



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

SUBIR LA CUESTA, CUESTA
DE LA IDEA A LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
(REPORTAJE)

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN
P R E S E N T A :
MARÍA PATRICIA CORONA GARCÍA

ASESORA: MAESTRA FRANCISCA ROBLES

NOVIEMBRE 2005





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*A mis padres
Por tanto cariño,
apoyo y comprensión
y por formar una hermosa familia*

*A mis hermanos, cuñados y sobrinos
Por estar conmigo siempre y
Llenarme de valor*

*A mis padrinos
por su apoyo incondicional,
gracias Perita y Lulú*

*A mis amigos
Por comprenderme y ayudarme
Gracias Lissette, Aurora,
Irma, Jorge.*

*A mis asesoras
Por regresarme al camino
De la academia.*

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
1. TODO INICIA CON LOS EMPRENDEDORES	10
1.1 Incubar el sueño	17
1.2 Seguir los pasos	21
1.3 Formando empresarios	23
2. LA INCUBACIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO	26
2.1 Los Modelos exitosos de incubación en México	30
2.1.1 EmpreSer de México A.C.	32
2.1.2 Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	33
2.1.3 Instituto Politécnico Nacional	35
2.1.4 Fundación ProEmpleo Productivo A.C.	37
2.1.5 Centro de Innovación Empresarial de Aguascalientes, A.C.	38
2.2 De Emprendedores a empresarios	40
2.2.1 Iniciar la vida como empresarios	41
2.2.2 ¿Capacidades diferentes? Puedes ser un Emprendedor-empresario	47
2.2.3 Seguir y fortalecer la tradición	50
2.2.4 El Empresario-académico	54

3 LA INCUBACION DE EMPRESAS EN EL MUNDO	61
3.1 Evolución de la incubación de empresas	62
3.2 Algunos resultados a nivel mundial	63
3.2.1 Características de algunos modelos de incubación	65
en otros países	
Brasil	66
China	67
Israel	68
3.3 Hacia dónde va la incubación de empresas en México	71
CONCLUSIONES	76
BIBLIOGRAFÍA	81
Hemerografía	83
Documentos oficiales	83
Videos	86
Entrevistas	86
Páginas de Internet	89

INTRODUCCIÓN

El 2 de julio del año 2000 a la media noche, es una fecha muy representativa para todos los mexicanos. Al menos en teoría, marca una etapa de transición en la vida política del país. Para unos, representó el despertar hacia un cambio soñado por muchas generaciones que traería consigo una vida mejor, para otros, una triste derrota que significaba el fin de una forma de gobernar que había perdurado por más de 70 años.

En lo personal, esa fecha significó una amarga experiencia en mi vida profesional, mi trabajo en el sector público, que ya para esa época era de más de 16 años, se hizo angustiante y sobre todo, poco productivo. Era difícil trabajar a ciegas, sin claridad, sin definición, sin objetivos, en general sin dirección.

La directriz del país se encontraba en manos de personas, en su mayoría muy preparadas, con maestrías y doctorados, pero que nunca habían trabajado en el sector público y que a partir de esa fecha, tuvieron que enfrentarse a un mundo real, que ni en sus peores pesadillas habían conocido.

El vivir esta nueva realidad me hizo reflexionar sobre lo importante que es para el servidor público, tener amor a lo que hace y querer hacer algo por el país y por su gente. El dar a conocer nuestra experiencia puede aportar elementos a personas que se encuentran en busca de un camino o mostrarles expectativas de mejora para el que están recorriendo.

A partir del 2001 el área donde colaboro dentro de la Secretaría de Economía, opera, entre otros programas, el de apoyo a los emprendedores. Pero, fue hasta el 2003, cuando tuve un acercamiento al tema que ha despertado mi curiosidad e interés, la incubación de empresas y el apoyo que éstas ofrecen a los emprendedores que desean establecer un negocio.

En ese año, se me encargó la realización de un programa piloto denominado “México Emprendedor”, donde se expusieran casos exitosos de pequeños empresarios.

Recorrí durante tres días, junto con el equipo de producción, algunas ciudades de los estados de Aguascalientes, Chihuahua y Michoacán. Tuve la oportunidad de platicar con varios pequeños empresarios; desde humildes zapateros, a los que se les habían dado los elementos necesarios de capacitación para aprender a diseñar nuevos modelos de calzado que verdaderamente les habían funcionado; hasta incipientes empresarios, que decidieron abrir un negocio atendiendo las directrices que les había ofrecido.

De allí, surgió mi inquietud por conocer realmente si alguien que quiere abrir un negocio puede hacerlo por su propia cuenta y ser exitoso o requiere de apoyo de profesionales, para conocer qué y cómo debe hacer las cosas y con esto, incrementar la posibilidad de éxito.

Esto marcó en mí la necesidad de investigar más sobre el proyecto que se tenía de apoyar a los emprendedores para que pudieran hacer realidad una idea de

negocios y transformarla en una verdadera empresa, sin importar condición social o el tipo de negocio que deseara abrir, lo único importante era tener claridad y no divagar en su idea.

Mi curiosidad periodística ha encontrado material e información sobre el tema y, sobre todo resultados esperanzadores.

He tenido un acercamiento con mexicanos que están haciendo realidad día a día sus sueños, a través del apoyo que les ofrecen las incubadoras de empresas para llevar sus ideas de negocio a la práctica.

En México, se está fortaleciendo esta actividad con acciones que impulsan y promueven el desarrollo de las que se encuentran en operación, así como la multiplicación de modelos exitosos de acuerdo a las condiciones y requerimientos de cada sector y región del país.

Pero, ¿cómo dar a conocer este tema que me ha apasionado durante dos años? y a la vez cumplir con un sueño que se me convirtió en obsesión en el 2004, el de obtener después de 23 años de haber salido de la Universidad mi título de Licenciatura, algo que dejé inconcluso.

Para concretar estas dos inquietudes decidí dar a conocer este tema, tan importante para mí y del cual pocos tienen conocimiento, a través del medio que considero más apropiado, un reportaje.

Sin duda alguna el reportaje es uno de los géneros más ricos en el periodismo, es una creación muy personal del periodista, una forma de expresar además de los hechos, las vivencias transmitidas por los entrevistados, las novedades noticiosas, la secuencia de una crónica, así como la interpretación de los hechos y la experiencia personal del periodista. Sobre todo cumple con una función social que es informar.

El reportaje, “tiene algo de noticia cuando produce revelaciones; de crónica cuando emprende el relato de un fenómeno; de entrevista cuando transcribe con amplitud opiniones de las fuentes o fragmentos de diálogos con ellas. Se hermana con el análisis en sus afanes de interpretar hechos, y coquetea con el editorial, el artículo y la crítica cuando el autor sucumbe a la tentación de dar sus juicios sobre aquello que cuenta o explica” afirma Eduardo Ulibarri en su libro **Idea y Vida del Reportaje**.

En su **Manual de periodismo** Carlos Marín define al reportaje como “El más vasto de los géneros periodísticos. En él caben todos los demás. Es un género complejo que suele contener noticias, entrevistas o crónicas, así como recursos de géneros literarios, como el ensayo, la novela corta y el cuento. Los reportajes amplían, complementan y profundizan la noticia para explicar un problema, plantear y argumentar una hipótesis o contar un suceso. Aportan los elementos sustanciales para explicar el porqué de los hechos; el reportaje investiga, describe, informa, entretiene, documenta”.

En este mismo sentido en su libro **Periodismo Interpretativo** Julio del Río Reynaga expresa que el reportaje es un “Género que puede satisfacer todas las exigencias del lector contemporáneo y permitir al reportero captar con profundidad esa realidad; llegar a la esencia de los hechos y de los acontecimientos. En síntesis, responder al por qué y para qué. Los géneros del periodismo de opinión han sido el editorial y el artículo de fondo; los del periodismo informativo son la crónica, la entrevista y la nota informativa; ahora, para el periodismo explicativo e interpretativo, surge el reportaje”.

Dadas sus características, el género de reportaje representó el vehículo ideal para trabajar el tema que me ha apasionado dentro de mi desempeño como funcionaria pública, **Subir la cuesta, cuesta. De la idea a la creación de la empresa**, representó un arduo trabajo de investigación y un cúmulo de experiencias a lo largo de dos años, tiempo en el cual he ido descubriendo tanta información que sólo a través de un trabajo como éste puedo mostrar.

El objetivo fundamental de este reportaje es dar a conocer lo que representa la incubación de empresas en México a través de sus actores (funcionarios y emprendedores), su desarrollo y frutos y las experiencias de otros países que han servido de modelo para el nuestro.

Para dicho fin se organizó el reportaje en tres capítulos. En el primer capítulo se expone qué es un emprendedor y en qué consiste el proceso de incubación así como las etapas que lo comprenden.

En el segundo apartado se reporta cómo ha sido el nacimiento, adaptación y evolución de las incubadoras de empresas en México y algunos casos exitosos de incubadoras de empresas nacionales. Se exponen los testimonios de varios emprendedores cuya experiencia de vida a la par de su incursión dentro de una incubadora de empresas hizo posible que concretaran el sueño de creación de su propio negocio o empresa.

En el último capítulo se explica como nace y se adopta en el mundo la incubación de empresas, además se abordan casos de países como Brasil, China e Israel, cuyo proceso ha servido como modelo a nuestro país. Finalmente, se hace una especie de reflexión sobre el posible futuro de las incubadoras de empresas en México.

Como ya se mencionó, este reportaje es producto de una ardua investigación basada en documentos oficiales, revistas especializadas, periódicos, reportes de organismos internacionales, libros, experiencias de trabajo, entrevistas personales con funcionarios públicos y la recolección de testimonios a través de entrevistas o charlas informales con personas que han experimentado la creación de una empresa.

No quiero afirmar, porque sería una falacia, que la incubación de empresas es el eje salvador de México, pero sí puedo testimoniar que es un instrumento que llevado con apoyo y seriedad puede convertirse en algo productivo, y creo que exponer las características y evolución en este tema es una aportación personal para su continuidad.

Espero que el lector encuentre en este reportaje, la información necesaria que le oriente sobre el surgimiento y evolución de las incubadoras de empresas, así como algunas alternativas para que, de ser su intención, aproveche las oportunidades que los actuales escenarios manifiestan, para convertir una idea de negocio en una empresa real, sólida y competitiva.

1. TODO INICIA CON LOS EMPRENDEDORES

*No hay noticia si no se da a conocer algo que ha ocurrido, y al **emprender** esta tarea se informa.*

Eduardo Ulibarri

Todos los días, en cualquier lugar y en cualquier momento de nuestra historia, hemos escuchado hablar de lo difícil que es la vida. Conocemos o nos enteramos de que en varios círculos o ambientes, hombres y mujeres hablan de ese sujeto que hizo algo por primera vez. Pero, ¿qué relación tiene una cosa con la otra?, pues simplemente que todos tenemos cada día de nuestra vida la posibilidad de hacer algo nuevo o diferente, es decir, somos capaces de emprender. La decisión de emprender no es algo sobrehumano, es algo que se presenta en lo cotidiano.

Los emprendedores, “son personajes que hacen cosas de manera absolutamente distinta al resto, que desbordan entusiasmo –a pesar de tener en contra hasta la propia familia- y que logran hacer funcionar ideas, servicios, productos y empresas” describe la Revista Expansión en su artículo “Emprendedores los que sí se animan” publicado el 8 de diciembre de 2004.

Los hombres y mujeres emprendedores, inician algo con el compromiso y actitud de lograrlo, superando las complicaciones y las trabas que pueden enfrentar.

El emprendedor no tiene edad, ni condición social específica, todos podemos ser emprendedores si el proyecto de crear algo es claro y somos persistentes. Si una

persona no es emprendedora, difícilmente logrará buenos resultados y a ello debe sumarse la creatividad y el grado de innovación para lograr éxito en la nueva empresa, pues debe adelantarse al futuro y empezar a labrar su propia historia.

La idea de emprender se ha posicionado en muchos ámbitos, entre ellos en el mundo de los negocios. Cada año nos encontramos con que se abren nuevas empresas. Aún así, por cada persona que empieza un negocio, existen miles o tal vez millones que despiertan cada inicio de año con una grandiosa idea, ¡Ahora sí! ¡Este año voy a abrir mi propio negocio!, y luego de unos días, la emoción se convierte en frustración y no pasa nada.

Pueden ser muchas las circunstancias que deciden a una persona emprender un negocio como la falta de empleo, querer tener un dinerito extra, hacer crecer el negocio familiar, la idea de independizarse y disponer de su propio tiempo.

Ser emprendedor, requiere de un conjunto de actitudes, más que de cualidades o aptitudes, como lo describen Ana Hernández y José Luis Ramírez,

Ana, quiere abrir con su familia una papelería. Participa en un programa educativo y laboral enfocado a muchachos mayores de 13 años con discapacidad moderada leve del Centro de Capacitación para Jóvenes, A.C. (CEPAJ) .

“Quiero trabajar para tener mi propio dinero y sentirme independiente, empecé a vender joyería de plata y descubrí que me gusta y quiero seguir vendiendo” explica Ana con gran entusiasmo. Gracias a la capacitación que ha recibido Ana, sus padres desean abrir la papelería que representará en un futuro la opción laboral de su hija.

“Esta elección parte de las habilidades que tiene Ana y su gusto por atender a la gente, además de que una papelería puede adaptarse a sus necesidades pues su silla de ruedas requiere de rampas, un estacionamiento cercano, áreas amplias para desplazarse y anaqueles para hacer que la mercancía le sea accesible” señala don Héctor, el padre de Ana. “Me imagino mi negocio con rampas, accesible, pero no tan grande que me sienta yo perdida”, añade Ana.

La familia de Ana está consciente de la necesidad de contar con una persona de toda su confianza que la apoye permanentemente en el local a la vez que le permita desenvolverse libremente, llegado el momento los padres han decidido colaborar e involucrarse en su totalidad en el negocio de su hija.

Para José Luis Ramírez las cosas son diferentes, él padece distrofia muscular y aunque presentó los primeros síntomas de la enfermedad entre los 8 y 9 años el diagnóstico llegó mucho tiempo después.

A lo largo de su padecimiento José Luis tuvo que tomar decisiones importantes como el qué estudiar y en dónde “Tuve que cambiar de escuela para no tomar camiones porque ya no podía subirme, pero a la escuela a la que me cambie

tenía muchas escaleras y me fue igual de difícil”, explica José Luis quien sólo pudo cursar hasta sexto semestre de la carrera de Economía, pues tuvo la necesidad de conseguir trabajo “Cuando uno vive con limitaciones tiene que desarrollar una aptitud y una actitud distinta”.

“Hace años pasé el examen para trabajar como auxiliar en una institución, pero no me aceptaron por mi dificultad para caminar, entonces tuve que trabajar en la tienda de abarrotes de mi papá y más adelante abrí mi propio negocio haciendo empaques para billeteras”, explica José Luis.

Debido a la llegada masiva de productos importados, José Luis se vio en la necesidad de diversificar su oferta. Actualmente vive solo y tiene una fábrica de estuches redondos de plástico que se utilizan para guardar y exhibir dulces, flores y otros productos. José Luis está registrado como persona física ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y ahora hace los trámites para funcionar como persona moral con el fin de obtener un crédito que le permita ampliar su negocio pues sus artículos han tenido una gran demanda que requiere incrementar su producción y tener una bodega.

Es así como un emprendedor es esa persona capaz de hacer realidad su sueño de superación personal, un emprendedor es “un individuo que es capaz de acometer un proyecto que es rechazado por las mayorías. Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes a su competencia. Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se le atraviesa a su estrategia y no le teme al fracaso. Además, es capaz de crear un

grupo con motivación que le dé la estructura requerida”, afirma Rafael Alfonso H. en su artículo “Emprendedores para el Futuro”, publicado el 1 de mayo de 1999 en el periódico El Universal,

Sin embargo, las circunstancias personales y de educación no llevan a todos los emprendedores a recorrer el mismo camino, de hecho se pueden distinguir tres tipos: el emprendedor por necesidad, el emprendedor por tradición y el emprendedor por planeación.

Dentro del primer grupo se localiza una cantidad considerable de personas sin empleo, que buscan con la apertura de pequeñas empresas la solución a sus problemas económicos. Desafortunadamente sus negocios se centran en *commodities*, tales como loncherías, abarrotes, salas de belleza, lavado de autos, entre otros. Muchos de ellos se establecen dentro de la economía informal además, de que la competencia que reviste el que haya muchos negocios del mismo giro en una pequeña zona, hace que éstos tengan un tiempo de vida muy corto.

En el segundo grupo se encuentran los emprendedores que ya cuentan con antecedentes familiares o de amigos que operan un negocio en el cual quieren participar. Éstos en su mayoría egresan de escuelas técnicas o incluso de instituciones de educación media o superior. Los conocimientos adquiridos los aplican para buscar el crecimiento y fortalecimiento del negocio.

Por último, el tercer grupo está conformado por los emprendedores que nunca han tenido un negocio pero quieren iniciarlo, buscan los apoyos y directrices de los programas establecidos para tal fin.

“Antes de dar el primer paso para darle forma a ese negocio en el que estás pensando, imagina el éxito, deposítalo en tu mente y advierte cómo cambiará tu vida, esa es la condición indispensable para emprender y lograr hacer realidad tu deseo. Después de prepararte mentalmente, reconoce tu entorno e identifica tus oportunidades, haz una lista de tus ventajas y tus desventajas. Tu idea es lo más importante y no existe otra preocupación que pueda distraerte para conseguir lo que quieres. Necesitas ordenar tus ideas y para ello lo mejor es contar con un método, para poder elaborar un plan de negocio que te conduzca al éxito”.

Estas son las palabras de Alejandro González, Director General de Capacitación e Innovación Tecnológica de la Secretaría de Economía (SE). Dentro de sus actividades está el ayudar y asesorar a las incubadoras del país, para que éstas a su vez apoyen a los nuevos emprendedores a convertir su idea en negocio.

La idea de crear una empresa propia está acompañada por el anhelo de toda persona, cualquiera que sean sus circunstancias de vida, de trabajar por su cuenta, sin tener un jefe al cual responderle haciendo lo que realmente le satisface y lo llena de orgullo. El logro de esta actividad ayuda no sólo a la persona que tuvo la idea, sino a otras que pueden verse beneficiadas al ser contratadas para colaborar.

Aunque el crear una empresa no es fácil y hacerla crecer mucho menos, un emprendedor tendrá que madurar su idea, lo que significará la construcción de un futuro laboral propio, encarar ciertos retos como el miedo al cambio y lo desconocido, la inquietud de iniciar un negocio partiendo en la mayoría de los casos desde cero y el temor al fracaso.

Debe estar consciente de que enfrentará miles de imprevistos y no sabrá a ciencia cierta los resultados que vaya a conseguir, vivirá en la incertidumbre durante algún tiempo, pero el deseo de lograr su objetivo debe estar siempre latente en su interior.

Ante todo y pese a los problemas o inconvenientes que representa el iniciar un negocio propio, un emprendedor es ese personaje que es capaz de hacer las cosas de manera distinta al resto y que logra hacer funcionar sus ideas, como asegura Rafael Alfonso H. en su artículo “un emprendedor es un líder que utiliza su convicción, su tenacidad y su intuición para desarrollar lo que los demás consideran imposible o poco atractivo. Arriesga su propio patrimonio para lograr su visión y no le teme al fracaso pues está seguro del éxito”.

Lo importante es nunca darse por vencido comenta el Sr. Jorge Pineda Bahena, emprendedor que ha logrado establecer un negocio exitoso de comercialización de botanas denominado “El Gusanito del Antojo”, “todas las ideas que llegaban a mi las intenté, nunca las tiré, algunas me fallaron, pero otras, se concretaron, y ahora me especializo en mi línea de botanas para poder sacarla a todo el mercado nacional”.

Con el propósito de apoyar a los emprendedores para concretar su idea de negocios, en los últimos años se ha utilizado una herramienta conocida como “incubadora de empresas”.

1.1. Incubar el sueño

Cuando escuchamos la palabra incubar, inmediatamente imaginamos un aparato que ayuda al desarrollo de los bebés prematuros o que tuvieron algún problema al nacer; también nos viene a la mente un aparato o un cuarto cálido donde se empollan los huevos cuando la gallina no está con ellos, manteniéndolos a temperaturas elevadas que permitirán al huevo que se desarrolle hasta que los pollitos rompan el cascarón y nazcan.

Sin embargo, la palabra “incubadora” adquiere muy interesantes connotaciones cuando se aplica al desarrollo de nuevos negocios. Desde la década de los treinta, este concepto se ha utilizado en el mundo empresarial para apoyar el nacimiento de nuevas empresas.

Germán Galindo Longoria, Director de Modernización Empresarial de la Secretaría de Economía, explica “una incubadora de empresas es una plataforma que busca apoyar a los emprendedores en la creación, desarrollo y consolidación de empresas, es decir, las incubadoras de empresas operan como centros de apoyo

a emprendedores lo que facilita la creación de empresas mediante servicios integrales de articulación y acompañamiento empresarial para el desarrollo y/o puesta en marcha de su plan de negocios, evaluando su viabilidad técnica, financiera, de mercado y con orientación a las vocaciones productivas, regionales y sectoriales y que ordinariamente prevén espacios físicos, acceso a equipo, servicios administrativos, de logística, de mercado, acceso a financiamiento así como servicios de información y apoyo técnico”.

Las incubadoras de empresas son lugares donde se ofrece al emprendedor que quiere crear una empresa, orientación para definir de forma clara qué quiere hacer.

“Brinda servicios de apoyo, como son ayuda para el plan de negocios, estrategia de mercadotecnia para la creación jurídica de una empresa; también se les asesora para saber si la empresa deber ser pequeño comercio, sociedad anónima de capital variable o cualquier otro tipo de figura jurídica, de acuerdo con su tamaño. Con esto se ayuda a formalizar una empresa y a garantizar su existencia, para que no cierre rápido por falta de una planeación adecuada”, añade Alejandro González, Director General de Capacitación e Innovación Tecnológica.

Las posibilidades de emprender un negocio son tan variadas como las necesidades de cada una de las personas que se acercan a pedir asesoría, de ahí que de acuerdo a las características de los proyectos que se incuban, la Secretaría de Economía clasifica a las incubadoras en tres categorías: tradicionales, de tecnología intermedia y de alta tecnología.

Las incubadoras tradicionales son aquellas donde los requerimientos para su operación son básicos en infraestructura. Involucran procesos y procedimientos estandarizados, por lo cual se adoptan e implementan sin grandes complicaciones. Su tiempo de incubación generalmente es de hasta 3 meses. Las empresas de estas incubadoras se dedican principalmente a actividades de comercio, servicios y actividades manufactureras ligeras.

Como ejemplo de las empresas que podrían desarrollarse se encuentran la fabricación de tornillos estándar, tortillerías, papelerías, producción de comida, confección y maquila de prendas de vestir, loncherías y farmacias.

El segundo tipo de incubadora es la de tecnología intermedia, ésta tiene mayores requerimientos de infraestructura física y tecnológica y sus mecanismos de operación son semi-especializados, incorporan elementos de innovación por lo que deben estar vinculadas a centros e institutos de conocimiento, o fuentes generadoras de proyectos de empresas o redes estratégicas de innovación.

Los proyectos que ingresan a este tipo de incubadora requieren generalmente un tiempo de incubación máximo de 12 meses. Las empresas que solicitan este tipo de incubadora son: desarrollo de aplicaciones básicas de software para el control de inventarios, servicios basados en tecnologías de la información y diseño como el desarrollo de tintas, pinturas y colorantes con características especiales del tipo pinturas antigrafiti, tintas reactivas a la temperatura, nuevas máquinas y herramientas para la industria, entre otros.

Por último, las incubadoras de alta tecnología son en las que se desarrollan productos, sistemas y servicios en sectores especializados o avanzados entre los que se encuentran los siguientes: tecnologías de la información y comunicaciones (TICs) que incluye a sectores tales como software especializado, computación, consultoría en tecnologías de información, multimedia, etc.; microelectrónica (diseño de chips, microprocesadores, etc.); sistemas micro electromecánicos (MEM's), biotecnología y farmacéutico, por mencionar sólo algunos.

Sus requerimientos de infraestructura física y tecnológica así como sus mecanismos de operación son altamente especializados e involucran procesos y procedimientos innovadores. Necesariamente están vinculados a centros e institutos de investigación aplicada, desarrollo tecnológico e instituciones de educación superior.

Independientemente del tipo de incubadora a la cual se le solicita la asesoría, todo emprendedor debe de seguir una serie de procedimientos que le proporcionarán un método para sacar adelante su proyecto, lo más importante es que tenga una idea clara y viable de lo que se desea hacer, para que al concluir las etapas de la incubación la empresa sea sustentable y pueda crecer.

Finalmente y como aclara Alejandro González, “es importante que el emprendedor investigue que la incubadora que ha seleccionado sea la indicada para apoyar su proyecto, pues aunque el procedimiento es básicamente el mismo para todos los proyectos, hay incubadoras especializadas como las de tecnología intermedia y alta tecnología, que no podrán apoyar proyectos que no cumplan con sus

especificaciones” Cada incubadora posee mecanismos de selección, evaluación, seguimiento y control determinados por su normatividad para garantizar un mejor resultado.

1.2. Seguir los pasos

La ruta del emprendedor por una incubadora se puede dividir en tres etapas, como menciona Jorge Colorado Lango, Subdirector de Incubadoras de Empresas, de la Secretaría de Economía, y son: acercamiento y pre-incubación; incubación y post-incubación. “Cada etapa tiene características específicas que pueden variar de incubadora a incubadora, pero en general el procedimiento es muy similar para todos los emprendedores, cualquiera que sea su proyecto”, las principales características de estas etapas se describen a continuación:

a) Acercamiento y Pre-incubación

Se refiere a los servicios de apoyo necesarios para que los emprendedores logren aclarar y poner en blanco y negro su idea de negocio. Se ofrecen al emprendedor los servicios de capacitación especializada, que tienen como propósito brindarle las herramientas necesarias para que pueda desarrollar su plan de negocios. En esta etapa, la capacitación empresarial, asesoría, enlaces de negocios y la vinculación, son de vital importancia, sobretodo para aquellos emprendedores que

carecen de estudios. La calidad, el profesionalismo y el espíritu emprendedor serán un sello distintivo para cada uno de ellos.

El proceso termina cuando está listo para dejar de ser un proyecto y convertirse en una empresa. En este momento puede iniciar la segunda fase, que es la etapa de Incubación.

b) Incubación

Una vez que el emprendedor ha plasmado su idea en un plan de negocios y éste ha sido aceptado y aprobado por la incubadora, recibirá servicios integrales, que van desde una instalación física, hasta un soporte empresarial como, capacitación, tutorío o asesoría personalizada, entre otros.

Estos servicios están dirigidos a apoyar al futuro empresario en la implantación, operación y desarrollo de su empresa. Durante esta etapa se pone en marcha la empresa y sus operaciones inician de manera real dentro del mercado.

La incubación, dependiendo del modelo, de la incubadora y de los requerimientos del emprendedor, podrá ser interna (dentro de la incubadora) o externa (de manera virtual).

El emprendedor obtendrá los beneficios extras que proporciona la incubadora, tales como incorporación a las cadenas productivas, participación en ferias y exposiciones, promoción en revistas para emprendedores, contacto con posibles clientes, entre otras.

La empresa termina la etapa de incubación cuando ya está debidamente implantada y en operación.

c) Post-incubación

La etapa de post-incubación está orientada a la consolidación y crecimiento de la empresa. Es cuando la empresa emprende su desarrollo y crecimiento fuera de la incubadora. Se ofrece capacitación especializada en aquellos aspectos que al nuevo empresario se le han dificultado. Asimismo, se realizará un diagnóstico empresarial por parte de un organismo público o privado, entre otros servicios, para conocer su evolución.

La empresa termina la etapa de post-incubación una vez que en el reporte del tutor se manifiesta que la empresa cuenta con las habilidades y recursos mínimos requeridos para mantenerse en operación sin el respaldo de la incubadora de empresas.

1.3 Formando empresarios

Los programas de incubación empresarial promueven la formación de emprendedores-empresarios. Las prácticas que estos programas establecen, se basan en la identificación y la tendencia de las necesidades específicas en el sector del mercado al cual se orienta. Una incubadora de empresas es una

organización que sistematiza el proceso de crear nuevas empresas rentables, prestándoles una gama completa e integrada de servicios y apoyos.

“Algo muy importante que hay que resaltar, es que las incubadoras están para respaldar al emprendedor, pero no harán el trabajo por él, sólo lo aconsejarán y lo acompañarán en el desarrollo para que junto con los demás colaboradores y socios se haga el trabajo sin desviarse y con la profundidad necesaria en los temas” aclara Carmen Valencia, Coordinadora de la Incubadora de Empresas de la Asociación de Empresarios de Iztapalapa.

Todas las incubadoras tienen como objetivo lograr que las empresas aumenten sus probabilidades de éxito y que las personas logren sus objetivos de corto y mediano plazo. La tasa de supervivencia de las empresas egresadas de un proceso de incubación oscila entre 85 y 90% al término de dos años de operación afirma Jorge Colorado, Subdirector de Incubadoras.

Cabe señalar que el proceso de incubación no es gratuito. Cada incubadora de acuerdo a los servicios que presta cobra una cuota, en la mayoría de los casos es simbólica y puede ser pagada sin ningún problema por los emprendedores además, todas las incubadoras firman un contrato con los emprendedores donde se aclara el tipo de servicio que ofrecerán, así como los servicios y obligaciones que contraen éstos.

Para el caso de la incubadora de ProEmpleo, “al ser una incubadora creada dentro de una fundación sin fines de lucro, cobra sólo \$3,000.00 para que los interesados

tomen el curso de emprendedor; además, no cobran a las personas en su proceso de preincubación y otorgan becas completas a personas que no cuentan con recursos suficientes” comenta Aidé Ortiz Boza, Coordinadora de la incubadora.

En México, desde hace ya algunos años se ha implementado el uso de incubadoras a través de fundaciones, asociaciones civiles, universidades y programas gubernamentales. Sí bien no todos los casos han sido exitosos, por lo menos han servido de experiencia para consolidar a futuro esta opción. En el siguiente apartado se expondrán las características de la incubación de empresas en México así como algunos casos de emprendedores que se acercaron a incubadoras de negocios y que han hecho realidad su sueño al establecer su propio negocio.

2. LA INCUBACIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO

La historia de las incubadoras en México data de la década de los noventa, con la instalación de una incubadora de empresas en Baja California. Esta incubadora, de Base Tecnológica, se instaló con la participación de diversos organismos del país entre los que destacan Nacional Financiera (NAFIN), el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y el Centro de Investigación Científica y de Educación Superior en Ensenada (CICESE).

Derivado de esta experiencia y con el fin de impulsar la relación académica-industrial, el Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología crea, en 1992, el Programa de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica (PIEBT) para apoyar con recursos financieros el desarrollo de incubadoras de empresas en todo el país. Dentro de este programa se crearon 13 incubadoras, de las cuales, para el año 2000 casi todas ellas habían desaparecido.

Al evaluar las características de este modelo de incubación y los aspectos críticos de esta experiencia, se llegó a la conclusión de que las condiciones para la incubación nunca se dieron.

Varios fueron los factores que impidieron su desarrollo y progreso, comenta Jorge Colorado, Subdirector de Incubadoras, entre ellos destacan “la implementación de un modelo único de incubación para todos los proyectos y el establecimiento de

las incubadoras sólo en centros de investigación sin tener contacto con el ámbito empresarial. Con esto se impuso a los investigadores la obligación de crear empresas o volverse empresarios sin la capacitación necesaria para pasar de la investigación a la empresa. Por último, no se otorgaba el capital semilla que en la mayoría de los casos requieren las empresas para comenzar operaciones”.

Para el año 2001 se implementó un nuevo programa para impulsar la creación, desarrollo y consolidación de incubadoras de empresas. Se tomó en cuenta lo realizado en años anteriores, los principales modelos exitosos del mundo que podrían ser adaptados a la sociedad mexicana, así como la experiencia de las universidades, organismos empresariales y de la sociedad civil.

De hecho en un artículo publicado en el periódico Reforma el 19 de abril del 2002, la articulista Natalia Vitela reportó que “A partir del 2001, se ha impulsado y promovido la creación y consolidación de incubadoras de empresa, así como la transferencia de modelos exitosos que pudieran multiplicar los beneficios en los diferentes sectores y regiones del país. Para este año, se contaba con alrededor de 15 incubadoras de empresas, en algunos casos establecidas con la colaboración de universidades públicas y privadas e institutos tecnológicos”.

En este nuevo programa se contempló la flexibilidad de modelos en el país, asegura Germán Galindo, Director de Modernización Empresarial en la Secretaría de Economía y uno de los responsables de diseñar estrategias y operar el programa de incubación, “se adecuó cada modelo a las necesidades y características de las localidades, pero se contó con criterios de efectividad en su

implementación, tales como el número de empresas creadas, tasa de supervivencia de las empresas, documentación de procesos y criterios de selección para admisión de proyectos, asimismo, se contó también con la participación de empresarios en la selección de proyectos que podrían ser apoyados a la vez que se dio una vinculación empresario-emprendedor para lograr el desarrollo de proyectos innovadores”.

Las incubadoras no sólo fueron direccionadas a proyectos de base tecnológica, sino que se dio una apertura para desarrollar incubadoras tradicionales e incubadoras de tecnología intermedia. Por último, “se implementaron alternativas de financiamiento para el arranque de las empresas. Gracias a esto las empresas que están bajo el amparo de una incubadora tienen la opción de contar con capital semilla que les permita arrancar su operación” concluye Alejandro González, Director General de Capacitación e Innovación Tecnológica, responsable de diseñar y poner en marcha las estrategias de incubación en México, quien gracias a su trabajo de muchos años en Israel, conoce la mecánica de operación de las incubadoras y apoyado en expertos, adaptó partes de éste y otros modelos, al caso específico para México.

Actualmente, tanto en México como en otros países, se toman con más seriedad las ideas de los emprendedores, ya que en una sociedad donde el desempleo es latente y los ingresos no alcanzan para cubrir todas las necesidades, éstas surgen como una atractiva ayuda para que los individuos desempeñen labores que reporten beneficios personales, profesionales y globales para toda la sociedad.

“En México trabajan 43 millones y medio de personas, todos los días se levantan a trabajar, a buscar mejorar su ingreso, a buscar mejor calidad de vida para sus familias y a contribuir al país; 43 millones y medio de personas. De éstas, sólo 15 millones son asalariados trabajando para un patrón; el resto son autoempleos, son profesionistas, son gente que está en micro y muy pequeñas empresas. Emprendedores, en suma. Entonces, de cada tres personas que trabajan en el país, dos lo hacen en buena medida como lo hacen ustedes” expresó el presidente Vicente Fox Quesada, en una reunión de trabajo en la Fundación ProEmpleo denominada “Emprendedores por el desarrollo Económico y Social de México”, el 3 de febrero del 2005.

En su reporte de incubadoras del 28 de enero del 2005, la Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica de la Secretaría de Economía establece que, al mes de enero de 2005, se tienen registradas 117 incubadoras de empresas que se encuentran operando a lo largo del territorio nacional.

Esta cifra va en aumento comenta Germán Galindo, Director de Modernización de la Secretaría de Economía “se contempla que para finales del 2005 existirán 175 incubadoras que operen en el territorio nacional, las cuales apoyarán la creación de nuevas empresas y la generación de empleos”.

Pero no solamente existen incubadoras conocidas, también existían algunas en la clandestinidad que utilizaban el proceso de incubación para extorsionar y engañar a los emprendedores. Para evitar que esto suceda y tener a las incubadoras de manera articulada, la Secretaría de Economía “se dio a la tarea de crear el

Sistema Nacional de Incubación de Empresas, el cual está basado en la utilización de modelos de incubación que han probado su efectividad tanto a nivel nacional como internacional, con el fin de crear una especie de semillero de nuevas empresas y proyectos que fortalezcan la economía del país a través de la elaboración de productos de mayor valor agregado que ayuden a la instauración de más y mejores empleos” expresa Germán Galindo.

2.1 Los Modelos exitosos de incubación en México

A partir del año 2000, han venido operando varios modelos de incubación en México, los cuales han sido apoyados con recursos de los gobiernos federal y local. Pero es a partir del 2001, cuando el Gobierno Federal impulsó con recursos financieros el desarrollo y consolidación de las incubadoras.

A partir de ese año, se establecieron parámetros específicos para que los modelos de incubación existentes en el país pudieran demostrar que han tenido resultados exitosos y buscar transferir su modelo a organismos e instituciones interesados en multiplicar y adquirir los beneficios de éstos.

“Se ha hecho una selección de los requisitos que debe cumplir un modelo para ser considerado exitoso”, comenta Jorge Colorado Lango, Subdirector de Incubadoras de la Secretaría de Economía y continúa diciendo “no se trata simplemente de

contar con una metodología bien estructurada, sobre todo se requiere que las empresas que se incuban, tengan permanencia en el mercado y un alto índice de éxito”.

A diciembre del 2004, la Secretaría de Economía ha reconocido 5 modelos: el de EmpreSer de México A.C. (EmpreSer), el del Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional, la incubadora del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), el del Centro de Innovación Empresarial de Aguascalientes A.C., (CIEA), y la Fundación ProEmpleo Productivo A.C. (ProEmpleo), los cuales han demostrado ser exitosos además de cubrir los requerimientos necesarios para transferir su modelo a organismos e instituciones interesados en adaptarlo. Esto no implica que sean los únicos.

Constantemente “estamos evaluando modelos propuestos para reconocer todos los que se consideren que pueden ser utilizado para crear empresas exitosas en las diferentes regiones del país” expresa Jorge Colorado.

Para conocer un poco de cada uno de los modelos mencionados, a continuación se describen algunas características de ellos.

2.1.1 EmpreSer de México A.C.

En el año 2001 un grupo de empresarios de Mexicali, Baja California, se dieron cuenta que la ciudad había experimentado, en los últimos 30 años, una transición de la economía agrícola a la industrial, lo que estaba generando desempleo y cierre de micro y pequeñas empresas.

Las empresas locales, empezaron a desaparecer al no modernizarse y fueron sustituidas por grandes empresas nacionales e internacionales. La llegada de las maquiladoras trajo consigo la tecnología y los sistemas de trabajo a esa ciudad.

La ciudad se convirtió en una localidad de empleados. A raíz de esto, ya no se generaban patrimonios propios y se carecía del desarrollo de una clase empresarial sólida.

En agosto de 2001, la iniciativa privada a través del Consejo Directivo de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), crea el Centro EmpreSer, con el fin de brindar de forma gratuita las herramientas necesarias para fomentar la creación de nuevas empresas locales.

Sin embargo, debido al deseo de que otros estados pudieran beneficiarse con este programa social y en busca de recursos que sustenten su operación, nace un organismo autónomo denominado EmpreSer de México, Asociación Civil, esta asociación queda formalmente constituida el 15 de noviembre de 2003.

EmpreSer, apoya a emprendedores de cualquier sector, ya sea comercial, servicios, industrial, alimentación, manufactura, entre otros, así como de cualquier nivel socioeconómico, académico y ubicación geográfica dentro de los límites que abarque esta franquicia. Les facilita las herramientas necesarias para elaborar su plan de negocios a fin de conocer la viabilidad de la idea, el desarrollo de un software de capacitación digital, asesoría en trámites para establecer formalmente el negocio, vinculación con financiamientos y capacitación básica empresarial.

Actualmente EmpreSer se encuentra operando en 4 ciudades del país: Mexicali, Tijuana, Ensenada y Hermosillo.

2.1.2 Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey

“El Tecnológico de Monterrey desde hace 25 años tiene instaurado el programa de Liderazgo Empresarial”, comenta Roberto James López, Coordinador de la Incubadora de Empresas del ITESM, Campus Estado de México. Pero la incubación de empresas en el Instituto tomó fuerza a partir del 2001 como una necesidad natural surgida del programa de emprendedores.

La incubadora del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Campus Monterrey, fue la primera de la red que inició operaciones a finales del 2001, comenta Ricardo Bolaños, Director de Liderazgo Empresarial del ITESM. Actualmente, la red cuenta con 29 incubadoras en operación, así como con el portal emprendetec.com que permite ofrecer servicios de incubación de

manera virtual, lo que amplía la cobertura del ITESM.

Los alumnos del Tecnológico, son la población natural para el desarrollo de emprendedores. De hecho, durante el séptimo o noveno semestre de todas las carreras, los alumnos llevan una materia para desarrollar habilidades emprendedoras. No obstante, además de la comunidad del ITESM, se “da cabida a otros tipos de proyectos provenientes de los mismos padres de familia, ex alumnos del TEC o de personas interesadas en recibir los apoyos y asesoría, poniendo siempre mucho énfasis en que deben de ser proyectos innovadores”, expresa Roberto J. López.

El proceso de incubación que manejan está diseñado en 3 etapas: pre-incubación, con 6 meses de duración, incubación con duración de 1 año a 1 año y medio y post-incubación con duración de 6 meses. En total el modelo tiene un promedio de 2 a 2 años y medio para todo el proceso, logrando así el desarrollo más sólido de los empresarios.

“No se trata de una simple estrategia de autoempleo para nuestros egresados, sino de formar a gente preparada que funde su propia empresa, financieramente viable y autosuficiente, colabore con sus similares, dé empleo a los demás y esté satisfecha con lo que logre” concluye Arturo Torres García, Director del Centro de Desarrollo Empresarial del Sistema Tecnológico de Monterrey.

2.1.3 Instituto Politécnico Nacional

El Instituto Politécnico Nacional (IPN) suscribió en 1995, un convenio con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, para promover el proceso, creación y desarrollo de una incubadora de empresas de base tecnológica. A raíz de este convenio se estableció el Programa Institucional de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional, para cubrir la necesidad de impulsar a la comunidad Politécnica y a la fuerza innovadora de nuestro país, hacia una nueva cultura empresarial.

“El 11 de marzo de 2004 se crea al interior del IPN, el Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica (CIEBT) para promover la creación de empresas de innovación tecnológica a través del proceso de incubación, así como para atraer empresas del exterior para la transferencia y fomento de tecnología” comenta Oscar Suchill Villegas, Director del Centro de Incubación quién afirma “el propósito principal del CIEBT-IPN es ayudar a los emprendedores a la realización exitosa de sus proyectos de empresa y comercializar sus productos o servicios”.

El modelo de incubación apoya a los emprendedores en las primeras etapas del desarrollo siguiendo cuatro pasos que son: acercamiento a la incubadora, planeación de la empresa, plan de mercadotecnia y alumbramiento de la empresa; en su totalidad el procedimiento es de 2 años.

Por tratarse de un modelo de alta tecnología requiere de mayor especialización que otros modelos por lo que su plataforma de apoyo cuenta con los servicios de

albergue de procesos productivos en fase precomercial, servicios administrativos, servicios de informática y cómputo, capacitación y adiestramiento.

También, cuenta con diversas asesorías en investigación y desarrollo, vinculación tecnológica, financiera y fiscal, mercado y mercadotecnia, procesos productivos y normalización, jurídica y legal, diseño gráfico e industrial, en administración y en propiedad intelectual.

Para Oscar Suchill, “el Centro apoya proyectos muy específicos relacionados con los campos de software, biotecnología, robótica, mecatrónica, biónica, alimentos, electrónica, desarrollo social, construcción, salud, productos naturales, cosmetología y otros”.

Al mes de enero del 2005 el CIEBT-IPN tiene un total de 32 proyectos que ya están funcionando. Dentro de éstos, se encuentran proyectos que han generado patentes a nivel nacional e internacional, registros de marcas comerciales, patentes en trámite y derechos reservados de propiedad intelectual, entre otros. “Es aún muy prematuro evaluar el desempeño exitoso de las empresas incubadas, ya que tienen muy poco tiempo operando con este esquema, que de hecho vino a cambiar el paradigma de la forma en que venían funcionando las incubadoras de empresas anteriormente. La intención primordial, es seguirlas apoyando con asesorías y capital semilla para que puedan colocarse exitosamente en el mercado y puedan tener alta probabilidad de mantenerse operando”, concluyó Oscar Suchill.

2.1.4 Fundación ProEmpleo Productivo A.C.

En 1995 se crea la Fundación ProEmpleo Productivo, una asociación civil que promueve el autoempleo y apoya la creación y mejoramiento de las microempresas.

“Hace 10 años un grupo de empresarios preocupados por la gente desempleada llegamos a la conclusión de crear la Fundación ProEmpleo para capacitar a la gente, para poder darles oportunidades de poder tener acceso a mejores empleos y después integramos lo del proyecto de la capacitación para crear y mejorar las microempresas” comenta el empresario Alfredo Achar Tussie, Presidente del Patronato de la Fundación ProEmpelo Productivo A.C.

A partir de entonces, la Fundación ProEmpleo Productivo, A.C., ha ido incrementado el número y alcance de sus programas lo que ha propiciado la multiplicación de su modelo, el cual se aplica actualmente en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas; en Xalapa, Veracruz; en Saltillo, Coahuila y en los Municipios de Tlanepantla y Atizapán, en el Estado de México.

Muy entusiasmado, Don Alfredo comenta “Hasta ahora hemos creado alrededor de unas cuatro mil ochocientas microempresas, se han creado cerca de diecinueve mil empleos, a través de las diecisiete mil gentes que hemos capacitado en la fundación”.

El proceso de incubación que se sigue en la Fundación es de aproximadamente 1 año y tiene la capacidad de respuesta para la incubación simultánea de empresas

de 12 proyectos por mes, por las diferentes etapas que van suscitándose.

“Poco se había hecho en apoyo al desarrollo de un México emprendedor, hubo intentos fallidos. Ahora, gracias a la profesionalización e implementación de instrumentos, apoyos integrales para emprendedores, pero sobre todo las alianzas con organizaciones como ProEmpleo, la realidad está cambiando, los resultados se están dando” comenta Sergio García de Alba Zepeda, Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa, de la Secretaría de Economía.

2.1.5 Centro de Innovación Empresarial de Aguascalientes, A.C.

En el año 2001 a iniciativa del Consejo Coordinador Empresarial se constituyó el Centro de Innovación Empresarial de Aguascalientes, A.C. (CIEA), mejor conocido como Incubadora de Negocios.

La operación de la incubadora inicia sin instalaciones físicas propias compartiendo un aula de capacitación con el Centro Regional de Desarrollo Empresarial (CRECE) de Aguascalientes. Entre los servicios que ofrece están los de consultoría especializada en gestión, acompañamiento y seguimiento de nuevas empresas.

Su proceso de incubación consta de los tres pasos básicos característicos de todas las incubadoras y tiene una duración mínima de 3 meses y máxima de 9 meses, al término de este periodo ya se considera la empresa como graduada.

“Desde su inicio y hasta el 2004, el Centro ha logrado atender un total de 409 proyectos, aprobar 283, incubar 10, poner en operación 231 empresas y lo más importante generar 692 empleos, lo que equivale a un promedio de 3 empleos por negocio egresado. Tenemos muchos proyectos exitosos y novedosos como la creación de la empresa Galletas Finas, que ocupa a muchachos con discapacidad intelectual, éste es sólo un ejemplo de lo que se puede lograr con una visión más humana de lo que significa formar una empresa” comenta Marcela Ruíz Esparza, Directora del Centro.

El CIEA tiene una capacidad de incubación determinada en función a los apoyos disponibles y es aproximadamente de 20 empresas trimestrales lo cual nos habla de la generación de 80 nuevas empresas cada 12 meses.

La incubación de empresas en México se encuentra en una etapa de crecimiento y el Sistema Nacional de Incubación de Empresas (SNIE) está comenzando a tomar forma, por lo que resulta prematuro evaluar su impacto real en la sociedad, no obstante, como comenta Rafael Castillo, asesor de la Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica “los esfuerzos que hasta la fecha se han realizado, apuntan al fortalecimiento del sistema de incubación y a la conformación de una cultura empresarial del país”.

Promover la autorización de nuevos modelos de transferencia para ampliar la gama de opciones existentes, evitar la concentración y las cargas de trabajo en los organismos que transfieren sus metodologías, es fundamental para la operación, crecimiento y posicionamiento del Sistema Nacional de Incubación de Empresas,

opina Alejandro González, Director de Capacitación e Innovación Tecnológica de la Secretaría de Economía, quién asegura que “la incubación no es una moda sino una estrategia de largo plazo que puede representar una solución efectiva para la creación de empresas y la generación de empleos en México ya que ha sido probada a nivel mundial con resultados exitosos”.

2.2 De Emprendedores a Empresarios

En nuestro país, hay emprendedores que tuvieron fe en su idea de negocios y ayudados por los servicios integrales que les han proporcionado las incubadoras, además de su lucha constante, suerte y tenacidad, ahora se han convertido en empresarios. Las circunstancias que los llevaron a emprender han sido muy variadas, desde la necesidad, el afán por crecer, el querer tener mayores ingresos hasta el poder contar con un trabajo seguro para su subsistencia, a pesar de un medio ambiente hostil o no acorde a sus necesidades. En el siguiente apartado se expondrán algunos testimonios de emprendedores que concretaron su idea de negocio y actualmente luchan día a día por alcanzar el éxito.

2.2.1 Iniciar la vida como empresarios

Elsa Martha Howland González, es un ama de casa, cuya pasión cotidiana es la cocina, su desempeño dentro de este campo siempre fue sobresaliente.

“Llegó un momento en mi vida que estaba muy preocupada por ayudar a mi esposo con la manutención de nuestros hijos y con los gastos extras, por lo que me decidí a emprender mi propio negocio” afirma la señora Elsa, “así que me presenté un día en una incubadora y pedí información”.

Al inicio su idea era muy vaga, no sabía bien que negocio podría emprender, y en la incubadora le ayudaron a delimitar bien su idea. Pocos meses después nació “La cocina de Irene”.

A Martha se le ayudó a realizar el diseño de la imagen comercial de su local y el logotipo, tramitar las licencias necesarias para su buen funcionamiento, también se hizo un plan de mercadotecnia y para la elaboración del contrato laboral se le dio de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) como pequeño contribuyente.

“Una vez graduada mi empresa contraté a dos personas y ahora estoy en proceso de contratar a otra persona más, pues gracias a Dios las ventas han ido creciendo gracias al volanteo y las recomendaciones de las personas que vienen a comer. Además, ahora estoy a prueba con una fábrica a la que le envié comidas corridas para 40 personas, como la respuesta ha sido buena espero que después del periodo de prueba me realicen un contrato”.

Elsa ahora contempla la posibilidad de que en un plazo de 6 meses pueda contar con servicio a domicilio, lo que traería la necesidad de contratar a un repartidor, otro de los planes es ampliar los días de servicio a sábados y domingos.

El “Gusanito del Antojo” es la creación del Sr. Jorge Pineda Bahena, quien a diferencia de Elsa, él ya tenía un negocio establecido.

“Mi único empleo que he tenido fue de muy chico y fue en un restaurante, allí me enseñaron algunas secretos de la cocina y me di cuenta de cómo era el movimiento con los proveedores”.

Al Sr. Pineda no le gustó ser empleado y decidió iniciar un camino sólo a través de la venta de diversos productos a restaurantes. Empezó vendiendo sobre pedido, los chefs que conocía le solicitaban diferentes productos y le daban consejos para elaborar otros.

El señor Jorge es fundador y director de la empresa de botanas gourmet “El Gusanito del Antojo”, “desde siempre me he dedicado a la venta de alimentos, al principio vendía mole y después incursioné en la venta de botanas como cacahuates y papás, para mí era muy difícil abrirme paso en el negocio porque mi competencia es Sabritas y demás marcas que se encuentran bien posicionadas en el mercado, entonces un día se me ocurrió que sí implementaba un nuevo aderezo o sabor a las botanas esto sería un toque distintivo que atraería el gusto de la gente”.

Y así fue, el señor Jorge incorporó en la preparación de sus botanas un producto tradicionalmente mexicano como es el gusano de maguey, el cual se sazona durante la preparación de los cacahuates oaxaqueños que ahora comercializa en hoteles y restaurantes de renombre, con una alta aceptación.

“Creo que mi éxito ha sido que no me daba miedo nada y me aventaba, empecé yo sólo y ahora ya tengo 8 empleados” comenta.

Su negocio inició hace cinco años aproximadamente, pero los primeros años fueron muy duros, eran más las pérdidas que las ganancias. Desde hace un año trabaja con una incubadora y gracias a eso pudo establecerse, ampliar su mercado y ser más productivo. En la incubadora le dijeron “tus ideas podrán ser muy rústicas pero pueden funcionar, aquí las vamos a afinar y te vamos apoyar. Eso me ha dado seguridad para dar el siguiente paso que es muy difícil”, añade.

“Con la ayuda y apoyo de la incubadora de la Asociación de Empresarios de Iztapalapa, estoy trabajando en un mejor empaque para hacer más atractivo el producto y así poder entrar en nuevos mercados”, esta empresa que nació del ingenio de un hombre se ha diversificado, ya que inició con un sólo producto, el mole y gradualmente se fue construyendo un mercado más amplio, de hecho el nombre inicial de su empresa era “La Feria del Mole”, sin embargo, debido a la aceptación de sus botanas decidió cambiar el nombre a “El Gusano del Antojo”.

La microempresaria Rita Romero es un ama de casa que desde 1998 tuvo la inquietud de hacer algo diferente ya que los ingresos en su hogar no eran

suficientes. Buscar empleo para una persona de la tercera edad resulta complicado y en muchas ocasiones imposible por lo que decidió mejor buscar alternativas que le permitieran abrir un negocio propio. Después de escuchar los comentarios de varias amistades e incluso leer algunos artículos, se decidió a participar en los cursos de capacitación de la Fundación ProEmpleo.

“Allí me enseñaron a ser una empresaria y a pensar como empresaria, nos dedicamos a elaborar rompopes, licor de café, crema de café, productos derivados del café y tenemos un producto que no hay en el mercado, como es mermelada de café” comenta la señora Romero y continúa “esta microempresa genera ahorita cinco empleos directos y apoya a la gente de la tercera, de la cuarta, de la quinta, de la sexta edad; (ríe) toda esa gente es la gente que contratamos porque trabaja con gusto y porque detrás de todos los productos que nosotros hacemos hay amor al trabajo”.

Para Abdón Renedo, el cuarto hijo de una familia disfuncional de nueve hijos ha sido difícil salir adelante. Desde muy chico tuvo que trabajar para poder llevar algo de dinero a su casa. “Mi padre nos abandonó y por ser uno de los más grandes tuve que trabajar, nosotros siempre hemos trabajado, no somos gente de estudios”, su negocio siempre han sido las ventas, explica.

Hace nueve años puso una refaccionaria donde vendía hules y empaques industriales y automotrices. Todo marchaba bien hasta que su proveedor empezó a bajar la calidad de los productos. Sus clientes se quejaban constantemente hasta que dejaban de comprarle. Por más que insistía con su proveedor en

mejorar la calidad del producto ésta cada vez era peor. Llegó prácticamente a quebrar, ya que no hay en México muchos proveedores de plástico con las características que requería.

“Un día, uno de mis clientes me dijo que por qué no hacía yo mis propias piezas, -así podrás darle calidad y el terminado que requerimos-, me comentó. Lo pensé mucho, lo platicué con mi familia y decidimos endrogarnos para comprar la maquinaria, que aunque un poco atrasada, podría funcionar”. Es así como el señor Renedo compró su equipo, una máquina de los años cincuenta, que si bien es muy antigua ha podido adaptarla a sus necesidades y ahora ellos mismos fabrican sus empaques. Así surgió la empresa MYFEA, el nombre resulta poco atractivo pero surgió según explica el Sr. Renedo “un día desayunando con mis hijos platicamos sobre la posibilidad de poner el negocio y que nombre se nos ocurría para ponerle. Decidimos poner la primera letra de los nombres de mis hijos, de mi esposa y el mío. Mi hijo el más pequeño los unió y así surgió el nombre”. Actualmente los asesores de la incubadora, en coordinación con el señor Abdón, están evaluando la posibilidad de modificar el nombre de la empresa para hacerlo más comercial.

Su esposa participa muy activamente en la producción, ella es quién maneja la máquina “es muy delicada, requiere exactitud y mucho cuidado para obtener la calidad en los productos, no cualquiera tiene la paciencia de que salga todo con la medida que se necesita” comenta la señora María Elena. El tener que pagar un sueldo extra haría que no pudieran invertir en cosas adicionales ya que

quieren comprar un terreno para ampliar y poner en forma la fabrica e incluso hay una propuesta para vender grandes volúmenes en Monterrey por lo que podrían adquirir allá el terreno y mudarse. “Lo estamos pensando, gracias a Dios tenemos algunas propuestas, todo es cosa de decidirse” advierte la señora.

Desde hace un año se encuentran en la incubadora y han recibido diversos cursos donde los han orientado sobre cómo llevar la contabilidad, cómo se administra, los inventarios y muchas otras cosas. Han tenido prácticas en simuladores de negocios, lo que lo ha ayudado a saber qué hacer y cómo llevar el negocio. “Actualmente mis hijos nos ayudan cuando no están en la escuela, el más grande estudia Ingeniería Industrial y ya colabora mucho con nosotros dando ideas y sugerencias” afirma orgulloso el señor Abdón, “gracias a la incubadora, hemos podido levantarnos ya que es como si nos hubieran agarrado de la mano y eso nos da confianza”.

Sus clientes crecen día a día y ahora lo que requieren es terminar el proceso de certificación que han iniciado. “Las armadoras exigen calidad y me están presionando para que me certifique, ya estamos en el proceso, espero que pronto podamos contar con la certificación y así decidirnos por lo que nos convenga más, irnos a Monterrey o comprar el terreno en el Estado de México” afirma categórico el señor Renedo.

La necesidad de contribuir con la economía familiar, el anhelo de realizarse como persona o simplemente la necesidad de hacer crecer el negocio familiar a través del ingenio y el trabajo, hace a cada uno de estos emprendedores un ejemplo de

cómo se puede salir adelante tomando la decisión de emprender.

2.2.2 ¿Capacidades diferentes? Puedes ser un Emprendedor-empresario

La Organización Mundial de la Salud (OMS), indica que un 10% de la población mundial tiene algún tipo de discapacidad que afecta, en diferentes grados, sus habilidades motoras, perceptivas o intelectuales.

Su condición de vida implica una serie de necesidades diferentes a las del resto de la población motivo por el cual en la mayoría de los casos son víctimas de discriminación, pues no existe una cultura social que contemple la inclusión de estas personas en actividades cotidianas como las de cualquier persona, es decir escuela, trabajo, transporte público, instalaciones, entre otros.

Esto lo saben bien las personas que integran la Asociación de Padres de Personas con Discapacidad Intelectual de Aguascalientes, S.C. (APPDIAC), quienes preocupados por el futuro de sus hijos y ante la falta de una respuesta concreta por parte de las autoridades del estado por hacer una política que contemplara las necesidades de sus hijos, decidieron organizarse y crear para sus hijos un medio de subsistencia que les permitiera ser autosuficientes económicamente.

“Los padres, se preocuparon tanto por formar una empresa que diera empleo a estos niños con discapacidad intelectual, que decidieron dar el paso definitivo

para crear una empresa que fabricara galletas finas” comenta Gabriela Albores, Gerente de “Galletas Finas”. Cuarenta y cuatro padres de familia que representan a veinticuatro jóvenes con capacidades diferentes formalizaron la asociación en el mes de mayo de 1999 y gracias a la asesoría del Centro de Innovación Empresarial de Aguascalientes, A.C., que les proporcionó los servicios de incubación de la empresa así como, capacitación y consultoría a los jóvenes, pudieron en el mes de junio del 2001 conformar una empresa fabricante de galletas, la cual representa el primer centro de producción y maquila que ocupa a personas con capacidades intelectuales diferentes, pionero en Aguascalientes.

En una primera etapa, se le dio ocupación sólo a 18 jóvenes quienes tenían una producción semanal de 3 kilos de galleta, para finales de 2004 la producción se incrementó a 100 kilos por semana y han contratado hasta 40 jóvenes, dependiendo de la temporada y los requerimientos de producción. Hoy en día, los padres de familia han sido los encargados de impulsar y mantener la empresa en operación. En el mes de julio de 2002 se creó “Personas Productivas A.C” entidad que separa las actividades altruistas de APPDIAC de la propia actividad productiva de la fabricación de galletas. Ahora, se trata de reforzar el área de comercialización y diversificación en la producción, comenta Marcela Ruíz, Directora del Centro Innovación Empresarial de Aguascalientes, A.C. Actualmente venden el producto a oficinas de gobierno, restaurantes, banqueteros, escuelas y algunas empresas. “Queremos que nos compren por la calidad de nuestro producto y porque a la gente le gusta, no por ayudar a los

muchachos, simplemente” afirma, Gabriela Albores.

Esta alternativa productiva ha servido como ejemplo a nivel local para que otras entidades que atienden a este sector de la población desarrollen opciones similares y busquen integrar las aptitudes de jóvenes con capacidad diferenciada a la fuerza laborar de nuestro país.

Sandra de la Concha trabajaba como secretaria, pero tuvo que enfrentar adversidades y la necesidad de mayores ingresos para su familia por lo que buscó alternativas para obtenerlos “empecé a trabajar el vidrio como *hobby* y después de ahí mi esposo fue dictaminado como discapacitado, por lo que empecé a trabajar ya más en forma el vidrio para generar un empleo y un ingreso”. Continúa platicando, “gracias al apoyo de la Secretaría de Economía expusimos nuestros productos en la última Feria Nacional de Artesanía. Antes yo había tomado un curso en la Fundación ProEmpleo, donde nos sugirieron que teníamos que formalizar nuestro sistema de trabajo, registrar, pagar impuestos, hacer las cosas como debían ser, no improvisadas”

Esto le funcionó muy bien a Sandra y a su esposo don Manuel, quién orgullosamente comenta “gracias a la orientación recibida, actualmente estamos generando empleos directos para ocho personas, de las cuales dos son discapacitados; uno es completamente sordo, otro está en silla de ruedas. Para la señora de la Concha “generar empleos para todo tipo de personas y a destajo o en épocas de mayor carga de trabajo, para estudiantes a medio tiempo” es un compromiso social que adquirió como fundadora de una microempresa.

Pero las cosas no han quedado allí, actualmente se encuentran “surtiendo pedidos a toda la República, orgullosamente hechos en nuestro país. Exportar para ellos se ha convertido en un gran reto así como el poder decir a la gente del extranjero, “éste es un producto mexicano, bien hecho en México”. Es un gran compromiso por la calidad, y el querer generar nuevos empleos es muy, muy importante” finaliza Sandra de la Concha.

La vida de don Manuel, esposo de la señora de la Concha y de los chicos que integran APPIADAC no es fácil, encaran una sociedad que no los contempla para su integración en actividades productivas que les permita un medio de subsistencia digno, pese a las adversidades que enfrentan todos ellos, son un ejemplo de lo que significa ser un emprendedor, con ganas de triunfar.

2.2.3 Seguir y fortalecer la tradición

“Me enteré de la incubadora, por la radio en el programa de la señora Janett Arceo, tomé el curso el mes de febrero del 2003 en ProEmpleo, Estado de México; puedo decir que me ha ayudado mucho en varios aspectos, soy una persona con poca preparación académica y siempre tuve la inquietud de trabajar sin dejar mi hogar por ser madre y ama de casa”.

Este es el testimonio de la señora Teresa Morales Alvarado, quien aprendió de su madre el oficio de la costura. Gracias a esta habilidad y gusto, Teresa podía ayudarse económicamente haciendo reparaciones a la ropa de amigas y

recomendados, sin embargo, su poca preparación y desconocimiento del valor de su trabajo hacían que sus ganancias a través de esta actividad fueran en la mayoría de los casos muy pobre.

“Durante casi 30 años hice todo en el ramo de la costura y de 3 años a la fecha me dediqué a elaborar ropa de muñecos, pero no tenía la menor idea de cómo sacar costos, ni ventas ni organización de ningún tipo, sólo que ganando de 100 a 200 pesos en mi casa era suficiente, pero al tomar el curso en ProEmpleo todo cambio al darme cuenta de que como seres humanos tenemos tantos valores, pero tal parece que están ocultos, sin saber cuánto es el potencial que tenemos cada ser. Ahora ya no trabajo sola haciendo la ropita, somos cuatro personas, pero mi objetivo a corto plazo es generar más empleos y poder brindarles a estas personas prestaciones de ley”.

Es así como Teresa a través de su empresa “Semillita” no sólo siguió los pasos de su madre en la costura, sino que además ha hecho de esta herencia una empresa “organizar un pequeño taller me costaba mucho tiempo y no tenía los resultados satisfactorios, no tenía idea de cómo llevar una contabilidad por más sencilla que fuera, después del curso ya llevó una, aunque sea sencilla, pero tengo la idea de lo que estoy haciendo. Además de que tuve la oportunidad de participar en el proceso de selección para ingresar a la incubadora de empresas de ProEmpleo en la cual estoy recibiendo el apoyo por parte de los consultores en las distintas áreas de mi empresa para consolidarla y verla crecer como pequeño contribuyente y mis clientes han ido aumentando poco a poco”.

La empresa VIQMAR nació del sueño de un hombre por iniciar su propio negocio y la de otro que al igual que Teresa continuaba con la tradición familiar ya que provenía del gusto de su padre por la química.

“Yo trabajé en la Secretaría de Hacienda por 12 años y con el retiro voluntario que se presentó decidí tomarlo ya que tenía la inquietud de iniciar un negocio propio y desarrollarme como empresario. Gracias a la recomendación de una persona, decidí tomar el curso “Inicie su propia Empresa”. En el desarrollo del curso y con el apoyo del señor Víctor Cruz, mi socio, quien tiene una amplia experiencia en los reactivos químicos, decidimos emprender con la venta de productos químicos de limpieza y jarcería, la distribución de reactivos químicos, material, muebles y equipo de medición para laboratorios. Dicha idea fue sustentada porque sabíamos que el mercado al cual nos enfrentaríamos era potencial y demandante”.

El señor Marco Antonio Badillo Reyes, narra con entusiasmo la manera en la cual emprendió junto con el señor Víctor Cruz su empresa.

“Una vez que inicio el curso en la fundación, nos enteramos de la incubadora ProEmpleo y nos interesó mucho los beneficios que podíamos obtener si nos incorporábamos al proceso de incubación, por lo que nos incorporamos a dicho proceso. Apenas hace cuatro meses ingresé como espantadito ¿qué voy hacer?. Sin embargo, ahorita yo veo mi proyección y me siento muy satisfecho de haber logrado abrir mi negocio”, añade el señor Marco Antonio Badillo.

Los frutos de su incorporación a la incubadora que inicio en octubre del 2004, fueron muy benéficos para la empresa, abrieron un local para iniciar la comercialización de sus productos y se encuentra la sociedad constituida como persona física con actividad empresarial régimen intermedio ante SHCP.

La empresa que en sus inicios era de dos integrantes cuenta ahora con nueve y sigue en crecimiento “obtuvimos varios clientes importantes como Ómnibus de México, Aceites y Lubricantes, Alfa Simet, PIC Laboratorio de Querétaro, Belleza con Estilo, entre otros”.

Actualmente VIQMAR (el nombre está conformado por las primeras letras de los nombres de los dos socios y la q de química) cuenta con una oficina y punto de venta en Ecatepec, Estado de México, así como en Querétaro; en Texcoco una distribuidora. A mediados de febrero del 2005 se inauguró otra distribuidora en Reynosa, Tamaulipas; todo esto ha sido posible por el incremento en sus ventas.

“Los beneficios que han impactado en nuestra vida personal se manifiestan directamente en la estabilidad económica que mantenemos actualmente, por ende, una mejor calidad de vida tanto personal como familiar. En lo laboral se ha notado un mejor manejo de trabajo en equipo, el cual nos permite tener mayor seguridad y confianza para enfrentar nuestro mercado. En un futuro nos vemos como una empresa sólida con una cantidad de distribuidores importantes y con gente comprometida con la empresa”, concluyó el señor Badillo Reyes.

2.2.4 El Empresario-académico

Planear una empresa no es un trabajo fácil sobre todo cuando se inicia prácticamente de cero, el tener la idea no es suficiente sino se cuenta con la asesoría correcta. Es por eso que instituciones educativas como el Instituto Politécnico Nacional (IPN) y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) han emprendido la tarea de unir esfuerzos junto con los alumnos egresados de estas instituciones que tienen ideas productivas que requieren de apoyo para concretarlas en un negocio.

Uno de estos casos es el de la empresa Homeopática Científica Industrial S.A. de C.V. que es el resultado de un trabajo de investigación realizado entre 1998 y 1999 por el equipo integrado por Héctor Bolio, Oscar Fuentes, Napoleón García y Jareni Gómez, todos ellos egresados del IPN. Su investigación se sustenta en la hipótesis de que la terapéutica homeopática puede usarse en el control y tratamiento del sobrepeso y la obesidad.

Esta hipótesis fue confirmada y validada con aproximadamente dos mil personas, revisada por un equipo multidisciplinario conformado por médicos cirujanos, homeópatas y químicos. El resultado fue una fórmula de tres sustancias naturales que posteriormente derivarían en una gelatina dietética.

“En México las cifras de obesidad son en mujeres de 60%, en hombres 50% y en niños de 28%; además de que las 3 causas más importantes de muerte en el país son el cáncer, eventos cerebro vasculares como infartos y embolias y la

diabetes Mellitus tipo 2, de estas enfermedades dos tienen como base la obesidad, de ahí la preocupación e investigación de nuestro equipo de trabajo en buscar una solución saludable y viable para combatir la obesidad” explica el médico cirujano y homeópata, Oscar Fuentes Anaya, quien funge como el Director General de la empresa.

“Nuestro producto es innovador porque es un postre de agradable sabor, es seguro, tiene un bajo costo, es eficaz, natural y no hay que hacer esfuerzo ya que la acción que tiene el producto es termogénica, es decir genera calor, así que los pacientes presentan un aumento en la sudoración y por consiguiente un aumento en la ingesta de agua, mayor saciedad ante la ingesta de alimentos. Además, también tiene una acción lipolítica lo que provoca el rompimiento y metabolismo de grasa, esto se ve reflejado en el paciente pues tiene mejores evacuaciones intestinales, disminución del abdomen y de los depósitos grasos, disminución de talla y peso corporal en un máximo de 3 semanas, además disminuye los niveles de colesterol, triglicéridos y en algunos pacientes sus niveles de glucosa se normalizan, obviamente estos resultados varían dependiendo la edad, el sexo y los hábitos alimenticios de cada paciente”, añade el doctor Fuentes Anaya.

Es así como, con el nombre de Hahnne H3, en honor al médico alemán Samuel Hahnemann padre de la homeopatía, se lanza al mercado toda una serie de productos para el cuidado de la salud y la estética de las personas. La empresa que empezó con la producción de la gelatina Hahnne ahora cuenta con diversos

productos como la Bebida Hahnne H3, Glóbulos Hahnne H3 y el Gel reductivo Hanne H3.

Actualmente Homeopática Científica Industrial S.A. de C.V., sigue generando investigaciones en el área de la salud; cuenta con 55 puntos de venta en toda la república y ha generado 120 empleos “Todos nuestros clientes están dados de alta en Hacienda por lo que están obligados a pagar impuestos, firman un contrato por un año, con el cual tienen derechos y obligaciones y se les da capacitación constante sobre los productos; ahora la empresa cuenta con instalaciones propias, también se hizo el diseño exclusivo de los polvos para la gelatina y la bebida. A futuro tenemos planes de exportación a Centro, Sudamérica y a la Unión Europea, sólo esperamos un trámite ante salubridad el cual ya se inicio, además nuestros planes de expansión son ambiciosos ya que queremos atacar los centros de mayor concentración poblacional”, concluyó el doctor Fuentes Anaya.

El apoyo del Centro Incubador de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional (IPN) a su grupo de ex alumnos e investigadores hizo posible la planeación y creación de una nueva empresa que ha resultado todo un éxito, se estima que para finales de 2005, contarán con 550 puntos de venta lo que generará más de 1,600 empleos indirectos.

También, los esfuerzos de la incubadora de empresas del Tecnológico de Monterrey han dado frutos, un ejemplo es la empresa Power Engineering Services and Solutions (PESS), integrada por Abel Carlos Salazar García, Raúl

Siller Martínez y Gerardo Mauricio Navarro Cabrera.

“Al estar involucrados en proyectos donde se brinda servicios de campo e ingeniería a la industria de generación eléctrica y ver que en México no existía una compañía que brindara flexibilidad y costos más bajos para los clientes, surgió la idea de crear la compañía. La empresa está dedicada a brindar servicios especializados para la industria de generación eléctrica y además contamos con personal altamente calificado y experimentado en áreas como mecánica, eléctrica y de control”, explica el Ingeniero Mecánico Electricista, egresado del ITESM, Abel Salazar García.

La empresa ya recibió un reconocimiento por parte de Nacional Financiera (NAFIN) por el desempeño de la empresa incubada en el ITESM Campus Monterrey, además fue seleccionada dentro de los mejores 25 proyectos para arrancar Techba, una aceleradora de negocios en Silicon Valley apoyada por la Secretaría de Economía de nuestro país, con el propósito de entrar al mercado estadounidense.

“Ya contamos con una oficina en Silicon Valley donde se encuentra el monitoreo y diagnóstico PESS y tenemos como socio a SmartSignal, un proveedor de software de monitoreo remoto para detección oportuna de falla en los generadores de electricidad. La visión a futuro de PESS, es poder entrar al mercado de las nuevas instalaciones de plantas generadoras en México, que es nicho de mercado para el cual fue concebida la empresa, también, entre las metas a corto plazo se tienen el iniciar operaciones del M&D Center en Silicon

Valley, para ofrecer este servicio en el mundo entero. También se tiene contemplado desarrollar soluciones de cómputo móvil para la industria de generación de energía lo que representaría grandes beneficios para nuestros clientes actuales y los potenciales”, finalizó Salazar García.

Aplicaciones de Alta Tecnología y Servicios Profesionales, S.A. de C.V. (ALTECDA), es el nombre de la empresa del Ingeniero Civil Luis Gilberto González Galindo, que al igual que PESS es producto de la incubadora de empresas del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

“Todo empieza desde que era muy chico, desde entonces he tenido la inquietud de hacer negocios y desarrollar algún invento que sea innovador y útil a la sociedad, bajo este esquema por desear hacer algo importante en mi vida crecí toda mi infancia y adolescencia, emprendí pequeños negocios como vender dulces en la cochera de mi casa, aguas frescas y fruta, luego promocione nuevos artículos electrónicos por catálogo, más adelante empecé a instalar, componer y descomponer estéreos y auto estéreos de amigos, inclusive más adelante llegué a diseñar y construir junto con mi hermano un torna-mesas automático casero, realmente funcionó pero no por mucho tiempo, en ese entonces dedicaba tardes enteras para crear algo nuevo, era algo muy entretenido y divertido, de hecho, es curioso que algunas cosas pensadas en ese tiempo, más tarde ya lo estaban haciendo, estaba muy al pendiente de aprender algo nuevo en cuestión tecnológica, mí máximo de niño siempre fue estar en la NASA” narra con entusiasmo, Luis Gilberto.

Con el paso de los años el sueño de tener una empresa donde la tecnología fuera una parte fundamental se hace realidad cuando nace ALTECDA, una empresa dedicada a la dirección y administración de proyectos de construcción incorporando y desarrollando a su vez alta tecnología en sus procesos. Esta empresa ha formado importantes alianzas con empresas proveedoras como Cemex, Pretec (Prefabricado), Aislantes Térmicos y Sistemas Integrales Avanzados (SIA). Entre sus logros se encuentran la dirección de proyecto e implementación de tecnología en construcción en la realización del edificio ATALAY en San Pedro Garza, Nuevo León; inició el proyecto Privada Cumbres en Monterrey, Nuevo León, la duración del proyecto será de 2 años en los cuales se construirán 104 departamentos y finalmente el proyecto integral de automatización, iluminación, sonido ambiental y equipamiento en residencias Bosques de las Lomas en la Ciudad de México.

“Cuando terminé mi carrera empecé a trabajar para adquirir experiencia, cuando por fin ya sentí que había adquirido ésta, además de un buen capital para mantener a mi familia, decidí dar uno de los pasos más importantes en mi vida, el crear mi propia empresa. Hoy en día he finalizado el proceso de incubación, creo ir por el camino correcto, pero no descarto que los tropiezos son también parte de nuestra formación como empresarios, lo más importante es la actitud siempre positiva y progresista de la vida, se necesita mucha fe, valor y entusiasmo para salir adelante” comenta, Luis Gilberto, además agrega “nuestra generación tiene el gran compromiso de hacer algo importante por nuestro país y por nuestra sociedad también, para que ésta sea cada día más desarrollada y justa, de

oportunidades y crecimiento para todos los mexicanos, por nuestras familias para que crezcan en un ambiente sano y prospero, por esto y mucho más vamos a echarle muchas ganas utilizando la cabeza pero sobre todo mucho corazón”.

A lo largo de este apartado se han retratado los casos de emprendedores que con tesón y esfuerzo hicieron posible su sueño. Si bien es cierto que esto no hubiera sido posible sin la ayuda de una incubadora de empresas, el mérito no deja de ser en más de un 50% de estos hombres y mujeres que se arriesgaron para consolidar una visión, superando el miedo al fracaso.

Pues como afirma Luis Gilberto González dueño de la empresa ALTECDA, “Ten mucha fe en tus ideas y utiliza todos tus recursos para que éstas se materialicen, el éxito está implícito”.

3. LA INCUBACIÓN DE EMPRESAS EN EL MUNDO

El movimiento de incubación de empresas tuvo sus inicios en la década de los 30's en los Estados Unidos.

La visión del profesor Frederick Terman, de la Universidad de Stanford hizo posible la puesta en marcha de una incipiente incubadora de empresas. El profesor buscaba alternativas de apoyo que permitieran generar empleo para los muchachos egresados de esta Universidad a través del establecimiento de la entonces nueva tecnología de la radio.

Una de las primeras acciones emprendidas por Terman, fue invitar a dos de sus mejores graduados, William Hewlett y David Packard, para que iniciaran una nueva compañía en la zona. Así nació Hewlett-Packard y se dio origen a Silicon Valley, este nombre se le dio debido a que los microprocesadores que se elaboraban en esta zona estaban hechos de silicio.

En la actualidad, Silicon Valley es considerado la cuna de la innovación y el desarrollo tecnológico, así como la capital de riesgo en el mundo. Este lugar es la referencia obligada de la actitud emprendedora que ha llegado a constituir empresas de alcance internacional como HP, Compaq, Intel, Cisco, Apple, Oracle, Yahoo, PeopleSoft, America On Line, Sun Microsystems, 3COM y Adobe.

Gracias a los mecanismos utilizados por el profesor Terman, se estimuló la creación de empresas o productos de alta tecnología a partir del conocimiento generado y el recurso humano formado en las universidades y centros de investigación de la zona.

A partir de su inicio en los Estados Unidos, el concepto de incubadora de empresas ha sido adoptado y adaptado en varios países, entre los que sobresalen Francia, Inglaterra, Israel, España, China, Corea, Malasia, Canadá, Brasil, Chile y como ya se expuso México.

Para el caso de Latinoamérica, el movimiento de incubadoras se inició en Brasil en la década de los 90's.

3.1 Evolución de la incubación de empresas

Las incubadoras de empresas han evolucionado paulatinamente, desde su surgimiento en la década de los 30's hasta nuestros días; su desarrollo se puede tipificar en 4 generaciones: en la primera, se instalan en las universidades o en lugares cercanos a ellas. En la segunda, además de las universidades hay instalaciones fuera de ellas. En la tercera, las empresas incubadas son más exitosas y están dirigidas a las tecnologías informáticas. Se crean redes de incubadoras. En la cuarta, son modelos creados bajo nuevas tecnologías.

3.2 Algunos resultados a nivel mundial

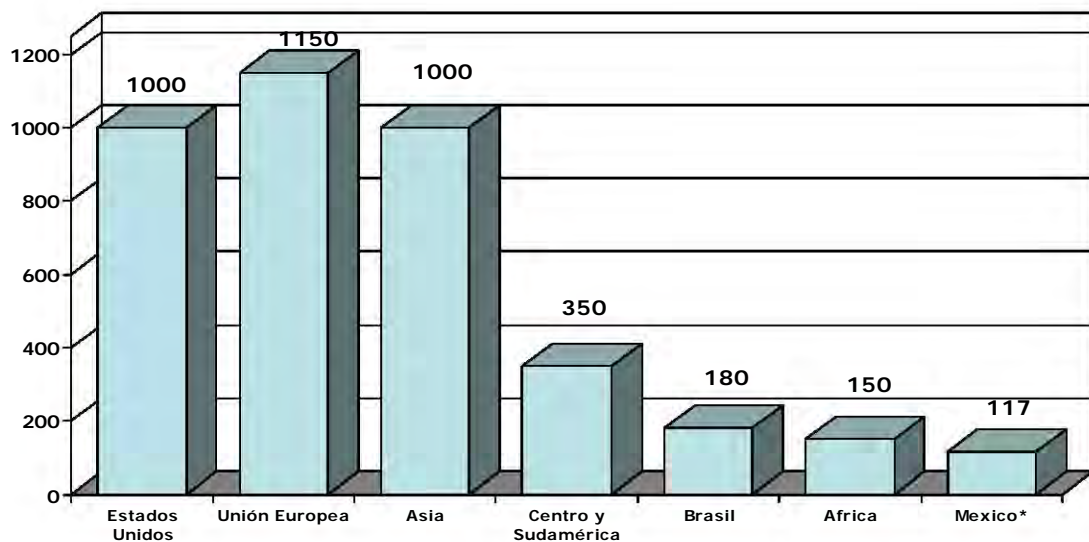
El profesor Jaime Alberto Camacho Pico, en su ponencia presentada en el XII Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial celebrado en San José Costa Rica del 9 al 11 de noviembre del 2000, expuso cómo la incubación de empresas en el mundo ya había rendido frutos. Asimismo señaló varios datos, entre los que destacan:

- Según la National Small Business Administration de Estados Unidos, al cabo de tres años la tasa de éxito para las empresas incubadas oscilaba entre el 75 y el 80%, frente al 20 ó 25% que reportaban los nuevos negocios no incubados, además la tasa de éxito para las empresas que fueron gestadas en incubadoras era del 80 y 93%, después de 10 años de función.
- Actualmente se estima que en Estados Unidos 7 millones de personas están participando en el arranque de 1.5 millones de nuevos negocios.
- Reportes de la Unión Europea indican que las empresas apoyadas por incubadoras generaban más de 400, 000 nuevos empleos cada año y operando en poco más de 1,000 incubadoras.
- Japón se fijó la meta en el año 2000 de apoyar la apertura de 180,000 nuevas empresas cada año, para así llegar al 2005 con 360,000 nuevos pequeños negocios anuales esperando que de éstos al menos 1,000 fueran de base tecnológica.

- Para el año 2000, Brasil generaba anualmente a través de sus incubadoras, 500 compañías y alrededor de 20, 000 empleos.

En los últimos 15 años el concepto de incubación de negocios se ha extendido en el mundo a un ritmo acelerado. Datos proporcionados por la Secretaría de Economía, reportan que existen más de 4,000 incubadoras en el mundo, entre las que destacan las de Estados Unidos de América, la Unión Europea y Asia, entre otras.

Incubadoras de Empresas en el Mundo



Fuente: Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica.
Secretaría de Economía.

La política industrial basada en incubadoras de empresas se ha vuelto relevante también en países como Inglaterra, Israel, Canadá, Brasil, Alemania, Francia, Australia, España e Italia. Recientemente países de Europa del Este como

Polonia, República Checa y Rusia han comenzado a implementar políticas de incubación de empresas al igual que países asiáticos como China.

Estos datos dan un panorama general de la forma en la cual la opción económica para los gobiernos en la actualidad ha sido comenzar una férrea política de incubación de empresas, a la cual se le está apostando incentivará en un futuro, la creación de empleos. Esto a su vez representa una opción para la reactivación de la economía en regiones pobres del mundo.

A continuación se expondrán algunas características de la incubación de empresas en otros países.

3.2.1 Características de algunos modelos de incubación en otros países

Algunos de los modelos exitosos en el mundo, son los de países como Brasil, China e Israel, cuyos casos han sido estudiados dentro de la Secretaría de Economía. Muchas de las características y procesos de estos modelos han servido de guía para el desarrollo de las incubadoras en México.

Brasil

En 1999 el gobierno lanzó el Programa Emprendedor de Brasil, con el fin de impulsar la creación y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas además se estableció el Programa de Apoyo a la Incubación de Empresas.

Este programa apoya a incubadoras de proyectos tanto tradicionales, como mixtos y de tecnología. Desde el año 2000, se inició el establecimiento de una red de incubación, para el 2002 ya existían 10 redes. Cada una de estas redes se destinó a atender a las incubadoras localizadas en regiones y estados específicos.

Las redes no trabajaban de forma aislada, pues tenían una conexión a través de servicios de intranet y portales, con la finalidad de compartir información entre las incubadoras y las empresas de la región.

La continuidad en la política de apoyo a incubadoras hicieron posible que hasta el día de hoy, Brasil cuente con 180 incubadoras, en contraste con las 135 que tenía en el 2000, las 100 de 1999 y las 27 de 1995.

Sus incubadoras tecnológicas representan el 55%, de las cuales el 70% se enfocan a sistemas de información y software. El tiempo de incubación que tienen las empresas fluctúa entre 2 y 3 años, sólo el 5% de todas las compañías incubadoras requieren un periodo mayor de 5 años.

El ambiente de incubación en Brasil es uno de los más dinámicos en el mundo con un crecimiento promedio de 30% cada cinco años. Las incubadoras son

generalmente pequeñas y están ligadas a las instituciones académicas.

China

El modelo de incubación de China difiere considerablemente al de Brasil. Mientras las incubadoras Brasileñas generalmente están vinculadas con instituciones académicas y reciben recursos del gobierno y algunos sectores, las incubadoras chinas tienden a ser muy grandes en espacio y capacidad de incubación, además la participación del gobierno es más evidente lo que repercute en su modelo de incubación, la organización y la estructura de financiamiento.

El escenario de incubación en China se ha desarrollado rápidamente a la par que ha evolucionado durante los últimos años. En 1998 fue lanzado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología el Programa Nacional de Incubación en China. Para este programa piloto se invirtieron cerca de 150 millones de dólares en 12 años, para finales de 1999 se contaba ya con 127 incubadoras y 64 parques de software.

En China, las incubadoras de tecnología representan cerca del 87% de las incubadoras totales del país.

Actualmente se han creado nuevos modelos de incubadoras que proyectan un ritmo de crecimiento acelerado. Tal es el caso de los negocios de incubación internacionales, que permiten crear empresas que se dedicarán a la exportación o compañías interesadas en iniciativas de mercados en China.

Por otra parte, existen las incubadoras universitarias, cuyos segmentos crecen rápidamente entre la industria. Su dirección se encuentra a cargo de miembros de facultades y existen 16 incubadoras de este tipo. También se ha desarrollado un modelo denominado Parques Escolares para extranjeros, éstos son dirigidos por estudiantes chinos que regresan a su país después de obtener avanzadas técnicas educativas en el extranjero, de éstos existen 37.

Finalmente, con el fin de ayudar a combatir el desempleo en las mujeres, se desarrolló y se puso en marcha la incubadora de negocios Tianjin en el año 2000, con el fin de que se apoye a este sector de la población a emprender sus propios negocios.

Israel

En la década de los 90's Israel se encontraba en un proceso de profundo receso económico cuando inició una ola de inmigración de la Ex Unión Soviética y sus antiguas repúblicas. De ahí surge la idea de apoyar tanto a los israelíes como a los inmigrantes brindándoles la oportunidad de transformar, comercializar la investigación de ideas y exportar productos y servicios, instalándose el Programa de Incubación en 1991. Este programa inició operaciones coordinado por la Oficina de la Jefatura Científica y el Ministerio de la Industria y Comercio.

Gracias a su política de incubación Israel es el lugar de residencia de algunas de las más exitosas compañías de alta tecnología en el mundo en el campo de la

electrónica, sistemas médicos, software, seguridad en internet y multimedia, sus compañías se están moviendo alrededor de la innovación.

Hoy en día existen en ese país cerca de 3, 000 compañías de alta tecnología, de las cuales 1, 000 son de nueva creación, su industria genera actualmente el 70% de las exportaciones del país.

Entre los factores fundamentales que contribuyeron al éxito de su modelo destacan los altos niveles de educación de la fuerza de trabajo del país, el servicio militar obligatorio que contribuye al entrenamiento de la gente joven en las nuevas tecnologías, el flujo especializado y barato de la fuerza de trabajo impulsada por inmigrantes, un vibrante mercado de capital y una política de recursos e incentivos fiscales por parte del gobierno para fomentar el flujo de capitales para exportar y de reserva.

Además, el estado proporciona a través de la Agencia Israelí para la Pequeña y Mediana Empresa (ISMEA), la mayor parte del presupuesto durante la fase de incubación del proyecto que dura 2 años. Los índices de sobrevivencia de las compañías incubadas es por arriba del 80%.

Estos tres modelos representan grandes ventajas para la economía de cada uno de estos países.

“Para el caso de Israel, los programas de incubación se caracterizan por tres factores: primero, se consideran una de las principales fuentes de ingresos para el

país debido a la venta de desarrollos tecnológicos; segundo, el contexto económico-político en que viven los habitantes, hace imprescindible desarrollar planes de negocio y venderlos, ya que no existen las condiciones y el financiamiento necesario para que pueden desarrollar las empresas y un tercer factor , es que los investigadores se encuentran en busca de aquel descubrimiento que los haga vivir de manera desahogada el resto de su vida al poder venderlo y con ello dedicarse a la investigación pura de los temas de su interés. Para el caso de China, la incubación es importante ya que la cantidad de población hace que los jóvenes tengan que desarrollar sus propias fuentes de empleo dado que las oportunidades de contrataciones en grandes empresas se encuentran saturadas. Por lo que respecta a Brasil, la incubación de empresas se ha establecido como un paliativo de la pobreza para hacer que los jóvenes de las favelas (especie de vecindades muy grandes en Río de Janeiro que albergan a miles de personas) puedan hacer planes de negocio y establecer pequeñas empresas con el fin de buscar el rompimiento de círculos de pobreza” describe, Jorge Colorado Lango, Subdirector de Incubadoras de la Secretaría de Economía, quién tuvo que analizar a profundidad cada uno de estos modelos para tomar los elementos que pudieran adaptarse para nuestro país y puntualiza “estos tres modelos no son los únicos que tuvimos que evaluar, pero sí se considera que pudieran ser de los más representativos”.

3.3 Hacia dónde va la incubación de empresas en México

En el ámbito mundial, se está demostrando cada vez más que el número de nacimientos de empresas y el porcentaje de supervivencia y progreso de las mismas, está claramente vinculado con los mecanismos de apoyo que existen en cada país.

En México ya se dio el primer paso con la puesta en marcha, por parte del Gobierno Federal del Programa de Incubadoras de Empresas, para detonar negocios a partir de proyectos de emprendedores. La supervivencia y éxito del programa radicará en la participación activa de todos los actores involucrados.

Con el fin de unificar los esfuerzos realizados por los diferentes actores en la materia, se creó el Sistema Nacional de Incubación de Empresas que pretende según palabras de Alejandro González, responsable de la implementación y seguimiento de este Sistema “lograr que en cada estado y ciudad del país podamos contar con incubadoras, ya sea de tipo tradicional, de tecnología intermedia o de alta tecnología, que acompañen a los emprendedores en el proceso de creación de su empresa, brindándoles capacitación, asesoría y financiamiento para sus proyectos”. Además, explica “por primera vez en nuestro país se ofrece una política integral de apoyo a los emprendedores proporcionándoles desde las herramientas para formarlos como tales, pasando por las incubadoras a las cuales se les otorgan apoyos de transferencia de un

modelo exitoso, equipamiento, infraestructura y apoyos de consultoría, para que puedan asesorar a los emprendedores y llegando ahora incluso, a proporcionarles capital semilla para detonar el negocio”.

De hecho, se ha convertido en una política pública de alta prioridad para el gobierno del actual presidente Vicente Fox Quesada, el incrementar los programas de apoyo a los emprendedores y la instalación de incubadoras de empresas a través de la Secretaría de Economía.

Sergio García de Alba, Subsecretario para la pequeña y Mediana Empresa, de la Secretaría de Economía, comenta que “México en diversos estudios elaborados por organismos internacionales dedicados a medir la capacidad emprendedora de diferentes países, ha destacado por su alto nivel emprendedor y de capacidad. De hecho, hemos ocupado el octavo lugar en el *Global Entrepreneurship Monitor* y aprovechando esa capacidad emprendedora con el apoyo de la infraestructura que se están instalando en las diferentes regiones de nuestro país iremos avanzando en esta reconversión de radiografía productiva a una radiografía productiva más competitiva, menos vulnerable en una competencia internacional”.

Alejandro González asegura que la incubación es una estrategia de largo plazo a la cual se le debe de dar continuidad en la próxima administración “en primer lugar porque la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Mipyme protege los apoyos a emprendedores a través de la incubación, además de que estamos convencidos de que el próximo gobierno, cualquiera que sea, podrá ver justamente el beneficio y las bondades de un sistema como el que se está

creando”.

En este mismo sentido, voces como la de Roberto A. James, Coordinador de la Incubadora de Empresas del Tecnológico de Monterrey, Campus Estado de México, se expresa a favor de esta política “las incubadoras se están convirtiendo en un instrumento que sí puede apoyar el desarrollo de nuevos negocios. Para el Tecnológico de Monterrey, la incubación de empresas es un proyecto que llegó para quedarse y así ha sido establecido en la nueva misión del instituto. Llevamos poco tiempo en este proyecto y ya contamos con varias empresas que se han graduado de nuestra red de incubadoras. Sabemos que el éxito real lo podremos medir de 2 a 3 años, cuando estas empresas graduadas sobrevivan, sigan creciendo y creando empleos, pero sobre todo siendo generadores de riqueza”.

Existen otras opiniones que favorecen la continuidad del sistema, buscando su autosuficiencia y en muchos casos su independencia para evitar su desaparición con los cambios políticos. Tal es el caso del Maestro José Barrera Hernández, Coordinador de la Incubadora de la Universidad la Salle quién afirma que “las incubadoras que se creen con recursos otorgados por el Gobierno Federal y de otros actores, deben de ser autosuficientes y operar independientemente de asuntos políticos o de cambios de administración”. Oscar Suchill, responsable del programa en una Institución Educativa como el IPN, tan importante en nuestro país, requiere “que se deje sólido el Sistema Nacional de Incubación de Empresa y se pueda establecer dentro de una institución autónoma, de autogestión y con recursos propios, que pudiera promoverse en el nuevo gabinete político, buscando

sumar sinergias de otras instituciones, tanto públicas como privadas, que coadyuvarán al verdadero desarrollo de la innovación y desarrollo tecnológico del país“.

Finalmente y con miras al cambio de administración en el 2006, según palabras de Rafael Castillo, asesor en materia de incubadoras en la Secretaría de Economía, “es recomendable estudiar la posibilidad de convertir al Sistema Nacional de Incubación de Empresas en un organismo autónomo, con capacidad de autogestión y que cuente con capital propio, para evitar, en lo posible, su desaparición o vulnerabilidad ante los factores económicos y políticos que afecten al país”.

Existen diversas opiniones sobre cómo deberá llevarse el programa para que no quede en el olvido, como sucede con múltiples programas que inician, se desarrollan, son exitosos, pero terminan al concluir el sexenio y pasan a formar parte, en muchas ocasiones, de los descubrimientos de nuevos sexenios, que tras maquillarlos y darles un nuevo nombre los hacen resurgir.

En un país como México, donde actualmente se vive el índice de desempleo más alto de su historia, los programas de apoyo a los emprendedores para que logren transformar sus ideas de negocios en verdaderas empresas innovadoras, dinámicas y con permanencia en el mercado y la incubación de empresas como una herramienta de apoyo, son alternativas puestas en marcha que están dando resultados alentadores.

No debemos olvidar que en México y la mayor parte del mundo las micro, pequeñas y medianas empresas son el sustento de la actividad económica, pues generan más empleos que las empresas grandes y contribuyen de manera importante a la producción nacional siendo por su flexibilidad de operación, el eje de la innovación y dinamismo de las economías, y por ende, el eje de la competitividad.

Fomentar la incubación de empresas en sectores de la población menos favorecidos y cuyo impacto social sería muy amplio y reconocido, tales como discapacitados, indígenas y madres solteras, entre otros, podría ser un elemento a considerar para futuros modelos, así como establecer los medios para conformar una Red Nacional de Incubación de Empresas, que facilite la vinculación entre las incubadoras, los emprendedores, las fuentes de financiamiento y las instancias gubernamentales, para generar sinergias a nivel nacional entre los actores participantes.

El siguiente paso crítico dentro del sinuoso panorama económico mexicano, es dar continuidad a esta política de estado. Dados los difíciles tiempos electorales que se avecinan, el reto no se presenta sencillo, sin embargo, ya se han dado los primeros pasos de un método generador de riqueza y empleos que desde hace ya casi 5 años está dando resultados.

CONCLUSIONES

El propósito y objetivo de este reportaje fue dar a conocer la incubación de empresas en México y el mundo, como una alternativa viable para la creación de nuevos negocios que posean una mayor posibilidad de supervivencia en el mercado y que repercuta en su rentabilidad, además de representar una fuente importante en la generación de empleos.

A partir de la documentación y el registro por escrito del tema, no sólo se pretende dar una continuidad, sino también proporcionar una opción para que las personas que en algún momento requieran de este apoyo conozcan su existencia y los servicios que presta.

La incubación de empresas se ha convertido a nivel mundial en un programa de apoyo a emprendedores. En muchos países como una estrategia para generar empleos y en otros, como generadores de empresas de alta tecnología muy bien canalizadas a nivel mundial y que reditúan millones de dólares de ganancias anuales.

Es así como a lo largo de los tres capítulos que conforman este reportaje, se expone el fenómeno de la incubación de empresas en México y algunos países, las políticas gubernamentales detrás de éste, los resultados de su implementación y los emprendedores que le apuestan a su sueño.

A través del testimonio de diversos emprendedores se presentó a los hombres y mujeres cuyo sueño de superación personal los hizo ser capaces de afrontar carencias, falta de oportunidades, miedos y frustraciones para sacar adelante su proyecto de vida y negocio, siendo una muestra de los beneficios que ofrece la asesoría de la incubación de empresas.

Sus historias están llenas de tropiezos y el principal activo que les ha llevado al éxito ha sido su persistencia. Emprender es una forma de ver la vida que está estrechamente vinculada a los sueños y al fracaso.

Dentro del reportaje se mostraron diversos aspectos que pueden concluir en el hecho de que la incubadora de empresas no es, ni debe ser, el de rentar espacios o brindar consultoría de manera general. La razón de su existencia es la de aportar elementos que colaboren en el nacimiento, desarrollo y consolidación de empresas. Las incubadoras resultan exitosas mientras logren que los emprendedores que incuban sus proyectos de negocio crezcan y adquieran las habilidades requeridas para tener una empresa que pueda competir en el mercado y posteriormente actuar en forma autónoma con éxito.

Pese a que cada incubadora de empresas tiene su propia metodología y forma de operar, hay un aspecto en común en todas ellas que es el apoyar proyectos viables que puedan convertirse en negocios exitosos. Es por ello que el emprendedor debe tener muy clara la idea que quiere convertir en negocio y debe asegurarse que está listo para ingresar a un proceso de incubación.

Para investigar que incubadoras existen en el país los emprendedores pueden consultar la página en internet www.contactopyme.gob.mx/mexicoemprendedor donde encontrarán el directorio de las incubadoras reconocidas por la Secretaría de Economía en todo el territorio nacional, así como los nombres de los responsables, direcciones, números telefónicos y correos electrónicos donde podrán localizarlos para que el interesado seleccione la más cercana a su domicilio o la que cubre mejor sus expectativas.

La incubación de empresas se ha adoptado en varios países del mundo con una gran adaptabilidad, que permite enfocarlas y sintonizarlas en la obtención de diversos beneficios. Estos incluyen la diversificación industrial, el desarrollo tecnológico y la innovación, el incremento de la productividad, del empleo y el desarrollo económico local, entre otros. En la actualidad los Estados Unidos de América y la Unión Europea concentran dos tercios de las incubadoras que hay en el mundo.

Es así como la incubación de empresas impulsada por los programas del gobierno federal a través de la Secretaría de Economía, empresarios, asociaciones civiles e instituciones educativas de nivel medio y superior, podría presentarse como una alternativa para cubrir algunas de las necesidades y alternativas que el país requiere al movilizar el talento emprendedor para detonar nuevos negocios.

Ante la necesidad de que México tenga un crecimiento económico mejor distribuido, que se generen muchos más empleos, se ha dado impulso a este programa buscando con ello que en cada estado y ciudad del país se cuente con incubadoras, ya sea de tipo tradicional, de tecnología intermedia o de alta tecnología, que acompañen a los emprendedores en el proceso de creación de su empresa.

Comparando con la experiencia internacional, el mercado de la incubación en México es incipiente y requiere un fuerte impulso pues aún se deben concretar los mecanismos de articulación y redes de apoyo, así como los instrumentos específicos hacia la oferta y la demanda.

Sólo un esfuerzo mancomunado del sector público y privado permitirá impulsar un entorno favorable para el desarrollo de una cultura emprendedora y la creación de nuevos negocios tecnológicos y nuevas empresas innovadoras, que generen riqueza así como más y mejores empleos.

La contribución de este reportaje es presentar a la incubación de empresas como una actividad que nos atañe a todos, si tomamos en cuenta que México es un país que cada día opta más por el autoempleo, además del desperdicio de recursos humanos por la falta de oportunidades y la lamentable fuga de cerebros que se da año con año.

La incubación de empresas en México todavía se presenta como una industria muy joven cuyas evaluaciones de impacto son aún muy escasas.

Se requiere tener una continuidad en la investigación a nivel mundial de una serie de aspectos relativos al funcionamiento de las incubadoras de empresa y su financiamiento, de esta manera se podrá conformar un modelo sustentado en las necesidades y retos que presenta la frágil economía de nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA

DEL RÍO REYNAGA, Julio. *Periodismo Interpretativo. El Reportaje*. Ed. Trillas.

Segunda reimpresión marzo. México

FERNANDEZ, Collado, Carlos, *La Comunicación en las Organizaciones*. México,

Editorial Trillas, Octubre de 1997.

GARZA MERCADO, Ario.- *Manual de Técnicas de Investigación para estudiantes*

de Ciencias Sociales. El Colegio de México

KOEHLTER, Jerry y PANKOWSKI, Joseph. *Calidad e Innovación en el Sector*

Público. Ed. Panorama, México.

MARIN, Carlos. *Manual de periodismo*. Ed. Grijalbo. 2ª. Reimpresión 2004.

MOLINER, María. *Diccionario del uso del español*. Segunda Edición. Editorial

Gredos, S.A. 1998. Tomo II

MUÑOZ, Carlos. *Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis*. Ed.

Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.. Primera edición. México 1998

PARRATT, Sonia F. *Introducción al reportaje, antecedentes, actualidad y*

perspectivas. Ed. Universidad de Santiago de Compostela. Monografía DA USC

No. 212.

PERELMAN, Carlos y otros. *Economía de alta tecnología ¿Modelos colaborativos*

para el desarrollo regional? Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas

México (IPADE). Septiembre 2003.

QUINTERO RUIZ, Fernando.- *El emprendedor y su empresa*. Ed. Diana

ROJAS SORIANO, Raúl.- *Guía para realizar investigaciones sociales*. Universidad Nacional Autónoma de México.

SCARAMUZZI, Elena. *Incubators in Developing Countries: Status and Development Perspectives*. The World Bank. Washington D.C. Mayo 2002

TECLA, J. Alfredo, *Teoría, Métodos y Técnicas en la Investigación Social*. Ediciones Taller Abierto- México, 1993

TENA, Antonio y RIVAS-TORRES, Rodolfo. *Manual de Investigación documental. Elaboración de tesis*. Departamento de Psicología. Universidad Iberoamericana. Segunda reimpresión. Mayo de 2000.

ULIBARRI, Eduardo, *Idea y Vida del Reportaje*. Ed. Trillas. Serie Periodismo Latinoamericano. Segunda reimpresión. Junio 2003.

VIVALDI, G. Martín. *Géneros Periodísticos. Reportaje, Crónica, Artículo*. Ed. Paraninfo. Madrid, España. Sexta Edición, 1998.

WOLFE, Chuck, ADKINS Dinah, SHERMAN, Hugo. *Best Practices in Business Incubation*. The Maryland Technology Development Corporation (TEDCO). National Business Incubation Association. June 2000

Hemerografía

Revista Expansión. México, 24 de noviembre - 8 de diciembre de 2004.

Revista Mundo Ejecutivo. Los mejores 25 empresarios, CEO's, empresas y responsables sociales. Edición Especial de 25 aniversario. México

Emprendedores al Servicio de la Pequeña y Mediana Empresa. Facultad de Contaduría y Administración. UNAM No. 88 Julio-Agosto 2004.

Periódico Reforma. 19 abril 2002, 11 marzo 2004, 13 de mayo de 2004.

Documentos oficiales

BENTOLILA, David J. Las incubadoras y centros de apoyo-estrategias, programas y experiencias en Israel.

<http://www.cfired.org.ar/esp2/eventos/incuba/pdf/pon%20Bentolilia.pdf>

CAMACHO PICO, Jaime Alberto. Incubadora o Viveros de Empresas de base Tecnológica. La reciente experiencia europea como referencia para las actuales y futuras iniciativas latinoamericanas. XII Congreso latinoamericano sobre Espíritu Empresarial. Área: Incubación de Empresas de Base Tecnológica y Parques Tecnológicos.

<http://lanic.utexas.edu/pyme/esp/publicaciones/biblioteca/itcr/pdf/incubadoras.pdf>

Centro de Innovación Empresarial de Aguascalientes. *Validación de Metodología de Incubación*. Mayo 2004.

Centre for Strategy & Evaluation Services. European Commission. Enterprise Directorate General. Final Report. Benchmarking of business incubators. Febrero 2002.

GÓMEZ, Liyis. Evaluación de impacto de las incubadoras de empresas en estudios realizados. División de Ciencias Administrativas. Universidad del Norte. Barranquilla Colombia

Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica. Documentos de trabajo. 2004, enero 2005.

DUFF, Andrew. *Best Practice in Business Incubator Management*.
<http://www.wantree.com.au/aduff/>

European Comission Enterprise Directorate General. Final Report. Benchmarking of Business Incubators. Centre for Strategy & Evaluation Services. February 2002.

Fundación ProEmpleo Productivo A.C. *Modelo de Incubación de Empresas*. Coordinación de Incubación de Empresas. México D.F. 18 de junio de 2004.

Instituto Nacional de Geografía y Estadística. *Resumen de Resultados de los Censos Económicos 1999*.

http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/1999/general/resumen.pdf

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. *Consideraciones y requisitos para el reconocimiento de modelos de incubación de empresas.*

Incubadora de Empresas. Mayo 2004

Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey. *Plan de Negocios.*

Instituto de Emprendedores tecnológicos. Incubadora de Empresas de alta Tecnología, Campus Guadalajara. Noviembre 2004

Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey. *Documentos de trabajo.* Noviembre 2004, Enero 2005

Instituto Politécnico Nacional. *Resumen Ejecutivo.* Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica. México, 2004.

MARTINEZ, Angel Eduardo M. Representante Legal. *Validación del Modelo EmpreSer.* EmpreSer México. Mexicali B.C. 5 de abril de 2004.

Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. *Manual de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa* 2004. México 2004.

Fox Quesada, Vicente. *Discurso de la Reunión de Trabajo Emprendedores por el Desarrollo Económico y Social de México.* Fundación ProEmpleo Productivo S.A. México, D.F. 3 de febrero de 2005.

García de Alba Zepeda, Sergio.- *Discurso en Evento Emprendedores por el Desarrollo Económico y Social de México.* Fundación ProEmpleo Productivo S.A. México, D.F. 3 de febrero de 2005.

BAUTISTA SANDOVAL, José Martín Ing. Fundador de la empresa Automatyco. *Presentación en el evento “Puesta en Marcha del Sistema Estatal de Incubación de Empresas en Jalisco.* Instituto de Estudios Superiores de Occidente (ITESO) 10 de marzo de 2005.

Videos

Grupo Sincronía. Video promocional “Emprendedores por México” presentado por la Secretaría de Economía en el evento “Sistema Nacional de Incubación” el 8 de agosto de 2004 en el Instituto de Estudios Superiores de Monterrey Campus Ciudad de México.

Producciones Ricardo Rocha. Video promocional “México Emprendedor” agosto 2003.

Entrevistas

Lic. Sergio A. García de Alba Zepeda.- Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Economía.

Dr. Alejandro González Hernández.- Director General de Capacitación e Innovación Tecnológica. Secretaría de Economía.

Lic. Germán Jesús Galindo Longoria.- Director de Modernización Empresarial. Secretaría de Economía.

Lic. Rafael Castillo Mejía. Asesor de la Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica. Secretaría de Economía.

M. en C. Jorge Colorado Lango.- Subdirector de Incubadoras de empresas.-
Secretaría de Economía.

Lic. Marcela Ruíz Esparza, Directora del Centro de Innovación Empresarial de Aguascalientes, A.C.

Sra. Gabriela Albores.- Gerente de Galletas Finas.

Sr. Alfredo Achar Tussie.- Presidente del Patronato de la Fundación ProEmpelo Productivo A.C..-

Lic. Yemmy Sonana.- Directora de la Fundación Pro Empleo Productivo, A.C.

Lic. Aidé Ortiz Boza, Coordinadora de la Incubadora de la Fundación ProEmpleo Productivo A.C.

Lic. Cristóbal Casillas. Coordinador del Programa Empresarial del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente.

Lic. Arturo Torres García.- Director del Centro de Desarrollo Empresarial del Sistema Tecnológico de Monterrey.

Lic. Roberto A. James López.- Coordinador de la incubadora de empresas del Tecnológico de Monterrey. Campus Estado de México.

Lic. Ricardo Bolaños.- Director de Liderazgo Empresarial, del Instituto Tecnológico

y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Estado de México.

Lic. Oscar Suchill Villegas.- Director del Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional.

Carmen Valencia, Coordinadora de la Incubadora de Empresas de la Asociación de Empresarios de Iztapalapa

Emprendedores-empresarios:

Sr. José Luíz Ramírez.

Srita. Ana Hernández.

Sr. Héctor Hernández.

Sra. Elsa Martha Howland González "La Cocina de Irene"

Sr. Jorge Pineda Bahena "El Gusano del Antojo"

Sra. Sandra de la Concha

Sr. Manuel Hernández

Sra. Teresa Morales Alvarado "Semillita"

Sr. Marco Antonio Badillo Reyes "VIQMAR"

Dr. Héctor Bolio "Hahnne H3"

Dr. Oscar Fuentes Anaya “Hahnne H3”

Ing. Abel Salazar García “Power Engineering Services and Solutions (PESS)”

Ing. Luis Gilberto González Galindo “Aplicaciones de Alta Tecnología y Servicios Profesionales SA de CV (ALTECDA)”

Sr. Abdón Renedo “MYFEA”

Sra. María Elena de Renedo “MYFEA”

Páginas de internet

- <http://scte.mgmt.rpi.edu/history.html>
(3/01/2005)
- <http://siliconvalley.com>
(28/03/2005)
- <http://siliconvaley4.com>
(28/03/2005)
- <http://www.reforma.com/universitarios/Articulo/187863/#nota>
(18/01/2005, 28/03/2005)
- <http://www.frontera.info/DialogaCon/Traeentrevista.asp?.NumEntrevista=1521>
(20/02/2005)
- <http://www.hahnne.com>

(18/03/2005)

- <http://www.uninorte.edu.co>

(28/12/2004)

- <http://incubadora.incitel.gob.pe/antecedentes.htm>

(28/12/2004, 3/01/2005, 28/03/2005)

- <http://lanic.utexas.edu/pyme/esp/publicaciones/biblioteca/itcr/pdf/incubadoras.pdf>.)

(25/12/2004)

- <http://busquedas.gruporeforma.com/utilerias/imdservicios3W.DLL?JSearchformatSP&file=reformacom/...>

(18/01/2005, 28/03/2005)

- <http://incubadora.inictel.gob.pe/antecedentes.htm>

(28/12/2004, 3/01/2005, 28/03/2005)

- <http://www.inegi.gob.mx/prodserv/contenidos/español/bvinegi/productos/censos/economicos/1999/general/resumen.pdf>

(28/03/2005)

- <http://www.contactopyme.gob.mx/mexicoemprendedor/default.asp>

(24/02/2005, 30/03/2005)

- <http://www.jornada.unam.mx/2004/sep04/040926/023n1eco.php?origen=economia.php&fly=1>

(28/10/2004, 28/03/2005)

- http://www.secyt.gov.ar/noti_taller_incubadoras.htm

(18/02/2005)

- http://portal.itesm.mx/ex_integratec_docs/edif62_revista_3.htm
(23/03/2005)
- <http://www.invdes.com.mx/anteriores/Septiembre2002/htm/poli.html>
(16/03/2005)
- <http://www.entrepreneur.com/paginas.hts?N=12418>
(18/03/2005)