

Las incubadoras de negocios: un modelo económico que ayuda y orienta proyectos empresariales

Business incubators: an economic model for helping and guiding business projects

Esperanza Cotera Regalado

Universidad Autónoma del Estado de México

ecoterar@uaemex.mx

Adriana Mercedes Ruiz Reynoso

Universidad Autónoma del Estado de México

amruizr@uaemex.mx

Miguel Zavala López

Escuela Preparatoria Sor Juana Inés de la Cruz, México

mzavalal@uaemex.mx

Patricia Delgadillo Gómez

Universidad Autónoma del Estado de México

pdelgadillog@uaemex.mx

Resumen

La incubación de negocios (IN) es un tema de suma importancia en la actualidad ya que cada día las personas muestran mayor interés en crear empresas nuevas, siguiendo un modelo económico indispensable que ayuda y orienta a los emprendedores a desarrollar sus proyectos empresariales. La presente investigación trata sobre las incubadoras de negocios y su papel en la puesta en marcha de negocios por parte de emprendedores. Para que cada comunidad pueda mejorar mediante un proceso de desarrollo, se propone seguir este modelo económico, considerado una herramienta eficaz para generar proyectos productivos. Se pretende definir qué es un emprendedor, qué es una incubadora de negocios

y qué es un modelo económico, así como identificar los apoyos que ofrecen estos dos últimos.

Palabras clave: incubadora de negocios, modelo económico, emprendedurismo, proyectos empresariales.

Abstract

Today the business incubation (IN) is a subject of a great importance, because every day people are interested in creating new-business and employments, so it became an indispensable economic model in order to guide and support entrepreneurs to develop their business project. So, the purpose of this research is related to determine what a business the incubator does and what kind of services are offered to the entrepreneurs in the implementation of their projects, due to the development process of each community, in which it proposes improving the region and for that there are different economic models that are considered as an effective tool for the generation of productive projects. Therefore, the first part defines what is a business incubator, then what is an economic model, and the support offered by the incubator to identified what is the entrepreneur and analyzing the actions taken.

Keywords: business incubator, economic model, entrepreneurship, business projects.

Fecha recepción: Noviembre 2014

Fecha aceptación: Enero 2016

Introducción

La incubadora se ha convertido en el principal instrumento para desarrollar la economía de cada región o país a través de la asesoría para la implementación de una idea de negocios, el aumento del empleo y la creación de un entorno favorable. El presente análisis habla sobre el surgimiento de las Incubadoras de Empresas (IE) y el trabajo que actualmente llevan a cabo. Cabe destacar que la incubadora no solo ofrece apoyo a los emprendedores, sino también a aquellos empresarios dispuestos a crecer al mejorar su negocio. Por lo tanto,

es necesario reflexionar sobre el conjunto de servicios que ofrece la incubadora, los tipos de incubadora que hay, la forma como se adapta a las necesidades de cada empresario o emprendedor, y el hecho de que cada incubadora guarda relación con los servicios ofrecidos. Actualmente una de las ventajas que ofrece la incubadora a los emprendedores es la oportunidad de desarrollar negocios cubriendo necesidades no atendidas o atendidas pero que pueden serlo de una mejor manera con ayuda de una asesoría profesional.

DESARROLLO

Incubadora de negocios o incubadora de empresas

Lo primero que necesita un emprendedor es tener una idea de negocios que posteriormente tendrá que volver realidad, y esto solo se puede lograr con ayuda de las incubadoras. Aunque hay negocios o emprendedores que tienen una idea que pueden llevar a cabo solos, el problema se presenta cuando desean algún crédito y necesitan un Plan de Negocios (PN) y no saben realizarlo; es aquí donde la IE puede orientarlos.

Las actuales empresas mexicanas están obligadas a ser cada día más competitivas debido, según Espinosa (R., 2011), a la firma de los diversos tratados y acuerdos comerciales que surgen en un mundo cada día más globalizado; lo que hoy es útil mañana dejará de serlo. Por eso, los empresarios buscan nuevos modelos que les permitan enfrentar la futura realidad.

Origen de la incubadora

La principal ventaja que actualmente tienen los emprendedores es que pueden disponer de apoyo profesional para llevar a cabo sus ideas de negocio. Para ello se implementaron modelos como las IE, que ofrecen ayuda a los nuevos empresarios para impulsar la creación de empresas por medio de la generación de un PN que, posteriormente, en caso de requerir apoyos oficiales, debe ser aprobado por la Secretaría de Economía (SE) y entonces recibir el apoyo económico que sirva de base para la creación de una empresa nueva que sea competitiva e innovadora.

De acuerdo con Barcelata (2008), las IE comenzaron a ser importantes en México a partir de la crisis que hubo en el sexenio del presidente Ernesto Zedillo, quien propuso una tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto del 3.8 % para generar un millón de empleos al año. El proyecto era bueno, pero de acuerdo a Wharton Econometrics (prestigiada empresa consultora) para que la economía pueda generar esa cantidad de empleos debe crecer anualmente entre 6 y 8 %.

Sin embargo, la propuesta de Zedillo —que no abandonó la ambigüedad aunque se ufane de ello— reconoció la importancia del fomento a la inversión, pero olvidó aspectos iguales o más importantes para los cuales no planteó solución, dándole al plan un carácter de proyecto pro empresarial.

Por su parte, Pérez (2007) asegura que la primera incubadora fue creada en 1959 por el Alcalde de Watertown, Nueva York, Frank Mancuso, quien utilizó un edificio que se usaba para la incubación de apoyos para proporcionar espacio a empresas nuevas. Se puede decir que el origen de las IE se ubica a finales de los años setentas y principios de los ochentas. En esa época, el entorno socio-económico se caracterizó por el aumento del desempleo y la caída de las industrias tradicionales tanto en Estados Unidos como en Europa, lo que obligó a buscar nuevas estrategias de desarrollo económico.

Por otro lado, Álvarez, Estrada y Luna (Álvarez G. V. M. del C., 2009) aseveran que hacia el año 2001 se estructuraron programas y mecanismos tendientes al enfoque sistemático, condiciones necesarias para hacer de la incubación de empresas un vehículo para la creación de empresas exitosas que permitieran la canalización del tejido industrial hacia la globalización y el cambio tecnológico. En 2004, la SE creó el Sistema Nacional de Incubadoras de Empresas (SNIE), el cual tiene la finalidad de vincular todas las incubadoras de la nación (p. 3).

Concepto de Incubadora

Una incubadora forma parte fundamental del desarrollo de las empresas de cada país. Es importante señalar que esto es más fácil si se recibe ayuda de los gobiernos, pues las

empresas son la base de la economía; asimismo, las incubadoras contribuyen a la generación de empleo mediante la creación de estas empresas en desarrollo, por lo que es necesaria la participación de las instituciones estatales y privadas para su fortalecimiento (Bonilla M, 2008).

Autores como Lozano, Parra y Villanueva (2010), afirman que el concepto de incubadora de empresa dio sus primeros pasos en la década de los cincuenta en Silicon Valley, California, a partir de la iniciativa de las Universidades 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 estimuló la recopilación de iniciativas semejantes en otras localidades dentro y fuera de Estados Unidos (p. 75).

Con lo anterior se puede decir que una IE ofrece servicios de asesoría, infraestructura y financiamiento a los emprendedores, por lo que en estos lugares la creación de empresas adquiere cuerpo y forma por medio de la elaboración de PN y la puesta en marcha, pasando por tres etapas que son: pre-incubación, incubación y post-incubación (Estrada, 2008).

Analizando lo anteriormente descrito se puede decir que si se quiere garantizar el éxito, la IE es parte fundamental para lograrlo, ya que ayuda a la elaboración de un PN que garantiza la consolidación de los negocios, ya sea en marcha o en proceso de creación. Es necesario puntualizar que gracias a estos centros que ayudan a conseguir algún financiamiento e impulsan a la comunidad emprendedora para que desarrolle su propio negocio y genere empleos, se puede ayudar al desarrollo de cada economía.

Tipos de incubadoras

Un punto de vital importancia es saber los tipos de incubadoras que existen para saber cuál es la que mejor se adapta a las necesidades del negocio o idea que se pretende poner en marcha (SNIE, 2008).

La incubadora de negocios tradicionales apoya la creación de empresas en sectores tradicionales cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica, así como sus mecanismos de operación son básicos. Su tiempo de incubación generalmente es de tres meses. Son ejemplos: restaurantes, papelerías, lavanderías, distribuidoras, comercializadoras, joyerías, abarrotos, consultorías, etcétera (párr. 3).

La incubadora de negocios de tecnología intermedia apoya la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica, así como sus mecanismos de operación son semi-especializados e involucran procesos semi-especializados, es decir, incorporan elementos de innovación. “El tiempo de incubación aproximado en estos centros es de 12 meses. Son ejemplos: desarrollo de redes simples, aplicaciones web, tecnología simple para el sector alimentos, telecomunicaciones y software semi-especializados” (párr. 4).

La incubadora de negocios de alta tecnología apoya la constitución de empresas en sectores avanzados, tales como Tecnologías de la Información y Comunicación, microelectrónica, sistemas micro electromecánicos (MEM'S), biotecnología, alimentos y farmacéutico, entre otros. Los proyectos que ingresan a estos centros pueden tardar hasta dos años en ser incubados (párr. 5).

Otros autores (Torres, 2006) indican que hay que tomar en cuenta que la incubadora no ofrece financiamiento, sino la oportunidad de entrenar para enfrentar la vida empresarial de manera más sólida y estructurada, sin riesgos financieros y resolviendo la viabilidad del proyecto de inversión al 100 %.

Existen tres categorías de Incubadoras, reconocidas por la SE:

1. Para Negocios Tradicionales
2. Para Tecnología Intermedia
3. Para Alta Tecnología (párr. 48).

Según el Instituto Mexiquense del Emprendedor (IME) (Emprendedor, 2009), en la actualidad existen 3 tipos de Incubadoras de Empresas.

1. **Negocios Tradicionales:** son empresas que requieren infraestructura física y tecnológica, pero cuyos mecanismos de operación son básicos. Tiempo Aproximado de Incubación: 3 meses.
2. **Negocios de Tecnología Intermedia:** son empresas que requieren de infraestructura física y tecnológica y cuyos mecanismos de operación son semi-especializados, es decir, que incorporan elementos de manufactura e innovación. Tiempo Aproximado de Incubación: 12 meses.
3. **Negocios de Alta Tecnología:** son empresas de sectores avanzados como Tecnologías de Información y Comunicación, microelectrónica, sistemas micro electromecánicos, biotecnología, farmacéutico, entre otros. Tiempo Aproximado de Incubación: hasta 2 años.

La principal función de una IE es apoyar al emprendedor en todos los aspectos en la creación de su nuevo negocio, siendo un factor muy importante ayudarlo a establecer el mercado objetivo, es decir, conocer principalmente el segmento del mercado al cual se dirige para después seleccionar un mercado meta. De esa manera se pueden detectar oportunidades y riesgos para implementar estrategias. De acuerdo con Ibarra (C., 2011), los tipos de incubadoras donde operan son los siguientes:

Tabla 1. Correlación entre tipos de incubadora y servicios proporcionados

| Enfoque NBIA Dirección de Desarrollo de Programas Internacionales | Incubadoras de Uso Mixto (sin un enfoque específico) | Incubadoras No Tecnológicas | Incubadoras Tecnológicas |
|--|---|--|--|
| Enfoque desde Secretaría de Economía | Tradicional y Sociales | Tradicional y Sociales | Tecnología Intermedia y Alta Tecnología |
| Principales Servicios (desarrollados o a desarrollar) | Apoyos en: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Administración Básica ▪ Mercadotecnia ▪ Manejo de Finanzas ▪ Obtención de Crédito o Financiamiento ▪ Acceso a Fondos Especializados No Comerciales ▪ Subsana r ciertas condiciones de vulnerabilidad en grupos sociales específicos | Apoyos en: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Administración Básica ▪ Mercadotecnia ▪ Finanzas y Contabilidad ▪ Networking con otros clientes dentro y fuera del programa de incubación ▪ Comercialización - Ventas | Apoyos en: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Administración Básica ▪ Acceso a Fuentes de Financiamiento ▪ Networking con otros clientes dentro y fuera del programa de incubación ▪ Mercadotecnia en el contexto tecnológico (inteligencia competitiva) ▪ Comercialización de Tecnología |

Fuente: Ibarra, 2011.

Como se muestra en la tabla 1, cada tipo de incubadora ofrece apoyos diferentes tomando en cuenta los enfoques de cada institución. Como se puede observar, el tipo de apoyo que se ofrece es muy parecido en ambos casos, aunque en unos es mayor el tiempo de incubación, por ejemplo, en las empresas de sectores avanzados como Tecnologías de Información y Comunicación, microelectrónica, sistemas micro electromecánicos, biotecnología, farmacéutico, etcétera.

Tipos de apoyos que se ofrecen en las Incubadoras

Existen diferentes apoyos que se ofrecen en las incubadoras, y aunque algunas varían en nombre los apoyos son los mismos en cada centro. A continuación se muestran dos centros que ofrecen apoyo a los emprendedores y empresarios.

Tabla 2. Apoyos de la IE de la UAEM

| Servicios | Descripción |
|--|--|
| Servicio de albergue | Consiste en proporcionar una oficina equipada con mobiliario y equipo, e incluye una asesoría gratuita a la semana con cualquiera de los tutores, basada en el modelo de Incubación INCUBASK – UAEM. |
| Tutorías y asesorías empresariales | Consiste en brindar asesorías a proyectos nuevos o empresas en operación, en las áreas de mercadotecnia, técnica, administrativa y económica financiera, basadas en el modelo de incubación INCUBASK – UAEM. |
| Servicio de incubación en la IE de la UAEM de Toluca | Servicio de Incubación dirigido a empresas y emprendedores para el desarrollo de sus negocios (asesoría, tutoría y consultoría). |
| Gestión y evaluación de convenios | Se elabora y envía propuesta de instrumento legal solicitado por los diferentes espacios universitarios. Autorizada la propuesta tramitamos ante la oficina del abogado general la impresión de originales para su suscripción. Ya suscrito el instrumento legal, en un plazo perentorio se le da seguimiento y se evalúan sus resultados. |
| Servicio de promoción y canalización de los productos y servicios universitarios entre los sectores público, privado y social | Promoción de los productos y servicios universitarios entre los sectores público, privado y social, así como su canalización a los organismos académicos correspondientes cuando esta sea requerida. |

Fuente: elaboración propia con datos de la página de la UAEMex (2009).

La Incubadora de Empresas de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) es una institución dedicada a descubrir y apoyar la creación de nuevas empresas en México, brindando los medios necesarios a la comunidad emprendedora para iniciar y desarrollar su propio negocio, y proporcionando la infraestructura necesaria para su periodo inicial de operación. Esto lo lleva a cabo a través de asesoría y consultoría profesional con respaldo de la UANL y con apoyo del Gobierno Federal a través de la SE y la Subsecretaría de Comercio y Desarrollo Tecnológico.

Tabla 3. Apoyos de las Incubadoras de Empresas de la Universidad Autónoma de Nuevo León, UANL (2015)

| Asesoría y capacitación en: |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> •Finanzas •Mercadotecnia •Innovación •Aspectos legales •Imagen corporativa •Planeación estratégica •Formulación de plan de negocios •Propiedad intelectual •Comercialización de desarrollos tecnológicos |
| Servicios |
| <ul style="list-style-type: none"> • Espacios físicos privados • Mobiliario de oficina • Equipo de cómputo con acceso a Internet • Línea telefónica con acceso a 100 llamadas locales • Cursos - talleres en diferentes áreas de negocio • Asesoría y seguimiento permanente a proyectos • Acceso a fuentes de financiamiento • Publicación de su empresa en el sitio de Internet de la incubadora • Descuentos especiales en cursos de la UANL • Servicio secretarial básico • Copiadora, impresora, fax, scanner • Sala de juntas con pantalla y capacidad para 20 personas • Auditorio para 120 personas |

Fuente: elaboración con datos de la UANL (2015).

Como ya se mencionó, todos los servicios que ofrecen las IE son prácticamente los mismos, ya que todas están interesadas en hacer que los nuevos empresarios o emprendedores dispongan de las herramientas necesarias. Esto se puede notar en las dos referencias anteriores, las cuales indican efectivamente que los servicios que se ofrecen deben garantizar el éxito de los proyectos.

CONCLUSIÓN

Gracias a toda la información recabada se conoce el trabajo que realiza la IE de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM) y los servicios que ofrece. En comparación con otras instituciones o incubadoras, el trabajo es prácticamente el mismo, por lo que se considera como una alternativa para asegurar o incrementar el desarrollo económico de cada región.

La IE es un modelo altamente capacitado, así que si se tiene interés en iniciar un negocio emprendedor pero no se dispone de suficiente tiempo para estar en la oficina y las labores son realmente de campo, la Incubadora es la mejor opción. Con mínimos requisitos se puede contar con asesoría especializada para implementar y optimizar un negocio empresarial basado en la metodología “Aprende a crecer”, del Dr. Klaus North.

Dicha metodología posee puntos importantes debido a su alto nivel de competitividad y dinamismo, por lo que utiliza estrategias para enfrentar la realidad de las empresas y fortalecer las capacidades de las necesidades competitivas (Guldenberg, 2011).

Bibliografía

- Álvarez G. V. M. del C., E. C. (2009). *La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES) en el desarrollo económico de México. La importancia de las incubadoras mexicanas para el impulso y desarrollo de las MPYMES. Instituto Politécnico Nacional. Escuela Superior de Comercio.*
- Bonilla M, M. y (2008). *La importancia del desarrollo de la Incubadoras para el Impulso y crecimiento de las MiPyMEs. Instituto Politécnico Nacional. Disponible.* Obtenido de <http://itzamna.bnct.ipn.mx/dspace/bitstream/123456789/2442/1/CP2008BB666m.pdf>
- C., I. B. (2011). *Incubación de empresas: factores clave para el éxito. 25° Conferencia anual de la Asociación de Incubadoras de Empresas en Estados Unidos.* Obtenido de http://portalsej.jalisco.gob.mx/e-gobierno/sites/portalsej.jalisco.gob.mx/e-gobierno/files/webform/actualizar_sitios/factores_clave_en_la_incubacion_de_empresas.pdf
- Emprendedor, I. M. (2009). *Funcionamiento de una incubadora de empresas. Secretaría de Desarrollo Económico.* Obtenido de <http://portal2.edomex.gob.mx/ime/emprendedores/incubadoradeempresas/comofuncionaunaincubadora/index.htm>

- Estrada, M. M. (2008). *Políticas y gestión para el estudio municipal: óptica académica*. Disponible. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008a/356/LA%20INCUBACION%20DEL%20NEGOCIO.htm>
- Guldenberg, K. N. (2011). *Effective Knowledge work answers to the management challengers of the 21st century*. Obtenido de www.north-online.de
- KLAUS, N. (2011). *Hacia la PYME dinámica. Guía metodológica*. Recuperado el 10 de 2015, de http://www.uggasa.com/wp-content/uploads/2013/10/manual_er.pdf
- R., E. M. (2011). *Guía práctica para desarrollar modelos presupuestarios en las PyMES mexicanas de tipo industria*. Obtenido de http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1076/metodo_diseno.html
- SNIE (2008). *Conceptos Básicos*. Obtenido de <http://siem.gob.mx/snie/DefinicionesSNIE.asp>
- Torres (2006). *Fundación Pro empleo. Encuentros Académicos Internacionales*. Disponible en: <http://www.eumed.net/eve/resum/06-12/cjtb.htm>