ver qué acciones de futuro permiten darle una nueva dimensión a esos territorios en materia de desarrollo económico y productividad entre otros. En este espacio se dan las oportunidades para acoger nuevas actividades económicas vinculadas a sectores emergentes de futuro como el turismo, el comercio internacional, la gestión de los recursos naturales, la energía y la economía del conocimiento. El diamante propuesto integra a la Costa Caribe con Santander con el objetivo de conectar y articular su desarrollo sostenible y competitivo de manera conjunta y complementaria. En Colombia existe un corredor ecológico que llega hasta el corazón del país que es el (Río) Magdalena, entonces la idea es convertirlo en un corredor logístico, de transporte y de recuperación del sector rural; de tal manera, que Barrancabermeja y Bucaramanga ciudades que dialogan más con el interior del país, se interconecten con los puertos atlánticos.

En la actualidad los que compiten son los territorios no las empresas, en consecuencia, la competitividad de las empresas pasa por lograr la competitividad de los territorios. Para que este desarrollo territorial sea competitivo, sostenible, inclusivo y descentralizador se requiere de un entorno macro y regulatorio estable y competitivo; mejorar las condiciones de vida y del entorno en el que se desenvuelven ciudadanos y empresas; que los niveles subnacionales de gobierno sean capaces de proveer en forma sostenible

infraestructura y servicios públicos básicos de calidad; contar con espacios de participación en los que los actores sociales puedan interactuar en la definición de estrategias y políticas sectoriales y territoriales que estimulen el desarrollo productivo; y diseñar e implementar estrategias territoriales de fomento a la competitividad empresarial, particularmente de empresas con alto potencial de crecimiento.

También, se requiere de un Estado fuerte, eficiente no burocratizado, que no limite la iniciativa privada sino que más bien la complemente, siempre que esta tenga una visión de desarrollo productivo y no de carácter especulativo desvinculada de la economía real.

IV. Inversión y Financiamiento para la Innovación y el Desarrollo Tecnológico

Un objetivo clave de las políticas de desarrollo productivo es establecer las condiciones para mejorar la productividad con el fin de alcanzar mejores resultados en términos de crecimiento y desarrollo. En este aspecto resulta importante destacar las acciones y programas de financiamiento y asistencia técnica que contribuyen a la innovación en la producción; la creación y el desarrollo de empresas de alta productividad con potencial a futuro (ciencias de la vida, energías alternativas, negocios en la red, agricultura orgánica, TIC, nanotecnología, biotecnología, etc.); la provisión de bienes públicos necesarios para la expansión de los sectores emergentes; el fomento a las cadenas de valor; clúster tecnológicos; identificación y promoción de empresas startups; entre otros; que se orientan a desarrollar empresas y sectores más competitivos y con mayor valor agregado.

4.1. Inversión en investigación y desarrollo tecnológico

El Informe del Índice Global de Innovación (GII, por sus siglas en inglés) 2014¹³, hace una retrospectiva de la inversión en innovación, a partir de 2013, muestra una disminución en el crecimiento de la inversión pública en investigación y desarrollo (I+D) y una mayor indecisión, por parte del sector empresarial, para incurrir en gastos en este campo. Por lo que concluye que ante un estímulo a la innovación y nuevas fuentes de crecimiento en retroceso, las expectativas de crecimiento mundial sostenido seguirán siendo limitadas.

Los datos recogidos en el informe 2014 muestran pocas variaciones en las posiciones del ranking, hasta el puesto 25, respecto a 2013. Es decir, son básicamente las mismas economías con ligeros cambios, lo cual muestra lo difícil que es cerrar las brechas de la innovación a nivel mundial. Condición que puede explicarse por la dificultad que tienen las economías menos innovadoras para formar y retener al talento que genere una innovación constante, la disponibilidad de recursos y financiamiento y la poca disposición para innovar de las empresas. Las economías más innovadoras generan un círculo virtuoso donde una vez que se alcanza el umbral crítico, la inversión atrae a la inversión, el talento atrae al talento y la innovación genera más innovación.

Asimismo, este Índice presenta el surgimiento de una nueva dinámica en la innovación, independientemente de la existencia de profundas y persistentes brechas entre países y regiones en materia de innovación. El mayor desequilibrio se da entre países con diferentes niveles de desarrollo. Por lo regular, los países con altos ingresos superan a los países con menores ingresos per cápita por un amplio margen en todas las medidas de rendimiento de la innovación. También existe una gran diferencia entre regiones geográficas, especialmente cuando se compara el promedio de resultados de países con altos ingresos con el de otras regiones, como África y gran parte de Asia y América Latina (Cuadro N°1).

¹³ El índice es una clasificación de las capacidades y resultados en el ámbito de la innovación en las economías de todo el mundo. En el informe se analizan 143 economías sobre la base de 81 indicadores, donde Suiza, Reino Unido y Suecia encabezan el ranking. Completan el top ten: Finlandia, Países Bajos, EE.UU, Singapur, Dinamarca, Luxemburgo y Hong Kong (China).

Cuadro N°1
Grado de innovación en función del nivel de ingresos
(Puesto de acuerdo al GII)

Altos ingresos	Suiza (1), Reino Unido (2), Suecia (3)
Ingresos medios altos	China (29), Malasia (33), Hungría (35)
Ingresos medios bajos	República de Moldavia (43), Mongolia (56), Ucrania (63)
Bajos ingresos	Kenia (85), Uganda (91), Ruanda (102)

Fuente: The Global Innovation Index 2014

Tanto China como Rusia, pertenecientes a los BRICS, se sitúan como los líderes de su grupo al tener los mejores resultados en sus índices de innovación, el primero subió 6 puestos y el otro 13, respecto al Índice 2013. Asimismo, África Subsahariana es la región que muestra una mejora prometedora en el ranking.

El grupo de países clasificados entre los diez primeros del Índice (GII) vienen alcanzando de manera reiterada niveles altos tanto en entradas como resultados de innovación, estableciendo un entorno innovador integrado, invirtiendo en capital humano y desarrollo empresarial; mejorando y fortaleciendo sus infraestructuras de innovación, y contribuyendo con la generación de la creatividad (productos y servicios innovadores, creatividad en Internet). (Anexo tabla N°6)

4.2. América Latina y el Caribe en el ranking de la innovación

El principal motor del crecimiento de los países latinoamericanos ha sido la inversión en actividades productoras de materias primas, en parte debido al poco apoyo a la creación de empresas de base tecnológica y en general a la insuficiente innovación y desarrollo tecnológico. La inversión que destinan los Estados de ALC en investigación y desarrollo (I+D) es bastante baja, menor del 0.5% del PIB, salvo algunas pocas excepciones. Según datos del Banco Mundial, solo Chile y México invierten alrededor del 0.4% de su PIB en I+D, mientras Israel el 4.5%, Corea del Sur alrededor de 3.4%, y los países de la OECD en promedio 2.4%.

ALC pese a contar con más del 8% de la población mundial genera cerca de 3,000 patentes al año. Esto es menos de lo que hace Corea del Sur, que con algo más del 0.5% de población supera a la región en inversión y en cantidad de patentes aprobadas, 79.652 al año 2013. Ni que decir de Japón con 239.338, seguido de EEUU con 146.871 y China con 48.814.

Asimismo, la contribución de ALC al gasto total mundial es baja –alrededor de 2%–, con escasa participación de las empresas en la financiación que apenas llega al 30% a diferencia de los países desarrollados que sobrepasa el 70%. Por ello, es imprescindible lograr un mayor involucramiento de las empresas en financiar los procesos de innovación a fin de acercarse un poco más a los niveles similares de los países desarrollados. Ello se refleja en su posición en el ranking mundial de innovación. Aquí, las IFD tienen un rol importante que cumplir como parte de un sistema nacional de innovación tecnológica.

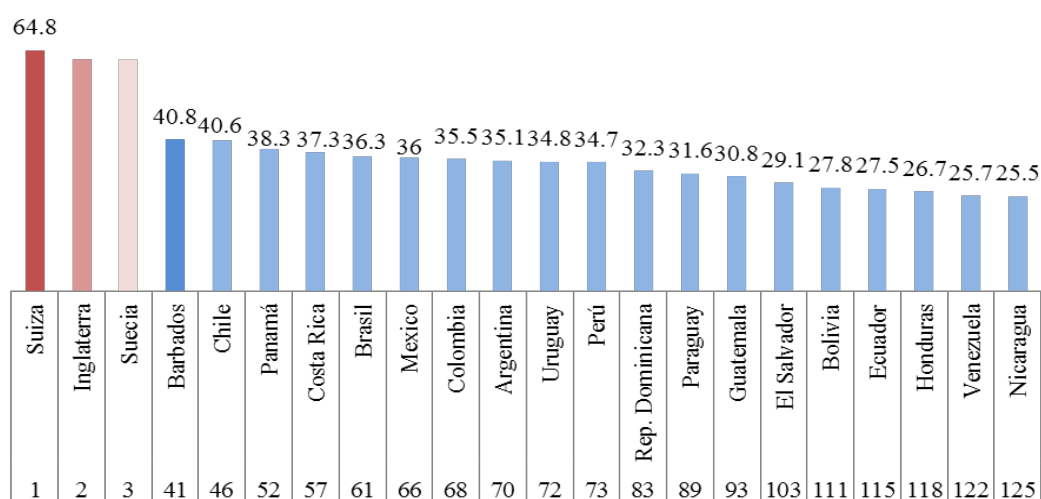
Algunas otras evidencias que se muestran en el GII son las siguientes:

- En el top del ranking por región observamos que Barbados ocupa el primer puesto en ALC, reflejando sus fortalezas en actividades de desarrollo de negocios, mejora en la familia de patentes, alianzas estratégicas (joint-venture), pruebas GMAT (exámenes para graduados en gestión de empresas) y mejora en Infraestructura.
- Chile refleja una mejora e inversión en infraestructura, centrada en la E-Participación, que viene a ser la participación ciudadana basado en el uso de las tecnologías de la información (TIC). Por el lado institucional, mejoró la eficiencia del gobierno, la calidad regulatoria y el estado de derecho. A pesar de ocupar el segundo lugar en el ranking de países por región, aún queda pendiente la producción de

conocimientos y tecnología, basándose en la difusión del conocimiento, además de una necesidad de invertir más en capital humano e investigación.

- Panamá, es el tercero en el ranking por región y se coloca en el puesto 20 en el índice de eficiencia de innovación, que está centrado en la producción de bienes intangibles, culturales, artísticos y en línea. Panamá se destaca en la producción de bienes y servicios creativos¹⁴ y creatividad en línea¹⁵.
- Brasil está fortaleciéndose en desarrollo de negocios, infraestructura, capital humano e investigación, producción creativa y producción de conocimientos y tecnología. Sin embargo, aún tiene por mejorar actividades de innovación en instituciones, centrándose en el medio ambiente de negocios.
- Uruguay viene fortaleciendo sus instituciones, en cuanto a estabilidad política y libertad de prensa, mejoró su infraestructura y la producción creativa, pero tiene por mejorar el desarrollo de mercado y de negocios.
- Argentina, por su parte, viene fortaleciendo el capital humano e investigación tanto en desarrollo e investigación como en educación primaria y superior. Busca mejorar el tema institucional por el lado del entorno regulatorio y empresarial; y en cuanto al desarrollo de mercado, en particular el crédito, la inversión, el comercio y la competencia.
- Colombia presenta mejoras en infraestructura y desarrollo de mercados, pero con debilidades en producción de conocimientos y tecnología.

**Gráfico N°8: Índice Mundial de Innovación
ALC y las tres Economías con Mejor Desempeño (Puntaje/Puesto)**



Fuente: The Global Innovation Index 2014 / Elaboración ALIDE

4.3. Banca de desarrollo en América Latina y el Caribe y apoyo a la innovación y desarrollo tecnológico

Como se sabe la incertidumbre de los resultados, los altos costos inmediatos, el descalce entre los retornos –muy largo plazo- y la estructura de mercado de créditos mayormente de corto plazo, a lo que se agrega el comportamiento procíclico del crédito, no se alinean con las inversiones en innovación que necesitan recursos constantemente a lo largo del tiempo de inversión lo que limita las posibilidades innovadoras de empresas con escasa dotación de capital de riesgo propio o limitado acceso a los mercados financieros, como es el caso de la Pymes o de proyectos en actividades o productos nuevos.

¹⁴ Incluye películas, circulación editorial, exportación de servicios culturales, celebraciones, artesanías y artes visuales, en general involucra productos creativos que tengan efectos económicos.

¹⁵ Involucra el uso de tecnología relacionada al Internet (citas en Wikipedia, videos subidos a YouTube, etc.)

Por ello, las IFD han desarrollado instrumentos de financiamiento y alianzas estratégicas. En algunos casos se han asociado con los fondos de ciencia y tecnología nacionales que cuentan con recursos, para compartir las funciones, correspondiéndole al banco administrar los recursos, realizar toda la evaluación financiera, y la entidad de ciencia y tecnología certifica que el proyecto es innovador. Por otro lado, están todos los programas desarrollados y operados con recursos propios, programas de garantías para empresas innovadoras donde en los primeros años se asume un porcentaje mayor del riesgo que va disminuyendo conforme avanza el proyecto. Entre los apoyos financieros cabe citar al: 1) crédito concesional: tasas de interés subsidiadas, amplios plazos de gracia y amortización, y exigen una baja contrapartida de las empresas (20% aproximadamente), es adecuado para Pymes con ausencia de capital de riesgo, y se orienta a proyectos de modernización con bajo riesgo técnico (renovación de líneas productos, capacitación de recursos humanos) o compra de bienes de capital; 2) subvenciones directas: aportes no reembolsables, capital semilla para startups e incubadoras de empresas. Se orientan a empresas innovadoras en proyectos de desarrollo de nuevos productos o procesos, laboratorios I+D, consejería tecnológica, proyectos en sectores específicos de alta tecnología y con altos retornos públicos.

Las IFD ofrecen una amplia variedad de programas y productos para fomentar la innovación de las empresas, dentro de las cuales se destacan: la adquisición, capacitación para su uso y difusión de nuevas tecnologías, 17%; creación y desarrollo de empresas de base tecnológica, 15%; y desarrollo de clústeres o parques tecnológicos, 11%. También, apoya programas de startup e incubadoras o aceleradoras, 9%. Los recursos que fondean estas iniciativas, principalmente provienen de los recursos propios de las IFD, 26%; Fondos de Fideicomisos pertenecientes a entidades de ciencia y tecnología, 19%; y transferencias del presupuesto público, 16%. Los instrumentos de financiación más utilizados para canalizar dichos recursos, son los créditos en sus diferentes plazos, 38%; crédito para importación de maquinaria y equipo, 15% y fondos de capital de riesgo, 9%.

**Gráfico N°9: IFD de América Latina y el Caribe
Financiamiento para innovación y desarrollo tecnológico**

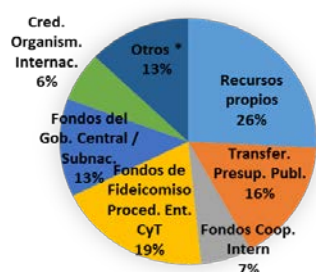
Modos de Participación del Estado en el Proceso de Innovación



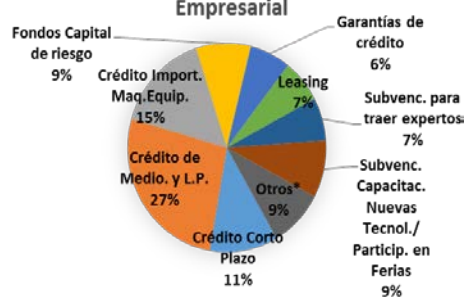
Productos o Programas para Fomentar la Innovación de las Empresas



Procedencia de los Recursos para Apoyar la Innovación Empresarial



Instrumentos Financieros y No Financieros Utilizados para Apoyar la Innovación Empresarial



Fuente: Elaboración propia basada en la Encuesta Alide 2015

La presencia del Estado y de sus instituciones en el apoyo a la innovación tecnológica no solo debe darse a través de la provisión de financiamiento sino también utilizando de manera inteligente el peso que éste tiene como demandante de bienes y servicios para apoyar el desarrollo de industrias innovadoras o de alta tecnología, que en su fase inicial carecen de la debida experiencia, prestigio, y de la suficiente confianza como para ser proveedoras en los mercados internacionales. Son los encargos del Estado en sus primeros años lo que les permite a estas empresas experimentar, desarrollar conocimientos, y ganar la experiencia y el prestigio necesario. Por otro lado, como el principal activo de este tipo de empresas son los intangibles, que casi no se utilizan para apalancar financiamiento, y tampoco se pueden traducir fácilmente en garantías para respaldar compromisos o contratos, se requiere también de la intervención del Estado o de sus instituciones financieras para proveerlas. Un ejemplo de ello, es el apoyo que le brinda el Banco Provincia de Buenos Aires, de Argentina, a INVAP, una empresa de alta tecnología desarrolladora de radares, reactores, satélites y televisión satelital, a quien le brinda financiamiento para capital e inversión, así como garantías para respaldar los contratos internacionales.

No obstante, el emprendimiento y la creación de startups no solo depende de inversión en investigación y desarrollo, sino de la creación de “un ecosistema de emprendimiento”; es decir, una comunidad de negocios donde un conjunto de individuos y organizaciones producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas” (FOMIN, 2011).

La revista Harvard Business Review estructura en seis ejes los ecosistemas de emprendimiento: políticas, finanzas, cultura, servicios de apoyo, capital humano y mercados. Además, los ecosistemas de emprendimiento requieren de la construcción de clústeres adyacentes, ya que el mayor número de organizaciones implicadas, multiplica las posibilidades de experimentación de sus miembros y con ello de la innovación.

En línea con estas consideraciones en 2012, Telefónica Digital y Startup Genome elaboraron el “Informe de Ecosistemas para las StartUps 2012”, en donde señalan que los mejores lugares para emprender. Realizado sobre la base de encuestas a 50 mil empresas de nueva creación en todo el mundo, identifica aquellos factores ambientales que han contribuido al éxito de Silicon Valley (Nº1 del ranking) y las utiliza como punto de referencia para compararlo con otras ciudades. Del top de 20 ciudades, se observa que cinco de los seis primeros lugares están ecosistemas localizados en los EE.UU, de éstos, el primer lugar como se mencionó es Silicon Valley. Tel Aviv, en Israel, está considerada como el número dos. Londres, en el lugar siete, es el ecosistema europeo mejor calificado. Singapur es el mejor evaluado entre los asiáticos y solo hay dos ecosistemas latinoamericanos considerados: Sao Paulo, Brasil, en el lugar 13 y Santiago de Chile en 20.

Asimismo, en el caso de São Paulo, el informe señala que las nuevas empresas de este ecosistema emplean a tantas personas en sus distintas etapas de desarrollo como las startups de Silicon Valley. Por su parte, Santiago de Chile destaca como “un modelo de ecosistema promovido por el sector público”, donde Start-Up Chile ha creado una fuerte red de apoyo a los emprendedores, además que las start-ups de Santiago de Chile tienen 4.8 mentores en promedio, casi 25% más que Silicon Valley.

De esta manera, si bien solo Chile y Brasil aparecen dentro del ranking mundial de innovación y emprendimiento, en los últimos años, son cada vez más los países de ALC que se han sumado a la creación de programas que impulsen el ecosistema, apoyando Startups de gran potencial, nuevos desarrollos y tecnologías. Es el caso de Colombia, que hace tres años lanzó el programa INNpula para el crecimiento empresarial de alto impacto o Innova para Pymes. Perú, por su parte creó a fines de 2012, StartUp Perú una iniciativa gubernamental liderada por el Ministerio de la Producción y el apoyo de FINCyT. Al que se suma, México con la creación del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), cuyo objetivo es coordinar la política nacional de apoyo a emprendedores y manejo del Fondo Nacional del Emprendedor.

- **Startup Brasil**

En Brasil, aparte de una variedad de programas de apoyo a la innovación y desarrollo con que cuenta, cabe referir al Fondo Criatec del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) por US\$49 millones, que ha financiado 36 proyectos startup, con aportes de US\$750,000 de capital semilla por proyecto o startup en un amplio rango de sectores (biotecnología, IT, nuevos materiales, etc.).

Es una iniciativa público-privada, creada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación en alianza con aceleradoras, para apoyar a las empresas nacientes de base tecnológica y startups. La figura de la aceleradora surge como un agente fuertemente orientado al mercado, generalmente de propiedad privada y con capacidad de inversión financiera, que tiene la función de direccionar y potencializar el desarrollo de las start-ups.

Como parte del Start-up Brasil está el Plan Mayor, para el desarrollo de software y tecnologías de la Información, conocido como "TI Maior"; dirigido por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, que contempla una inversión de unos US\$250 millones, para el período 2012-2015, con recursos subvencionados por medio de la Financiadora de Estudos e Projetos (Finep/MCTI) y por el Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq/MCTI). Las metas es convertir al país en el quinto mayor mercado de TI para 2022 -actualmente es sétimo- y aumentar los ingresos del sector, de US\$102,000 millones de 2011 a US\$200,000 millones en 2022. También se espera que la participación del sector TI en el PIB aumente del 4.4% de 2011 a un 6% en 2022.

El programa funciona de la siguiente forma: cada año hay dos etapas de selección, en cada una son seleccionadas aproximadamente 50 startups nacionales y extranjeras, y se les otorga unos US\$100 mil de capital semilla (no reembolsable), en la forma de becas para los miembros de la startup, por el período de un año. También, a cada startup seleccionada se le asigna una aceleradora de negocios (entidad privada), la cual les brindará estructura física, jurídica, marketing, mentoría y capacitaciones con el objetivo de madurar el modelo de negocios para que pueda ser comercializado en el menor tiempo posible. La aceleradora podrá invertir capital semilla adicional a cambio de participación accionaria en la startup.

La meta del programa era acelerar 200 startups de software y servicios de TI hasta 2014 (el programa inició en abril de 2013), siendo destinado el 25% de los recursos a startups internacionales que planeen establecerse en el Brasil. En 2013 se inscribieron más de 1,600 startups para participar del StartUp Brasil, de los cuales fueron seleccionados 118 en dos convocatorias y 87 fueron apoyadas. La diferencia entre las seleccionadas y apoyadas se da porque muchas start-up desistieron del proyecto por llegar a un acuerdo contractual con las aceleradoras del programa o simplemente por la necesidad de instalarse en Brasil, ya que algunas elegidas eran extranjeras.

Las 87 startups seleccionadas provinieron principalmente de Sao Paulo (27), Rio de Janeiro (9), Pernambuco (8), Minas Gerais (7). También hubo startups provenientes de EEUU, Colombia, Irlanda, India y Chile. Conforme a la convocatoria, para que las startups reciban los recursos, ellas necesitaban asociarse a una de las nueve aceleradoras elegidas en las dos fases del programa. La inversión financiera de las aceleradoras y del gobierno fue de casi US\$ 10 millones más US\$ 6.7 millones en infraestructura, workshops, mentorías, alianzas, etc.

Una estrategia adicional que apoya la generación de startups en Brasil radica en la participación directa del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) en compañías innovadoras o fondos de participación. Entre estos fondos, los Criatec se destacan como fondos de capital semilla que buscan capitalizar mipymes innovadoras y también proporcionar apoyo directivo apropiado.

El primer fondo de capital de riesgo de la serie Criatec fue lanzado en enero de 2007, con una inversión de unos US\$48 millones divididos entre el BNDESPAR el 80% y el Banco do Nordeste do Brasil (BNB) el restante 20%. De acuerdo con el BNDES, las 36 empresas innovadoras que recibieron aportes del Criatec I,

comercializaron 831 productos en 2013 (más del 14.4% en relación con 2012). En 2013 lanzaron 26 nuevos productos, que generaron una facturación adicional de US\$3.4 millones, con exportaciones de US\$3 millones. El Criatec II se lanzó en diciembre de 2013 sumando una inversión de US\$82.5 millones — el 66.5% de BNDESPAR, 16.1% del BNB, 5.37% del Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais, 5.37 del Banco de Brasilia, 5.37% del Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Sul, y la diferencia de la gestora del Fondo, Bozano Invetimentos. Aquí, confluyeron cuatro bancos de desarrollo con el objetivo de lograr una mayor dispersión de las inversiones y fomentar la innovación en las diferentes regiones del país.

Finalmente, resultado del buen desempeño de estos dos fondos, a fines de agosto de 2014, se lanzó el Criatec III, que apoyó a empresas con ingresos operacionales no mayores a US\$5.4 millones en el año previo de aprobación de la inversión. El monto máximo de aporte por empresa, en una primera capitalización, fue de US\$1.4 millones. Los sectores estratégicos del Fondo son tecnologías de la información y comunicación (TIC); agronegocios, nanotecnología, biotecnología y los nuevos materiales.

- **Innova Chile y Start-Up Chile**

Promover la innovación para el desarrollo, también es uno de los ejes del gobierno en Chile, y en este sentido la labor de fomento que realiza la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) es de gran importancia, actuando en estrecha coordinación con el Ministerio de Economía, y tomando también como referencia las pautas del Consejo de Innovación para la Competitividad y la Política Nacional de Innovación. Lo anterior se evidencia en que Corfo a través de la Gerencia de Emprendimiento e Innovación tiene a su cargo la Dirección Ejecutiva del Comité InnovaChile, mediante la cual promueve las acciones que debe desarrollar en materia de innovación y transferencia tecnológica. Asimismo, coordina las actividades que deben llevarse a cabo en estos ámbitos por las distintas unidades de la institución. Igualmente, InnovaChile tiene como objetivos promover los valores del emprendimiento y la innovación, apoyar el desarrollo de negocios que generen un alto impacto económico y social, así como facilitar el acceso a herramientas para que en el país se conozcan y adopten buenas prácticas de innovación en empresas y organizaciones. Con ese propósito apoya el emprendimiento, la transferencia de tecnologías y buenas prácticas, mejoras en la gestión de la innovación privada o pública, la incorporación de la I+D al mercado, la generación de una infraestructura que habilite y facilite la innovación y, finalmente, a desarrollar una cultura pro-emprendimiento e innovación.

En el período 2008-2010 InnovaChile aportó recursos en calidad de subsidios para promover la innovación para el desarrollo, del orden de los US\$226.3 millones. Sin embargo, hay que enfatizar el efecto catalizador que tienen las acciones de InnovaChile para estimular la movilización de recursos del sector privado para la I+D, que en algunos casos ha representado hasta más del 50% de lo aportado por la entidad pública. Con ello en ese periodo se apoyó a un mínimo de 727 proyectos.

StartUp Chile es un programa que busca atraer emprendedores de clase mundial en fase temprana para que inicien sus negocios en Chile, fortaleciendo el entorno del emprendimiento, apoyando la cultura de la innovación en este país, y conectándolo con el mundo. Es decir, StartUp Chile busca crear un impacto cultural en el corto plazo en Chile y un impacto económico en el largo plazo logrando un posicionamiento global del programa, por medio de la atracción de talentos internacionales y nacionales para que logren formar compañías exitosas. El programa está dirigido a emprendimientos extranjeros, y a través de la Corfo, otorga financiamiento de hasta unos US\$ 35 mil por proyecto, para la ejecución de una idea de negocio de alto potencial.

Los emprendedores juegan un rol importante dado que deben ser personas que hagan un aporte importante al ecosistema emprendedor en Chile. Este subsidio funciona bajo un sistema de reembolsos o bajo anticipo. Además, el programa ofrece Visa de Trabajo por un año al beneficiario del programa y a un equipo de hasta 3 personas (beneficiario incluido), todos ellos presentados al programa durante el proceso de postulación. El programa fue pensado para atraer hasta 1,000 proyectos a Chile antes de fines de 2014.

Desde 2010 hasta más o menos mediados de 2014, ya se habían postulado más de 10 mil proyectos provenientes de más de 100 países del mundo, de los cuales 750 fueron financiados. El dato más importante reside en que casi el 17% de los proyectos levantaron más de US\$ 150 millones en total de fondos privados posterior a su salida del programa.

- **Colombia.Apps.co e INNpula Colombia**

Colombia.Apps.co, es un acelerador de startup tecnológicas financiada con fondos públicos de US\$17 millones, que hasta fines de 2013 había capacitado a 10 mil empresarios, 5000 de ellos estaban en proceso de apoyo, mentoring y diseño de modelos de negocios de TIC, 400 Apps desarrolladas para los consumidores, 100 start ups a ser apoyadas para una etapa de desarrollo mayor, 30 startups estaban en negociaciones con fondos de capital de riesgo para recibir inversión. En Colombia, se ha creado también un fondo de innovación que permite utilizar parte del royalty del carbón y el petróleo para plataformas de innovación, etc. En total eran US\$1.000 millones por año que se estaban inyectando en ese fondo.

Lanzado en febrero de 2012, INNpula Colombia es un programa especial del Banco de Desarrollo Empresarial de Colombia (Bancóldex), que busca fortalecer un ecosistema que facilite la creación de emprendimientos dinámicos y de alto impacto en este país, a través de apoyo financiero y no financiero en las diferentes etapas de la cadena del emprendimientos. Según el último reporte de INNpula Colombia a julio de 2014, habían creado 18 nuevos instrumentos de cofinanciamiento para proyectos en etapas tempranas, impulsado las incubadoras nacionales, que pasaron de 15 a 31 entidades a nivel nacional, promovido más de 50 grupos de investigación para transferencia tecnológica. También tienen el Fondo de Modernización e Innovación Empresarial INNpula Mipyme, que es un programa especial de Bancóldex que apoya, por medio de la asignación de recursos de cofinanciación no reembolsables, proyectos que faciliten el incremento de ingresos, ahorro de costos, desarrollo de nuevos productos y servicios o mejora de los existentes, apertura de nuevos mercados y canales de comercialización, y generación de nuevos empleos de las mipymes participantes.

Acceden a los recursos las empresas que presenten un proyecto para el fortalecimiento de su cadena de proveedores o distribuidores y entidades representantes de mipymes (Gremios, Cámaras de Comercio, Cajas de Compensación Familiar, Agencias de Desarrollo Local – ADEL, Parques Tecnológicos, Universidades privadas u Organismos Representantes de Clúster, etc.). Siempre y cuando los beneficiarios finales de los proyectos sean mipymes. Entre algunos de los proyectos apoyados destacan el caso de la compañía Cemex, que creó una aplicación para que los negocios de la industria ferretera pudieran hacer pedidos de sus productos y servicios por Internet, con la ventaja de obtener un 10% de descuento. Otro ejemplo es el de la empresa Carvajal, que presentó un tablet para comerciantes con una aplicación que les permite manejar diversos procesos como inventarios o manejo de crédito. Desde su creación en 2012, iNNpula Colombia y Mipyme han movilizado recursos por alrededor de US\$164 millones a cerca de 35,000 beneficiarios entre organizaciones y empresas.

- **StartUp Perú**

A fines de 2013, fue lanzado el programa StartUp Perú una iniciativa que promoverá y financiará con capital semilla no reembolsable hasta US\$ 53 mil los emprendimientos innovadores y tecnológicos, que tengan un alto potencial para crecer, generar empleo de calidad e internacionalizarse. El programa se inició con una base de US\$6.4 millones, al que se sumarán otros US\$ 17.8 millones. El capital proviene del Fondo Marco para la Innovación, Ciencia y Tecnología (FOMITEC), y también de recursos ordinarios del Ministerio de la Producción y con Fondos del FINCyT.

La asignación de los fondos para apoyar estos emprendimientos es a través de concursos. Los destinos del financiamiento son para emprendimientos dinámicos y de alto impacto, emprendedores innovadores, y fortalecimiento de incubadoras de negocios. En la primera convocatoria de agosto de 2014, resultaron

seleccionadas cuatro incubadoras las que recibieron un aporte de US\$ 243 mil. Ellas serán las encargadas de sacar adelante los 23 proyectos seleccionados durante un plazo máximo de 18 meses. Los 12 emprendimientos ganadores recibirán US\$ 17.8 mil (emprendedores innovadores) y 11 recibirán US\$ 48.2 mil (emprendedores dinámicos y de alto impacto).

- **Impulso al desarrollo de empresas innovadoras en México**

En 2013 se creó el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), para brindar apoyo a emprendedores y a las mipymes impulsando su innovación, competitividad, proyección nacional e internacional. Asimismo, apoyar iniciativas públicas y privadas tal como Startup México; y acercar los esquemas de financiamiento a todos los que quieren emprender o hacer crecer una mipyme a través del programa Fondo Nacional del Emprendedor. Además, el Inadem realiza el proceso de reconocimiento de aceleradoras e incubadoras de empresas en México y en la actualidad tiene registradas a 244 diseminadas a lo largo de todo el país.

En México uno de los pioneros en fondeo de capital de riesgo fue Nacional Financiera con el lanzamiento del fondo (Naef-Ventana), en el año 2000. Sin embargo dados los resultados limitados no fue hasta 2010 que con el lanzamiento del Fondo de Capital Emprendedor, México Emprende, Fondo de Fondos que se retoma el tema. Actualmente, Nafin es el operador de los programas gubernamentales de capital semilla, venture capital y private equity, a través de programas como Apoyo al Ecosistema Emprendedor Inadem-Nafin y el fondo de Capital Semilla de la Secretaría de Economía-Nafin, que se dirige inversiones a proyectos emprendedores y a fondos. En el primero Inadem hace convocatorias y Nafin opera los recursos del Programa, con el cual se han conformaron 26 fondos de capital. El fondo de capital semilla tiene US\$30.6 millones, de los cuales US\$ 27 millones los pone la Secretaría de Economía y el resto Nafin; y es para inversiones directas a proyectos emprendedores y a fondos.

El proceso de selección de fondos o proyectos Startup de Nafin, pasa por un comité de expertos de la industria de capital de riesgo y gente externa al gobierno, que toman la decisión de invertir. Este fondo funciona desde fines de 2012 y había invertido a mediados de 2014 US\$ 12.3 millones en los fondos Ángel Ventures, Ventures Partners e InventMX, que son los tres fondos pioneros en México en capital semilla. Estos fondos a su vez seleccionan a los emprendedores, hacen sus comités y revisan a las empresas.

4.4. Desarrollo de polos de innovación descentralizados

La persistencia de las desigualdades inter e intrarregionales de los países de ALC, como consecuencia de la alta concentración espacial de la población, el empleo, la infraestructura, la aglomeración de actividades económicas, servicios y la riqueza en detrimento de las áreas periféricas y rurales, y de ciudades, se encuentra en la base de las argumentaciones que, desde hace más de una década, defienden la necesidad de un desarrollo territorial más equilibrado, lo que necesariamente pasa por la construcción de sistemas urbanos policéntricos por un lado y el desarrollo de las ciudades o regiones intermedias por otro lado.

De esta manera, las ciudades intermedias recuperan cierto protagonismo en el desarrollo territorial, tanto en las propuestas de ordenamiento territorial como en la investigación científica por su capacidad para dinamizar y articular el territorio con el objetivo antes señalado. Surge, por lo tanto, la necesidad de conocer mejor las dinámicas actuales de estas ciudades y aplicar estrategias para convertirlas en centros de recursos específicos capaces de difundir conocimiento y servicios que puedan favorecer la dinamización de las áreas territoriales circundantes.

En ese contexto, la idea de ciudad intermedia guarda relación, sobre todo, con núcleos que pueden actuar como intermediarios entre las grandes ciudades y los espacios rurales, al ser “susceptibles de generar crecimiento y desarrollo en su entorno próximo y de equilibrar el territorio frente a las grandes

metropolis”¹⁶, pudiendo actuar tanto como proveedores de bienes y servicios especializados, o como centros de interacción social, económica y cultural para su entorno¹⁷.

Actualmente, un conjunto de factores parecen favorecer este argumento: 1) el desplazamiento hacia estas ciudades de determinadas actividades fruto de las mejoras en la accesibilidad y el desarrollo de las nuevas TIC; 2) el traslado de algunas actividades empresariales hacia estas ciudades, donde los costos son menores, pero existe ya un mercado de consumo y trabajo suficientemente amplio y diversificado; 3) la ubicación en este tipo de ciudades de instituciones de rango intermedio, resultante de los procesos de descentralización política y el aumento de competencias de los gobiernos regionales; 4) el creciente papel de los gobiernos locales en la gestión del desarrollo, y, 5) la creciente valoración de las cuestiones asociadas a la calidad de vida, que, de forma generalizada, favorece a este tipo de ciudades.

Recuadro N°2: Ciudad de Córdoba, Argentina

Con dos sectores productivos claves, el frutihortícola y tecnológico - sistema de Investigación, Desarrollo e Innovación; en la última década el sector de TIC de la ciudad se ha convertido en un referente nacional, debido al conjunto de acciones que han venido articulando para la incorporación de empresas de base tecnológica. Entre ellas, políticas de atracción de la inversión extranjera; la inclusión del sector de software y servicios informáticos en la Ley de Promoción Industrial¹⁸; la creación de mesas de dialogo entre el sector público, privado, el Cluster Córdoba Technology (CCT), la Cámara de Industrias Electrónicas, Informáticas y de Comunicaciones (CIECCA); y la creación del Ministerio de Ciencia y Tecnología. Los resultados no son fortuitos, ya desde los años 70 Córdoba contaba con empresas del área informática para el mercado interno, el despegue vino con la creación de la CIECCA y el CCT, que estimuló los acuerdos necesarios para desarrollar el cluster TIC. A ello se sumó la llegada de firmas como Motorola que permitió “identificar a la región como un polo tecnológico relevante a nivel latinoamericano y las motivó a asumir desafíos importantes en materia de optimización de la calidad y a fortalecer estrategias de desarrollo en mercados externos” (Pujol, 2006). Enseguida llegaron Intel y Electronic Data Systems, y HP. El cluster de TIC está constituido por un grupo de más de 20 firmas que forman el CCT, cuyo objetivo era a favorecer la investigación y el desarrollo de nuevos productos y aplicaciones, e insertarse en mercados internacionales; otro grupo de 37 empresas y una entidad educativa que conforman la CIECCA; además de unas 60 firmas informales y unipersonales de diseño de software, y una cantidad similar o mayor de Pymes de electrónica. Las exportaciones anuales se estiman en 72 millones de pesos que equivale al 18% de la facturación anual del grupo de empresas asociadas, y principalmente a Chile, España, EEUU y México. En cuanto a especialización, no evidencian una orientación a un segmento específico, demostrando heterogeneidad en sus actividades “Algunas firmas hacen software factory, otras desarrollan software a medida y prestan servicios y algunas tienen productos propios para áreas como salud, educación, etc.” (López y Ramos, 2008).

Las persistencia de las desigualdades inter e intrarregionales de los países de ALC impulsan la búsqueda de un desarrollo territorialmente más equilibrado. Por ello, las ciudades intermedias recuperan cierto protagonismo en el desarrollo territorial, tanto en las propuestas de ordenamiento territorial como en la investigación científica por su capacidad para dinamizar y articular el territorio con el objetivo de hacer extensivo el desarrollo. Algunos ejemplos, en ALC son la Ciudad de Córdoba en donde el sector de TIC se ha convertido en un referente nacional (sobre todo en software), gracias al conjunto de acciones que se han venido articulando, orientadas a la incorporación de empresas de base tecnológica (Recuadro N°2). La ciudad de Yachay en Ecuador, un megaproyecto para desarrollar una ciudad centrada en la investigación, la innovación y el desarrollo de un tejido productivo de alto nivel de especialización que permita convertir a Ecuador en un país que exporte conocimiento y tecnología (Recuadro N°3). La iniciativa El Diamante Caribe en Colombia integra a la Costa Caribe con la región de Santander con el objetivo de conectar y articular su desarrollo sostenible y competitivo de manera conjunta y complementaria. La idea es

¹⁶ Vilagrasa, 2000

¹⁷ Bellet y Llop, 2004

¹⁸ Ley de Producción de Software (Ley N° 25856) y la Ley de Promoción de la Industria de Software (Ley N° 25922).

convertirlo esa zona en un corredor logístico, de transporte y de recuperación del sector rural, para las ciudades importantes dialoguen más con el interior del país y se interconecten con los puertos atlánticos.

Recuadro N°3: Ciudad del Conocimiento Yachay, Ecuador

Es un megaproyecto que está llevando a cabo el gobierno del Ecuador para desarrollar una ciudad planificada centrada en la investigación, la innovación y el desarrollo de un tejido productivo de alto nivel de especialización que permita que el país exporte conocimiento y tecnología y evite así “la fuga” de emprendedores o investigadores para desarrollar su actividad en otros países. La inversión prevista es de US\$1.043 millones, en un territorio de 46 km y estará listo en 2017. Yachay girará en torno a la Universidad Científica y Experimental del Ecuador, especializada en tecnología que sirva de eje de todo un conjunto de empresas y centros de investigación que se ocuparán de cinco áreas de trabajo: 1) ciencias de la vida para desarrollar la industria de biotecnología y farmacéutica; 2) las TIC para fortalecer el desarrollo de software y telecomunicaciones; 3) nanociencias para el desarrollo de aplicaciones en áreas como la: textil, metalmecánica, materiales, fármacos, etc.; 4) energías renovables para potenciar la gestión eficiente de recursos naturales y la producción de energía limpia; y 5) petroquímica para acelerar el desarrollo de productos derivados del crudo pesado y liviano y reducir los costos de importación del crudo liviano. Esta ciudad congregará a todos los centros de investigación del país, además de algunos ministerios. Para llevar adelante esta iniciativa Ecuador suscribió un convenio de colaboración con un consorcio económico-empresarial de Corea (Incheon Free Economic Zone) que contribuye a la elaboración del plan maestro de Yachay y que sumándole planes de incentivos a la inversión extranjera y nacional (para el establecimiento de empresas en la zona) propiciarán la expansión de este ecosistema tecnológico, donde biotecnología, desarrollo sostenible y desarrollo tecnológico serán los principales motores de este centro de conocimiento, y que espera colaborar, además de Corea del Sur, con Japón, Estados Unidos y otros centros tecnológicos de todo el mundo.

V. FOMENTO DEL EMPRENDEDORISMO EN LATINOAMÉRICA

El Informe del Índice Global de Innovación (GII, por sus siglas en inglés) 2014, presentado en el marco de los preparativos para la cumbre de los G20 en Australia, entre varios otros ítems de innovación citados, enfatiza el factor humano en el proceso de innovación y como estos pueden tener un impacto dentro de las empresas, y los gobiernos, en términos de innovación, que permita un desarrollo continuo de la región.

Por el lado de la movilidad transfronteriza del talento humano, las naciones tienen que competir por el talento; esto se debe a las diferencias económicas y demográficas regionales que estimulan los flujos de mano de obra, siendo esta fundamental para el aprendizaje y la adaptación dentro de la geografía de la innovación. Sin embargo, existen aún barreras que limitan la migración de trabajadores especializados, lo cual limita el desarrollo tanto del país de origen como del país de destino. Al mismo tiempo, las economías buscan revertir la fuga de talentos y traerlos de vuelta.

Finalmente, el reporte concluye que el factor humano es esencial para la concepción de políticas nacionales y regionales de desarrollo económico, al descubrimiento de agentes innovadores y al desarrollo de la investigación y el conocimiento. ALC están conformados en su mayoría por países de ingresos medios, y que deberán adoptar la estrategia de crecimiento basada en el conocimiento, para la integración de los refuerzos de innovación en sus actividades económicas, sociales y políticas.

5.1. ¿Cómo está ubicada América Latina y el Caribe en desarrollo empresarial en el nivel global?

El emprendimiento ALC es una característica generalizada, no obstante los niveles de productividad tanto a nivel intrarregional como en comparación a otras regiones son muy bajos y de escaso valor agregado¹⁹.

¹⁹ Las actitudes emprendedoras están reflejadas en la percepción que tienen las personas para identificar oportunidades de negocio, para hacer algo que va más allá de sus propias habilidades, con el convencimiento de pertenencia a un estatus empresarial de gran importancia.

De acuerdo al Banco Mundial, el nivel de innovación de los emprendedores de ALC es mucho más bajo que el de los emprendedores de regiones comparables de Asia y Europa del Este. Por consiguiente, el crecimiento del sector empresarial de ALC es lento y también es menor su capacidad de generar empleos de calidad y de impulsar el desarrollo de sus países de origen²⁰.

Pero, ¿cuáles son las condiciones que permiten que un emprendedor pueda convertir su idea o proyecto innovador en un negocio rentable y sostenible? Según el Banco Mundial y la Corporación Andina de Fomento, además de un individuo con ciertas habilidades y aptitudes, como la capacidad de innovar, de dirigir a otras personas, orientarse al logro o asumir riesgos, se requiere de un entorno macroeconómico propicio, sumado a una capacidad pública institucional que pueda desarrollar programas e instrumentos adecuados.

En esa línea, recientemente el Instituto Global de Emprendedorismo y Desarrollo (GEDI, por siglas en inglés), ha lanzado el indicador llamado Indicador Global de Emprendimiento (GEI) que recoge, en gran parte, estas consideraciones, y que relaciona las variables individuales – básicamente obtenidos de datos del Global Entrepreneurship Monitor- con otra serie de variables institucionales, que debidamente integrados generan un índice multidimensional de emprendimiento y desarrollo. El GEI parte de la premisa que las instituciones juegan un rol importante en la calidad de los emprendimientos, y de ahí su enfoque hacia variables institucionales²¹.

De acuerdo con el GEDI, ALC es una de las regiones con el ecosistema para emprender más complicado, después de África Subsahariana, tiene 18 de 22 países calificados por debajo de los últimos tres quintiles de las naciones a nivel mundial en términos de iniciativa empresarial. El único país ubicado en el primer quintil, es Chile, ubicado en el puesto 19 de 130. Una posición no solo privilegiada a nivel regional, sino por encima de otros países europeos y asiáticos. Este ranking es encabezado por EE.UU, seguido por Canadá y Australia. Entre los top 10 también se encuentran Taiwán (8); Suiza (9) y Singapur (10). Por su parte, a nivel latinoamericano destacan Puerto Rico (34), Colombia (36) y Uruguay (48). Después, existe un grupo de países con calificaciones similares: Costa Rica, Argentina, Barbados y Paraguay (anexo cuadro N°5).

En la figura N°2, podemos apreciar, en términos absolutos, cuáles son las fortalezas y los restricciones que le impiden a ALC avanzar hacia un entorno más favorable para el emprendimiento, comparándola con el promedio mundial. Mientras los mayores puntajes se obtienen en los subíndices percepción de oportunidades (0.57) y habilidades para iniciar un negocio (0.56), los subíndices más débiles son innovación de proceso (0.18), capital de riesgo (0.29) internacionalización (0.31) y capacidad de absorber tecnología (0.32). Llama la atención los resultados de estos tres últimos subíndices toda vez que están relacionados con el dinamismo de los emprendimientos. De la comparación con EE.UU, top mundial, podemos notar las enormes diferencias que persisten en los ecosistemas de emprendimiento de ALC, aunque este podría ser un paralelo bastante desigual, toda vez EE.UU es uno de los países más ricos del mundo y posee una cultura emprendedora muy arraigada.

Otras actitudes importantes son su interacción con otras personas que crean empresas, que asumen el riesgo derivado de su actividad y otorgan nuevas oportunidades comerciales a otros. Una alta calificación en este índice revela el apoyo cultural, es decir el reconocimiento que la sociedad le da a los emprendedores.

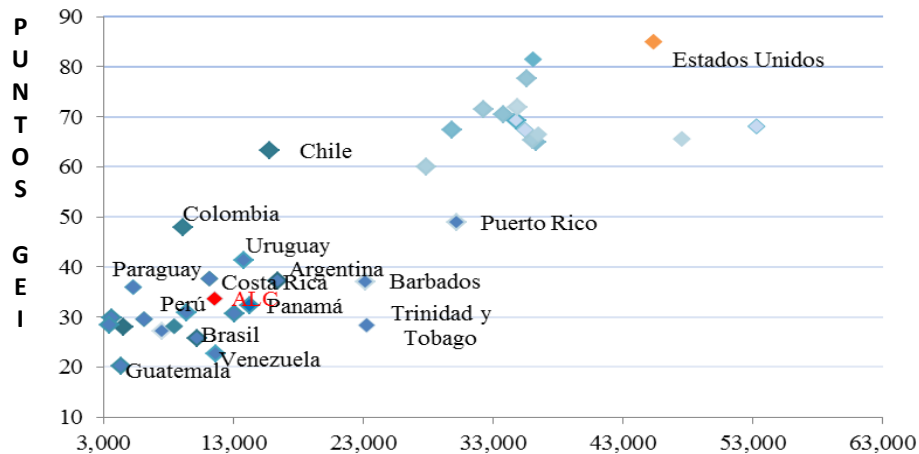
Las habilidades emprendedoras evalúan la calidad del emprendedor y su emprendimiento desde la puesta en marcha, su capacidad para absorber tecnología, el nivel de educación del emprendedor, el grado de éxito para posicionarse en el mercado y el potencial para no tener muchos competidores.

Las aspiraciones emprendedoras están vinculadas con el esfuerzo que hacen los emprendedores, desde la puesta en marcha de sus negocios, para introducir nuevos productos y servicios, para desarrollar nuevos procesos de producción, para ingresar a los mercados internacionales, contratar más empleados y financiar su emprendimiento con capital de riesgo sea formal y/o informal.

²⁰ Banco Mundial (2014), “El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación”

²¹ El GEI evalúa la calidad de los emprendimientos de los países a partir de tres dimensiones actitudes emprendedoras, habilidades emprendedoras y aspiraciones emprendedoras de su población. Los que a su vez se descomponen en 14 pilares que miden la salud de cada ecosistema regional de emprendimiento: percepción de oportunidades de negocio, habilidades para iniciar un negocio, aceptación del riesgo, red de contactos, apoyo cultural, oportunidades, capacidad de absorber tecnología, capital humano, competencia, innovación de producto, innovación de procesos, alto crecimiento, internacionalización y capital de riesgo.

Gráfico N°10: Índice de Emprendimiento Global, GEI 2015

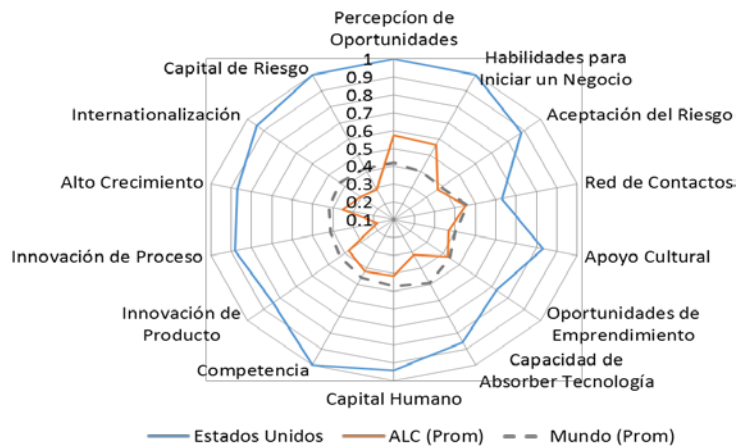


PBI PPP: Poder Adquisitivo de Paridad del Producto Bruto Interno per cápita

Fuente: GEDI 2015 / Elaboración propia

Asimismo, considerando un nivel de ingreso per cápita regional de US\$ 11,550 en promedio, tenemos que son cuatro países más, los que sumados a Chile, superan en casi la totalidad de los pilares al promedio regional, estos países son: Colombia, Costa Rica, Puerto Rico y Uruguay. Los mismos que tienen calificaciones más bajas respecto a la región, en pilares como: red de contactos, es el caso de Colombia y Puerto Rico. Costa Rica y Uruguay en pilares de capital humano y capital de riesgo, asimismo al primero se le agregan los pilares de innovación de productos e internacionalización.

Gráfico N°11. Comparación de Índice GEI de Mundo, ALC y EE.UU.



Fuente: GEDI 2015 / Elaboración propia

Notas: Promedio

De la comparación con otras regiones del mundo, podemos observar que ALC solo supera al África Subsahariana en todas las dimensiones y al Asia Pacifico, solo en actitudes emprendedoras (Cuadro N°2). Según el GEDI, la fortaleza de la región está en las actitudes de los emprendedores latinoamericanos, mientras que los factores institucionales son los que frenan la iniciativa empresarial, un patrón típico en los países en desarrollo.

En las calificaciones de los 22 países de la región, podemos notar que la mayoría tiene bajas calificaciones sobretudo en la dimensión de aspiraciones, seguida de habilidades emprendedoras. Coincidentemente, los países mejor valorados, Chile y Puerto Rico, tienen fortalezas en las tres dimensiones. Elaborando un subranking regional podemos identificar que, además de estos dos países, encabezan la lista de actitudes

emprendedoras: Uruguay y Costa Rica; y en las dimensiones habilidades y aspiraciones emprendedoras, destacan Paraguay y Colombia (anexo, Cuadro N°6).

Cuadro N°2
Índice GEI 2015 por Regiones: Calificación por Dimensiones

	Actitudes Emprendedoras	Habilidades Emprendedoras	Aspiraciones Emprendedoras	GEI
ALC	39.1	34.6	27.4	33.7
África Subsahariana	16.0	29.5	26.7	24.1
Oriente Medio y Norte de África	43.7	40.1	40.9	41.5
Asia Pacífico	32.9	40.1	39.4	37.5
Europa	49.5	52.8	53.5	51.9
Norteamérica	81.3	85.2	83.2	83.2

Fuente: GEDI 2015 / Elaboración propia

5.2. Banca de desarrollo en América Latina y el Caribe y apoyo a los emprendedores

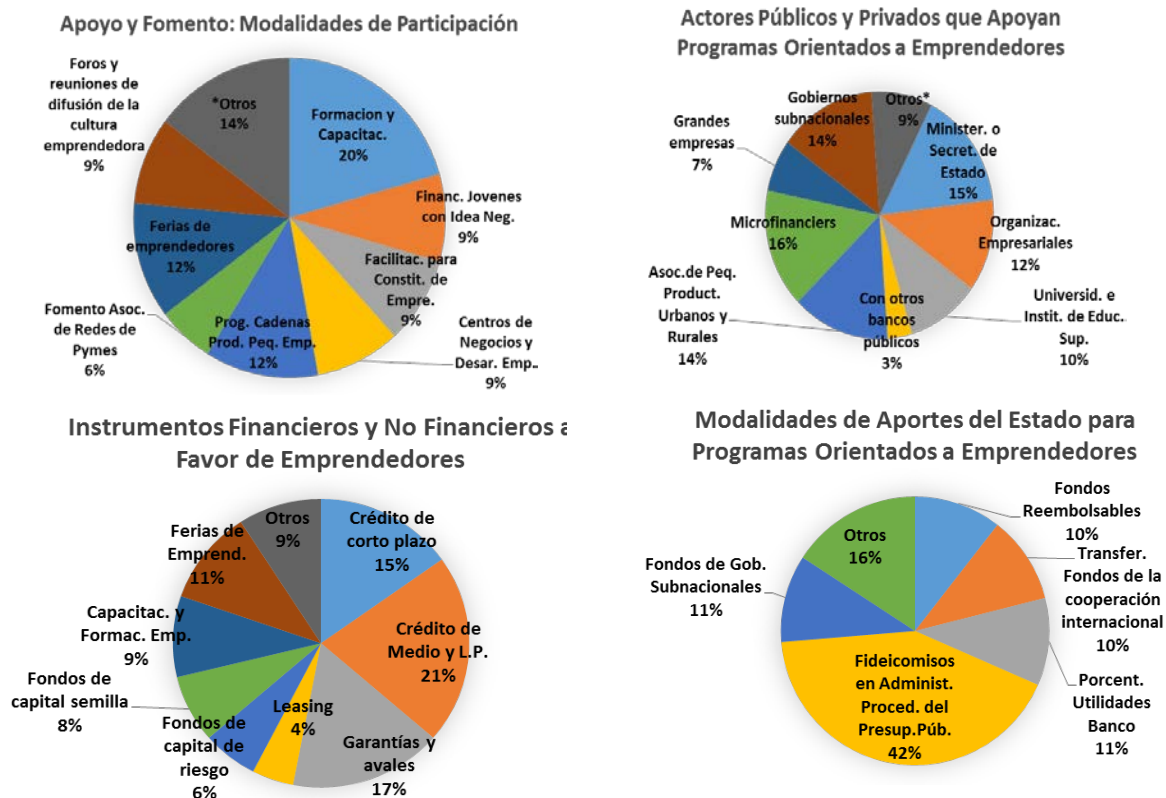
Para los emprendedores, las IFD utilizan una variedad de instrumentos financieros y no financieros, que apoyan al empresario en cada etapa de madurez de su empresa (ver gráfico 12); en la producción de valor agregado e inserción en cadenas globales de valor; a fin de que mejoren su productividad y competitividad, logren su internacionalización, y con innovación y desarrollo de emprendimientos. Así podemos citar el financiamiento con recursos no reembolsables de cofinanciación para encadenamientos productivos, innovación empresarial y conectividad; y recursos de cofinanciación no reembolsable para innovación abierta, emprendimiento corporativo o spin-offs empresariales, capital de riesgo y capital semilla, formación empresarial, provisión de información, entre otras.

Si bien, no todas las IFD (67% de las encuestadas) poseen un programa específico para el financiamiento de emprendedores, financian proyectos nuevos pero muy relacionados a emprendimientos tradicionales, y otras se plantean incorporar programas específicos para emprendimientos innovadores. La mayoría de IFD (que cuentan con programas) otorga apoyo para fomentar la formación y capacitación de los emprendedores (20%) e impulsan la integración de estos emprendedores a cadenas de producción (12%). Sin dejar de lado, cómo y de manera muy pareja, facilitan la participación de emprendedores en ferias, centros de desarrollo empresarial, foros y reuniones, y financian ideas de negocios de jóvenes (12%). Los instrumentos financieros más utilizados para otorgar este apoyo son el crédito en el 36% de los casos (destaca el mediano y largo plazo) y garantías 17%.

En general, las IFD en este tema del emprendedorismo han previsto implementar nuevos programas tales para tratar de mejorar la oferta crediticia y de apoyo no crediticio a las empresas de menor tamaño de manera constante. Por ejemplo, el Banco del Estado de Chile, los únicos compromisos que adquirió en relación a su última aprobación de su aumento de capital están asociados al apoyo a las empresas de menor tamaño, tal es así que a partir de marzo 2015 implementó el programa “Crece Mujer Emprendedora”, cuyo objetivo es la orientación personalizada a mujeres emprendedoras con respecto a servicios financieros y no financieros. En Perú, Cofide inició en agosto de 2014 un nuevo proyecto llamado “Instrumentos de Apoyo al Ecosistema Emprendedor” en donde junto con el FOMIN, Alta Venture y ALIDE vienen implementando diferentes actividades para sensibilizar a las empresas en la gestión de la innovación, el establecimiento de redes de contacto, alianzas con universidades, mentores tecnológicos y capital semilla y pre semilla. En otros casos, los programas no excluyen el financiamiento a emprendedores, pero si tienen contemplado firmar convenios o establecer alianzas de cooperación con las

entidades nacionales cuya función es fomentar el desarrollo de emprendedores, con el cual se podrá vincular el financiamiento de la IFD con los apoyos que otorgan dichas dependencias.

Gráfico N° 12
IFD de América Latina y el Caribe
Apoyo a los emprendedores



Fuente: Elaboración propia basada en la encuesta Alide 2015

En Colombia, el Bancóldex, se ha propuesto consolidar un modelo de banco de desarrollo integral que contribuya a estos propósitos y al fortalecimiento del "ecosistema" para ofrecerles a los emprendedores dinámicos y a las empresas innovadoras nuevos vehículos de financiación. Desde 2004, el 54% de los desembolsos se ha enfocado a financiar cambios estructurales del sector productivo buscando mejorar la competitividad del país; el 77% de las operaciones se desembolsan a más de un año, superando en 2011 los 5.5 años por operación. En el año 2009, inició el Programa Bancóldex Capital, para desarrollar la industria de fondos de capital privado y emprendedor (venture capital), con el objetivo de: 1) ofrecer a las empresas acceso a capital fresco; 2) promover el PE/VC; y 3) atraer nuevos inversionistas locales y extranjeros. El programa comprende: 1) apoyo financiero con la inversión en fondos por un monto de US\$100 millones; 2) apoyo no financiero para contribuir al desarrollo del ecosistema de la industria de PE/VC. A la fecha Bancóldex ha realizado en este programa siete compromisos de inversión por US\$44,9 millones, de los cuales el 84% está concentrado en fondos de private equity.

El modelo de Formación empresarial de Nacional Financiera (NAFIN), de México, tiene como propósito apoyar al empresario o al emprendedor de negocios para la incorporación a sus proyectos empresariales de elementos de gestión y habilidades empresariales que le permitan lograr en el corto tiempo esquemas de mejora continua de sus procesos de producción o de prestación de servicios a través de diversos formatos y herramientas de apoyo. En el periodo 2006-2012 se logró impactar a 1.450.000 beneficiarios que demandaban conocimiento y guía para impulsar o desarrollar sus pequeños negocios. Desarrolló un programa de actividades de formación empresarial con apoyo de organismos públicos y privados, e

incorporó la capacitación vía internet. Solo en el año 2012 logró impactar a 158.906 participantes en las diferentes modalidades y canales del programa; siendo el sector de microempresas y emprendedores el de mayor incidencia, 97.65%. El impacto según los participantes que le produce el haber participado en el programa indica que 53% fue para iniciar una empresa, 55% para generar empleo, 19% para mejorar la rentabilidad de sus negocio, y 23% para aumentar sus ventas.

La actividad de Nafin en apoyo al desarrollo de emprendedores es de larga data. Al respecto cabe referir que en 2004 creó conjuntamente con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) el fondo emprendedores Conacyt –Nafinsa; en 2006 consolida las inversiones de riesgo de la banca de desarrollo de México en un solo Fondo de Fondos (Corporación Mexicana de Inversiones de Capital, S.A. de C.V), que invierte en otros fondos multinacionales; en 2009 desarrolló la estrategia de capital emprendedor para proveer capital de riesgo, en 2010 crea el fondo de fondos de capital emprendedor "México Ventures I"; en 2012 el fondo de coinversión de capital semilla; y recientemente en 2014 el programa de desarrollo del ecosistema de capital emprendedor Inadem-Nafin.

BNDES tiene participación en 32 fondos, destacándose que posee 80% del fondo de capital semilla más grande de Brasil (el 20% restante le pertenece al Banco do nordeste), R\$ 100 millones de patrimonio comprometido, 36 han recibido inversiones en 4 años con soluciones en biotecnología, nuevos materiales, hardware, software, automatización, etc; 65% de las empresas de la cartera tienen vínculo con incubadoras o parques tecnológicos. El Bndes centra su apoyo en los emprendedores creadores de empresas de base tecnológica.

5.3 Fomento a la internacionalización de las empresas

Hay una marcada tendencia a que un mayor número de empresas sobre todo mipymes vayan más allá de sus fronteras nacionales, empezando primero por los países fronterizos y luego a los mercados de la región en general. Para acompañar este proceso de internacionalización de las empresas se requiere del diseño de esquemas o instrumentos de financiamiento de alcance regional por parte de las IFD latinoamericanas. Las IFD tienen claramente entendido que el apoyo a las mipymes comprende un conjunto de acciones integradas que abarca distintos aspectos, tal como: acceso a mercados, capacitación empresarial, acceso a la tecnología, apoyo a la innovación, servicios financieros, provisión de información especializada, asistencia técnica, entre otros.

En gestión empresarial diversas IFD cuentan con ofertas educacionales en áreas de conocimiento empresarial como emprendedorismo, administración empresarial, liderazgo y gestión de personas, finanzas, marketing, y productividad y contabilidad. En acceso a la innovación y la tecnología brindan apoyo a la innovación, clínicas y consultarías tecnológicas, apoyo para certificaciones de calidad, asistencia a eventos y realización de misiones técnicas, eficiencia energética, gestión ambiental, producción más limpia, salud y seguridad en el trabajo, incubadoras y centros de diseño.

En acceso a mercados y servicios financieros apoyan en inteligencia de negocios, comercio justo, en la formación de redes de agentes de mercado, capacitación en ventas, formación de centrales de negocios, participación en ruedas de negocios (virtuales y presenciales), participación en ferias y misiones comerciales, integraciones en cadenas productivas con las grandes empresas, provisión de financiamiento, sistemas de garantías, fondo de aval, sociedades de garantía de crédito, fondos de capital de riesgo, microcrédito, entre otros.

Igualmente, para las operaciones de comercio exterior se aprecian mecanismos de provisión de liquidez y financiamiento a las transacciones comerciales que buscan compatibilizar los tiempos de cobro y pago para exportadores e importadores (esto es cuando el exportador desea recibir el pago por adelantado y el importador por su parte desea efectuar el pago una vez recibido el producto). Bancomext, por ejemplo, ofrece el factoring cuya cartera acumulada de operaciones en 2012 llegó a US\$1.471 millones, 21% de

crecimiento, y en 2013 sobrepasó los US\$2.000 millones. Igualmente, las IFD brindan financiamiento para la producción de bienes y servicios para exportación; coberturas de riesgo. En general se observa que las IFD brindan financiamiento para todas las etapas del proceso de producción y exportación, pero algunas de ellas están asumiendo como un desafío la implementación de fondos de capital de riesgo y de capital semilla que apoye el surgimiento de empresas exportadoras con productos innovadores o que tengan identificado nichos de mercado que puedan ser atendidas con su producción.

Para diversificar las exportaciones es importante que haya una política de Estado que genere las condiciones para la inversión y el desarrollo de las empresas orientadas al mercado externo. El caso de Costa Rica es muy ilustrativo de cómo un país pequeño con un sector exportador antes concentrado en dos productos agrícolas –café y banano–, implementó una política de Estado que promueve el desarrollo de las industrias de transformación, la atracción de inversión, y de empresas de sectores de alta tecnología, lo que ha hecho posible que el país avance de la exportación de materias primas a la exportación de productos livianos (piezas de automóvil y productos médicos), y de alta tecnología (chips de computadoras producidos por la empresa Intel). Ello se constata en que el 53% de las exportaciones proceden de las zonas francas donde se localizaron las nuevas inversiones realizadas. Asimismo, ha diversificado los mercados de destino de sus exportaciones y ha profundizado sus relaciones comerciales a nivel regional, aumentando su presencia en Centroamérica y Panamá, que ha favorecido principalmente a las Pymes. En este proceso el Banco Nacional ha cumplido un rol muy importante, tal es así que en la actualidad aporta el 20% del crédito exportador y el 27% del crédito a las Pymes exportadoras. Este mismo, se incrementará aún más cuando se BID suscriba un aporte de deuda subordinada por US\$100 millones con el banco que va a ser destinado exclusivamente a empresas lideradas por mujeres dedicadas a la exportación de bienes y de servicios.

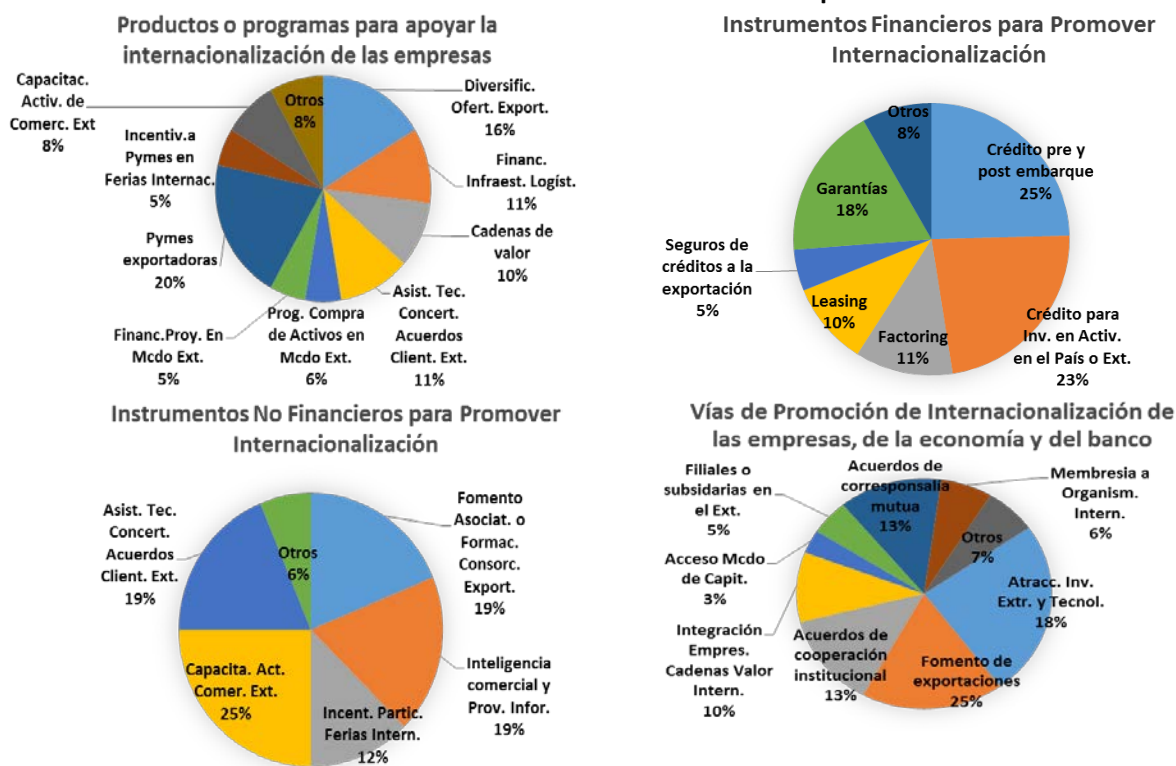
La mayoría de IFD ofrece una diversidad de productos y programas orientados a apoyar la internacionalización de las empresas, (74.1%), de los cuales se destacan los programas que financian a las Pymes exportadoras 20%, la diversificación de la oferta exportable 16%; y la infraestructura logística 11%. Las IFD utilizan como instrumentos financieros para la provisión de estos programas el crédito pre y post embarque 25%; crédito para inversión en actividades nacionales o en el exterior 23%, y garantías 18%. Además estos instrumentos se apoyan, principalmente, en iniciativas que otorgan capacitación (25%) y asistencia técnica (19%), vinculada al sector exportador; y en la misma medida fomentan la asociatividad de las empresas exportadoras (19%).

Los programas de las IFD buscan fortalecer a las empresas exportadoras para que accedan a mercados no tradicionales o nuevos mercados, principalmente con los que se tiene firmado acuerdos comerciales o por su coyuntura económica son atractivos. Otras IFD por su parte, buscan incrementar o mejorar la competitividad internacional de su producción de bienes y servicios que contiene mayor valor agregado, sea más dinámico e integrado al mercado mundial.

En Argentina las IFD están tratando de fortalecer a las empresas exportadoras para que accedan a mercados no tradicionales o nuevos mercados (Argentina); a los países de América Central, EE.UU y Europa, en el caso de Costa Rica, así como también a los mercados de los países con los que se tienen tratados comerciales como Colombia, Perú y China. En el caso de Brasil, el principal brazo financiador del gobierno, es el BNDES cuyas acciones implementadas, buscan el aumento de la competitividad internacional de la producción brasileña de bienes y servicios de mayor valor agregado y el estímulo a la acción de las empresas brasileñas en el ámbito de América del Sur, ampliando lazos comerciales estratégicos. En Perú, Cofide promueve la penetración de las empresas peruanas al APEC, Alianza del Pacífico, y en general en todos los mercados de los países con los cuales se tienen tratados de libre comercio. En otros países como es el caso de México, la acción de promoción al exterior es cualquier país que potencialmente es atractivo y existe un interés por los productos mexicanos. En Paraguay y Uruguay, no existe un objetivo oficial de diversificación en el destino de las exportaciones del país, no hay destinos prioritarios, no obstante las IFD apoyan las exportaciones de las empresas hacia cualquier mercado.

En general, las IFD están estimulando el desarrollo de un sector exportador más dinámico e integrado al mercado mundial y el aumento de la competitividad de la producción económica en escala global a la par de fortalecer el mercado interno, pues consideran que ambos se complementan funcionan como poderosos instrumentos para el aumento de la productividad y eficiencia de las empresas.

Gráfico N° 13
IFD de América Latina y el Caribe
Fomento a la internacionalización de las empresas



Fuente: Elaboración propia basada en la encuesta Alide 2015

VI. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

1. Como instrumentos de la política pública de financiación del desarrollo y responsables de la gestión de los programas de los gobiernos, las IFD desde su creación están comprometidas en el apoyo a las políticas de desarrollo productivo, diversificación productiva, industrialización, o de mejora de la productividad de sus respectivos países, en el sector o sectores que define su mandato, con acciones que se corresponden a un conjunto de operaciones de apoyo financiero y no financiero para la implementación de las políticas, a fin de contribuir a estimular y acelerar el desarrollo socio económico de su país mediante una amplia y adecuada actividad crediticia para que los objetivos de los programas de gobierno sean logrados. En lo que corresponde propiamente a su actuación, las IFD latinoamericanas viene actuando en diferentes frentes: en el apoyo a la inversión en infraestructura, modernización de las empresas, la diversificación productiva, el surgimiento de empresas innovadoras, el desarrollo y fortalecimiento de las mipymes y su incursión en los mercados internacionales, así como el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico, el desarrollo de ciudades sostenibles y del conocimiento, y la innovación y desarrollo tecnológico.
2. Las IFD participan en la definición y elaboración de las políticas de desarrollo productivo, diversificación productiva, industrialización, o de mejora de la productividad del país, a través del

conocimiento sectorial que aportan acumulado a lo largo de sus muchos años de existencia financiando el desarrollo productivo; participando en grupos de trabajo técnicos donde se discuten las políticas y su mejor forma de implementarlas a través de instrumentos financieros o en el marco reglamentario relacionado a los mismos; en el diseño e implementación, operación y programas en coordinación con diferentes dependencias públicas, los mismos que en algunos casos se formalizan a través de convenios de colaboración o se transmiten a la entidad responsable de la planeación en el país. De esta manera las IFD participan en la definición e instrumentación de las políticas de desarrollo productivas de sus respectivos sectores de competencia

3. El bajo porcentaje de inversión en infraestructura de la región que fluctúa entre el 2% o 3% de su PIB – a excepción de Chile 6% y Colombia 4%–, apenas supone el mantenimiento de la infraestructura ya existente. Si tomamos como referencia que la India, por ejemplo, está invirtiendo en este sector el 6% de su PIB anual, mientras China hace lo propio con el 10%, ALC necesitaría como mínimo una inversión adicional de 2% a 4% anual. El sector público (con el 65%) es el que ha venido liderando el financiamiento de la infraestructura con recursos propios y deuda soberana, y el sector privado poco a poco están entrando invirtiendo más, pero ahora lo que se precisa es un nuevo modelo que considere: 1) un mayor liderazgo del sector público en su capacidad normativa y de planificación a largo plazo; 2) más mecanismos de financiamiento que reduzcan la incidencia de los recursos de deuda de los países; y, 3) mayor participación del sector privado con recursos y *expertise*.
4. En función al panorama nacional, el mandato, el marco legal o los arreglos financieros que permite el sistema financiero (local o internacional), las IFD han desarrollado instrumentos y programas para financiar la infraestructura, que estén vinculados a los objetivos promovidos por el país. En ese sentido, han direccionado ingentes recursos financieros y esfuerzos para: 1) apoyar el desarrollo de programas nacionales de infraestructura; 2) maximizar y facilitar la movilización de capital privado a proyectos de infraestructura; 3) tomar riesgos, que el mercado no está dispuesto a asumir; 4) hacer viables proyectos con rentabilidad social o rentabilidad económica; 5) obtener o mejorar las condiciones de los financiamientos de largo plazo, para el desarrollo de proyectos con el otorgamiento de garantías; 6) actuar como catalizadores de recursos, a los proyectos de infraestructura; 7) apoyar el desarrollo de fondos de mercados de capital con énfasis en proyectos de infraestructura, 8) buscar la complementariedad de los recursos privados para financiar este tipo de proyectos, sindicando créditos para los mismos.
5. El 70.4% de las IFD latinoamericanas financian el desarrollo de infraestructura productiva y de servicios básicos. Principalmente, de rubros vinculados a la construcción de vías de comunicación (terrestre, aéreo y marítimo) 38%; obras de agua y saneamiento 22%; generación de energía 17% y distribución y logística (sistemas de almacenaje y refrigeración) 10%. La modalidad de financiamiento más utilizada ha sido el crédito directo a privados, 26% principalmente para proyectos de pequeña y mediana envergadura, como los de generación de energía renovable. Le siguen en importancia los préstamos a través de gobiernos subnacionales (municipales, regionales o por estados) con 24% y los otorgados por la banca de segundo piso con 22%. En el cual el crédito de mediano y largo plazo conjuntamente con los fideicomisos son los instrumentos financieros más utilizados para este tipo de financiamiento.
6. Para el financiamiento de la innovación el desarrollo tecnológico, las IFD han desarrollado diversos instrumentos y han formado alianzas estratégicas en algunos casos se han asociado con los fondos de ciencia y tecnología nacionales que cuentan con recursos, para compartir las funciones, correspondiéndole al banco administrar los recursos, realizar toda la evaluación financiera, y la entidad de ciencia y tecnología certifica que el proyecto es innovador. Por otro lado, están todos los programas desarrollados y operados con recursos propios, programas de garantías para empresas innovadoras donde en los primeros años se asume un porcentaje mayor del riesgo que va disminuyendo conforme avanza el proyecto. Entre los apoyos financieros cabe citar al: 1) crédito

concesional: tasas de interés subsidiadas, amplios plazos de gracia y amortización, y exigen una baja contrapartida de las empresas (20%), es adecuado para Pymes con ausencia de capital de riesgo, y se orienta a proyectos de modernización con bajo riesgo técnico (renovación de líneas productos, capacitación de recursos humanos) o compra de bienes de capital; 2) subvenciones directas: aportes no reembolsables, capital semilla para startups e incubadoras de empresas. Se orientan a empresas innovadoras en proyectos de desarrollo de nuevos productos o procesos, laboratorios I&D, conserjería tecnológica, proyectos en sectores específicos de alta tecnología y con altos retornos públicos.

7. La presencia del Estado y de sus instituciones en el apoyo a la innovación tecnológica no solo debe darse a través de la provisión de financiamiento sino también utilizando de manera inteligente el peso que éste tiene como demandante de bienes y servicios para apoyar el desarrollo de industrias innovadoras o de alta tecnología, que en su fase inicial carecen de la debida experiencia, prestigio, y de la suficiente confianza como para ser proveedoras en los mercados internacionales. Son los encargos del Estado en sus primeros años lo que les permite a estas empresas experimentar, desarrollar conocimientos, y ganar la experiencia y el prestigio necesario. Por otro lado, como el principal activo de este tipo de empresas son los intangibles, que casi no se utilizan para apalancar financiamiento, y tampoco se pueden traducir fácilmente en garantías para respaldar compromisos o contratos, se requiere también de la intervención del Estado o de sus instituciones financieras para proveerlas. Un ejemplo de ello, es el apoyo que le brinda el Banco Provincia de Buenos Aires, de Argentina, a INVAP, una empresa de alta tecnología desarrolladora de radares, reactores, satélites y televisión satelital, a quien le brinda financiamiento para capital e inversión, así como garantías para respaldar los contratos internacionales.
8. El principal motor del crecimiento de los países latinoamericanos ha sido la inversión en actividades productoras de materias primas, en parte debido al poco apoyo a la creación de empresas de base tecnológica y en general a la insuficiente innovación y desarrollo tecnológico. La inversión que destinan los Estados de ALC en investigación y desarrollo (I+D) es bastante baja, menor del 0.5% del PIB, salvo algunas pocas excepciones, Chile y México que invierten alrededor del 0.4% de su PIB en I+D, mientras Israel el 4.5%, Corea del Sur alrededor de 3.4%, y los países de la OECD en promedio 2.4%. Asimismo, la contribución de ALC al gasto total mundial es baja -alrededor de 2%, con escasa participación de las empresas en la financiación que apenas llega al 30% a diferencia de los países desarrollados que sobrepasa el 70%. Por ello, es imprescindible lograr un mayor involucramiento de las empresas en financiar los procesos de innovación. Ello se refleja en la posición de ALC en el ranking mundial de innovación, en pese a contar con más del 8% de la población mundial genera cerca de 3,000 patentes al año, esto es, menos que Corea del Sur, que con algo más del 0.5% de población supera a ALC en inversión y en cantidad de patentes aprobadas, 79.652 al año 2013. Ni que decir de Japón con 239.338, seguido de EE UU con 146.871 y China con 48.814.
9. Si bien solo Chile y Brasil aparecen dentro del ranking mundial de innovación y emprendimiento, en los últimos años, son cada vez más los países de ALC que se han sumado a la creación de programas que impulsen el ecosistema, apoyando Startups de gran potencial, nuevos desarrollos y tecnologías. Es el caso de Colombia, que hace tres años lanzó el programa INNpulsa para el crecimiento empresarial de alto impacto o Innova para Pymes. Perú, por su parte creó a fines de 2012, Start-Up Perú una iniciativa gubernamental liderada por el Ministerio de la Producción y el apoyo de FINCyT. Al que se suma, México con la creación del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), cuyo objetivo es coordinar la política nacional de apoyo a emprendedores y manejo del Fondo Nacional del Emprendedor. En todas estas iniciativas están comprometidas las IFD.
10. La presencia del Estado y de sus instituciones en el apoyo a la innovación tecnológica no solo debe darse a través de la provisión de financiamiento sino también utilizando de manera inteligente el peso que éste tiene como demandante de bienes y servicios para apoyar el desarrollo de industrias innovadoras o de alta tecnología, que en su fase inicial carecen de la debida experiencia, prestigio, y

de la suficiente confianza como para ser proveedoras en los mercados internacionales. Son los encargos del Estado en sus primeros años lo que les permite a estas empresas experimentar, desarrollar conocimientos, y ganar la experiencia y el prestigio necesario. Por otro lado, como el principal activo de este tipo de empresas son los intangibles, que casi no se utilizan para apalancar financiamiento, y tampoco se pueden traducir fácilmente en garantías para respaldar compromisos o contratos, se requiere también de la intervención del Estado o de sus instituciones financieras para proveerlas. Un ejemplo de ello, es el apoyo que le brinda el Banco Provincia de Buenos Aires, de Argentina, a INVAP, una empresa de alta tecnología desarrolladora de radares, reactores, satélites y televisión satelital, a quien le brinda financiamiento para capital e inversión, así como garantías para respaldar los contratos internacionales.

11. El emprendimiento ALC es una característica generalizada, no obstante los niveles de productividad tanto a nivel intrarregional y en comparación con otras regiones son muy bajos y de escaso valor agregado. Por consiguiente, el crecimiento del sector empresarial de ALC es lento y también es menor su capacidad de generar empleos de calidad y de impulsar el desarrollo de sus países de origen. ALC está considerada como una de las regiones con el ecosistema para emprender más complicado, después de África Subsahariana, con 18 de 22 países calificados por debajo de los últimos tres quintiles de las naciones a nivel mundial en términos de iniciativa empresarial. El único país ubicado en el primer quintil, es Chile, ubicado en el puesto 19 de 130. Una posición no solo privilegiada a nivel regional, sino por encima de otros países europeos y asiáticos.
12. Las fortalezas y restricciones que le impiden a ALC avanzar hacia un entorno más favorable para el emprendimiento en comparación al promedio mundial, muestra que los mayores puntajes los obtiene en percepción de oportunidades y habilidades para iniciar un negocio, y los más bajos o débiles son innovación de proceso, capital de riesgo e internacionalización y capacidad de absorber tecnología. Llama la atención los resultados de estos tres últimos subíndices toda vez que están relacionados con el dinamismo de los emprendimientos. De la comparación con otras regiones del mundo, ALC solo supera al África Subsahariana en todas las dimensiones y al Asia Pacífico, solo en actitudes emprendedoras. La fortaleza de la región está en las actitudes de los emprendedores latinoamericanos, mientras que los factores institucionales son los que frenan la iniciativa empresarial, un patrón típico en los países en desarrollo.
13. Para los emprendedores, las IFD utilizan una variedad de instrumentos financieros y no financieros, que apoyan al empresario en cada etapa de madurez de su empresa; en la producción de valor agregado e inserción en cadenas globales de valor; a fin de que mejoren su productividad y competitividad, logren su internacionalización, y con innovación y desarrollo de emprendimientos. Así podemos citar el financiamiento con recursos no reembolsables de cofinanciación para encadenamientos productivos, innovación empresarial y conectividad; y recursos de cofinanciación no reembolsable para innovación abierta, emprendimiento corporativo o spin-offs empresariales, capital de riesgo y capital semilla, formación empresarial, provisión de información, entre otras. Si bien, no todas las IFD (67%) poseen un programa específico para el financiamiento de emprendedores, financian proyectos nuevos pero muy relacionados a emprendimientos tradicionales, y otras se plantean incorporar programas específicos para emprendimientos innovadores. La mayoría de IFD que cuentan con programas otorga apoyo para fomentar la formación y capacitación de los emprendedores (20%) e impulsan la integración de estos emprendedores a cadenas de producción (12%). Sin dejar de lado, las facilidades que les brindan a las empresas para su participación de emprendedores en ferias, centros de desarrollo empresarial, foros y reuniones, y financiamiento de ideas de negocios de jóvenes (12%). Los instrumentos financieros más utilizados para otorgar este apoyo son el crédito en el 36% de los casos, principalmente de mediano y largo plazo, y garantías 17%.
14. Hay una marcada tendencia para que un mayor número de empresas sobre todo mipymes vayan más allá de sus fronteras nacionales. En ese sentido, la mayoría de IFD ofrece una diversidad de productos

y programas orientados a apoyar la internacionalización de las empresas, (74.1%), destacando los programas que financian a las Pymes exportadoras 20%, la diversificación de la oferta exportable 16%; y la infraestructura logística 11%. Las IFD utilizan como instrumentos financieros para la provisión de estos programas el crédito pre y post embarque 25%; crédito para inversión en actividades nacionales o en el exterior 23%, y garantías 18%. Además estos instrumentos se apoyan, principalmente, en iniciativas que otorgan capacitación (25%) y asistencia técnica (19%), vinculada al sector exportador; y en la misma medida fomentan la asociatividad y en la integración en cadenas de valor de las empresas exportadoras (19%). Los programas de las IFD buscan fortalecer a las empresas exportadoras para que accedan a mercados no tradicionales o nuevos mercados, principalmente con los que se tiene firmado acuerdos comerciales o por su coyuntura económica son atractivos. Otras IFD por su parte, buscan incrementar o mejorar la competitividad internacional de su producción de bienes y servicios que contiene mayor valor agregado, sea más dinámico e integrado al mercado mundial.

15. Algunos de los retos principales que las IFD asumen para los próximos años son los siguientes:

En apoyo la modernización y desarrollo productivo

- Continuar participando activamente en la política de cambio de la estructura productiva definida por el gobierno nacional, que se sustenta en aspectos tales como: incremento de la oferta exportable, generación de valor agregado, diversificación productiva, entre otros;
- Apoyar a la innovación con el apoyo de ecosistemas de emprendimiento dinámico, apoyando las startups nacionales y generando en el mediano plazo una industria de capital emprendedor local que atienda la demanda por este tipo de recursos;

En apoyo la micro, pequeña y mediana empresa y bancarización

- El apoyo al mejoramiento de la gestión y acceso a financiamiento de las empresas de menor tamaño;
- Fortalecer los programas de financiamiento para la promoción del desarrollo, a través de mipymes, infraestructura y vivienda; fortalecer los programas dirigidos a mujeres empresarias para mejorar su acceso al crédito y el aceleramiento de emprendimientos;
- Brindar productos y servicios financieros para Pymes de manera eficiente y oportuna;
- Trabajar conjuntamente las entidades gubernamentales para impulsar a mipymes, por medio de programas especiales para el financiamiento rural, microcrédito, complementando los productos específicos que actualmente manejan Intermediarios Financieros especializados.
- Impulsar el acceso al financiamiento para los productores con proyectos viables que no cuentan o tienen acceso insuficiente al crédito;
- Fomentar el crédito a largo plazo para impulsar la productividad de los productores, promover el financiamiento en las áreas de interés de la política pública, ampliar y fortalecer la red de intermediarios financieros cuando corresponda, con estrategias de banca de segundo piso y vincular el crédito a los programas gubernamentales;

Internacionalización de las empresas y estímulo a las exportaciones

- Continuar impulsando al sector exportador, por medio de créditos al comercio exterior a la par de impulsar programas de sustitución de importaciones allí donde se vea que es beneficioso para el país, mediante el financiamiento a largo plazo de proyectos de inversión de manera que evitar deterioros en la balanza comercial de la economía;
- Mejorar la inserción de más empresas en los mercados internacionales y en eslabones más sofisticados de las cadenas globales de valor;
- Apoyar las cadenas productivas con demanda potencial en mercados externos para lograr que exporten más y así beneficiar a los productores, complementado con apoyos tecnológicos en capacitación y transferencia tecnológica que permitan cumplir con los requisitos y estándares de calidad de los productos de exportación;
- Seguir trabajando en la integración y mejora de la competitividad de las redes productivas y en la administración de riesgos para los productores y los intermediarios financieros;

Financiamiento para proyectos de infraestructura

- Profundizar en el financiamiento de obras de infraestructura y en el impulso al sector energético, acciones que contribuyen a incrementar la competitividad de las empresas;
- Expandir las inversiones en infraestructura, inducir el fortalecimiento de la competitividad de las empresas, contribuir a la inclusión social y productiva y fomentar la innovación, y sustentabilidad socioambiental y el desarrollo regional;
- Intensificar los esfuerzos en la promoción de créditos a largo plazo para infraestructura hidroagrícola (sistemas de conducción y tecnificación de riego), almacenamiento y red de frío para incrementar la vida de anaquel de los productos agropecuarios, centros de acopio y empaque moderno con el objetivo de estandarizar los productos en tamaño, color y presentación para acceso a las cadenas comerciales;

Acceso a fuentes de fondeo

- Captar de recursos de fuentes internacionales para financiamiento que complemente a las fuentes nacionales para atender los proyectos existentes de generación/distribución de energías limpias, eficiencia energética y de sustentabilidad;
- Continuar con el afianzamiento de las relaciones con la banca multilateral y de desarrollo que permitan el impulso de grandes proyectos en sus respectivos países;
- Mantener la incursión a nivel internacional para avanzar en las estrategias de posicionamiento como banca de desarrollo;
- Continuar explorando diferentes alternativas de fondeo adecuado y oportuno para apalancar el crecimiento y su potencial diversificación con la incursión de nuevos productos que se ajusten a las necesidades de las empresas y personas;

En Innovación y desarrollo tecnológico

- Apoyar en hacer más productivos a los productores que reditúe en mayores ingresos a través del financiamiento enfocado a paquetes tecnológicos validados por instituciones especializadas, así como apoyos tecnológicos para asistencia técnica especializada en alta productividad y reducción de costos productivos;
- Continuar impulsando la transferencia de tecnología y la adopción de mejores prácticas en temas productivos y financieros, buscando la multiplicación de los recursos con la incorporación de recursos presupuestales de terceros, con criterios de eficiencia y sostenibilidad en el largo plazo, desarrollando productos y servicios acordes a las necesidades de los clientes;
- Desarrollar ecosistemas de innovación que faciliten el surgimiento de start ups, empresas de base tecnológica, formación de clústeres en sectores de tecnología de punta y de TICs.

Equilibrio entre la sostenibilidad institucional y los objetivos sociales

- En el caso de bancos con una importante cartera de desarrollo pero que al mismo tiempo compiten en algún segmento de mercado con la banca comercial, y que cuentan como principal fuente de fondeo los depósitos del público, sin recibir subsidio alguno, su principal reto consiste en seguir equilibrando ambas realidades y garantizar la sustentabilidad del patrimonio de la institución, de modo de generar los recursos imprescindibles para continuar financiando el desarrollo productivo y el fomento de la inclusión financieras. Para ello, es imprescindible continuar con la actualización tecnológica, la ampliación de la gama de productos, servicios y canales de acceso, en especial para la atención de las mipymes;
- Lograr una mayor presencia e incrementar el tamaño del banco, expandiendo su potencial en coordinación con el Estado y con instituciones públicas y privadas, tanto nacionales como internacionales, que le permita cumplir con su mandato y objetivos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALIDE (2014). "El impulso de Europa y Asia a la inversión y a las pymes vía bancos de desarrollo". Revista de ALIDE. Enero-marzo. <http://www.alide.org/download/Publicaciones/rev14_1.pdf>
- _____, (2013a). "La banca de desarrollo y la creación de productos para la inclusión financiera". Secretaría General. Lima, Perú. <http://www.alide.org/download/publicaciones/li14_inclusion.pdf>
- _____, (2013b). "Comercio e inversión en América Latina". Revista de ALIDE. Abril-junio. <http://www.alide.org/download/Publicaciones/rev13_2.pdf>
- _____, (2013c). "Financiamiento a la innovación en Brasil". Revista de ALIDE. Edición enero-marzo. <http://www.alide.org/download/Publicaciones/rev13_1.pdf>
- Banco Mundial (2008). "Informe sobre el crecimiento Estrategias para el crecimiento sostenido y el desarrollo incluyente". Washington, DC. Octubre.
- Banco República de Colombia (2007). "Preparándonos para competir: transformación productiva en América Latina". Bogotá, D. C., febrero de 2007. Número extraordinario.
- Barclay, M. (2012). El cambio de piel de las ciudades: el rescate y reconversión de la ciudad de Bilbao, España". Disponible en: <<http://2neweb.com/gazete/?p=74851Z>> (Consulta 2014, 10 de febrero)
- Bellet, C. y Llop, J.M. (2004): Miradas a otros espacios urbanos: las ciudades intermedias. Scripta Nova, vol. 7, Nº 165, pp. 1-30. <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-165.htm>>
- Boix, R. (2005). "Barcelona Ciudad del Conocimiento: Economía del conocimiento, tecnologías de la información y la comunicación y nuevas estrategias urbanas".
- CAF (2010). "Desarrollo local: hacia un nuevo protagonismo de las ciudades y regiones". Caracas, Venezuela – junio. <<http://publicaciones.caf.com/media/1146/124.pdf>>
- Casas, Federico (2013). "El Gobierno" XLI Convención Nacional 2013. Un México de Emprendedores. T-Systems México. <<http://imef.org.mx/PONENCIAIMEF2013/pdf/Capitulo5.pdf>>
- Castillo, Victoria (2014). "El Impacto del Apoyo al Cluster de TIC de la Ciudad Argentina de Córdoba". Victoria Castillo, David Giuliodori, Alessandro Maffioli, Alejandro Rodríguez, Sofía Rojo, Rodolfo Stucchi. p. cm. (Documento de trabajo del BID; 460). Washington, DC. Marzo.
- Cepal (2014). "Estudio Económico de América Latina y el Caribe, Desafíos para Sostenibilidad del Crecimiento en un Nuevo Contexto Externo".
- _____, (2011a). "Experiencias exitosas en innovación, inserción internacional e inclusión social una mirada desde las Pymes". Santiago de Chile. Septiembre
- _____, (2010). "Panorama del desarrollo territorial en América Latina y el Caribe", Santiago de Chile.
- Del Palacio, I y Engel, J. (2011). "¿Cómo pueden crear clusters de innovación los gobiernos? El caso 22@Barcelona". (Pp. 145-146). Revista Económica de Catalunya. Nº.64. Octubre
- Findeter (2013). "Diamante Caribe Colombiano: nuevo motor de desarrollo". Disponible en: <<http://www.findeter.gov.co/descargar.php?idFile=211817>> (Consulta 2014, 10 de marzo).

FOMIN (2009). "Argentina: Programa de Desarrollo Territorial en el Área Metropolitana de Córdoba". Memorando de donantes, AR-M1042. Washington, DC.

Huky, G (2012). "Convirtiendo un país en líder mundial en innovación y creación de startups". <<http://www.gurusblog.com/archives/israel-innovacion-startups/11/12/2012/>>

López, A., Ramos, D., y Starobinsky, G. (2009). "Clusters de Software y Servicios Informáticos: Los casos de Córdoba y Rosario a la Luz de la experiencia internacional".

Ocampo, J. y Martínez, A. (2011). Hacia una Política Industrial de Nueva Generación para Colombia. En Ocampo, José (Comps). "Crecimiento Económico, Cambio Estructural y Políticas de Desarrollo Productivo". (pp. 15-39). Coalición para la promoción de la industria colombiana. Colombia. Octubre.

Peres, W. y Primi, A. (2008). "Theory and Practice of Industrial Policy. Evidence from the Latin America Experience". CEPAL. Santiago de Chile. Octubre. < www.eclac.cl/ddpe/noticias/paginas/9/23739/Theory-PracticeofIndustrialPolicyver.pdf>

Peres, W. (2009). "The Slow Return of Industrial Policies in Latin America and the Caribbean. En Cimoli, M.; Dosi, G.; y Stiglitz, J. (eds.) The Political Economy of Capabilities Accumulation: the Past and Future of Policies for Industrial Development. Nueva York: Oxford University Press.

_____, (2006). El lento retorno de las políticas industriales en América Latina y el Caribe, Revista de la CEPAL, Nº 88, 71-88.

_____, (2005). "El (lento) retorno de las políticas industriales en América Latina y el Caribe". División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Santiago de Chile, noviembre.

Ramírez, E. Mondrego, F., Viteri, A., Escobar, E., y Yáñez, R. (2011)"informe final programas de fomento de CORFO Ministerio de Economía", Rimisp.

Revista Informe Industrial (2011). "Plan Estratégico Industrial 2020 Un buen punto de partida". Nota publicada en la revista "Informe Industrial", edición 231. Buenos Aires.

RIMISP (2012). "Informe Anual 2011". Programa Dinámicas Territoriales Rurales. <http://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1362666181Informeannual2011DTR_3_rimisp_cardumen.pdf>

Rivas, G. (2012) "La experiencia de CORFO y la transformación productiva de Chile. Evolución, aprendizaje y lecciones de desarrollo" Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva N3, CAF.

Sánchez, Isaac (2013). "Política industrial activa como estrategia para el crecimiento de la economía mexicana". Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Cuadernos de Trabajo de la UACJ. Número 15. Mayo / Junio. Ciudad Juárez, Chihuahua, México.

Santiso, J. (2014). "América Latina 2.0: El auge de las multilatinas". Revista de ALIDE. Lima, Perú. Enero-marzo. <http://www.alide.org/download/Publicaciones/rev14_1.pdf>

"La nueva 'Silicon Valley' está en Ecuador". Disponible en: <<http://www.territorioymarketing.com/la-nueva-silicon-valley-esta-en-ecuador>> (Consulta 2014, 4 de febrero).

ANEXOS

Cuadro N°1
América Latina y el Caribe: Cartera de Préstamos de Bancos Regionales
(Millones de US\$)

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BID	7,248.0	5,266.0	7,148.0	11,223.0	15,508.0	12,433.0	10,581.0	11,119.0	13,257.0
BCIE (*)	1,361.2	2,189.9	3,057.0	4,153.0	4,160.6	4,813.8	4,987.3	5,227.1	5,236.2
Bladex	3,644(**)	5,309.0	2,565.0	2,559.0	2,702.0	3,981.0	4,864.0	5,635.5	6,148.3
CAF	2,363.0	5,114.0	734.7	9,622.0	11,772.0	13,878.0	15,093.0	16,355.0	18,232.0
CII (***)	252.5	323.0	453.5	904.0	823.3	817.4	975.4	1,062.0	1,026.7
Fonplata	117.8	213.8	199.3	234.0	252.1	249.5	254.5	261.0	308.8
IFC (****)	4,046.0	5,038.0	6,124.0	8,234.0	8,776.0	3,006.0	3,031.1	3,679.8	4,822.0
Banco Mundial	6,105.5	4,063.4	22,307.0	4,660.0	14,031.0	9,660.0	13,907.0	6,629.0	5,204.0
Total	21,494.0	27,517.1	42,588.5	41,589.0	58,025.0	48,838.7	53,693.3	49,968.4	54,235.0
IFD	149,302.8	218,007.9	267,913.7	404,247.0	563,917.2	690,228.9	729,202.9	853,700.3	903,343.0

Fuente: Informes Anuales del BID, BCIE, Bladex, CAF, CII, Fonplata e IFC

Notas: (*) A junio 2000 y 2012 sobre la base de saldos de cartera; (**) Considera año 1994; (***) Incluye inversión en forma de préstamos y capital; (****) Sobre la base de cartera de compromisos por cuenta de la IFC

Cuadro N°2
Bancos de Desarrollo Latinoamericanos: Agencias, Subsidiarias,
Filiales y Oficinas de Representación

Bancos de Desarrollo	2013				2009			
	Agencia o Sucursal	Oficina de Representación	Subsidiaria o Filial	# de Países	Agencia o Sucursal	Oficina de Representación	Subsidiaria o Filial	# de Países
Banco de la Nación, Argentina	3	15		10	2	13		9
Banco Provincia de Buenos Aires (BAPRO), Argentina	2	2		4	3	2		5
Banco do Brasil	22	22	18	24	25	12	6	24
Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A, Brasil	2			2	2			2
Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Brasil	2	1		3		2		2
Caixa Econômica Federal (CEF), Brasil		3		3		3		3
Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN), México	2		1	3	2	1		3
Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)	3	1		3	3	1		3
Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (BANDES)		2	1	3		2	1	3

Fuente: Web de IFD, bancos centrales y superintendencias de bancos

Elaboración: ALIDE

Cuadro N°3
Bancos de Desarrollo Latinoamericanos: Corresponsales
Bancarios en el Exterior

IFD	Bancos Públicos	Bancos Privados	Total	# de Países
Banco de Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX)	18	108	126	18
Banco Provincia (BAPRO), Argentina	6	60	66	28
Banco República Oriental del Uruguay (BROU)	1	19	20	13
Banco Estado de Chile	22	384	406	67
Banco Nacional de Panamá	2	22	24	14
Banco de Crédito y Comercio (BANDEC), Cuba	1	45	46	19
Banco do Brasil	n.d	n.d	1400	144
Banreservas, República Dominicana	1	23	24	7
Banco Nacional de Fomento (BNF), Paraguay	0	2	2	2

Fuente: Web de las IFD

Elaboración: ALIDE

Cuadro N°4
IFD: Prestamos del Exterior y Emisiones
(millones de US\$)

IFD	Prestamos del Exterior			Emisiones		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)	70.3	80.0	137.9	20.9	21.1	-
Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES)	7,466.2	6,813.0	6,143.41	9,505.6	8,467.1	7,064.7
Financiera de Desarrollo Territorial S.A. (Findeter)	188.3	212.3	117.12	1,476.8	1,542.3	1,284.3
Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN)	785.2	775.3	891.20	7,419.9	8,452.8	8,418.46
Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)	85.0	109.0	114.41	237.4	69.4	65.4
Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	315.8	269.0	250.5	64.9	533.1	729.2
Corporación Nacional para el Desarrollo (CND)	93.1	165.9	150.94	-	15.4	-
Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)	116.9	132.8	64.09	n.d	n.d	n.d
Banco de Desarrollo del Salvador (Bandesal)	228.3	188.5	192.00	41.0	0.0	20.0
Federación de Cajas de Crédito y Bancos de los Trabajadores (Fedecredito)	16.7	30.0	74.4	97.4	90.2	n.d
Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC)	63.0	112.8	122.4	28.0	157.9	154.1
Total	9,428.9	8,888.6	8,258.4	18,891.82	19,349.095	17,736.2

Tabla N°1
Caso de internacionalización de las instituciones financieras de desarrollo impulsadas por las políticas gubernamentales

En **Brasil** el apoyo a la internacionalización de las empresas y bancos, entre ellos de los bancos de desarrollo, fue uno de los aspectos da política exterior, que buscaba complementar el modelo de desarrollo económico y tener voz independiente en el ámbito internacional. Las principales etapas de esta internacionalización fueron: la integración latinoamericana buscando la unificación de los mercados, la integración de la infraestructura y la integración institucional, productiva, energética y empresarial, y la integración con los países en desarrollo de África y Asia. En paralelo a ello, se concibió fortalecer la necesidad de las instituciones financieras que sean el soporte a la internacionalización productiva. No necesariamente siguiendo a los clientes que se lanzan al exterior, sino también buscando oportunidades de expansión e inversión profundizando la integración financiera²².

Fue a allí donde se consideró a los bancos públicos liderar el proceso de internacionalización, destacándose el Banco do Brasil (BB) actuando como un conglomerado privado y el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) como banco de inversión. Más adelante el Banrisul y la Caixa Econômica Federal. Todos ellos de alguna manera siguiendo las directrices del gobierno federal incorporando objetivos políticos a su expansión internacional.

Lo que recientemente se ha observado es que los que lideran el movimiento de internacionalización de los bancos brasileños son el Banco do Brasil e Itaú/Unibanco banco privado en el sector minorista y de asesoría a clientes, y el BNDES como proveedor de fondos para proyectos internacionales. Una de las tareas del BNDES es apoyar la inserción internacional de la economía brasileña a proporcionar competitividad al sector productivo, soporte a las exportaciones e inversiones en el exterior. El banco acompaña a las empresas brasileñas, en un movimiento que se consolida desde la década de 1970 y es considerada una nueva frontera para las empresas nacionales conquistar nuevos mercados.

En la historia del BB, empezando el período post-1945, la internacionalización aparece como insertada en su estrategia de actuación. La primera oleada ocurrió en las décadas de 1960/1970, acompañando la integración financiera y operaciones internacionales de los grandes bancos. En la década de 1940, abrió sucursales en Uruguay y Paraguay. En la década de 1960, siguiendo las directrices gubernamentales de integración regional en América Latina y de promoción de las exportaciones brasileñas de manufacturas, volvió a instalar dependencias en la región. Esta estrategia de apoyo al comercio exterior fue mantenida hasta inicio de los años 1970, con la apertura de dependencias en los principales socios comerciales de Brasil (Estados Unidos, Europa y Japón). Al priorizar las principales plazas financieras internacionales, incluyendo los paraísos fiscales del Caribe y Oriente Medio, y las lucrativas operaciones de crédito en euromonedas el BB podía atender las demandas de la política de relaciones exteriores que buscaba estrechar las relaciones con los países en desarrollo, en particular en el continente africano.

En consecuencia, el BB llegó a tener, en la primera mitad de la década de 1980, una amplia red de dependencias en los cinco continentes. Con la crisis de la deuda externa en 1982, el cierre del mercado de crédito privado voluntario para el Brasil y el ajuste macroeconómico, el BB cerró un buen número de dependencias, movimiento que prosiguió a lo largo de la segunda mitad de los años 1980 y la década de 1990. Así, la red externa del BB, que en 1984 totalizaba 73 dependencias, distribuidas en 43 países, se redujo a 43 dependencias localizadas en 24 países.²³

²²De Souza Santos Elson Rodrigo (2011) "Internacionalização dos Bancos Estatais Brasileiros – Legado do Governo Lula: 2003 – 2010". Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico (PPGDE), Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná. Curitiba, Brasil.

²³Corazza Gentil y Reci Oliveira (2004) "Os Bancos Nacionais Face a Internacionalização do Sistema Bancário Brasileiro".

Tomado de: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec10/ponencias/303CorazzaOliveira.pdf>

Penido de Freitas Maria Cristina (2011). "A internacionalização do sistema bancário brasileiro". Texto para Discussão. Instituto de Pesquisa Economica Aplicada (IPEA). Brasília, rio de Janeiro.

A fines de 2009, el BB, confirmó las negociaciones para la adquisición del banco argentino Patagonia, así como la intención de adquirir un banco local norteamericano, en caso la Reserva Federal demore en autorizar la actuación del BB en el segmento bancario minorista por medio de la instalación de una subsidiaria de control integral. Además el BB, que volvió a ampliar su red externa, elevando el número de agencias y oficinas en el exterior de 27, en 2001, a 38, en 2009, llegando a 62 en 2013 con presencia en 24 países.

Cabe destacar que la presencia de la CEF y del BNDES en el exterior es bastante reciente. La CEF abrió una oficina de representación en Tokio y en New Yérsey en 2007, para atender a la comunidad de brasileños en el Japón y en la costa este de los EE.UU. por su parte el BNDES abrió una oficina de representación en Sudáfrica en 2013 para atender las operaciones y proyección de las empresas brasileñas en dicho continente.

En **Venezuela**, el Banco de Desarrollo Económico y Social (BANDES), como ente financiero de la República en materia de cooperación y financiamiento al desarrollo, ayudó a impulsar su modelo de integración regional y mundial, a través del financiamiento de proyectos en diversos países, mediante la apertura de oficinas de representación y subsidiaria.

Los financiamientos internacionales de BANDES, se enmarcan dentro de las líneas generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación y el Plan Estratégico, orientados a seguir fortaleciendo lazos y tejiendo alianzas estratégicas con países en vías de desarrollo, con la finalidad de afianzar los intereses y valores políticos comunes entre los Estados, que posibiliten estrategias para la consolidación del intercambio económico y social; a fin de apalancar el desarrollo y contribuir en la conformación de una mayor equidad en el mundo.

Conforme a los términos y condiciones financieras de los créditos internacionales y la normativa que rige a BANDES, se establece la modalidad de financiamiento internacional reembolsable, que está dirigido a programas y/o proyectos de carácter productivo, destinados a los sectores que, por sus características, son considerados estratégicos para el desarrollo del país receptor, enmarcados dentro de los lineamientos de sus planes de desarrollo económico y social; procurando en todo momento la complementariedad de los proyectos financiados con al menos un 50% de bienes y/o servicios venezolanos, a fin de promover la participación de empresas nacionales.

Los recursos financieros se otorgan para actividades industriales, sociales, turísticas, servicios conexos, obras públicas, así como, para la fundación, desarrollo y consolidación de actividades agrícolas, sin menoscabo de cualquier otra alternativa aprobada por las instancias de BANDES.

Complementariamente a los financiamientos internacionales, el Directorio Ejecutivo del banco autorizó a partir del año 2006, la creación de oficinas de representación en las Repúblicas del Ecuador y Nicaragua. Ese mismo año el BANDES adquirió casi todos los activos y pasivos de la Cooperativa Cofac de Uruguay, y la operación fue aprobada por el Banco Central del Uruguay en agosto de 2006. Sobre la base de esta entidad financiera creó la subsidiaria Banded Uruguay, con la finalidad de convertirse en la plataforma de operaciones de intermediación financiera del estado venezolano en el Cono Sur.

Tabla N°2
Acuerdos de Cooperación y de Financiamiento entre IFD Latinoamericanas con Gobiernos, Entidades Nacionales e Internacionales, 2012-2014

Año 2012
Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) con el Banco de Desarrollo de China (BDCH). Banco de Desarrollo Productivo (BDP) y la Unión Europea. Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (Bandes) el Fondo Chino Venezolano Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) y el Japan Bank International Cooperation (JBIC). Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex) y el Ex-IM Bank USA. Corporación Nacional para el Desarrollo (CDN) con la Oficina de las Naciones Unidas de Servicios para Proyecto.
Año 2013
Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) con el Instituto Noruego de Garantía de Créditos a la Exportación (GIEK), y con los bancos de desarrollo del BRICS (Brasil, Rusia, China, India, y Sudáfrica) Banco República Oriental del Uruguay (BROU) y el Banco de la Nación Argentina. Banco de Desarrollo Económico y Social (Bandes) de Venezuela y el Banco de Desarrollo de China. Una misión del Gobierno de Corea del Sur, como parte del Knowledge Sharing Program (KSP), visitó al Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (BNV) de Republica Dominicana, para dar seguimiento al proceso de transformación del BNV en un Banco de Fomento al Desarrollo y las Exportaciones. Nacional Financiera (NAFIN) de México y el Instituto de Crédito Oficial (ICO), de España. El Banco de la Nación de Perú y el China Development Bank. Financiera del Desarrollo (Findeter) y la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD). Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), de México con la Agencia Sueca de Crédito a la Exportación EKN, y con el Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancóldex). La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) firmó contrato de préstamo con el banco de desarrollo alemán KfW, de Alemania. El Banco Nacional de Panamá (BNP) le aprobó una línea de crédito al Banco Agropecuario (Agrobanco) de Perú.
Año 2014
Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext) con Cofide, del Perú, el Instituto de Crédito Oficial (ICO), de España, el China Development Bank (CDB), China Export and Credit Insurance Corporation (Sinasure) ambos de China, y el Banco de Desarrollo de El Salvador (Bandesal),. (Bancomext también suscribió el Master Cooperation Agreement Mexico-Canada (MCA), una iniciativa de coordinación y cooperación con el fin de identificar empresas exportadoras Pymes de ambos países. El MCA lo suscribieron: Export Development Canada, Bank of Montreal, Scotiabank; y por México, Banamex, BBVA Bancomer, Banorte, HSBC, Scotiabank, Corporación Mexicana de Fondos y Bancomext. Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN) con el Banco de Cooperación Internacional de Japón, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo (USAID), y la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (Cofides). Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) y el Banco de Cooperación Internacional de Japón (JBIC) Banco de Reservas de República Dominicana (Banreservas) con el Banco de Exportación y el Banco de Desarrollo de China El Banco de la Nación Argentina y el Banco Ruso Gazprombank La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), Chile y el gobierno de Malasia

Tabla N°3
Enfoque de Políticas de Desarrollo y Diversificación Productiva de Países seleccionados

En ALC desde mediados de los noventa **Brasil y México** diseñaron una política industrial y de desarrollo económico, con acciones verticales y horizontales. Después de 2008 se sumaron Argentina, Bolivia, Ecuador, El Salvador, Colombia y Uruguay con políticas explícitas de desarrollo productivo. En la última década se establecieron nuevas políticas destinadas a sectores específicos: en Brasil con su PITCE (Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior) de 2003, orientadas a sectores intensivos en conocimiento²⁴ pero que, bajo distintas denominaciones (Política de Desarrollo Productivo y Plano Brasil Mayor) fue ampliándose a otros sectores, manteniendo la idea de incorporar instrumentos propios de políticas selectivas focalizadas en sectores líderes. En México, el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, definió las actividades prioritarias dentro de los programas sectoriales²⁵, concentrándose en fortalecer y expandir sectores ya instalados. El resultado no ha sido el esperado, como es el caso del fomento del sector automovilístico brasileño y mexicano (en menor medida). También se ha apoyado clusters especialmente en Brasil –menos en México– sobre todo los integrados por Pymes. En particular, el programa brasileño de apoyo a los arreglos productivos locales es uno de los más destacados entre los países ALC. Las políticas llevadas a cabo por Brasil y México se han centrado propiamente en generar acceso a mercados a través de las negociaciones comerciales internacionales y, atraer inversión extranjera directa para desarrollar plataformas de exportación en maquilas y zonas francas, estas últimas en particular en el caso de México (Peres, 2006).

Otro ejemplo de políticas selectivas es **Uruguay**, en la secuencia que mencionan Peres y Primi (2009), que empezó aplicando políticas horizontales, y a medida que fue construyendo capacidades institucionales siguió perfeccionando las herramientas y focalizando para alcanzar objetivos más selectivos. Dos pruebas de lo anterior son: por un lado, la diversificación de los instrumentos de fomento a la innovación e investigación y, por otro lado, la evolución del instrumento de fomento a las inversiones productivas. Al respecto, se efectuaron dos modificaciones a la Ley 16.906 para focalizar el tipo de inversión a fomentar, además se aprobaron regímenes de promoción sectoriales. En paralelo a esta evolución se construyeron capacidades estatales para una eficiente gestión del instrumento, creándose en el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) la Unidad de Apoyo al Sector Privado (Unasep), además de la interministerial Comisión de Aplicación de la ley de inversiones (Comap) creada en 1998. En cuanto al Uruguay innovador, se crea en 2005 el Gabinete Ministerial de la Innovación (GMI) y su equipo operativo, en 2006 se crea por ley la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), que comenzó sus actividades en 2007 y llevó adelante el despliegue de un conjunto de instrumentos dedicados a la promoción de las actividades de innovación e investigación. Finalmente, en el año 2010 se aprobó el decreto del Plan Estratégico Nacional en Ciencia, Tecnología e Innovación (Pencti), y se siguieron generando nuevos instrumentos y eliminando otros en función de los resultados. En suma, hubo un avance importante en estos últimos años en la aplicación de políticas de fomento productivo e innovativo y en la construcción de institucionalidad para llevarlas a cabo. El plan industrial consiguió definir los objetivos, metas cuantificadas, responsables, indicadores y cronogramas de seguimiento para seis sectores: automotriz, naval, farmacéutico, bio y nanotecnología, madera y vestimenta. La iniciativa apunta a eliminar cuellos de botella y brindar soluciones para ramas en dificultades, de forma de consolidar el crecimiento de la economía.

En **Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú y República Dominicana**, se diseñaron estrategias nacionales de competitividad enfocadas en la metodología de clusters o conglomerados productivos. Desde el punto de vista de su instrumentación, ese enfoque se traducía en la negociación y puesta en marcha de acuerdos sectoriales, generalmente a lo largo de cadenas de valor, entre el sector privado y el gobierno, donde éste cumplía un papel de catalizador o facilitador, enfocadas varias de ellas en la promoción de la inversión extranjera directa y la ejecución de medidas de carácter horizontal (capacitación técnica, innovación, emprendimiento, tecnología), complementadas en ocasiones con políticas de fomento de las exportaciones y el fomento explícito de las Pymes. Muchas de estas estrategias tenían como objetivo aumentar la competitividad de la economía en su conjunto y menos centrarse en un sector en particular.

El dialogo y concertación entre el sector público y privado se da de múltiples formas, dependiendo entre otros factores, del marco político, social y cultural de los países. Ello condiciona a los participantes y el tipo de diálogo que se dará entre ellos. De esta manera, existen consejos económicos y sociales que rigen las estrategias de desarrollo de los países, como el Sistema Nacional de Competitividad (SNC) de Colombia, en el que participan la Presidencia, los ministerios relacionados con la competitividad, un conjunto de grandes empresarios agrupado en el Consejo Privado de Competitividad (CPC), asociaciones gremiales, agrupación de universidades, Comisiones Regionales de Competitividad (CRC).

²⁴ Semiconductores, software, medicamentos y bienes de capital; y actividades portadoras de futuro (biotecnología, nanotecnología, biomasa/energías renovables)

²⁵ Este es el caso de los apoyos para la localización de las transnacionales de la industria de la electrónica, software y computación. Además de políticas orientadas a las actividades altamente concentradas que muestran grandes economías de escala y redes, tales como la electricidad, telecomunicaciones, petróleo y gas natural.

Por su parte, **Chile y Argentina** optaron por las políticas horizontales, no obstante esta situación está cambiando en Argentina a partir de la puesta en marcha de su Plan Argentina 2020. Fue en Chile donde se dio mayor impulso a esta política a pesar, que se mantuvieron por un largo período subsidios directos a los sectores forestal y minero. Desde 1990 hasta la actualidad, los sucesivos gobiernos se focalizaron en el mejoramiento de una serie de bienes públicos (sobretudo infraestructura); profundizando el sistema financiero con sucesivas reformas al mercado de capitales orientados a financiar proyectos de inversión de larga maduración; y diversificación de productos y mercados, a través de acuerdos de libre comercio. Sumado, al accionar de la CORFO, cuya misión fue fortalecer a las Pymes, a través de las políticas de fomento productivo y la innovación (Muñoz 2009, Ramírez 2010 y Rivas 2012). Para ello fueron diseñados instrumentos orientados a combatir las fallas de mercado, disminuyendo las asimetrías de información; las brechas de acceso al crédito entre Pymes y grandes empresas; reducir los costos de transacción y posteriormente las externalidades asociadas a la innovación.

En general, gran parte de las políticas de desarrollo productivo de ALC, han confluído en los principios siguientes: fomento a la competitividad de las empresas para el mercado doméstico e internacional; una preocupación por la inversión, la ciencia y la tecnología, y la innovación; aplicación de instrumentos horizontales; apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa; focalización en el desarrollo regional o local; y el incremento del enfoque sobre la base de clústeres. A nivel sectorial si bien la posición es ambigua, todavía se favorecen en gran parte actividades relacionadas con sectores primarios tales como el agropecuario, energía, minería y forestal, y servicios varios (desde infraestructura hasta cultura),

Tabla N°4
Índice Global de Innovación 2014

Entrada para la innovación	Actividades Innovadoras
1. Instituciones	Ambiente político, regulatorio y de negocios
2. Capital humano e investigación	Educación, educación superior, investigación y desarrollo
3. Infraestructura	TIC, infraestructura general y sostenibilidad ecológica
4. Desarrollo de Mercados	Crédito, inversión, comercio y competencia
5. Desarrollo Empresarial	Trabajador de conocimiento, vínculos de innovación y absorción de conocimiento
Resultados de la innovación	Resultado de las actividades innovadoras
6. Producción de conocimientos y tecnología	Creación, impacto y difusión del conocimiento
7. Producción creativa	Activos intangibles, bienes y servicios creativos y creatividad online

Fuente: The Global Innovation Index 2014

Nota: El índice se calcula partiendo del promedio de 2 subíndices. El primero es el de recursos invertidos para la innovación (*entrada*), que evalúa aquellos elementos de la economía doméstica que permiten actividades innovadoras, todas ellas agrupadas en cinco pilares; y el segundo, el subíndice de los resultados de la innovación (*salida*) refleja datos reales de dichos resultados, divididos en dos pilares (6 y 7).

Tabla N°5 GII: Principales países de la clasificación de 2014, por región

Región	País	Índice	Fortalezas
Europa	Suiza	1	Producción de conocimientos y tecnología, Producción creativa
	Reino Unido	2	Mejora en entradas y salidas de innovación
	Suecia	3	Investigación y Desarrollo, Producción de conocimientos y tecnología
Norte América	Estados Unidos	6	Desarrollo de mercado y Líder en calidad de innovación.
	Canadá	12	Instituciones y Desarrollo de negocios y mercado, Inversión en innovación, comercio y competencias.
Asia	India	76	Difusión de conocimientos, investigación y desarrollo e infraestructura.
	Singapur	7	Desarrollo de negocios, Instituciones, tiene la menor eficiencia del grupo de los 10 primero países.
	Hong Kong	10	Infraestructura y Desarrollo de mercados.
Norte de África/Asia Occidental	Israel	15	Desarrollo de Mercado, Capital humano e investigación y Producción de conocimientos y tecnología.
	Chipre	30	Desarrollo de mercado e Instituciones.
África Subsahariana	Mauricio	40	Desarrollo de mercado, Instituciones.
	Seychelles	51	Infraestructura y Producción creativa.
	Sudáfrica	53	Desarrollo de mercado.
América Latina y el Caribe	Barbados	41	Desarrollo de negocios, Instituciones.
	Chile	46	Infraestructura.
	Panamá	52	Producción creativa.

Fuente: The Global Innovation Index 2014

Cuadro N°5
Ranking del GEI 2015 : América Latina y el Caribe y USA

Ranking Global	Ranking ALC	Países	GEI (Puntos)	Dimensiones (Puntos)		
				Actitudes Emprendedoras	Habilidades Emprendedoras	Aspiraciones Emprendedoras
1	X	Estados Unidos	85	83.4	84.7	86.8
19	1	Chile	63.2	74.7	50.4	64.5
34	2	Puerto Rico	48.9	50.1	56.7	39.9
36	3	Colombia	47.9	47.1	46.4	50.4
48	4	Uruguay	41.4	51.7	41.9	30.7
55	5	Costa Rica	37.7	49.4	35.3	28.3
56	6	Argentina	37.2	47.3	34.1	30.4
59	7	Barbados	37.1	48.9	37.9	24.4
62	8	Paraguay	36	26.1	47.3	34.5
67	9	Panamá	32.2	41.2	35.9	19.4
74	10	Perú	30.9	42.7	24.8	25.1
75	11	México	30.7	40.6	27.6	23.7
77	12	Rep. Dominicana	30.6	40.3	26.6	24.9
80	13	Honduras	29.8	13.5	44.9	30.9
81	14	El Salvador	29.6	29.8	30.5	28.6
87	15	Nicaragua	28.4	12.7	42.7	29.9
89	16	Trinidad y Tobago	28.4	31.2	32.5	21.5
90	17	Ecuador	28.2	37.4	27	20.1
92	18	Bolivia	28	36.6	25.8	21.5
97	19	Jamaica	27.2	36.2	28.5	16.9
100	20	Brasil	25.8	41.3	25.6	10.6
112	21	Venezuela	22.6	38.5	17.7	11.4
114	22	Guatemala	20.3	23.9	21.1	16

Fuente: GEDI, 2015 / Elaboración propia