

INCUBADORAS DE EMPRESAS

Carlos Alonso Hernández Félix¹
M.A. Rosa del Carmen Caballero Gutiérrez²
M.A. Georgina Castro Burboa³

Introducción

México tiene necesidad de generar nuevas empresas, que generen nuevos empleos, que contribuyan a la investigación de nuevas tecnologías en diferentes áreas de negocios a fin de incrementar la economía del país.

Algunas Incubadoras con apoyo del Gobierno ofrecen espacios físicos y ofrecen a los emprendedores el servicio de diseñar un plan de negocio, entrenamiento y vinculación a la vida empresarial de manera más sólida y estructurada a través de la capacitación y consultoría especializadas.

Antecedentes

El concepto de Incubadora de empresas dio sus primeros pasos en la década de los 50 en Silicon Valley, California, a partir de las iniciativas de la Universidad de Stanford, la cual creó un parque industrial y, posteriormente, un parque tecnológico (Stanford Research Park), con el objetivo de promover la transferencia de tecnología desarrollada en la Universidad hacia las empresas y la creación de nuevas empresas intensivas en tecnología, principalmente del sector electrónico.

El éxito obtenido con esa experiencia estimulo la replicación de iniciativas semejantes en otras localidades, dentro y fuera de los Estados Unidos.

1 Alumno de Lic. en Contaduría Pública

2 Maestra de la Universidad de Sonora

3 Maestra de la Universidad de Sonora

En Europa, las incubadoras surgieron inicialmente en Inglaterra, subsidiadas por la British Steel Corporation, que estimulo la creación de pequeñas empresas en áreas relacionadas con la producción de acero.

En México las incubadoras nacen en 1990 en la Cd. De Ensenada Baja California. Del año 2000 a la fecha se han creado por parte del Gobierno Federal, diversos organismos y documentos cuya finalidad ha sido la creación de nuevas empresas, y a su vez la generación de más y mejores empleos.

La estructura de las Incubadoras actuales, se configura en la década de los setenta, nuevamente en los Estados Unidos. A partir del final de esta década y principios de los ochenta, en Europa occidental, los gobiernos locales, las universidades e instituciones financieras se reunieron para evaluar el proceso de industrialización de las regiones poco desarrolladas o en fase de declinación debido a la recesión de los años setenta y ochenta.

La motivación era de naturaleza económica y social, vislumbrando la creación de puestos de trabajo, generación de renta y desarrollo económico. Las incubadoras europeas fueron concebidas, por tanto, dentro de un contexto de políticas gubernamentales que tenían el objetivo de promover el desarrollo regional por lo que además de empresas orientadas a nuevas tecnologías, incorporaron empresas de áreas tradicionales de la economía.

La experiencia internacional del concepto Incubadora ha sido exitosamente aplicada en el todo el mundo, pero Estados Unidos es ciertamente la nación más avanzada en la creación y operación de incubadoras de empresas, según estimaciones de la Asociación Nacional de Incubadoras de Empresas (NBIA) en 1980 existían 80 incubadoras en todo el país, cifra que aumento a cerca de 500 el año 1994, actualmente existen cerca de 1000 incubadoras. Entre los años 1995 y 2000 la tasa de creación de incubadoras era de una por semana.

Actualmente es posible encontrar programas de incubación empresarial en prácticamente todas las principales economías del mundo, así como también en muchos países en desarrollo, como por ejemplo China, India, México, Brasil, Turquía y Polonia, entre otros.

Dentro de los servicios que brindan a sus incubados, están: espacio físico como oficinas o laboratorios, servicios compartidos como secretarias y equipos,

acompañamiento y asesorías, establecimiento de contactos para posibles alianzas o financiamiento, entre otros.

La principal función de la incubadora es generar el entorno propicio y facilitar los recursos necesarios para hacer que un negocio crezca rápidamente, avance en la tecnología y las comunicaciones, sino que nos ha llevado a una nueva economía, la que se define según el libro "La economía basada en el conocimiento" como la configuración económica de nuestro siglo, que se basa en la creación de valor mediante el uso intensivo del conocimiento en la producción, y plantea que en los años venideros la información, la tecnología, el aprendizaje y la colaboración tendrán un rol más relevante en el desempeño económico de nuestros países, este cambio ha sido gradual observándose ya su presencia en los países desarrollados, por lo que las Incubadoras de Empresas surgen como apoyos a la red de creación de valor, en donde se conjuntan el conocimiento, la innovación y la colaboración.

Justificación

Las Incubadoras de Empresas son importantes por las siguientes razones:

- Son centros que apoyan a los emprendedores a plasmar y concretar sus ideas mediante una herramienta llamada plan de negocios y el acompañamiento empresarial mediante un equipo especializado de tutores y asesores, que colaboran con el emprendedor en la creación, desarrollo y consolidación de sus negocios.
- Su principal objetivo de operación es crear negocios que respondan a las necesidades del sector productivo, promover la cultura emprendedora, generar empleo, impulsar el desarrollo económico en la región, y potenciar ideas innovadoras.
- Algunas Incubadoras ofrecen alojamiento físico para el inicio de sus actividades, así como la vinculación del nuevo empresario con su entorno económico y social de tal manera que pueda establecer relaciones que le ayuden a consolidarse en el mundo empresarial.

- Las incubadoras no se especializan en financiar proyectos, tampoco se encargan de abrir mercados para las nuevas empresas, lo que sí hacen es diagnosticar las falencias que presentan las nuevas empresas con el fin de buscar soluciones y correctivos a las mismas, para que de esta manera la empresa pase a sus siguientes etapas de desarrollo.

Esta detección de fallas es lo que permite que una gran porción de empresas incubadas (entre el 80% y el 90%) salgan del período de incubación y sobrevivan con éxito, al contrario de lo que ocurre con emprendimientos no incubados, cuya tasa de fracaso alcanza el 70%.

Planteamiento del problema

Muchas empresas prefieren no contratar estos servicios de incubadoras de empresas, posiblemente porque no cuentan con los recursos necesarios, o bien no admiten la ayuda profesional, y esta situación los lleva a la quiebra.

Existen también incubadoras de empresas gubernamentales para ayudar a estas pequeñas y medianas empresas (Pymes), a ser competitivos en el mercado global. Sin embargo no todos los emprendedores tienen la oportunidad de bajar recursos por medio de estas instituciones.

Otro problema es que algunos de los emprendedores de comunidades no tienen la preparación adecuada para diseñar el plan de negocios, lo cual los limita a desarrollarse en el ámbito empresarial.

Marco teórico

Una incubadora de empresa busca tomar las iniciativas de los negocios y a través de este proceso que se conoce como incubación de empresa, se busca robustecer a estos nuevos negocios que apenas están surgiendo y que ahora son frágiles y sustanciales de ser atacados por una cantidad de problemáticas y entes nocivos en el mundo de los negocios.

Las incubadoras de empresas son instituciones que aceleran el proceso de creación crecimiento y consolidación de empresas a partir de las capacidades

emprendedoras de los ciudadanos., cuya finalidad consiste en desarrollar la visión empresarial para que las ideas de negocios de los emprendedores se hagan realidad.

El objetivo básico de las incubadoras de empresas es acelerar la tasa de crecimiento de las empresas que incuban, además de los lineamientos básicos, existen otro tipo de factores que permiten a la incubadora apreciar si el emprendimiento tiene futuro o no, uno de ellos es el nivel de compromiso de la persona o personas involucradas en él.

En la mayoría de las incubadoras se le exige al emprendedor que se comprometa con una parte de los recursos (para conocer si el compromiso del interesado es real) y que se capacite en los aspectos en los que no es muy hábil (casi siempre la capacitación es ofrecida por la incubadora).

Actitud, pasión, entrega, disciplina, visión de negocios, sensibilidad de mercado, tenacidad, versatilidad, creatividad, orientación a la solución de problemas y a la acción, son sólo algunas de las características de un emprendedor.

Hablar del papel de las Incubadoras de Empresas, es destacar la importancia del rol de emprendedores en el país, ya que las Incubadoras parten de emprendedores con ideas innovadoras y características específicas.

Algunas incubadoras de empresas son proyectos de iniciativa pública con el objetivo de fomentar la creación de nuevas empresas en una zona geográfica concreta.

Las incubadoras suelen dar apoyo a los nuevos empresarios tanto en aspectos de gestión empresarial (plan de negocio, marketing, finanzas, etc.) como en el acceso a instalaciones y recursos a muy bajo precio e incluso de forma gratuita (local, teléfono, etc.).

Con este apoyo se pretende disminuir el riesgo inherente a la creación de un nuevo negocio.

En las incubadoras de iniciativa privada, además del apoyo en servicios, consultoría o instalaciones, suele haber apoyo financiero directo en forma de aportaciones de capital. En estos casos también se denomina capital riesgo.

Existen 3 tipos de Incubadoras de Empresas reconocidos y que apoyan a toda la gama de Pequeñas Empresas en formación que están requiriendo apoyo y son:

- **Tradicionales**

Enfocada a apoyar la creación, desarrollo y consolidación de microempresas que generen un impacto positivo en el crecimiento económico y un impulso social en la comunidad, atienden empresas en: carpintería, panadería, avicultura, belleza, alimentos, comercio, abarrotes, servicios entre otros.

Tecnología Intermedia

Apoya la creación, desarrollo y consolidación de empresas cuyo modelo de negocio, involucra procesos que incorporan elementos de innovación, atiende empresas en: consultoría, telecomunicaciones, desarrollo.

Alta Tecnología

Impulsa la transformación de ideas y proyectos innovadores en empresas de alto valor agregado que generan nuevo conocimiento en sectores avanzados: agro biotecnología, biotecnología, desarrollo de tecnologías de información, farmacéutica, ingeniería biomédica, energía, aeroespacial y automotriz, entre otros.

La Secretaría de Economía a la fecha tiene registradas 450 incubadoras de negocios a lo largo del país, de las cuales 195 tradicionales representando el 43%, Tecnología intermedia 235 con el 52%, y 20 de alta tecnología con el 5%.

Además de la aportación y el valor agregado que ofrece una incubadora de negocios, es que de manera inmediata podrá contar con un acceso directo a

consultores, el contacto con otros emprendedores e información durante los primeros años de operación para consolidarse como una empresa exitosa, disminuyendo la posibilidad de fracaso.

Existen cuatro fases en el proceso de desarrollo de una incubadora nacional; planificación preliminar, implementación y puesta en marcha, marcha blanca y desarrollo empresas incubadas.

En cada una de ellas existe una serie de pasos que a pesar de la más cuidadosa planificación no suelen darse de manera secuencial, por lo que es esencial ir realizando ajustes a medida que se avanza incluso si eso significa volver atrás.

El primer paso que debe cumplirse antes de realizar cualquier otra actividad es identificar a los potenciales patrocinadores, estos son quienes promoverán el proyecto en la comunidad, esencialmente se trata de emprendedores exitosos, políticos, gerentes y líderes.

El encargado del proyecto necesita sentarse con estas personas y determinar si tienen algún interés en común con la incubadora, de manera que pueda lograr su apoyo cuando sea conveniente, si el resultado es negativo lo más adecuado es excluirlos de inmediato de la lista de contactos debido a que forzar su participación sólo generara retrasos en el proceso poniendo en peligro el entusiasmo inicial del resto de la red de apoyo.

Una vez que se hayan identificado los patrocinadores adecuados, es necesario definir cuáles son sus objetivos y expectativas, una buena metodología para lograr esto es por medio de la cuantificación de sus objetivos, por ejemplo un político podría señalar que le interesa la creación de empleos, pero debe definir a cuantos empleos y en qué período de tiempo espera que esos empleos sean creados.

El siguiente paso es desarrollar una evaluación de necesidades, que permite identificar las deficiencias y barreras de acceso de los servicios del sistema de fomento productivo regional, para que esta información sea realmente útil debe venir directamente de los emprendedores. Sin embargo es importante destacar

que la mayoría de los emprendedores y en especial los más inexpertos no son capaces de separar lo que desean de lo que realmente necesitan. Esto sucede generalmente con el capital ya que no comprenden que un préstamo es una carga significativa que puede hundir.

El próximo paso es definir la composición, organización, costo y estructura legal de los servicios que entregara la incubadora. ¿Qué tipos de servicios serán ofrecidos?, ¿qué equipos se necesitan?, ¿qué nivel de operaciones se esperan?, ¿cómo se van a definir los precios de cada servicio?, ¿quién y cómo van a pagar los servicios?, ¿se pueden ofrecer los servicios fuera de la incubadora?, ¿es posible financiar una oferta variada de servicios? (Entrepreneur, 2010)

Objetivo general

Identificar los diversos tipos de incubadoras de empresas así como también los beneficios que estas ofrecen a las Pymes para su desarrollo y funcionamiento en el mercado de la industria.

Metodología

La presente investigación es de tipo documental. Para la recolección de la información se utilizó diversas referencias bibliográficas de autores y revistas especializadas, así como también la Web.

Conclusiones

Con base en lo antes expuesto se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- Las incubadoras se conviertan en una herramienta adecuada para incentivar el espíritu emprendedor.
- Motivan y ayudan a emprendedores con ideas innovadoras.
- Representa una gran oportunidad para los egresados de ser Proveedores en vez de empleados.
- Contribuyen al desarrollo económico de las comunidades.

Referencias

Herrera, E. M. (2008). Incubadora de Empresas. *Incubadora de Empresas en las Pymes*, 25.

Entrepreneur. (2010). Asegura el Exito de tu proyecto. *Incubadora de Negocios*.

Internet

Tecnológico de Monterrey. *Incubadoras de empresas*. Disponible en: <http://incubadoras.mty.itesm.mx>

Secretaría de Economía. *Incubadoras de Negocios*. Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/?P=7061>

Empreser. *Incubadoras*. Disponible en: <http://empreser.org>