

INCUBADORAS DE EMPRESAS COMO ALIADAS EN LA REDUCCIÓN DE COSTOS DE TRANSACCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN MÉXICO.

MSc. Rosa del Sagrario García Magaña

*Centro Universitario de Ciencias Económicas y Administrativas
Universidad de Guadalajara, México*

PhD. José G. Vargas Hernández

*Centro Universitario de Ciencias Económicas y Administrativas
Universidad de Guadalajara, México
josevargas@cucea.udg.mx*

RESUMEN

Las alianzas estratégicas se dan mediante acuerdo voluntario entre las partes, y tiene diversas formas, medio y objetivos por las cuales existen. En este texto, se analiza a las incubadoras de empresas como posibles aliadas para los emprendedores en el proceso de creación de la empresa y como una causa de reducción de los costos de transacción en dicho proceso, donde la relación entre ambas partes les genera beneficios de diversas naturalezas. Si bien no se establece como la unión de ambas, si se ve como la relación y contacto cercano, a manera de red, que le permite al incubadora subsistir y alcanzar su objetivo y al emprendedor reducir el riesgo de su nacer como empresa, además de generar redes de colaboración con otras empresas, organizaciones o instituciones y la facilidad del financiamiento, e incluso, la posibilidad de obtener inversionistas.

Palabras Clave

Alianza estratégica, costos de transacción, emprendimiento, incubadora de empresas.

ABSTRACT

Strategic alliances are given by voluntary agreement between the parties, and has various forms, means and objectives which exist. In this text, the incubators as potential allies for entrepreneurs in the creation process of the company and as a cause of reduction of transaction costs in the process, where the relationship between the two sides have discussed them generates benefits of various natures. While it is not set as the union of

both, if it looks like the relationship and close contact, as a network, which allows the incubator to survive and achieve its objective and entrepreneurial reduce the risk of birth as a company, in addition to build networks with other companies, organizations or institutions and ease of financing, and even the possibility of investors.

Keywords

Strategic Alliance, transaction costs, entrepreneurship, business incubator.

INTRODUCCIÓN

Las empresas tienen un ciclo de vida, al igual que el ser humano: nacen, crecen, se desarrollan y mueren. Pero existen empresas que viven por más tiempo que otras, dados diversos factores internos y/o externos a la organización como la formación de los administradores, experiencias, competencia, un producto o servicio poco innovador e incluso, la falta de recursos y la regulación a la que son sujetas.

Este documento muestra a las incubadoras de empresas como aliadas del emprendedor, que gracias a sus servicios, experiencia y especialización ayudan a este último a reducir sus costos de transacción, reduciendo así la incertidumbre y el riesgo de una posible muerte temprana de la empresa; todo esto enfocado a México. Desde el surgimiento de incubadoras hasta su función en pro de la creación de empresas.

Así, durante las siguientes páginas será posible conocer a las no muy conocidas incubadora de empresas, las cuales son organizaciones que acompañan al emprendedor desde la idea de negocio hasta la creación de la empresa incluso ya siendo una empresa consolidada la pueden acompañar. Donde la incubación puede ser física, que el emprendedor se encuentra en las instalaciones de la incubadora, o virtual, que no esté dentro de la incubadora. También se habla sobre los servicios que estas prestan y como con ellos van reduciendo los costos de transacción en el proceso.

1. Definición del problema

Existen grandes esfuerzos en México para la creación y éxito de las empresas, ejemplo de ello son la existencia de instituciones como Nacional Financiera que otorga créditos y capacitación, otro ejemplo es ProMéxico que también ayuda a las empresas a llegar a mercados internacionales; los esfuerzos de estas organizaciones no importante y útiles, pero no suficientes, al menos no para los emprendedores que buscan la creación de su empresa.

Por otra parte, encontramos a la Secretaría de Economía, la cual apoya a los emprendedores con el Fondo Pyme, el hecho es que para acceder a estos

recursos para el emprendedor puede que no le sea fácil, ya que requiera de la ayuda de una incubadora reconocida por esta Secretaría, como parte del requisito para obtener el recurso o el conocimiento le es limitado o tiene problemas para la realización de un plan de negocios o un proyecto, que son requisitos para acceder a diversos recursos de esta naturaleza.

Por otra parte, los emprendedores pueden buscar inversionistas, créditos con instituciones financieras o fuentes de financiamiento distintas a la gama de fondos con los que cuentan las instituciones gubernamentales; sin embargo, para la mayoría de estos, con excepción de los amigos y familiares, requiere de un proyecto, un modelo de negocios o un plan de negocios que le den formalidad, forma y fondo al emprendimiento.

Por estas situaciones, las incubadoras toman valor como aliados importantes para emprender, ya que suelen contar con contactos importantes tanto en instituciones gubernamentales que les facilitan la tramitología como el acceso a la información; así como contacto con capitales e inversionistas interesados en aportar a los emprendimientos surgidos bajo el cobijo de una incubadora de negocios.

2. Antecedentes del problema

Las primeras incubadoras en México surgieron en 1990, estas fueron en Ensenada, Baja California y en Cuernavaca, Morelos; en la primera con la Incubadora de Base Tecnológica (IEBT) y en la segunda con El Centro de Empresas de Innovación Tecnológica (CeMIT); dos años después se crea la primera incubadora en Jalisco, alojada por la Universidad de Guadalajara y bajo la dirección del Dr. Juan Villalvazo Naranjo, denominada Incubadora de Base Tecnológica de la Universidad de Guadalajara (IEBT- UdeG) que continua hasta la fecha bajo el nombre el mismo nombre, y clasificada como incubadora de tecnología intermedia.

Estas incubadoras surgieron con el objetivo de proporcionar espacio y servicios administrativos a los emprendedores, además de asesoría en las distintas áreas de la empresa, incluyendo la legal; también la gestión de recursos y fondos gubernamentales y la transferencia de tecnología. Todo esto para facilitarles al nuevo empresario o al ya existente los procesos que en ocasiones se les complica por desconocimiento o cuestiones de tiempo y capital.

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) fue un promotor importante para la creación de incubadora en México, esto con el Programa Nacional de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica (PIEBT), el cual tenía como fin que estas acompañaran en la creación de empresas y fueran un medio de modernización a las industrias junto con la difusión y promoción de la creación de tecnología, ya fuera aplicables a las empresa o desarrollada por la misma; dicho programa tuvo una duración de 6 años, comprendidos desde 1992 a 1998.

Posteriormente, la Secretaría de Economía crea el Fondo de la Pequeña y Mediana Empresa, hoy FONDO PYME, en 2003, el cual se otorga apoyos económicos temporales y desarrolla proyectos para la creación y desarrollos

de las pymes en México. Siendo este fondo uno de los principales gestionados por las incubadoras, ya que esta secretaría las evalúa y da reconocimiento, el cual les sirve para facilitar la obtención de estos recursos; este fondo aún continúa. Según datos de la Secretaría de economía de 2009 (Villalvazo Naranjo, y Becerril 2010) en México existen 500 incubadoras, de las cuales 217 se enfoca en empresas tradicionales, 262 son de tecnología intermedia y 21 de alta tecnología. En total, estas incubadoras contribuyeron en la creación de 24,394 empleos a través de 6,100 nuevas empresas durante ese año.

Finalmente, el 11 de enero de 2013 surgió el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), que forma parte de la Secretaría de Economía y el cual vienen a darle fuerza a las incubadoras y las acciones dirigidas a emprendedores y pymes, tendiendo un objetivo que abarca desde la instrumentación y coordinación política relacionada con el emprendimiento hasta el promoción de la innovación y la competitividad que incidan en el desarrollo económico y el bienestar de la sociedad mexicana.

3. Justificación

Según un estudio realizado por RSM Bogarin México, llamada Espíritu Emprendedor, se muestra que entre 2007 y 2011, México ha tenido una tasa de creación de empresas de 6.6%, una cifra alta, mucho más que la registrada por naciones desarrolladas como es el caso de Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, para las cuales, según este estudio fue de 0.8%. Estos resultados muestra precisamente que los mexicanos sí buscan emprender y lo hacen, lo cual sería muy bien si la gran mayoría sobreviviera al primer, según e incluso quinto año de vida; y aún más, logran crecen y consolidarse con el paso del tiempo.

Por otra parte, Según el INEGI (2012), en el año 2012 se crearon 1'135,089 empresas nuevas a nivel nacional, de las cuales el 20.4% pertenecientes a la industria manufacturera, el 28.4% al sector comercial y el 30.7% al sector de servicios privados no financieros. De tales establecimientos, murieron 884,240, siendo el 16.7% fue de la industria manufacturera, el 22.6% del sector de servicios y 22.9%, el de comercio el siendo este último el sector con mayor muerte, lo cual suma el lamentable 62.2% del total. Así, es notorio que el emprendimiento se da, pero algo le falta para alcanzar el éxito que todo nuevo empresario espera, ¿Qué les hace falta a los emprendedores mexicanos y sus empresas?

Es por lo anterior que el presente texto se centra en el mostrar a las incubadoras de empresas como un aliado estratégico importante para los emprendedores, que les puede facilitar el camino y ayudar a reducir el riesgo de muerte en un temprano momento. Esto debido a que existen afirmaciones acerca de que estas ayudar de manera importante acompañando y orientando al emprendedor. Como sostiene Zapata (2011), al afirmar que entre el 80% y 93% de las empresas en México mueren en 5 años, y que las empresas que fueron incubadas reducen esta muerte en un 20%. Afirmación similar hace la Secretaría de Economía diciendo que alrededor del 80% de las empresas incubadas son exitosas.

4. Supuesto

Las incubadoras de empresas son aliadas estratégicas para emprender y generar más empresas exitosas en México.

5. Marco teórico conceptual

Para apoyar a la visión de una incubadora de empresas como aliada importante para los emprendedores, se hace el análisis en torno los costos de transacción que se generan al emprender un negocio, y en los cuales el acompañamiento de la incubadora se verá reflejado con mayor notoriedad; siendo el impacto directo al empresario naciente. Recordando que los costos de transacción son en los que se incurre al hacer negocios, donde se incluye desde la búsqueda de información, de compradores, vendedores y precios hasta el abastecimiento y el llevar a cabo contrato (Eggertsson, 1995).

Dichos costos algunas ocasiones indispensables de realizar para minimizar la incertidumbre y el riesgo del negociar y, en este caso, del iniciar un negocio, esto en concordancia con lo que sostienen North y Wallis (1986) citados por Eggertsson (1995), son esos costos de transacción que no están directamente relacionados con el bien final, pero que son importantes para el desarrollo del mismo. Ejemplos de estos son los seguros, inspectores, personal de oficina e, incluso, el seguimiento de la mercancía o de otro tipo de intercambio de la empresa.

Por los costos de transacción, es importante el contar con un aliado que facilite información, capacitación, espacios e incluso herramientas donde varios de estos costos se ven reducidos al hacer uso de lo que ofrece una incubadora de empresas, la cual reduce el riesgo, la incertidumbre y el tiempo del emprender, al tener pleno conocimiento de los procesos, normatividad, además de especialización de sus miembros en áreas específicas que conllevan al mediano y largo plazo en la reducción de los costos.

Cabe resaltar la importancia de las relaciones formales en el proceso de emprender, ya que los contratos y acuerdos son primordiales para la clara especificación de la relación entre las partes, así como la secrecía y la propiedad intelectual. Estos tan importantes en la relación de la empresa con otras empresas como, en este caso, entre el emprendedor y la incubadora de empresas. Donde el primer paso, es precisamente, este para reducir el riesgo de informalidad de las relaciones donde se suele implementar recursos extraídos de programas y financiamiento gubernamental.

Mayor sustento al acompañamiento de una incubadora la da Williamson (1991) cuando incluye a la teoría de los costos de transacción los asociados a la eficiencia y el desempeño de la organización y con el fin de minimizar dichos costos. Siendo esto los principales beneficios y a la vez objetivos de las ya mencionadas incubadoras al brindarle la capacitación, asesoría y consultoría al emprendedor que, en muchos de los casos, necesita de ello para lograr optimizar sus recursos.

También, parte de lo importante e indispensable para el emprendedor y que sin duda le implica costos de transacción es el generar reputación,

lo cual es importante para el que está naciendo y que le vendrá a dar la permanencia al futuro. También para la generación de reputación y la reducción de costos en este sentido la incubadora bajo su cobijo y su propia imagen formal y consolidada puede facilitarle el camino al emprendedor para la generación de la propia; lo mismo sucede con la inexperiencia y la racionalidad limitada ante las problemáticas que se le presenten en el proceso y que la incubadora ya tiene experiencia y por ende información que le ayuden a una mejor decisión.

Por último, no olvidemos lo que señala Williamson (1981) como las fuentes generadoras de los costos de transacción, que es el comportamiento de los agentes económicos que participan en el proceso, la racionalidad limitada y el oportunismo; además de las problemáticas del pertenecer a mercados competitivos lo que genera incertidumbre, en este caso, al posiblemente inexperto emprendedor.

6. Marco contextual

Si partimos de los costos de iniciar un negocio, según el estudio Doing Business del Banco Mundial, que se realiza en 189 países entre los que se encuentra México, entre los 10 apartados que evalúa 10 se encuentra precisamente el que nos interesa, la apertura de un negocio. Dicho estudio menciona que para abrir un negocio en México se requieren 6 días, para llevar a cabo 6 trámites y lo que genera un costo de 19.7% del ingreso per cápita (9,740 US\$), encontrándose el país en la posición 41 del estudio, por debajo de la media para América Latina y el Caribe y, en algunos rubros, también lo está en comparación de la media para los países de OCDE.

Tabla 1: Apertura de un negocio			
Indicador	México	América Latina y el Caribe	OCDE
Procedimientos (número)	6	9	5
Tiempo (días)	6.0	36.1	11.1
Costo (% del ingreso per cápita)	19.7	33.1	3.6
Requisitos de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)	0.0	3.6	10.4
Fuente: Banco mundial (2014). <i>Doing Business</i> .			

En base a los datos anteriores, aunque no se ve directamente si puede una incubadora influir en el proceso para la apertura del negocio, si conocemos que parte de su labor es la asesoría, entre la que se encuentra la legal, lo que puede ayudar a que el costo de transacción por la apertura del negocio, dado el acompañamiento y disminuyendo lo más posible el tiempo, se disminuya. Claro, esto es en análisis de los datos en comparación con la experiencia, contactos y personal con el que cuenta la incubadora.

Ahora bien, también la asesoría legal de las incubadora también puede contribuir en la realización de contratos y en la protección de la propiedad intelectual del emprendedor ante el Instituto de Propiedad Industrial

(IMPI), ya que la asesoría y consultoría de estas organizaciones suele se enfocada a las necesidades del emprendedor, quien en ocasiones desconoce este tiempo de acciones para protegerse y formalizar sus relaciones con clientes, proveedores, el mismo gobierno y ante la competencia como es el caso de la propiedad intelectual.

Ahora bien, encontramos que algunas incubadoras de empresas, por una renta, le facilitan al emprendedor desde un espacio físico, servicios de oficina como recepcionista, le permiten el uso de las instalaciones como salas de juntas y, para el caso de las incubadoras especializadas en alguna área, la utilización de maquinaria y laboratorios. Además, otros costos incluidos en esa renta, suelen ser la seguridad, la limpieza y los costos fijos como la luz, internet y agua. Todos estos costos que se reducen a una cuota pre –establecida, que también contemplan las cuotas por asesoría y consultoría, son claramente un ahorro a los emprendedores en costos de transacción.

Es decir, el emprendedor con el hecho de pagar una mensualmente, por lo general, una cuota que se estableció al iniciar las relaciones con la incubadora y que se establecen en el acuerdo que ambas firman para formalizar, se evitan el tiempo, esfuerzo y claro, habiendo disminución, de los costos que al emprender su negocio solo, el tendría que dedicarle a todos los costos de transacción enfocados a las operación y dar certidumbre ya mencionados anteriormente.

Más a favor de la relación incubadora- emprendedor, es que la incubadora tiene redes de las que hace uso para todo lo ya mencionado y para la obtención de fondos para que los emprendedores inicien operación y, en algunos caso, también tienen redes con inversionistas que suelen invertir en empresas nacientes; y ya en casos más especiales, también existen incubadoras con capital semilla para financiar a los emprendedores. Lo cual es una labor medular que le da soporte al iniciar un negocios y que a la persona o personas que buscan crea su negocio también se le suele dificultar obtener porque suele implicar la formulación de un proyecto o un plan de negocios, el cual algunos de ellos no tienen el conocimiento necesario para crearlos y que también en esta actividad la incubadora les brinda apoyo.

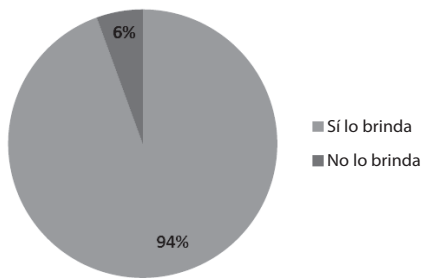


Figura 1: Ofrece servicios de planeación y creación de empresas

Fuente: Villalvazo Naranjo, J. y E. Becerril, M. (2010)

Ponemos como ejemplo las incubadoras de Jalisco, de las 43 existentes en 2010, el 94% de ellas prestan servicios para facilitarle al emprendedor el iniciar su empresa, según señal Villalvazo Naranjo, y Becerril, M. (2010); además, también señala que de esas incubadora, también el 94% brinda servicios de Pre- Incubación, que prácticamente se refiere en el fase de “aterrizar la idea de negocio e integrar el plan de negocios. Otro aspecto importante que nos ayuda a concluir que las incubadoras, aun con todos los servicios que prestan por una cuota, es el que la gran mayoría suelen ser sin fines de lucro, como bien muestra en su estudio Villalvazo Naranjo, y E. Becerril, (2010) es el 89%. Ya que trabajan, muchas de ellas, utilizando fondos que obtienen de la Secretaría de Economía y el Fondo PYME.

7. Método de investigación

El método utilizado para presente documento es documental donde se analizaron documentos oficiales de las instituciones, algunos estudios realizados sobre la creación de empresas y el empendimiento, y datos obtenidos disponibles sobre las empresas nuevas de instituciones como INEGI y RedJal. Además, también se revisaron casos incubadoras y estudios sobre las mismas para conocer la experiencia, servicios y forma de trabajo de estas. Esto enfocado a observar lo que en México acontece al respecto.

CONCLUSIONES

Las incubadoras de empresas en México pueden ser aliadas estratégicas para para los emprendedores que les permiten a estos últimos reducir sus costos de transacción al iniciar su empresa. Además son importante para reducir el riesgo de muerte de la empresa y reducir la incertidumbre en el proceso. También, por los servicios que presta, la experiencia y especialización, las incubadoras son importantes para que la empresa naciente surja con la formalidad requerida y de acuerdo a la ley, claro protegiendo su propiedad intelectual y con una imagen que le abone a crear la reputación propia.

Cabe destacar que las incubadoras también son fuentes de información, ya que conocen el proceso de creación de empresa y estudian lo que sucede en los mercados para dar un mejor servicio al emprendedor; lo cual viene a reducir la racionalidad limitada de este último porque le proporcionan la información que le facilite la toma de decisiones y el orientan a lo más adecuado mediante la asesoría y consultoría. Esto, junto con los bajos costos de alojamiento, las facilidades para la obtención de recursos para el emprendedor y la inclusión de diversos costos en una sola cuota por incubación, se concluye que los costos de transacción por emprender son reducidos de manera significativa.

Tal vez lo anterior es la muestra de que se sostenga que más del 80% de las empresas incubadas son exitosas, dado que las incubadoras les facilitan el proceso de creación y les dan apoyo especializado y orientado

a las necesidades específicas de cada emprendedor. Todo esto son buenas noticias para un país con ganas de crecer y con un espíritu emprendedor alto que sólo le hace falta la orientación necesaria para alcanzar sus objetivos, sobrevivir al primer año, y por qué no, crecer con el paso del tiempo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. **Banco Mundial (2014)**, Doing Business 2014, Entendiendo las regulaciones para la pequeña y mediana empresa. Grupo del Banco Mundial.
2. **Eggertsson, T. (1995)**. El comportamiento económico y las instituciones. Madrid: Alianza Economía.
3. **INEGI (2012)**. Análisis de la demografía de los establecimientos 2012.
4. **NBIA, 2007**. Measuring your business Incubator's Economic Impact: A Toolkit. Suggested Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) y Secretaría de Economía (SE), facilidad y rapidez en la creación de empresas en México, portal tu empresa. gob.mx. Disponible en: <http://www.oecd.org/centrodemexico/medios/43843217.pdf>
5. **Ramírez, M. A. (2010)** Costos de transacción y creación de empresas, Revista Ciencias Estratégicas Vol. 18 | No. 23 | Ene-Jun 2010 | pp. 43 - 58. Medellín, Colombia
6. **Villalvazo Naranjo, J. y E. Becerril, M. (2010)** Estudio para detonar inversión y desarrollo en base a la red estatal de incubadoras de empresas de Jalisco. Secretaría de Promoción Económica y RedJal, México.
- Williamson, O. (1981). The economics of organizations: The Transaction Cost Approach. The American Journal of Sociology, 87 (3), 548-577.
7. **Williamson, O. (1991)**. Mercados y Jerarquías: sus análisis y sus aplicaciones antitrust. México: Fondo de Cultura Económica.
8. **Zapata, F. T. (2011)**, Análisis del proceso de soporte a la creación de empresas en México: El caso del modelo de incubación del Tecnológico de Monterrey, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Ponencia: XVI Congreso de Contaduría, Administración e Informática. 5- 7 de octubre de 2011, Ciudad Universitaria, México.