



## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Desarrollo Empresarial

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) han tenido que formar parte de un sistema globalizado; esta situación requiere que diseñen estrategias que les generen ventajas competitivas para permanecer y fortalecerse en el mercado según Iduarte y Zarza (2000). Por otro lado el ministerio de economía de Guatemala (2006) resalta la necesidad de asistir el crecimiento sostenible de dichas empresas con el manejo eficiente y eficaz de recursos.

“... micro, pequeñas y medianas empresa (MIPYMES) inician como negocios de subsistencia sin mayor conocimiento de los conceptos básicos de administración de negocios, por lo que carecen de una estructura administrativa adecuada para competir con éxito en los mercados interno y externo de negocios y de viabilidad económica” (Poder Ejecutivo Federal Mexicano (PEF), Tercer informe de ejecución, 2003, Pp. 197)

Con el objetivo de ayudar a microempresas a mejorar su desempeño existen los Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE), Goldmark (1996) subraya que también se les nombran servicios no financieros, sin embargo a veces se brindan paralelamente con beneficios de este tipo como son créditos.

##### 2.1.1 Tipos de Servicios de Desarrollo Empresarial

Schneider y Steidl (2000) proponen la siguiente clasificación de tipos de servicios de desarrollo empresarial:



La capacitación externa, la asistencia técnica y servicios de información, de igual manera, Goldmark (1996) clasifica en cuatro áreas a los servicios de desarrollo empresarial en cuanto al efecto directo que tienen sobre la empresa: producción, mercadeo, administración y acatamiento de regulaciones.

## **2.2 Desarrollo Empresarial en México**

En el caso de Latinoamérica, Iduarte y Zarza señalan que los servicios empresariales, aunque están diseñados para microempresarios, no los utilizan por falta de información, por lo tanto los microempresarios no conocen costos y ventajas entre otros aspectos de los SDE y no saben si lo que invertirán en estos tendrán utilidades en un futuro o que tipo de beneficios pueden generar (Schneider y Steidl., 2000).

### **2.2.1 Instituciones que apoyan el desarrollo empresarial en México**

En México el gobierno Federal, gobiernos estatales, la secretaria de economía, instituciones de banca de desarrollo y banca múltiple han promovido los acercamientos entre empresarios e instituciones financieras y creación de programas con el objetivo de lograr que las MiPYMES tengan acceso a financiamiento y a otros Servicios de Desarrollo Empresarial para así desarrollar una nueva cultura empresarial (Presidencia de la Republica [PEF], 2003).

El principal instrumento en México es el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), que nace con el fin de promover el desarrollo económico nacional otorgando apoyos temporales que provoquen la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas ( Secretaria de Economía [SE], Fondo PyME, 2006).



Existen otras instituciones apoyadas por la Secretaría de Economía que promueven el desarrollo empresarial como son:

El Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C. (COMPITE), Red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (Red Cetro-Crece), Programa de Capacitación y Modernización Empresarial (PROMODE), Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP) entre otros, todos enfocados en el desarrollo de las micro pequeñas y medianas empresas.

Estas Instituciones apoyan el desarrollo empresarial en México con diferentes actividades específicas que abarcan aspectos físicos, financieros y de conocimiento como son creación, fortalecimiento de empresas e innovación tecnológica, formación de emprendedores creación y fortalecimiento de Incubadoras de Empresas, infraestructura productiva, constitución y fortalecimiento de fondos de garantía entre otros Fondo PyME.

### **2.3 Microempresas en México**

Fabre y Smith (2003) exponen la situación de las microempresas en México indicando que anualmente se crean cerca de 20 000 nuevas microempresas, contando ya con la existencia de 3.7 millones de empresas.

Según el INEGI (2005) las microempresas en México son responsables del 95.1% del personal ocupado del país además de aportar el 39% del Producto Interno Bruto al mismo tiempo significan el apoyo económico de millones de familias mexicanas. La principal motivación para crear microempresas es la falta de empleo, a pesar de que este sector tiene características definidas como son no tener alto valor agregado y contar con alto nivel de riesgo de inversión.



### **2.3.1 Situación actual de las microempresas en México**

Como ya se ha mencionado, las microempresas tienen una función importante en la economía mexicana, sin embargo existen obstáculos para las mismas según Reichmuth (2001). Algunos de estos son la diferencia de productividad entre MiPYMES y grandes empresas, no son complementarias a grandes empresas es decir son competencia, no exportan y no aspiran a crecer.

### **2.4 Emprendedores**

De acuerdo con lo dicho por Villaseñor en 1988, los emprendedores son personas que tienen en mente la constante búsqueda de lo nuevo, reconoce al riesgo como parte cotidiana de lo que hacen, y perciben la adversidad como retos a vencer con un campo de acción que se fundamenta en la innovación y los límites que posee son su capacidad y tiempo de vida (Camacho, 1998).

Por su parte Ishida, Mantis y Komori (2002) conciben el emprendimiento como la capacidad de crear nuevos negocios o compañías, por ello, podríamos deducir que los emprendedores son personas que comúnmente están en la búsqueda de la innovación y los retos, con capacidad y talento de convertir nuevas ideas en oportunidades económicas, es decir en negocios, aún en medio de crisis.

Camacho (1998) divide a los emprendedores en dos tipos, uno son los que descubren una necesidad y buscan los recursos para satisfacerla y por otra parte están el profesional calificado, que son los que por su nivel de conocimientos técnicos crean sus propios inventos y después los comercializan.



Los emprendedores cuentan con cualidades peculiares, Muñozcano (2006) comenta que un emprendedor debe tener: determinación, compromiso y entrega total al éxito, así como iniciativa, con una moderada sensibilidad al riesgo, independencia, capacidad para proporcionar valor a las oportunidades y visiones claras y bien cimentadas.

Sin embargo, la tarea de emprender no es fácil, se requiere más que sólo descubrir oportunidades; en el camino hacia el desarrollo de ideas con innovación, se encuentran con diversas limitaciones como: son la falta de recursos para invertir, la escasez de conocimientos especializados para desarrollar el proyecto por sí mismo.

Camacho (1998) menciona que el índice de fracaso de nuevas empresas en países en vía de desarrollo es del 95% en el primer año y del 90% en el caso de los países desarrollados.

A pesar de que el panorama se torne complicado, los emprendedores tienen el potencial necesario para encarar los retos. Por otra parte, en la actualidad la base del proceso innovador se fundamenta en redes compuestas por emprendedores, emprendimientos, Universidad, Estado y empresas, ya que todos son parte de un mismo proceso.

La finalidad de la red antes mencionada es formar la capacidad de crear un ambiente que fortalezca el espíritu emprendedor y la creatividad para lograr un buen desarrollo de las economías locales (Palacios, Gismondi, Willis., 2006).

Las redes han tomado un reciente auge en años recientes ya que aportan importantes atribuciones de aprendizaje e innovación.



Recientemente el desarrollo de nuevos productos y procesos se han realizado a través de alianzas descubriendo y abriéndose paso en nuevos mercados. Para ello, se ha tenido que emigrar las oportunidades individuales a comunidades o redes (Gordon y Tracey, 2003). Además de que la creación de empresas que aporten valor, es proceso necesario para reactivación de economías (Willis, 2006).

En el taller de Capital Privado organizado por Endeavor México en Septiembre de 2004, se mostraron cifras alentadoras que y reflejan que desde el año 1980 aproximadamente el 90% de empleos en México se crearon de empresas de gran crecimiento y reciente creación, por lo que los emprendedores podrían considerarse paladines de la economía, además de que el 50% de las nuevas tecnologías provienen del mismo sector (Endeavor México, 2006).

En síntesis, las cifras y la teoría reflejan que el papel de los emprendedores es el de un agente que exhorta a la generación de nuevos negocios y que moviliza las economías locales por su innovadora de ser pensar y actuar.

Finalmente Cheshire y Malecki (2004), comentan que el crecimiento y desarrollo de las economías locales se basan en los sistemas de innovación y el rol fundamental que juega el conocimiento y el aprendizaje que exista en las mismas, aunque cabe mencionar que la importancia de las innovación, desarrollo e investigación han orillado a los gobiernos a destinar recursos a este rubro como estrategia para el mejoramiento social (Chia, Quevedo y Rodríguez, 2006).



### 2.4.1 ¿Qué ocurre con los emprendedores en México?

En México la cultura emprendedora es motivada por la falta de fuentes de empleo, creándose pequeños negocios con bajo valor agregado.

Las políticas públicas de México, no fomentan en forma suficiente la actividad emprendedora, en 1999 fue destinado el 1.8% del gasto social al rubro de oportunidades de ingreso (Scout, 2004), aunque este porcentaje ha ido aumentando con el tiempo.

Si se cuestiona; ¿En donde se encuentran los emprendedores en México? La posible respuesta sería lejos de los bancos y toda fuente que les proporcione financiamiento (Calvo 2004). Para apoyar a los emprendedores se requiere facilitarles información, apoyo para acceder al crédito, asesoría técnica y facilitar los trámites burocráticos.

El acceso a obtener créditos que permitan a los emprendedores iniciar su negocio son mínimos, existen datos que revelan que sólo el 20% de las empresas mexicanas tienen acceso a créditos bancarios y la gran parte de ellas son grandes firmas, por ello los emprendedores, recurren a familiares y amigos como fuentes alternativas de financiamiento (Calvo, 2004).

Así mismo, los emprendedores en nuestro país se encuentran con barreras de conocimiento por la falta de información y cuando requieren apoyos para solicitar la asistencia técnica, financiera, legal por mencionar algunas se topan cotidianamente con diversos trámites burocráticos que entorpecen el desarrollo de los negocios.



Sin duda, la falta de una cultura emprendedora bien establecida ha colaborado para que el camino de los emprendedores sea más difícil, no obstante el gobierno ha realizado esfuerzos y alianzas importantes con instituciones que apoyan a las MIPYMES y emprendedores como son Fondo PYMES de la Secretaría de Economía, NAFIN, BANCOMEXT, FONAES, FINAFIM.

El Fondo PYME es un fondo que apoya a la micro, pequeña y mediana empresa a través el otorgamiento de apoyos. Esta división de la Secretaría de Economía, que se enfoca en crear programas para apoyar: la creación y fortalecimiento de empresas e innovación tecnológica, la articulación productiva sectorial y regional, el acceso a mercados y el acceso a financiamiento con el fin de generar el empleo formal ([SE], Fondo PyME, 2006).

## **2.5 Incubadoras de empresas**

El fenómeno de las incubadoras tuvo su origen en 1959 en Batavia, New York, Estados Unidos, pero fue hasta los años setenta cuando tuvo su auge al verse impulsada por entidades no lucrativas y empresas del sector privado que deciden promover su expansión fuera de los centros urbanos (Bharba-Remedios y Lette, 2004).

Posteriormente, esta modalidad se difundió en diversas instituciones de prestigio como la Universidad de Stanford, Silicon Valley. En décadas posteriores, este proyecto se extendió hacia Europa y países Asiáticos. Sin embargo, fue hasta 1990 cuando en México surgen las incubadoras, con apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y diversas instituciones educativas.





De acuerdo con la Asociación Nacional Incubadoras de Negocios (NBIA por sus siglas en inglés) las incubadoras de negocios realizan procesos dinámicos de negocios para desarrollar empresas en una etapa temprana, proporcionándoles asistencia en aspectos administrativos, acceso a financiamiento y servicio de soporte (O'Neal, 2005a).

De forma semejante, pero más completa, Duff (1994) plantea que las incubadoras de empresas son organizaciones que ofrecen un rango determinado de servicios de negocios y acceso a un espacio físico con términos flexibles y redes de contactos para desarrollar y conocer las necesidades de los negocios que se desean incubar.

En base a lo expuesto con anterioridad podemos inferir, que las incubadoras de empresas son entes que cumplen con la función primordial de controlar las condiciones del entorno con el fin de cultivar negocios que sean viables a través de estrategias y asistiéndolos con ciertos recursos que les son necesarios para su desarrollo.

Su objetivo principal es producir compañías, productos o personas exitosas con valor agregado. La flexibilidad que los semilleros de empresas permiten incubar cualquier tipo de negocios (Kmetz, 2000).

Gibson y Wiggins (2003) mencionan que las incubadoras han generado desde 1980 más de 250,000 empleos y la tasa sigue incrementándose, por más de 20 años las incubadoras adoptadas por universidades proveen de herramientas útiles y ha creado un impacto positivo en la economía local.

Algunos de los beneficios que ofrecen estos semilleros son: el desarrollo de productos creativos, trazan las líneas de acceso a redes de negocio local, proveen de acceso nacional e internacional de recursos y crean curvas de aprendizaje.



La mayoría de las incubadoras que existen tienen tres similitudes de acuerdo con Lee y Osteryoung (2004):

1. Intercambian tecnología.
2. El perfil que crea universidad-patrocinador va de acuerdo a planes.
3. Examinan la naturaleza del emprendedor.

Por otra parte los semilleros empresariales tienen sus servicios clave: La administración del espacio, centralización de servicios para compañías del mismo tipo que ayuda a disminuir el costo. En sí, las incubadoras deben definir los programas de asistencia que brindar. (Bharba-Remedios, 2003).

Las incubadoras proveen de valor agregado a los proyectos en incubación. Los modelos de las incubadoras, especialmente las de tipo tecnológico, desarrollan: diversas estrategias que permiten desarrollar planes exitosos, metodologías de saber como hacer las cosas, brindan un sistema operacional que dota de soporte en recursos humanos, finanzas, marketing y de infraestructura y atrae a la inversión.

Algunos de los factores de éxito que deben presentar las incubadoras son: Contar con programas proyectados con políticas y procedimientos claros, los cuales deben ser métricos, para que en realidad pueda medirse el impacto que estas generan, como incrementar empleos, disminuir la mortalidad en las empresas, por mencionar ejemplos; y evaluar la rentabilidad que estos proyectos (Gibson y Wiggins, 2003).

Las incubadoras han creado fuertes lazos con las universidades, Camacho (1998) comenta que las incubadoras, en especial las de base tecnológica, pueden llegar a suplir nichos de mercado y tienen tasas de éxito que se mueven en un rango de entre el 70% y 80%.



La relación entre escuela e industria debe ser dinámica y que permita crear sistemas conglomerados que puedan verse como unidades de conocimiento y proporcione estrategias y se encuentre libre de conflictos (Tapia, 1996).

La vinculación de Universidad- Empresa (UE) se basa en el concepto de innovación constante, con lo que básicamente cambia la idea de que los centros académicos son sólo generadores de conocimiento básico, los institutos tecnológicos estatales como productores de tecnología, las empresas como usuarias de ésta, el consumidor como ente pasivo, ignorante e indiferente de lo que ocurría por detrás del bien consumido (Vaccarezza, 1997).

Las incubadoras se pueden clasificar por su ámbito específico o por su afiliación. Por su ámbito pueden dividirse en: de base tecnológica, de uso múltiple o diverso y tipo microempresas.

Por su afiliación, podríamos dividir las en: públicas, privadas, mixtas y académicas. El propósito de las mismas está determinado por la mezcla que se da entre afiliación y ámbito (Gómez, 2002).

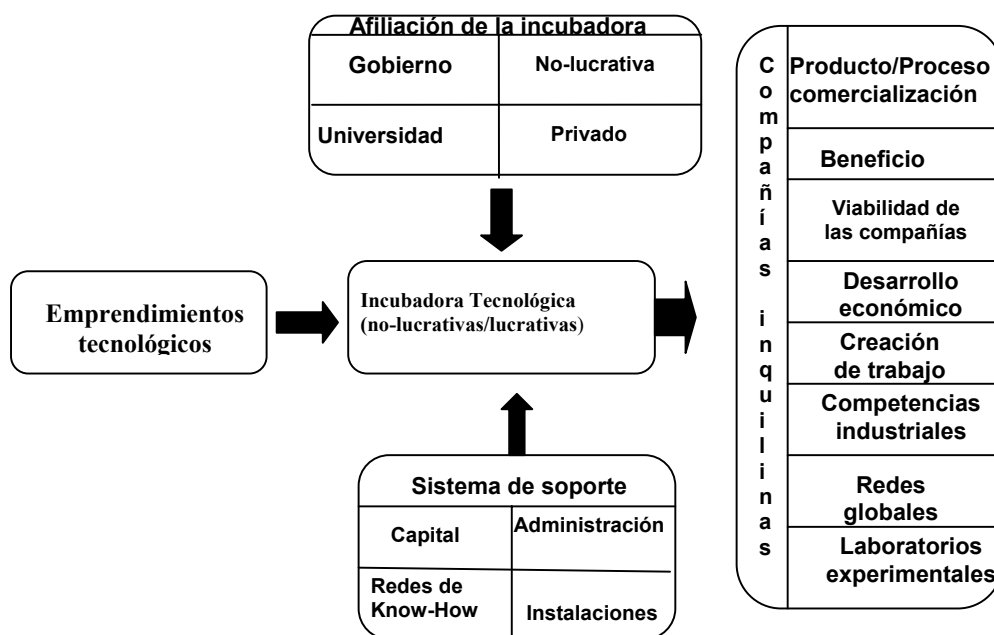
Lewis (2001) menciona que las incubadoras de base tecnológica son herramientas que ayudan en el desarrollo económico de la región y a generar cambios en el proceso de innovar, y son ligas entre el mercado e industria, por otra parte es importante agregar que las incubadoras de base tecnológica pueden ser de tecnología media o tecnología elevada.

Las incubadoras de base tecnológica se enfocan en investigar, desarrollar y comercializar tecnologías innovadoras con un elevado valor agregado (Gómez, 2002) y tienen capacidad de transferir tecnología, entre las extensiones de la red que la conforman, logrando un mayor aprovechamiento del conocimiento.

Este tipo de incubadoras son las que más se vinculan con el sector privado y académico debido a lo interesante de los proyectos que desarrollan, la rentabilidad y avances que estos representan. En si, el éxito de los semilleros de empresas de base tecnológica, es trabajar en forma de conglomerados, creando redes que den un adecuado soporte a los proyectos en incubación.

A continuación se muestra el esquema que es del modelo básico de incubadoras tecnológicas en los Estados Unidos:

Figura 1. Componentes básicos de las Incubadoras tecnológicas



Gibson y Wiggins, 2003, p.4.



Los componentes básicos de una incubadora de base tecnológica son: Soporte de instituciones privadas, universidades, gobierno y no lucrativas.

Cuentan además con el soporte de instituciones que arrenden instalaciones que permitan tener laboratorios, desarrollo económico, redes globales, etc. Adicional a esto resulta importante tener un adecuado sistema de soporte que contenga capital. Administración, redes de conocimiento y instalaciones y emprendedores (Gibson y Wiggins, 2003), los emprendedores, como resultado obtienen apoyo en áreas como son comercialización, marketing, asuntos legales, entre otros, que les permiten lograr un impacto económico, crean fuentes de trabajo, y logran volver comercializable el conocimiento.

Diversas Universidades alrededor del mundo cuentan con incubadoras de base Tecnológica, entre los que podemos mencionar el de la Universidad de Austin Texas, la Universidad de Florida Central y el del Instituto Politécnico Nacional, en nuestro país.

Finalmente, podríamos concluir que las incubadoras de empresas de base tecnológica son centros que apoyan a los emprendedores, los cuales facilitan el surgimiento de nuevas empresas, las cuales, nacieron tomando como base el conocimiento tecnológico. Los emprendedores que deseen incubar ideas, sólo requieren que dichas propuestas hagan evidente una ventaja competitiva, mostrar que el proponente tiene capacidad de darle continuidad al proyecto a través de su capacidad de generar conocimiento y éste fuertemente comprometido.

En síntesis, las incubadoras, indistintamente de su categoría, son herramientas que promueven el desarrollo económico, apoyan la creación de nuevos empleos, fomentado el desarrollo regional y crean un ambiente emprendedor en la comunidad donde se encuentran.