

DIGITALIZACIÓN PARA EL DESARROLLO. UN CONJUNTO  
DE HERRAMIENTAS PARA LOS PROFESIONALES DE LA  
COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO

ASOCIACIONES INTERNACIONALES (INTPA)

# Emprendimiento Digital y Startups

Hoja informativa nº12

*Esta hoja informativa forma parte de una serie sobre digitalización y relevancia para las asociaciones internacionales de la UE y los programas de cooperación al desarrollo. El conjunto de herramientas está diseñado para proporcionar definiciones clave, principales oportunidades y desafíos para el desarrollo global presentados por la transformación digital, estudios de casos y lecturas adicionales sugeridas. Más información en [Cap4Dev](#).*

## ¿Qué es el emprendimiento digital?

La Comisión Europea define en términos generales el emprendimiento digital como la creación de nuevas empresas y la transformación de empresas existentes mediante el desarrollo de nuevas tecnologías digitales y/o el uso novedoso de dichas tecnologías. La velocidad con la que están transformando los modelos empresariales y transformando los mercados laborales provoca que resulte difícil comprenderlos y mantenerse al día de su evolución. Por otro lado, las tecnologías digitales tienen un enorme potencial de crecimiento e innovación.

El emprendimiento digital incluye todo lo que es nuevo y diferente acerca de la interacción entre el espíritu emprendedor y el mundo digital, desde nuevas formas de diseñar y ofrecer productos y servicios, hasta nuevas vías de colaboración. Ya sea utilizando tecnologías novedosas para crear nuevos emprendimientos en tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) o para transformar empresas existentes en otros sectores, el emprendimiento digital genera oportunidades y ventajas competitivas, al mismo tiempo que balancea los riesgos.

La transformación generada por la economía digital está impulsada por las tecnologías que incluyen la inteligencia artificial (IA), el big data, el comercio electrónico y los servicios financieros digitales (FinTech), entre muchos otros. Las redes sociales, la analítica de datos y las soluciones móviles y en la nube se encuentran entre las herramientas aprovechadas para mejorar las operaciones empresariales, inventar nuevos modelos empresariales, agudizar la inteligencia empresarial, e interactuar con clientes y accionistas<sup>1</sup>.



**Los Macrodatos y la IA** fueron el tema principal de la Ficha informativa número 5 de esta serie.



**Los servicios financieros digitales** serán el tema principal de una de las siguientes fichas informativas de esta serie.

Existen **cuatro modelos empresariales**:

### Emprendimiento de pequeñas empresas

Oficialmente, empresas con menos de 250 empleados y con un volumen de negocios anual no superior a 50 millones de euros, y/o con un balance anual total no superior a 43 millones de euros.<sup>2</sup>

### Emprendimiento de grandes empresas

Grandes empresas con productos o servicios básicos sólidos que pueden adaptarse al entorno empresarial innovador, desarrollando nuevos productos o invirtiendo en proyectos empresariales más pequeños.

### Emprendimiento de startups escalables

Empresas ambiciosas con un alto componente de innovación que a menudo dependen de inversores de riesgo para respaldar su visión de crecimiento desde el principio y construir un modelo empresarial escalable.

### Emprendimiento social

Operadores en la economía social cuyo principal objetivo es tener un impacto social en lugar de generar ganancias para sus propietarios o accionistas.<sup>3</sup> Las empresas sociales pueden operar como empresas sin fines de lucro, con fines de lucro o híbridas.

<sup>1</sup> Comisión Europea, Strategic Policy Forum on Digital Entrepreneurship, Fuelling Digital Entrepreneurship in Europe, [Fuelling Digital Entrepreneurship in Europe](#), documento de referencia.

<sup>2</sup> Recomendación de la Comisión, C(2003)1422, 6 de mayo de 2003, [Sobre la definición de las microempresas, pequeñas y medianas empresas](#); ver también Comisión Europea, DG GROW, [Guía del Usuario sobre la Definición del concepto de PYME](#), 2020.

<sup>3</sup> Comisión Europea, DG GROW, [Social Enterprises](#) página web.

**Las pequeñas y medianas empresas (PYMES)** representan la mayoría de las empresas en todo el mundo y constituyen una importante contribución para la creación de empleo y el desarrollo económico global. Representan cerca del 90% de las empresas y más del 50% del empleo a nivel global desempeñando un papel crucial en los mercados emergentes, donde 7 de 10 empleos son generados por PYMES.<sup>4</sup>

A pesar de su papel fundamental en la economía de Europa y los países socios, las PYMES a menudo experimentan una brecha digital. Sobre todo, en vista de los cambios que ha provocado el COVID-19 en la forma de gestionar las empresas, garantizar la implementación de nuevas tecnologías en el desarrollo de las PYMES se ha vuelto crucial para asegurar su resiliencia a las crisis y recesiones económicas.

### ¿Por qué el emprendimiento digital?

En 2019, el Grupo Banco Mundial estimó que serán necesarios 28 millones de puestos de trabajo cada año tan solo en África Subsahariana y Asia del Sur para emplear al creciente número de jóvenes que llegan a la edad laboral. Esto requiere un aumento sustancial tanto en **empleo asalariado como de empresariado**. A su vez, aumentar **la productividad y el crecimiento empresarial** es la clave para la creación de más y mejores empleos a largo plazo.<sup>5</sup>

La necesidad de **centrarse en el apoyo al emprendimiento digital** se ha vuelto aún más clara a medida que los países enfrentan los impactos socioeconómicos del Covid-19, ya que presenta **un número de ventajas** en comparación con los modelos empresariales físicos tradicionales: puede mejorar la inteligencia empresarial y permite comunicarse con un gran número de clientes en menos tiempo, facilitando así la expansión empresarial puede aumentar la productividad y la eficiencia; y puede ofrecer horarios y contratos de trabajo más flexibles. El crecimiento del emprendimiento digital también puede conducir a la invención de nuevos métodos y tecnologías, diversificando así las economías y volviéndolas más resilientes a las crisis. También puede ofrecer un gran potencial para la creación de empleo entre los jóvenes y entre las mujeres; siempre y cuando dispongan del acceso a la tecnología digital y dispongan también de las habilidades requeridas.

Sin embargo, la pandemia también reveló que los países que no se esfuerzan por adaptarse a los modelos empresariales no tradicionales y que no encuentren soluciones seguramente **se quedarán atrás**. En un contexto de **infraestructura y mercados digitales fragmentados**, así como de **escasez de habilidades emprendedoras digitales**, de **ecosistemas de innovación digital débiles** y de **retraso en la adopción de tecnología digital** por parte de las empresas en muchos países, el emprendimiento digital está lejos de alcanzar su verdadero potencial.

**Una mejor comprensión** de cómo y por qué las nuevas tecnologías han estado transformando el sector empresarial, junto con las diversas formas que adopta este proceso en diferentes lugares, puede impulsar el desarrollo económico inclusivo en todo el mundo.

Las economías digitales que alcanzan resultados tangibles y consistentes abordan todas las diferentes dimensiones de la transformación digital. En este sentido, es fundamental adoptar un **enfoque ecosistémico** durante el desarrollo de **estrategias y programas de apoyo**. Dicho enfoque incluye áreas como legislación, administración pública, infraestructuras, inclusión financiera y educación, con especial enfoque en género y juventud.

De igual manera, ya que el ritmo de creación de empleo permanece muy inferior a las necesidades, es igualmente crucial apoyar a los gobiernos en el desarrollo de planes estratégicos que impulsen el sistema educativo y lo alineen con las exigencias del **nuevo mercado laboral**.



**Habilidades y Cursos de Formación profesional para profesionales fueron los temas principales de la Ficha Informativa número 9 de esta serie.**

Considerando el **gran valor añadido del concepto empresarial de startup en la cooperación para el desarrollo** y el papel emergente de las startups en la prosperidad y el dinamismo económico, esta ficha informativa se centra en las mismas: su ciclo de vida, las necesidades de financiación en cada etapa de su desarrollo y los desafíos que enfrentan.

### Startups

Las **Startups** a menudo empiezan a pequeña escala, basadas en **ideas empresariales innovadoras y disruptivas**. Si bien la creación de una startup original se puede parecer a la de una pequeña empresa tradicional, se diferencia en su visión de crecimiento **rápido con una perspectiva de escalabilidad a largo plazo**. Las startups funcionan a base de **ensayo y error** y normalmente evolucionan gracias a la estrecha participación de **inversores externos**, hasta que consiguen sus resultados empresariales.

### PYME VS. STARTUP

#### PYME

**Modelos empresariales:**  
Tradicional  
**Metas de ingresos:**  
Moderadas  
**Funciones:**  
Estructuradas  
**Financiación:**  
Tradicional

#### STARTUP

**Modelos empresariales:**  
Escalable y disruptivo  
**Metas de ingresos:**  
Ambiciosos  
**Funciones:**  
Ensayo y error  
**Financiación:**  
Fuentes no tradicionales y otros acuerdos.

Las startups están cambiando el mundo al crear **soluciones innovadoras** a problemas desafiantes y están abordando cuestiones críticas como el cambio climático, la desigualdad social y el acceso a la educación. Las startups se desarrollan en todos los sectores de la economía, pero un gran número de ellas se basan en ideas empresariales basadas en tecnologías. Las ideas empresariales basadas en innovación y disrupción a menudo se enfocan en el **desarrollo de nuevos mercados** que diversifiquen la economía, proporcionando **productos o servicios nuevos o existentes que anteriormente no eran accesibles localmente**. Sus **objetivos no tradicionales** constituyen un **valor añadido** en el momento de apoyar el desarrollo e innovación de startups en los países socios. Sin embargo, estas soluciones también pueden **desencadenar una serie de riesgos** relacionados con la seguridad y la privacidad del consumidor, el uso y la trazabilidad de los datos y una alta probabilidad de sesgo tecnológico, debido a un **reglamento ausente o laxo** a nivel nacional en muchos países, pero también a nivel multilateral, dada la naturaleza transfronteriza de la digitalización.

<sup>4</sup> "Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance, Improving SMEs' access to finance and financing innovative solutions to unlock sources of capital" página web, Banco Mundial.

<sup>5</sup> "Jobs and Economic Transformation", 2019, Asociación Internacional de Fomento - Grupo Banco Mundial

## Regulating digital innovation

Desde 2014, la UE ha estado luchando para regular la economía e innovación digital y para facilitar el desarrollo de una economía ágil en el manejo de los datos. En 2020, la [Estrategia Industrial Europea](#) fijó el triple objetivo de una Europa globalmente competitiva, ecológica y digital. Los principales pasos de la estrategia digital europea incluyen el reglamento del libre flujo de datos no personales, [la Ley de Ciberseguridad](#), [La Directiva relativa a los Datos Abiertos](#) y el [Reglamento General de Protección de Datos](#), así como un [Enfoque europeo de la inteligencia artificial](#). Junto a estos, la [Ley de Servicios Digitales](#) y la [Ley de Mercados Digitales](#) respectivamente aseguran que el entorno digital sea seguro y responsable, y que los mercados digitales sean justos y abiertos.

Cuando se trata de compartir su experiencia en el establecimiento de **estándares globales para las políticas y reglamentos de innovación** en los países y regiones socios, la UE tiene ciertamente una ventaja competitiva. Un enfoque similar es crucial para prevenir que las nuevas tecnologías como el big data y la IA tengan un impacto social negativo en los países socios donde haya instituciones relevantes frágiles.

**Las reformas digitales deben contar con el apoyo adecuado de inversiones** y deben fomentar la innovación. La ausencia de factores como la educación digital, acuerdos transfronterizos y el acceso a la financiación – financiación de capital de riesgo o capital privado – pueden comprometer la adopción exitosa de empresas innovadoras.

De acuerdo con el [Informe de 2020 sobre el Índice Mundial de Innovación \(GII\)](#), más allá de los primeros puestos en el ranking del GI, algunos de los mejores resultados en determinados indicadores de innovación los ocupan economías de ingresos medios o bajos. En el Sudeste Asiático, por ejemplo, Tailandia ocupa el 1.er lugar en I+D empresarial, y Malasia ocupa la primera posición en exportaciones netas de alta tecnología. En el África Subsahariana, Botsuana ocupa el 1.er lugar en gastos de educación. En América Latina, México es el mayor exportador de bienes creativos en todo el mundo.

## Ciclo de vida de una startup<sup>6</sup>

Ante la creación cada vez mayor de empresas y startups digitales y sus potencialmente bajas tasas de supervivencia, es importante considerar la sostenibilidad empresarial durante la financiación e implementación de acciones de cooperación para el desarrollo centradas en los modelos empresariales innovadores. Si bien los proyectos perseguidos por las startups suelen ser muy arriesgados, aquellas que sobreviven y triunfan pueden tener un enorme impacto económico.<sup>7</sup>

**La idea** ● Se identifica un problema, y se desarrolla una solución. Una vez que se establece una idea empresarial, se identifican los usuarios objetivos y se obtiene el feedback.

**Producto Mínimo Viable (MVP)** ● La hipótesis de un producto se prueba con la mínima inversión posible de tiempo y capital (MVP). Se establece la demanda del cliente, mientras se minimizan los riesgos.

**Ajuste producto-mercado** ● Una vez que el MVP haya ganado terreno y existan clientes de pago, se registran las tasas de retención y se inicia el refinamiento del producto.

**Escala** ● Las startups se enfocan en canales y procesos que impulsen el crecimiento,

ampliando su equipo con personal técnico y especializado.

**Madurez** ● La tasa de crecimiento puede disminuir, pero nunca detenerse. Las empresas deben seguir invirtiendo para crecer y deben trabajar en pos de la internacionalización, con vistas a un potencial alcance regional.

Dado que 9 de cada 10 startups fracasan en el primer año, los emprendedores potenciales a menudo son desalentados de embarcarse en este viaje. Para solucionar este problema, la Comisión Europea ofrece apoyo a las startups por medio de programas dentro de Europa y de asociaciones internacionales, con el objetivo de disminuir el impacto de los procedimientos administrativos y de motivar a más personas a que sean emprendedoras, creando así nuevos puestos de trabajo y mejorando el desempeño económico de Europa (ejemplo a continuación).

## Hackathons

Los hackathons son eventos tipo sprint que tienen lugar durante una noche, un día o un fin de semana y que tienen como objetivo crear soluciones de carácter tecnológico. Dirigidos inicialmente a programadores, ahora se usan como catalizadores del cambio en la cooperación para el desarrollo.

Como parte de los esfuerzos para abordar el impacto del Covid-19, la Comisión Europea y el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania (BMZ) lanzaron en la primavera de 2020 el [#SmartDevelopmentHack](#) en el ámbito del "Equipo Europa". El hackathon hizo una llamada a **soluciones digitales innovadoras para afrontar los desafíos causados por el brote de enfermedad por coronavirus en los países de bajos y medios ingresos**. Nueve proyectos ganadores fueron seleccionados, y actualmente están escalando sus innovaciones en todo el mundo a través del [#Smart Development Fund](#). Entre ellos está **CoAmana**, una **startup tecnológica de Nigeria**, cuyo objetivo es mejorar los medios de vida de los Nigerianos al abordar las inconsistencias del mercado causadas por el pobre desempeño de las empresas y los agricultores. Su **mercado digital, Amana Market**, permite a los compradores obtener los productos directamente de los agricultores, eliminando los intermediarios. Conozca más sobre el [#Smart Development Fund](#) y cómo apoya a las startups [aquí](#).



<sup>6</sup> E. T. Adhanan, "What are the three stages of a startup?", SVB.

<sup>7</sup> F. Rossetti, D. Nepelski, M. Cardona, "The Startup Europe Ecosystem", Informe Técnico, 2018, JRC, Comisión Europea.

## Las startups en los países en desarrollo: desafíos y oportunidades

Las nuevas empresas y startups están siendo reconocidas como impulsores clave del avance económico en los países en desarrollo. Sin embargo, aún cuando una startup ha definido una idea de negocio válida para empezar, lo más probable es que no sobreviva a las restricciones estructurales del mercado local si éstas son adversas. Es necesario tener en cuenta un **enfoque ecosistémico** al mismo tiempo que la concesión de apoyo al desarrollo del sector privado (PSD) y la transformación digital a través de la acción externa. Para que el ecosistema empresarial digital prospere en los países en desarrollo, se deben implementar los componentes esenciales.



Fuente: Vestian

### Refuerzos para las startups

- **Incubadoras:** instituciones que apoyan a los emprendedores en la etapa inicial de su desarrollo. Los ejemplos incluyen las instituciones académicas, empresas de capital de riesgo, organizaciones gubernamentales, así como corporaciones y empresas de desarrollo con o sin fines de lucro.
- **Aceleradoras:** programas empresariales rápidos que apoyan a las startups en sus primeras etapas, proporcionando servicios como educación, tutoría y servicios financieros. La admisión es altamente competitiva y el objetivo es condensar años de aprendizaje en unos pocos meses.
- **Venture builders:** organizaciones que acompañan a las startups a lo largo de su trayecto hacia la independencia, aprovechando su equipo interno de desarrolladores empresariales, diseñadores y profesionales del marketing. El apoyo se centra en identificar los problemas y crear soluciones internamente, construyendo un equipo de startup en consecuencia.

### Desafíos

Las startups digitales enfrentan una gran variedad de desafíos que dependen de la estructura y capacidades de sus ecosistemas, y sus necesidades pueden variar de un país a otro y de una región a otra. Por ejemplo, **las startups en África Subsahariana** experimentan un crecimiento bastante lento y lineal, el cual se distribuye de manera muy desigual en todo el continente. Sus productos digitales se dirigen principalmente a los clientes en los mercados urbanos a escala local y, solo en algunos casos, a escala regional. Esto por causa de una infraestructura rezagada. En América Latina y el Caribe, una región donde la baja productividad causada por la lenta adopción de tecnología constituye una tendencia generalizada, el capital de riesgo y las aceleradoras empresariales pueden convertirse en actores clave del ecosistema innovador, fomentando la creación de startups e incrementando su oferta de startups con alto potencial.

En octubre de 2020, el **Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial (DCED)** publicó una [nota de síntesis](#) que resalta los principales riesgos y oportunidades en la intersección entre el desarrollo del sector privado (PSD por sus siglas en inglés) y la digitalización, incluyendo opciones prácticas de programación para donantes y profesionales del PSD en los países socios.

### » Política primero

Abordar las limitaciones derivadas de **políticas y reglamentos inexistentes o no coordinados** permite que las empresas prosperen. Esto requiere que los legisladores acometan las limitaciones digitales específicas en conjunto con los **desafíos tradicionales a los que se enfrentan los creadores de empresas**, con enfoque específico en el emprendimiento de jóvenes y mujeres.

Dicho enfoque engloba desde afrontar las barreras al **comercio transfronterizo** hasta desarrollar habilitadores institucionales para un **contenido digital localmente relevante**, y desde asegurar una **tributación justa y menores costos de transacción** hasta desarrollar **planes nacionales para capacitar y apoyar a jóvenes emprendedores**. Los activos intangibles de los que dependen las startups se deben proteger especialmente a través del apoyo público a las patentes y los **derechos de propiedad intelectual (IPRs por sus siglas en inglés)**. La falta de un enfoque consistente en los IPRs en algunos países significa que algunas empresas y startups no pueden acceder fácilmente a las licitaciones públicas y lograr la escalabilidad. Regular las herramientas y los actores de financiación también es esencial para maximizar la credibilidad y la confianza. Los legisladores deben tener en cuenta estos factores con el fin de atraer, desarrollar y retener habilidades y talentos digitales de alto nivel.

### La Década Digital de Europa y su dimensión externa

El 9 de marzo de 2021, la Comisión presentó una **visión y vías para la transformación digital de Europa con vistas a 2030**. Esta Brújula Digital para la Década Digital de la UE gira en torno a cuatro puntos cardinales - **infraestructuras seguras y sostenibles, transformación digital de las empresas, habilidades digitales y la digitalización de los servicios públicos** - y **tiene una fuerte dimensión externa**. Por ejemplo, la UE tiene como objetivo promover su agenda digital centrada en las personas en el escenario global, así como la alineación o convergencia con las normas y estándares de la UE. También busca asegurar la seguridad y resiliencia de sus cadenas de suministro digitales y ofrecer soluciones globales. Estos se lograrán:

- proporcionando un conjunto de herramientas que combine la cooperación reglamentaria, el desarrollo de capacidades y habilidades, la inversión en cooperación internacional y las asociaciones de investigación.
- diseñando paquetes económicos digitales financiados mediante iniciativas que reúnen a la UE, los Estados Miembros, las empresas privadas, socios de ideas afines e instituciones financieras internacionales.
- combinando las inversiones internas de la UE y los instrumentos de cooperación exterior, al invertir en una conectividad mejorada con los socios de la UE, por ejemplo, a través de un posible Fondo de Conectividad Digital.



**Política y reglamento** fue el tema principal de la [Ficha informativa número 2 de esta serie](#).



## » Infraestructura digital

Para que una empresa prospere, los servicios básicos como los servicios de infraestructura desempeñan un papel fundamental. Buenas carreteras, sistemas de transporte, banda ancha asequible y suministro energético fiable son esenciales para la producción de bienes y servicios de calidad. Sin embargo, estos elementos siguen siendo limitados en muchos países en desarrollo



**Infraestructura y conectividad digital** fue el tema principal de la [Ficha informativa número 11](#) de esta serie.

## » Acceso a la financiación

El capital de una startup se identifica sistemáticamente como quizás el **desafío más apremiante tanto para las startups como las PYMEs** en los contextos en desarrollo. Aquí, a menudo se enfrentan a **altas tasas de interés, cargos bancarios adicionales y un conocimiento financiero limitado**, dificultando la transformación del concepto inicial en un plan empresarial viable. Desde la perspectiva de un inversor, muchas instituciones financieras locales están sesgadas o carecen de información en cuanto al potencial del mercado digital. Las **brechas de financiación** se pueden identificar en todas las etapas del ciclo de vida, sobresobre todo para las pequeñas empresas que no se benefician de **pequeños tickets de inversión**, lo que muchas veces conlleva al fracaso de las startups antes de alcanzar su rentabilidad.

### Financiadores de startups

## » Amigos, familia y 'locos'

La forma más básica de crowdfunding: los amigos y la familia pueden prestar o ceder fondos a emprendedores primerizos que luchan por obtener financiación institucional.

La relación es informal, pero los amigos y los miembros de la familia pueden invertir al tomar una participación en el negocio. El termino locos se incluye debido al riesgo asociado con la inversión en un capital semilla con poca experiencia en productos o negocios.

## » Padrinos inversores

Individuos o pequeños grupos con alto patrimonio neto que invierten su propio dinero en una idea empresarial, normalmente en las primeras etapas de desarrollo de las startups.

Suelen operar con propuestas de inversión mal estructuradas y muchas veces desarrollan una estrecha relación que incluye tutoría y orientación práctica. No obstante, a menudo piden una gran participación accionaria y a veces adquieren una participación mayoritaria, lo cual puede generar conflictos.

## » Capitalistas de riesgo

Inversores profesionales que invierten grandes sumas de dinero, normalmente en las últimas etapas de desarrollo de las startups.

Los capitalistas de riesgo típicos pueden ofrecer cualquier cosa, desde asistencia estratégica hasta establecer contacto con potenciales clientes, socios y empleados, así como inversión de capital.

## » Oficina familiar

Una organización que administra las riquezas de familias o individuos adinerados que busca invertir en startups de rápido crecimiento con un alto riesgo asociado.

Las ventajas incluyen un conocimiento directo de gestión empresarial por parte del inversor, pocas restricciones de fondos, flexibilidad y oportunidades estratégicas de contacto con clientes u otros potenciales inversores.

## » Sistemas digitales fundamentales e interoperables

A menudo los servicios que son importantes para el desarrollo y la gestión empresarial se llevan a cabo fuera de línea y, por lo tanto, deben digitalizarse. Entre ellos se incluyen aquellos estrictamente relacionados con la **administración, tributación, permisos y licencias**, pero también la **identificación electrónica, gobierno electrónico y dinero móvil**. Estos servicios y sistemas tienen que ser interoperables, o sea, capaces de comunicarse e intercambiar datos dentro y a través de fronteras.



**Gobierno electrónico** fue el tema principal de la [Ficha informativa número 4](#) de esta serie.

## Oportunidades

A pesar de estos desafíos, muchas startups han tenido éxito, en parte gracias al incremento de la **urbanización** y el tamaño de las poblaciones, y a un **aumento de los ingresos** en África, América Latina y el Caribe. A menudo se identifican nuevas oportunidades de negocio en hostelería, finanzas, atención sanitaria y educación.

Muchas startups, como Rappi (un servicio de entrega en el mercado colombiano), Myra (una farmacia india en línea) y Kobo360 (un sistema operativo logístico global africano), han empezado a optimizar la infraestructura de logística y de pagos móviles al desarrollar redes de logística urbana y sistemas de pago por transferencia de persona a persona, apoyando en última instancia el crecimiento económico y creando un entorno para que los ecosistemas emprendedores prosperen. Por otra parte, el movimiento empresarial en los países en desarrollo está accionando un cambio reglamentario al crear mercados lucrativos que necesitan regulación. En América Latina, los gobiernos han comenzado a apoyar innovaciones creadoras de mercado, tales como las aplicaciones digitales para compartir viajes en México, desarrollando nuevos reglamentos y políticas que mejoren la transparencia y el acceso a nuevas fuentes de ingresos.



### Fondo Europeo para el Desarrollo Sostenible Plus (EFSD+)

El EFSD+ es un instrumento financiero que permite a la **UE reducir el riesgo de inversión en varias áreas temáticas prioritarias**. Trabajando en conjunto con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) para préstamos soberanos y subsoberanos, y en conjunto con instituciones financieras europeas e internacionales para préstamos privados, el EFSD+ permitirá a la UE crear un ambiente propicio y acceder a mercados menos desarrollados y arriesgados, como ocurre en los países menos desarrollados.

Para el Digital for Development (D4D), han sido identificadas tres áreas prioritarias en el ámbito de la Open Architecture Connectivity Window del EFSD+: **conectividad digital, emprendimiento/innovación/startups digitales y servicios digitales**. En concreto, esto significa diseñar oportunidades para el despliegue de infraestructuras digitales y la transformación digital de las empresas, promoviendo la adopción de innovaciones por parte del mercado y el escalado de los servicios digitales, apoyando la transformación digital de las sociedades y economías en los países socios.



Una de las iniciativas emblemáticas del [Digital4Development \(D4D\) Hub](#) es el [African European Digital Innovation Bridge NET \(AEDIB NET\)](#). El AEDIB NET tiene como objetivo conectar y desarrollar los ecosistemas de innovación digital en África y

Europa – creando así soluciones de alta calidad para los desafíos de los ODS e impulsando una economía digital resiliente.

Iniciado por tres Estados Miembros de la UE (Alemania, Francia y Bélgica) y la Comisión Europea con la financiación del programa Horizonte 2020, el AEDIB NET tiene como objetivo consolidar una red panafricana de [centros de innovación digital](#) (DIHs por sus siglas en inglés). Los DIHs son tiendas integrales o grupos que reúnen a profesionales provenientes de la educación, la investigación y los negocios para iniciativas relacionadas con la innovación digital, ayudando a las empresas a que sean más competitivas en cuanto

a sus procesos de negocio/producción, productos o servicios utilizando las tecnologías digitales. Los DIHs proporcionan acceso a la experiencia técnica y a la experimentación, para que las empresas puedan «probar antes de invertir». También proporcionan servicios de innovación, tales como asesoría financiera, capacitación y desarrollo de habilidades, que son necesarias para una transformación digital.

Dado que el AEDIB NET será eliminado progresivamente a principios de 2024, la UE y algunos Estados Miembros han unido fuerzas nuevamente para dar seguimiento a este proyecto piloto con una nueva acción, **AEDIB 2.0**. El objetivo general del **AEDIB 2.0** es mejorar la cooperación digital entre África y Europa a través de la puesta en marcha de un **«puente de innovación digital» con un fuerte enfoque en la twin transition**. Este «puente» apoyará el desarrollo del **Emprendimiento e innovación digital africano a través de la promoción de una cooperación ecosistémica dentro de África y con Europa**, con el objetivo a largo plazo de contribuir a un único mercado de innovación digital entre los dos continentes y de posicionar a la UE como un socio de referencia para África.

**Más concretamente, el AEDIB 2.0 aprovechará las mejores prácticas de los Estados Miembros de la UE y del continente africano** para establecer un marco para el fortalecimiento de los ecosistemas de innovación digital. Esto proporcionará un modelo de apoyo específico a los centros de innovación digital, diseñado por el Equipo Europa en co-creación con los accionistas africanos. Este proyecto tendrá inicio en 2024 y se basará en tres pilares:

1. **Mejorar las políticas de ciencia, tecnología e innovación, y el entorno reglamentario propicio para la doble transición digital y verde.**
2. **Construir, fortalecer y conectar los ecosistemas de innovación digital para la doble transición digital y verde.**
3. **Promover la financiación innovadora para la doble transición digital y verde.**

## Otras lecturas

[UNDP, Youth Entrepreneurs Engaging in the Digital Economy: The Next Generation, 2020](#)

[OECD, The Missing Entrepreneurs, 2019](#)

[European Committee of the Regions, youth Entrepreneurship in Mediterranean Partner Countries, 2018](#)

[Harvard Business Review, Ranking 42 Countries by Ease of Doing Digital Business, 2019](#)

[European Commission, Strategic Policy on Digital Entrepreneurship \(various\), 2014](#)

Enlace al SOTEU 2021: [https://ec.europa.eu/info/strategy/strategic-planning/state-union-addresses/state-union-2021\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/strategic-planning/state-union-addresses/state-union-2021_en)

Enlace a la Década Digital: [https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/europes-digital-decade-digital-targets-2030\\_en](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/europes-digital-decade-digital-targets-2030_en)

Enlace al #Smart development Fund: <https://sdf.d4dhub.eu/>

Enlace al AEDIB NET: <https://d4dhub.eu/projects>

Enlace al folleto de garantías del EFSD: [https://ec.europa.eu/eu-external-investment-plan/sites/default/files/documents/efsd\\_guarantees-feb\\_2021-en.pdf](https://ec.europa.eu/eu-external-investment-plan/sites/default/files/documents/efsd_guarantees-feb_2021-en.pdf)

## Referencias

Adhanan, Ella-Tamar, "What are the three stages of a startup?", Silicon Valley Bank (SVB), disponible en <https://www.svb.com/startup-insights/startup-growth/what-are-the-three-stages-of-a-startup>

Recomendación de la Comisión, "Concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises", C(2003)1422, 6 de mayo de 2003, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32003H0361>

Comisión Europea, Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes, Página web de empresas sociales, disponible en [https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises_en)

Comisión Europea, Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes, User Guide to the SME Definition, 2020, disponible en <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42921>

Comisión Europea, Strategic Policy Forum on Digital Entrepreneurship, Fuelling Digital Entrepreneurship in Europe, documento de referencia, disponible en <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/5313/attachments/1/translations>

Asociación Internacional de Fomento - Grupo Banco Mundial, Jobs and Economic Transformation, 2019, disponible en: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/381791564075012778/pdf/Special-Theme-Jobs-and-Economic-Transformation.pdf>

Rossetti, F., Nepelski, D., Cardona, M., The Startup Europe Ecosystem, Informe Técnico, 2018, Centro Comun de Investigación de la Comisión Europea, disponible en [https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC110945/jrc110945\\_the\\_startup\\_europe\\_ecosystem.pdf](https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC110945/jrc110945_the_startup_europe_ecosystem.pdf)

Banco Mundial, Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance, Improving SMEs' access to finance and financing innovative solutions to unlock sources of capital, página web, disponible en <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>