

Apoyo estatal a start-ups

La economía de los países modernos procura apoyar de manera vigorosa los esfuerzos que realizan emprendedores, especialmente aquellos cuyas propuestas son disruptivas, pues la creación de valor que ellos generan constituye un aporte no solo para quienes las impulsan, sino también para toda la sociedad. Hay estudios que indican que el valor generado por las compañías exitosas, particularmente las tecnológicas, es internalizado solo en una fracción por sus accionistas —menos del 10%— y el resto es absorbido por toda la sociedad a lo largo del tiempo.

De ahí que los países tiendan a desarrollar programas que apoyan financieramente, especialmente en sus etapas más tempranas, a las *start-ups* de base científico-tecnológica, con la expectativa de que una fracción de ellas genere valor suficiente para compensar con creces el apoyo recibido por las que fracasan y, además, para que el desarrollo de comunidades de emprendedores, en estrecha conexión con los centros de investigación, establezca un círculo virtuoso de actividad investigadora, emprendedora e inversora, que multiplique la generación de riqueza para la sociedad.

Este es un proceso complejo, cuyo éxito depende de una multitud de factores que se van dando por etapas. Típicamente, si el proyecto está bien concebido tecnológicamente y es capaz de obtener tracción de los merca-

dos, va consiguiendo allegar capital de riesgo en sucesivas rondas, las que en los pocos proyectos muy exitosos consiguen aumentar el valor de lo invertido en uno, dos y hasta tres órdenes de magnitud (lo multiplican por 10, 100 y hasta 1.000 veces).

De inmediato surge la pregunta: si el Estado es el que muchas veces aporta a un proyecto en las etapas más tempranas, corriendo los máximos riesgos, ¿no debería acaso beneficiarse de aquellos proyectos super exitosos, quedándose desde el inicio con algún porcentaje accionario de las compañías que apoya y así resarcirse del esfuerzo desplegado en favor de todos?

La respuesta no es simple. Las cláusulas de participación que el Estado introduzca, las que por razones obvias no deben dejar espacio a discrecionalidades, difícilmente podrán prever la diversidad de trayectorias que sufran los proyectos en su camino al éxito (o al fracaso).

Esto le puede conferir tal rigidez a la capacidad de maniobra del emprendedor que, en muchos casos, esas cláusulas, en vez de apoyarlo, los entorpezcan, al dificultarle en extremo adaptarse a las cambiantes condiciones a las que el proyecto lo va conduciendo. Es sabido que la configuración final de un proyecto puede ser muy distinta a la del comienzo.

Así, para que el Estado se beneficie directamente de las *start-ups* y no solo por la vía del valor social creado, estas consideraciones deben ser ponderadas cuidadosamente.

LA SEMANA POLÍTICA