

SÍNTESIS SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PROCESOS DE EMPRENDIMIENTO E INCUBACIÓN DE NEGOCIOS EN MÉXICO

SYNTHESIS ON THE CHARACTERISTICS OF THE PROCESS OF ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS INCUBATION IN MEXICO

Jesús Amador Valdés Díaz de Villegas

Departamento de Estudios Empresariales

Universidad Iberoamericana

jesus.valdes@ibero.mx

Resumen

El emprendimiento es un fenómeno complejo que relaciona en sí mismo: financiamiento, perfil del emprendedor, estudio de las oportunidades, desarrollo de nuevos negocios y seguimiento de su desarrollo. El estudio se enfoca en la importancia del emprendimiento social, su constructo, características y tópicos para investigaciones futuras. La herramienta fundamental de conducción de este fenómeno es la incubadora de negocio, cuyo objetivo es promover la creación de empresas en su entorno. El objeto de estudio en este trabajo es analizar conceptualmente el emprendimiento y mostrar las características que ha presentado en México.

Abstract

Entrepreneurship is a complex phenomenon that concerns itself: financing the entrepreneurial profile, study opportunities, new business development and monitoring of development. The study focuses on the importance of social entrepreneurship, its structure, features and topics for future research. The fundamental tool driving this phenomenon is the business incubator, which aims to promote entrepreneurship in their environment. This article describes the object of study in this paper is to analyze entrepreneurship and incubation process conceptually and display the characteristics shown in Mexico.

Palabras claves:

Emprendimiento, emprendimiento social, emprendedor, incubadora de negocio, innovación tecnológica.

Keywords:

Entrepreneurship, social entrepreneurship, entrepreneur, business incubator, technology innovation.

Introducción

El emprendimiento es un fenómeno necesario para el incremento de la competitividad sistémica a nivel social y el mejoramiento del bienestar, permite el desarrollo de nuevas actividades y desarrolla el proceso de autoempleo, como una nueva forma de cohesión social, ante el deterioro de los mercados laborales. El emprendimiento ayuda a un empleo más eficiente, eleva los recursos productivos y mejora el uso de la tecnología (Auty, 1993; Cohen et al., 2000).

La actividad productiva en la vida moderna, exige relacionar los conceptos: tecnología, emprendimiento, innovación y los resultados que se proponen obtener a partir de los objetivos para el mejoramiento de la competitividad. Para emprender se requiere de una planeación estratégica que permite la realización de los proyectos de emprendimiento y el mejoramiento del desempeño de los emprendedores en los mercados para poder impulsar el crecimiento a nivel micro y macroeconómico y que sirva como soporte social (Baumol, et al., 1994; Oslo's Handbook, 2005; B.M, 2006; Cuddington et al., 2006).

La innovación tecnológica es determinante para la elevación de la competitividad y la obtención de mejores resultados. Por tanto, el desarrollo de los proceso de innovación tecnológica exigen la existencia de políticas públicas, que permitan el desarrollo de los proceso de emprendimiento, unido a la introducción de tecnologías que faciliten la competitividad.

Existen dos concepciones clásicas que sirven de base al concepto moderno de emprendimiento: la de Schumpeter que percibía al

emprendedor como una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones y la concepción austriaca no schumpeteriana, que compartía la percepción de la importancia de la contribución del emprendimiento al proceso de desarrollo capitalista, pero difería en su concepción de la naturaleza de la persona y la actividad, en el impacto de éstos en el proceso y en la visión futura del capitalismo¹.

Las dos formas están presentes en el emprendedor o grupos de emprendedores a nivel social. En la práctica moderna las diferencias regionales y locales de los procesos de emprendimiento obedecen a diferencias culturales y socio-políticas. La modernidad crea la necesidad del establecimiento de los perfiles, los cuales ofrecen la existencia de diferencias esenciales y necesarias para la fundamentación de las políticas públicas y el establecimiento de factibilidad social.

En la actualidad se usa el concepto de emprendimiento social (en inglés, *social enterprise* o *social entrepreneurship*). El emprendimiento social como concepto define el proceso de búsqueda y materialización de oportunidades, que sean capaces de generar un proceso de cambio social y transformativo (Roberts y Woods; 2005, p. 49). Esta definición presenta un problema central: la búsqueda de

¹ Es necesario revisar la obra de Schumpeter (1957) Teoría del Desarrollo Económico, Traducido por PRADOS ARRARTE, J., Fondo de Cultura Económica, México, y el trabajo de Jhonson R. C (2005). Entrepreneurship and Self-Finance -theoretical explanations for the empirical importance of the capitalist-entrepreneur. Alonso C, Fracchia E. El Emprendedor Schumpeteriano aportes a la teoría económica moderna (2009) ASOCIACION ARGENTINA DE ECONOMIA POLITICA. XLIV Reunión Anual

oportunidades para la ejecución de acciones requiere de la sistematización de ideas, que atiendan problemas sociales.

El emprendimiento siempre es un fenómeno social por su contenido. El concepto de emprendimiento social reconoce toda actividad que genere un beneficio y satisfacción, tanto individual como social. Por tanto, el concepto de emprendimiento social incluye actividades lucrativas y no lucrativas, al considerar que en ambos casos se genera una aportación social. Este concepto por tanto ofrece una visión de los procesos de emprendimiento en el mundo globalizado, contribuyendo al surgimiento de diversas interpretaciones:

- Para un grupo de estudiosos, el emprendimiento social está referido a organizaciones no lucrativas que garantizan la puesta en funcionamiento de organizaciones lucrativas.
- Otro considera que el concepto está asociado a los procesos de responsabilidad social que deben tener las empresas.

El concepto en sí, obliga a retomar los aportes de Schumpeter, que tiene como objetivo en su teoría elaborar un enfoque teórico que permita comprender el desarrollo económico de una mejor forma a las presentadas por las teorías de la época. Schumpeter² al otorgar una

² Se buscó primero una causa para los cambios en la estructura general. Se encontró esta causa en el hecho de que nuevas combinaciones son realizadas. Cuando nuevas combinaciones son llevadas a cabo estas pueden ser atribuidas a las acciones de un tipo particular de agente económico denominado el 'emprendedor'. El comportamiento del emprendedor difiere sustancialmente del de otros agentes económicos, quienes se ajustan dentro del esquema ideado por la economía estática. Finalmente, se identifican diferentes medios por los cuales el emprendedor, en este sentido, lleva a nuevas combinaciones a través de diferentes formas organizacionales en la economía, gracias a lo cual de manera selectiva dirige la economía en nuevas direcciones. Estos medios tienen en común que con su ayuda los agentes de la economía estática son forzados a realizar nuevas funciones (Schumpeter, 2003/(1912), pp. 64-65).

importancia a la actividad que desarrolla el emprendedor para el desarrollo económico, sitúa al emprendedor en una dimensión académica. Las combinaciones desarrolladas por el emprendedor, señaladas por Schumpeter, conducen a cambios estructurales en la economía, relacionados con la innovación. De esta forma se han identificado cinco tipos de innovación:

- Introducción de bienes nuevos o una mejora de los existentes.
- Establecimiento de nueva tecnología en la organización de los procesos productivos,
- Apertura de un nuevo mercado,
- La búsqueda y explotación de nuevas fuentes de materias primas y de bienes intermedios (Casson, 1982; Langlois, 2002).

Técnicamente en una nación no existe un sector específico para el desarrollo del emprendimiento, por tanto, es un proceso que se genera sobre la base de diferentes tipos de objetivos dentro de la producción material. Pero al final todo proceso de emprendimiento genera incremento de acumulación de riqueza individual, aumento de la competitividad, bienestar social y crecimiento económico. Estudios realizados en Gran Bretaña en el año 2003 por la organización Observatorio de Emprendimiento Global, muestra que los emprendedores sociales contribuyen a la generación de empleo y por consiguiente generan bienestar social (Harding, 2004, p. 43).

Por la importancia y significación del emprendimiento en la generación de la riqueza, este trabajo presenta como objetivo general

analizar el emprendimiento como una forma de generación de riqueza importante en las nuevas condiciones, proceso que es canalizado mediante las conocidas incubadoras de negocios. Es un aspecto que requiere atención y ser estudiado para poder lograr, desde una óptica empresarial, importantes cambios a nivel social.

La exigencia del objeto, en la introducción, expone las consideraciones clásicas de Schumpeter, para poder pasar al concepto de emprendimiento social y realizar una valoración del mismo en las condiciones de la economía nacional. El análisis del concepto es lo que permite mostrar cómo este proceso exigió del surgimiento de la incubadora en un momento histórico determinado y como ésta se ha convertido en un aspecto fundamental para su éxito en la actualidad.

El Emprendimiento en México

En la vida moderna el emprendimiento es factor de cohesión y de participación de forma activa de los individuos en el mercado. Permite la aparición y desarrollo de empresas, que promueven empleos y contribuyen a la generación de bienestar social. Así, el emprendimiento es un factor de cambio dentro de la sociedad y constituye un elemento que sirve de base para la superación de las diferencias sociales.

En México el Programa de Emprendedores, define al emprendedor como una persona que identifica una oportunidad de negocio o

necesidad de un producto o servicio o simplemente a alguien que quiere empezar un proyecto por su propio entusiasmo. El emprendedor se define por su creatividad y capacidad de innovación. Toda iniciación de proyecto requiere de:

- Un análisis del entorno meso y macroeconómico, para evaluar la posibilidad real de su ejecución³,
- Análisis de la disponibilidad de recursos financieros.
- Elección de los socios.

Estos aspectos se constituyen en una síntesis que debe traducirse en beneficios económicos y en una contribución al desarrollo económico.

De acuerdo la Secretaria de Economía de México: emprendedores, desarrollo económico y consolidación son los ejes fundamentales para el desarrollo del país. Esta proposición sitúa el objetivo de promover e impulsar la cultura y el desarrollo empresarial para la creación de más y mejores emprendedores, los cuales ocupan el primer nivel dentro de la pirámide empresarial. Por consiguiente, en el país los emprendedores utilizan el diseño, fomento y promoción de programas y herramientas para crear, consolidar y desarrollar a las pequeñas y medianas empresas (Programa de Emprendedores; SE 2012).

³ El estudio de la teoría económica ha tenido como división clásica: la teoría microeconómica y la teoría macroeconómica. Sin embargo hacia los años 90 y con mas énfasis en la década del 2000 los economistas estudioso del desarrollo económico introdujeron dos nuevas entidades de estudio a la ciencia, la Mesoconomía y la Metaeconomía. La primera se desarrolla en un nivel intermedio entre la teoría micro económica y la teoría macroeconómica, focalizándose en el juego de los mercados y las distintas actividades económicas, estudiando cómo afecta la situación coyuntural a las relaciones entre los agentes económicos y al desenvolvimiento económico global.

Todo proceso de emprendimiento en la economía, por lo general, se moviliza a través de la creación de empresas, entonces el emprendimiento y la actividad emprendedora de un país, solo es posible medirla mediante la información de la innovación tecnológica. Los datos del ESIDET (2006), muestran que de 16,398 empresas encuestadas, un cuarto de ellas realizó un proyecto de innovación, la mayoría de esas empresas contaba con más de 100 empleados, hecho que muestra una participación casi nula de la micro y pequeña empresa.

En el diagnóstico La Competitividad en México Alcanzando su Potencial, elaborado por el Banco Mundial (BM) (2006), se ofrece una evaluación del emprendimiento en México y se concluye que se encuentra por debajo de otras economías con ingresos similares. El BM, señaló que la participación del sector privado dentro del proceso de innovación es baja y sólo el 0.1% del PIB está orientado a la investigación para el desarrollo, por debajo la media de OECD que es de 1.5% e incluso por debajo de economías como Brasil y China que destinan el 0.4% y 0.8% respectivamente.

Los factores que inciden en la baja participación del emprendimiento y por tanto afectan la en la competitividad en México, pueden resumirse en:

- La baja tramitación por parte de universidades -públicas y privadas- de patentes. En el período de 1991 al 2010, de acuerdo con datos presentados, la Dirección General de Evaluación Institucional de la UNAM reportó que en el país las universidades sólo habían tramitado mil 245 patentes. El IMPI

señaló que en el 2010 se solicitaron 14 mil 576, de las cuales 951, es decir el 6.5%, pertenecen a nacionales, 137 corresponden a las universidades, es decir el 0.93%. Este resultado es inferior al que consiguieron las universidades en Japón, Estados Unidos y Corea del Sur. Datos publicados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual⁴ (OMPI), muestran el número de patentes solicitadas en 2010 por instituciones de educación superior a nivel mundial: el Instituto Tecnológico de Massachusetts solicitó 145, la Universidad de Texas 130; Universidad de Columbia 91; Universidad de Florida 107; Universidad de Harvard 91; Universidad de Tokio, 105; Universidad Nacional de Seúl 86.

- El vínculo entre el sector productivo y las universidades del país es insuficiente, como resultado de la existencia de una relación desigual. Las empresas del sector productivo solamente desean utilizar su capital para adquirir desarrollos tecnológicos ya hechos, sin riesgos y a buen precio; mientras las universidades realizan el trabajo de investigación con el presupuesto público.
- Pobres fuentes de financiamiento para la ejecución de actividades innovadoras. Entre los instrumentos de financiamiento más utilizados están: los recursos propios, que representan el 63%, los apoyos gubernamentales que constituyen el 19% y el crédito de instituciones bancarias que representan el 12%. El 60.7% de las empresas consideran que existe una falta de apoyo público para la innovación. Pero un 20% de las empresas innovadoras sitúan los apoyos públicos como la segunda fuente de financiamiento (CONACYT, 2008 Informe de Labores)⁵.

⁴ Constituye un organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas.

⁵ Estos señalamientos se realizaron en el 2008 durante el Informe de labores del CONACYT, documento que puede verse en internet en la pág. <http://siicyt.main.conacyt.mx/siicyt/docs/contenido/INFLAB08.pdf>

- La falta de armonización entre los fondos para el desarrollo de la innovación tecnológica y el fideicomiso de México Emprende, que de acuerdo a su objetivo debe entregar fondos a los emprendedores y a las MIPYMES. El Programa México emprende considera la existencia en el 2009 de 349, 959 emprendedores cifra que del 2009 al 2011 sufrió un aumento de 24 500.
- México presenta la necesidad de modernización del concepto de emprendimiento y una contradicción entre las formas en que se debe llevar a cabo este proceso de acuerdo a lo propuesto por la Secretaría de Economía y la política económica para el desarrollo de los proyectos. La relación entre las cantidades de empresas existentes, en especial las MIPYMES y las cantidades de emprendedores que existen en el país, es de un 7.27% del total de empresas existentes.
- Por último la persistencia en la economía nacional y en el manejo de la información, da una confusión clara entre el emprendimiento y la economía de subsistencia, también conocida como sector informal de la economía y que incide negativamente en los procesos de emprendimiento y en particular en la economía mexicana, donde la cultura de la gestión empresarial se ve afectada. No obstante existen autores que identifican la economía de subsistencia, con el empleo de las formas de tecnología tradicional (García M, J y Ramos C, C; 2010).

La medida más usada para medir el emprendimiento es la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA). Esta medida es un porcentaje de personas situados entre los 18 y los 64 años de edad involucradas en una empresa con menos de 3.5 años de operaciones. La TEA en México en 2011 fue del 9.6% y en el 2012 era del 12%, aunque existen oportunidades para su mejoramiento. En el contexto

latinoamericano, se visualizan áreas de oportunidad y países latinoamericanos con mejores tasas a la nuestra son: Chile y Colombia con una TEA del 23% y 20%⁶ respectivamente.

De acuerdo a los estudios el nivel de emprendimiento en México, responde, en gran medida, a un factor de necesidad, por consiguiente en su dinámica nacional no ha generado igualdad de oportunidades. Factores como: el financiamiento insuficiente, mala calidad en la educación primaria y secundaria. Estos factores desestimulan la creatividad del emprendimiento, que unido a la de inexperiencia en la generación de negocios y la poca existencia de negocios de alto valor agregado, ofrecen un triángulo que nos muestra las dificultades para el incremento de la cultura emprendedora en México⁷.

Con el objeto de dar solución a estos factores se creó el Instituto Nacional del Emprendedor (INE)⁸.

“El objetivo de esta institución es enfatizar la importancia que representa para el Gobierno de la República, el fortalecimiento de las empresas y la creación de nuevos negocios. El INE es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, que tiene la responsabilidad de instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las MIPYMES, para impulsar la innovación, la competitividad y la proyección en los mercados nacional e

⁶ Estudios realizados por el Tecnológico de Monterrey para la elaboración del Global Entrepreneurship Monitor 2012.

⁷ Véase <http://economía.terra.com.mx/noticia.aspx?>

⁸ Este instituto se creó el 11 de enero del 2013

internacional, de tal forma que estas empresas aumenten su contribución al desarrollo económico y al bienestar social. Este objeto coadyuva al desarrollo de políticas para fomentar la cultura y productividad empresarial”⁹.

La importancia de la incubadora de negocio como herramienta para el emprendimiento.

Las incubadoras de empresas son instituciones configuradas con el único objetivo de promover la creación de empresas en su entorno, es decir constituyen una herramienta que permite canalizar de forma eficiente el proceso de emprendimiento y un proceso de transferencia tecnológica, a través de espacios que permiten la creación de empresas spin-off¹⁰ y start-ups¹¹ (Etzkowitz, 2002)

Aunque es difícil determinar el momento histórico de la aparición de las incubadoras de negocio en el mundo, historiadores estudiosos de

⁹ Véase <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende>. También puede verse en <http://www.conacyt.gob.mx/siicyt/index.php/estadisticas/publicaciones/informe-general-del-estado-de-la-ciencia-y-tecnologia-2002-2011/informe-general-del-estado-de-la-ciencia-y-la-tecnologia-2002-2011-b/1808-2009-igecyt-2009/file>

¹⁰ **Spin-Off.** Expresa la idea de nuevas actividades económicas creadas en el seno de empresas existentes que acaban adquiriendo independencia y viabilidad propias, en términos de estructura jurídica, técnica y comercial. Desde el punto de vista del sector empresarial representa la acción dinámica de una empresa dirigida a apoyar, por diversos medios, los proyectos e iniciativas empresariales que surjan entre sus asalariados. Desde la perspectiva del trabajador, entra en el concepto aquella persona que deja la empresa donde trabaja para crear una nueva, vinculada o apoyada de alguna manera por la primera, con la intención de lanzar nuevos productos o servicios al mercado. Ver http://200.77.231.100/pics/p/p2760/cipi_empresas_base_tecnologica.pdf, y <http://www.eivissa.es/portal/images/stories/om/estudioviveroempresas.pdf>

¹¹ Start-up es una empresa con una historia de funcionamiento limitado, que se distingue por su perfil de riesgo / recompensa y sus grandes posibilidades de crecimiento (escalabilidad). Generalmente son empresas asociadas a la innovación, desarrollo de tecnologías, diseño web, desarrollo web, empresas de capital-riesgo. Las empresas startup por lo general comienzan como una idea de negocio creativo, paso inmediato es agregar diferenciación a dicha idea a través de la innovación, para finalmente emprender el negocio. Ver en http://200.77.231.100/pics/p/p2760/cipi_empresas_base_tecnologica.pdf, y <http://www.eivissa.es/portal/images/stories/om/estudioviveroempresas.pdf>

este tipo de organización asocian su aparición al cierre de una fábrica en Batavia, Estados Unidos, en la década de 1950. En esta propiedad se desarrollan construcciones de arriendos múltiples para emprender nuevos negocios que inician a finales de la década del 70.

Las incubadoras de negocios se desarrollan con fuerza en los Estados Unidos, la década de los setentas presenta los primeros programas de incubación de negocios a través de la EDA (Economic Development Administration) y la NSF (National Science Foundation), constituyendo ésta última la fundadora de la primera Incubadora de Base Tecnológica. Durante la década de los 80, aparecen otras organizaciones gubernamentales orientadas a la promoción y creación de incubadoras de negocios. Tal es el caso de The U.S Small Business Administration, The U.S. Department of Housing and Urban Development y The Appalachian Regional Commission. Este momento marca el inicio de un alto interés por las incubadoras; "... las comunidades empiezan a fundar incubadoras de empresas como una herramienta específica para alcanzar sus metas de desarrollo" (Allen and McCluskey, 1990)¹².

Las primeras incubadoras estuvieron orientadas a la incubación de todo tipo de negocio y sobre su base se desarrolló industrias de incubadoras específicas en diferentes esferas entre las que destacaron: las manufacturas, el procesamiento de alimentos, la biomedicina y los programas computacionales.

¹² La cita puede ser constada en inglés en Allen D.N. & McCluskey R. (1990). Structure, Policy, Services, and Performance in the Business Incubator Industry. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Winter pp. 61- 77

Al iniciar la década de los 90, existían más de 385 incubadoras en los Estados Unidos, pero en 1996 éstas se habían incrementado en un 37.66% (NBIA, 1997). A partir de enero de 1999 hasta agosto de 1999 el número de incubadoras, en los Estados Unidos, se incrementó mensualmente a un ritmo del 6%, y de septiembre de 2000 a diciembre de 2000, el aumento generado fue de un 25% mensual (Barrow, 2001). Estas estadísticas unidas a las que se generaron en otros lugares del mundo¹³, muestran el proceso de crecimiento de la incubación, estadísticas señalan que los negocios incubados sobrepasaron la cantidad de 5000.

De acuerdo a la OECD (OECD, 1999) las formas legales que han adoptado las incubadoras hacia el interior de los países que la conforman, están relacionadas con cinco tipos concretos de organización, estos son a saber:

- Subsidiarias de grandes empresas públicas o privadas (como los casos de British Steel Corporation, British Coal Enterprise, Pillkington y British American Tobacco BAT, en el Reino Unido)
- Holdings Estatales (como es el caso del Instituto de Reconstrucción Industrial IRI en Italia, propietario de numerosos centros de emprendimiento y de incubadoras a través de la Sociedad Anónima.
- Sociedades de responsabilidad limitada (esquema utilizado en el 53% de los casos en Alemania)
- Sociedades Público-Privadas con fines de lucro (por ejemplo, Lexington Business Center LBC, EE.UU.)

¹³ 80 en la antigua Unión Soviética, 600 en el Occidente de Europa, 210 en el Oriente, 50 en Australia, 200 en China y 100 en la India

- Consorcios comunitarios (Community of St. Helen's Trust, Reino Unido)

Las incubadoras muestran dos propiedades fundamentales:

- I. La primera propiedad está determinada de los procesos de combinaciones que se producen en ellas de acuerdo a la forma en que se crean, de acuerdo a esto existen tres tipos fundamentales de incubadoras:
 - a. Incubadoras creadas en universidades, con patrocinio de empresas públicas o privadas, por ejemplo el Campus Ventures en la Universidad de Manchester.
 - b. Incubadoras generadas por empresas inmobiliarias. Por ejemplo Oxford Innovation.
 - c. Incubadoras de universidades. Por ejemplo, la incubadora de negocios de la Universidad Iberoamericana y otras existentes en el país.
- II. La segunda propiedad está determinada por la tenencia sobre ella de los socios que la conforman, la cual varía de acuerdo a las características económicas, culturales, sociales, etc. en los diferentes países:
 - a. En Australia, en la tenencia de las incubadoras participan: grupos locales de desarrollo económico y empresarial y las universidades.
 - b. En Alemania participan en la constitución de las incubadoras: la ciudad donde radica, los bancos, las sociedades inmobiliarias y las cámaras de comercio.
 - c. EE.UU. el 29,7% de las incubadoras pertenecen a organizaciones de gobierno no lucrativas, un 27% son propiedad de universidades y un 18,9% pertenecen a corporaciones y agrupaciones mixtas.
 - d. En las economías emergentes, es casi inexistente la participación del sector privado empresarial en el surgimiento, promoción y desarrollo de las incubadoras y tienen un papel limitado estrecho y poco significativo (Lalkaka, R; 1997).

El establecimiento de una incubadora (INTEC. 2000) se sustenta en objetivos bien definidos y la existencia de múltiples apoyos, que permiten generar un beneficio social y su éxito. Todo proceso de creación de incubadoras muestra la participación de diferentes socios con intereses diversos en su constitución; de ahí la necesidad de conjugarlos exitosamente para su inicio y desarrollo posterior.

Tabla 1

Motivaciones de las instituciones en la participación dentro de las incubadoras

Participante	Motivación
Gobierno local, estatal o nacional	Empleo, ventas e impuestos.
Organizaciones comunitarias.	Reconversión industrial y crecimiento económico
Universidades públicas y privadas	Innovación y comercialización de la I&D
Actores orientados hacia el exterior	Atracción de capitales de alta tecnología
Corporaciones inmobiliarias	Valoración de las propiedades
Donantes internacionales	Impacto y sustentabilidad el proyecto

Organizaciones con fines de lucro	Retorno económico
-----------------------------------	-------------------

Fuente: Tomado de Corporación de investigación tecnológica de Chile (INTEC)

La evolución del concepto de emprendimiento ha generado una evolución del concepto de incubadora. Si bien en un inicio era una herramienta que facilitaba la creación de empresas de bajo costo, complejidad de la vida económica y social condicionó una mayor diversificación de los servicios, así se amplió su conceptualización. Una de las características centrales de las incubadoras, es la existencia de una gran cantidad de modelos de incubación. Según (Lalkaka; 2005) esto responde al amplio espectro de objetivos que les dan vida y donde es posible distinguir tres generaciones en los modelos de incubación. La generación actual de incubadoras está definida por el reconocimiento amplio de que es innovación -más allá de ámbito industrial- e incluyen desde no tecnológicas, ecológicas, hasta sectores específicos y por su puesto las relacionadas con la innovaron tecnológica.

Las incubadoras en América Latina

En Latinoamérica el fenómeno de la incubación de empresas se inicia en la década de los ochenta en Brasil, proceso que continuará en la década de los noventa en otros países de la región. Algunas de las manifestaciones del desarrollo de la industria de la incubación en

Latinoamérica, son (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; 2011, p. 40):

Brasil

Las principales experiencias de los proceso de incubación de empresas en Brasil están situadas en las regiones de Florianópolis y Campina Grande, donde se han generado siete incubadoras con presencia a nivel nacional. En el 2011 el Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), inició planes para impulsar el desarrollo de nuevas incubadoras y parques tecnológicos, que contribuyan al desarrollo empresarial en siete departamento: Paraíba, Pernambuco, Bahía, Minas Gerais, Sao Paulo, Santa Catarina y Rio Grande do Sul. La característica fundamental de las incubadoras brasileñas es la existencia de una gran diversidad de acuerdo a la tecnología. En el Departamento de Paraíba se desarrollan incubadoras relacionadas con la industria del cuero, calzados y producciones afines. En Pernambuco las incubadoras se desarrollan alrededor del Centro Regional de Tecnología de Alimentos para la asistencia microempresas. Mientras en el Departamento de Bahía se desarrollan incubadora de logística en las Tecnologías de Automatización. En Minas Gerais el programa está orientado al desarrollo de la capacidad emprendedora¹⁴ (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; 2011, p. 41).

¹⁴ Para detalles sobre este Programa del SENAI véase página de Internet: www.Senai.br Otros documentos incluye, Azevedo, Sergio e Isak Kruglianskas: Availacaso do desempenho de incubadoras empresariais mistas: um estudo de caso no Estado de Sao Paulo, Brasil. Presentado en la IASP, Panamá, 4 a 8 de Septiembre del 2000.

Argentina

En Argentina las iniciativas más importantes, en la creación de incubadoras son

- El Parque del Litoral (CERIDE -INTEC), donde las obras de infraestructura concluyeron en 1999;
- La Red de Parques de Innovación del INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), cuyo objetivo primario es el desarrollo de siete parques en estaciones experimentales y
- El Polo Tecnológico Constituyentes, que agrupa a los principales Organismos de Ciencia y Tecnología dependientes del Gobierno Nacional (INTI, INTA, CNEA, SEGEMAR y CITEFA), el cual está relacionado a la Comisión Nacional de Energía Atómica – Argentina.

Además se ha indicado la creación de incubadoras en las universidades, donde están asociados los gobiernos locales a diferentes niveles y donde puede situarse de ejemplo las incubadoras dependientes de la Universidad de Luján y la Incubadora de la Ciudad de Córdoba.

En marzo de 1999 se constituyó la Asociación de Incubadoras de Empresas, Parques y Polos Tecnológicos de la República Argentina (AIPYPT), que tiene como objetivo el desarrollo, difusión y coordinación entre las instituciones relacionadas con la formación de emprendedores en estudiantes, profesionales y empresarios jóvenes.

Chile

Para este país suramericano la incubación de negocios tecnológicos se inició a finales de la década del noventa. El proceso fue iniciado por Intec y la Facultad de Cs. Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile, donde se creó la incubadora EmpreNet, conocida actualmente como Access Nova y con posterioridad comenzó el Programa Regional de Incubación de Negocios de la Región del Bio-Bio, así, se formaron tres incubadoras universitarias.

A finales de la década del 2000, se inicia una nueva línea de financiamiento para la generación de incubadoras de negocios del FDI CORFO, la cual debe provocar la creación de nuevas incubadoras en las universidades, que contribuya a la formación de una red a nivel nacional y que se convierta en un motor de desarrollo regional y empresarial., que contribuyan a la generación de empleos y a la elevación del bienestar social. Por tanto en Chile solo existen dos tipos de incubadoras:

- Las universitarias, orientadas a negocios tecnológicos apoyadas por el Fondo de Desarrollo e Innovación de CORFO.
- Las municipales, orientadas a negocios tradicionales, que dependen de los municipios y reciben apoyo de entidades locales.

Otras experiencias latinoamericanas, son la de Venezuela, donde las incubadoras de Empresas creadas están vinculadas con los Parques Tecnológicos¹⁵, desde finales de la década de los ochentas. Panamá,

¹⁵ Los parques tecnológicos son modelos para capitalizar el conocimiento en desarrollo regional y nacional, son instrumentos eficaces en la transferencia de tecnología, creación y atracción de empresas con alto valor agregado.

que desarrolló el proyecto Ciudad del Saber, que busca que este país se convierta en un Centro Tecnológico para el Desarrollo Regional. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; 2011, p. 43)

Las incubadoras de negocios en México

En México, las incubadoras presentan una variedad, donde se combina la atención a empresas de distintos niveles tecnológicos con negocios tradicionales en diversos sectores productivos. Las incubadoras son parte de una compleja estructura organizativa, que canaliza la innovación tecnológica a las estructuras de organización productivas básicas (Etzkowitz, 2002). Sus funciones son:

- Convertirse en el acceso de las empresas a las universidades para el intercambio de información, la innovación y el desarrollo, la utilización de laboratorios especializados, facilidades de bibliotecas, espacios físicos y el desarrollo de actividades relacionadas a un ambiente competitivo cambiante (Solleiro; 2008).
- Fomentar la creación de empresas por zona geográfica como una estrategia de industrialización (Etzkowitz, 2002).

En nuestro país la incubadora de negocios se define como una organización que tiene como objetivo el apoyo a la creación y el desarrollo de pequeñas empresas o microempresas en sus primeras etapas de vida. Es decir, una institución que ofrece apoyo a los nuevos empresarios tanto en aspectos de gestión empresarial, como

en el acceso a instalaciones y recursos a muy bajo costo e incluso de forma gratuita, bajo el objetivo de disminuir el riesgo inherente a la creación de un nuevo negocio.

Para hacer eficiente su funcionamiento la Secretaría de Economía, creó el Sistema Nacional de Incubación de Empresas (SNIE), que promueve el emprendimiento y la cultura empresarial para la creación de empresas y general empleos. Este organismo es por consiguiente el eslabón primario de orientación de una red de incubadoras a nivel nacional que asesoran y acompañan a los emprendedores en la elaboración de su Plan de Negocios y apertura de su empresa.

De acuerdo al SNIE, en nuestro país las incubadoras se clasifican atendiendo a la tecnología en (México Emprende; 2009):

- Incubadora tradicional: Apoya la creación de empresas de sectores tradicionales cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica así como sus mecanismos de operación son básicos.
- Incubadora de tecnología intermedia: Apoya la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica son semi-especializados e involucran procesos o procedimientos semi-desarrollados, es decir, incorporan elementos de innovación.
- Incubadora de alta tecnología: Apoya la creación de empresas de sectores especializados o avanzados como comunicación, microelectrónica, biotecnología y farmacéutica entre otros.

Los datos del SNIE, indican que del 2006 al 2013, el monto total de incubadoras ha crecido en país en un 184%, pasado de 177 en el 2006 a 503 en el 2013. El mayor crecimiento lo han tenido las incubadoras tradicionales con un incremento del 292% y a continuación las incubadoras de tecnología intermedia que crecieron en un 142.85%. El dato muestra la importancia que va teniendo el concepto de emprendimiento social hacia el interior de la economía. El incremento de las incubadoras tradicionales, cuando se observa que están dirigidas en la base de datos del SNIE, está asociado al trabajo con jóvenes, mujeres y en la mayoría de los casos para movilizar la cultura tecnológica tradicional de país, tal como lo hacen organizaciones empresariales, como COPARMEX y el Consejo Empresarial Mexicano.

Tabla 2

Total de Incubadoras por clasificación

Tipos de Incubadoras	200 6	201 3
Incubadora tradicional	55	216
Incubadora de tecnología intermedia	112	272
Incubadora de alta tecnología	10	15
Total	177	503

Fuente. Construida a partir de información primaria obtenida del SNIE. <http://siem.gob.mx/snie/ModelosReconocidosSNIE.asp>

Un lugar importante en el crecimiento de incubadoras a nivel nacional, lo ha tenido la creación de la Red de incubadoras a nivel nacional que contribuyen con los emprendedores en la elaboración de su Plan de Negocios y en la creación y desarrollo de sus empresas. Entre los servicios que ofrece este programa está (México Emprende; 2009):

- Consultoría para Plan de Negocios en una incubadora: Apoyo económico (hasta del 70% con el Fondo MIPYME) para recibir asesoría y asistencia integral al emprendedor, en el interior de una Incubadora de Empresas, desde el desarrollo e implementación del plan de negocios hasta la creación e inicio de las operaciones de la empresa.
- Apoyo para crear y fortalecer incubadoras de empresas: Apoyo económico (hasta del 50% con el Fondo MIPYME) a las instituciones interesadas en operar una Incubadora de Empresas, para la transferencia del modelo de incubación.
- Apoyo económico (hasta del 60% con el Fondo MIPYME) a las Incubadoras de Empresas, para su Equipamiento (equipo de oficina).
- Apoyo económico (hasta del 35% con el Fondo MIPYME) a las Incubadoras de Empresas, para la adecuación o remodelación de sus instalaciones (Concepto de Infraestructura).

No obstante del total de incubadoras que existen en el país, solamente el 2.78% como muestra la tabla 2 está reconocido por la Secretaría de Economía, y además es factible de ser transferido a otras instituciones que también desean operar una Incubadora de Empresas. Es este porcentaje de incubadoras que reciben la mayor parte de los fondos gubernamentales y tienen una mayor interacción

con todos los segmentos y sectores de la sociedad que deciden emprender.

Tabla 3

Modelos de incubación reconocidos para transferencia

Incubadoras tradicionales	Tecnología intermedia	Alta tecnología
CIEA DE AGUASCALIENTES	COORDINACIÓN GENERAL DE UNIVERSIDADES TECNOLÓGICAS (CGUT-SEP)	INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
INCUBAEMPRESAS A.C.	INCUBASK (UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO, CAMPUS TECÁMAC)	INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY (ITESM)
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL	INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL	UNIVERSIDAD DE SONORA TXTEC, A.C.
MODELO DE INCUBACIÓN DE FUNDACIÓN PROEMPLEO	INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE	

		MONTERREY (ITESM)	
MODELO DE INCUBACIÓN JÓVENES PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE MÉXICO VANGUARDIA, A.C	DE DE	MODELO DE INCUBACIÓN DE NEGOCIOS ELECTRÓNICOS Y TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN DE LA UNITEC	DE DE
		UNIVERSIDAD DE SONORA TXTEC, A.C.	

Fuente. Construida a partir de información primaria obtenida del SNIE. <http://siem.gob.mx/snie/ModelosReconocidosSNIE.asp>

El crecimiento de las incubadoras ha sido significativo y como resultado de la crisis económica se incrementó el número de personas que buscan abrir su propia empresa, pero únicamente el 5% de ellas acude a una incubadora de negocios, lo que significa que existe un problema de capacitación¹⁶. Esta problemática inhibe, el flujo de recursos de los fondos de la MIPYMES, a este tipo de empresas.

Entre las dificultades que presentan las incubadoras en México está:

1. Su gran orientación al fomento de empresas en el sector servicios y la ausencia de empresas de contenido tecnológico. De acuerdo a los datos el 45 % de las empresas incubadas

¹⁶ Datos de la **Secretaría de Economía** y la firma EmpreSer.

son del sector servicios, 30 % en manufacturas, 22% en comercio y en otras actividades encontramos un 3%. En otras economías la orientación a la incubación de empresas en la tecnología representa entre el 45 y 70%. Los datos del SNIE, mostrado en la tabla 1, indican que sólo el 2.98% de las incubadoras son de alta tecnología.

2. Poca participación de los gobiernos locales y estatales y del sector privado. La mayor parte de la participación se concentra en el gobierno federal y en las universidades.
3. Las incubadoras en México, el promedio de incubación es la mitad del tiempo que se opera en otras economías. Estudios muestran que mientras en la mayoría de los países de la OCDE el tiempo de incubación promedio es de 3 años en México el tiempo se reduce a 1.5 años.
4. La no existencia de servicio de hospedaje en proceso de incubación de empresas. Esto limita los servicios de las incubadoras a: servicios de oficina, asesoría legal; comercial, contable, financiera; asesoría en la elaboración y evaluación de plan de negocios, vinculación con fuentes de financiamiento e inversión, servicios y consultoría tecnológica, y en algunos casos alojamiento¹⁷.
5. Las deficiencias en el financiamiento de sus operaciones. En la historia reciente de los procesos de incubación en nuestro país, se observa el fracaso del 75% de las incubadoras, apoyadas por el Programa de Incubadoras de Empresas de

¹⁷ De acuerdo al Programa México emprende de la SE, las incubadoras, realizan un acompañamiento empresarial para el desarrollo y puesta en marcha del plan de negocios, evalúan la viabilidad, técnica, financiera y de mercado de los proyectos y en algunos casos, proveen de espacios físicos... Ver https://www.academia.edu/369082/Factores_que_limitan_la_transferencia_de_conocimientos_mediante_la_incubacion_de_empresas_universitarias.

Base Tecnológica (PIEBT), que operó entre 1992 y 1997. Este programa presentó entre sus limitaciones:

- a. un acceso restringido de las incubadoras al financiamiento y de las empresas incubadas por ellas (Alcaraz, 2004)
- b. la tasa de recuperación de los recursos era muy alta, al participar CONACYT con el 30 % de los recursos. La tasa de recuperación era inalcanzable para este tipo de organización

En la actualidad para apoyar el financiamiento a los proyectos a incubar, los recursos financieros que otorgan algunas incubadoras son apoyados por fondos de la Secretaría de Economía en México. El Programa México Emprende 2012, evaluó dos tipos de proyectos para emprendimiento:

- proyectos de negocio tradicional y tecnología intermedia.
- proyectos de alta tecnología.

En el primer caso las condiciones establecieron una cantidad entre 50 mil y hasta 500 mil pesos, un porcentaje de apoyo máximo de hasta el 70% del costo del proyecto, con un plazo de 36 meses para los proyectos tradicionales y 48 meses para los proyectos de tecnología intermedia, el período de gracia se consideró en un máximo de 6 meses y una aportación de los emprendedores de un 30 % sobre el valor total del proyecto. En el segundo caso, el monto se estableció entre 200 mil y 1.5 millones, el apoyo máximo se mantuvo en el mismo porcentaje al proyecto anterior, los plazos establecidos son iguales a los situados para los proyectos de tecnología intermedia, período de gracia se estableció en un máximo de 9 meses y el aportación de los emprendedores es idéntica a los anteriores¹⁸

¹⁸ Lo expuesto es una síntesis de lo señalado en el *Programa de Financiamiento a Emprendedores 2012* con la banca comercial, emitido por la Secretaría de Economía y Nacional Financiera, S.N.C.

Si bien es cierto que se ha generado un mejoramiento en cuanto a las formas de financiamiento, éste es insuficiente en orden privado y de subsidios públicos, de acuerdo a las opiniones de expertos (GEM, 2011; p.56). El financiamiento también es insuficiente en lo que se refiere a capital de riesgo y mucho más en las necesidades de los emprendedores para obtener los recursos que les permitan financiar sus empresas nuevas o el crecimiento de las existentes¹⁹.

México necesita garantizar fuentes de financiamiento para el desarrollo de proyectos en todas las etapas del proceso de innovación. Por tanto, es necesario reforzar algunos instrumentos existentes, crear nuevos, y reorientar el gasto público de programas inoperantes en apoyo a la innovación (Programa Nacional de Innovación, 2011; p. 14).

Conclusiones

El emprendimiento es mirar más allá de lo que cada uno de nosotros, como personas y organizaciones, podemos. El emprendimiento es el proceso de construcción de iniciativas que permiten a todos los agentes que participan del sistema económico, obtener resultados en términos de excelencia social. El emprendimiento supone la

¹⁹ Por la complejidad de los estudios GEM, seleccionan entre cinco y seis estados y se identifican los 36 expertos de acuerdo a su área de experiencia en alguna de las condiciones del marco emprendedor; en esta ocasión se consultaron expertos en los estados de Colima, Chihuahua, Distrito Federal, Guanajuato, Nuevo León y San Luis Potosí

realización de propuestas que permiten superar los problemas estructurales del mercado, generadores de desigualdad y exclusión.

Emprender socialmente se ha convertido sin duda en algo crucial para la configuración de nuestras sociedades. No lo hagamos sin el aval de una responsabilidad que desborda el interés propio y colectivo por el bienestar a nivel individual y social. El reto del emprendimiento social es una oportunidad única para consolidar un conjunto de respuestas que lleven a un proceso de generación de riqueza.

El emprendimiento social es dar una respuesta a una necesidad sustentada en los principios de la responsabilidad social, generando no solamente un beneficio individual, sino también un beneficio colectivo. Por consiguiente, el emprendimiento social moviliza a los individuos para crear empresas ya sean con lucrativas o no lucrativas, permiten que las personas contribuyan al desarrollo del país. La relación entre emprendimiento y competencias ciudadanas son una necesidad en la vida moderna para fortalecer las expectativas de vida y mejorar el bienestar social.

La herramienta fundamental para el logro exitoso del emprendimiento social lo constituye la incubadora de empresas, que es una organización concebida y creada para acelerar el crecimiento y desarrollo futuro de los proyectos de emprendimiento, mediante una amplia gama de recursos y servicios, de índole diversa. Estas organizaciones por lo general, a nivel mundial, tienen como patrocinadores compañías privadas, instituciones de gobierno y/o

universidades. Su principal propósito es contribuir a crear y desarrollar empresas jóvenes ofreciéndoles el apoyo necesario de servicios técnicos y financieros.

FUENTES DE CONSULTA

- ALARCÓN, M. (2008). *Los factores de vinculación universidad-empresa-gobierno y su efecto en las innovaciones: el caso de la industria de software de la ZMG*. Sistemas Nacionales de Innovación para la Competitividad 2008.
- BANCO Mundial (2006) *La Competitividad de México: alcanzando su potencial*. México.
- CASALET, Mónica y González, Leonel (2008). *Instituciones de apoyo al sector de exportación en Chihuahua: práctica de innovación social*. En T. Martínez, *Desarrollo Regional en México*. UAM-Azcapotzalco, México.
- Comité Intersectorial para la Innovación (2011) *Programa Nacional de Innovación*. México
- CUDDINGTON, J., R. Ludema y Sh. Jayasuriya (2006) *Prebisch-Singer Redux, Neither curse nor destiny: Natural resources and development* Lederman y Maloney eds. Stanford University Press.
- DOSAL, C; Gutiérrez, C. I; Saracho, A. (2010) *¿Quiénes son los Emprendedores Innovadores Mexicanos?* USAID de Pueblos Unidos de América. Fundación Idea, México.
- GARCÍA Martínez, J.C y Cáceres R. (2010). *Factores que limitan la transferencia de conocimientos mediante la incubación de empresas universitarias*. SINNCO. México.

- GENNERO de Rearte, Ana (2002) *El proceso de creación de empresas: Factores determinantes y diferencias espaciales*. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina
- INSTITUTO Universitario de Economía Social y Cooperativa de la Universidad de Valencia (2010) *Emprendimiento, economía social y empleo Valencia, España*.
- LALAKA, R. (2005) *New Strategies, structures & skill to strengthen business incubation in the globalizing economy*, Seminario Retos y oportunidades de las incubadoras de empresas, Zapopan, México.
- LANGLOIS, R., (2002) *Schumpeter and the Obsolescence of the Entrepreneur*, Working Paper 2002-19, University of Connecticut. USA.
- MARCH Jorda, I. (1998) *Perfil del emprendedor innovador: algunas conclusiones empíricas*. En *Iniciativa emprendedora y empresa familiar*. NO.11, julio-agosto 1998,
- NARANJO, E y Campos, M. (2011) *Monitor Global de la actividad emprendedora*. México
- OCDE (1999) *Principios de la OCDE para el gobierno de las sociedades*. Paris. Francia
- OSLO Manual (2005) *Guidelines for collecting and interpreting innovation Data*. OECD Paris, France
- PÉREZ Hernández y Márquez Estrada a, (2006) *Análisis del Sistema de Incubación de Empresas de Base Tecnológica de México*. Mesa 11 Palacio de Minerías, México
- SCHUMPETER, J. A. (2003). *The Theory of Economic Development*. En *Jurgen, B. (ed), Joseph Alois Schumpeter*.

Entrepreneurship, Style and Vision. Dordrecht. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 61-113.

- SECRETARÍA de Economía y Nacional Financiera S.N.C (2012) *Programa de Financiamiento a Emprendedores con la Banca Comercial*, México DF.
- VALDÉS Díaz de Villegas, J; Sánchez Soto, G. (2012). *Las MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México*. Ibero Fórum. México