



**Universitat de les
Illes Balears**

**Facultad de Economía y Empresa
Grado en Administración y Dirección de Empresa**

Las Incubadoras de Empresas

Alumna: Cristina Rodríguez Fortuny

Tutor: Abel Lucena

Mayo 2013

ÍNDICE

1. RESUMEN DEL TRABAJO /ABSTRACT	2
2. METODOLOGÍA.....	3
3. INTRODUCCIÓN.....	4
4. CONTEXTUALIZACIÓN.....	5-6
5. LAS INCUBADORAS DE EMPRESAS.....	7-9
6. TIPOS DE INCUBADORAS.....	9-10
I. <i>Pre-incubadoras</i>	
II. <i>Incubadoras genéricas</i>	
III. <i>Incubadoras académicas</i>	
IV. <i>Incubadoras sectoriales</i>	
7. ETAPAS DE LA INCUBACIÓN.....	11-13
I. <i>Pre-incubación</i>	
II. <i>Incubación</i>	
III. <i>Post incubación</i>	
8. CULTURA ORGANIZACIONAL DE LAS INCUBADORAS.....	13-18
I. <i>Aspectos relativos a la ubicación de las incubadoras</i>	
II. <i>Servicios prestados por las incubadoras</i>	
III. <i>Diferencias entre incubadoras y aceleradoras de empresas</i>	
9. MODELO DE FINANCIACIÓN DE LAS INCUBADORAS Y PROCEDIMIENTO DE FINANCIACIÓN.....	19-21
I. <i>Incubadoras públicas vs Incubadoras privadas</i>	
10. ALGUNAS INCUBADORAS QUE SE ENCUENTRAN EN ESPAÑA...22-23	
I. <i>Incubadora de empresas Glòries</i>	
II. <i>Almogàvers Business Factory</i>	
III. <i>Incubadora Parc Bit</i>	
IV. <i>Plug And Play España</i>	
11. CONCLUSIONES.....	24-25
12. REFERENCIAS.....	26-27

1. RESUMEN DEL TRABAJO

En la actualidad el modelo de creación de nuevas empresas ha cambiado en muchos sentidos. Uno de ellos son las ayudas a las que puede recurrir un emprendedor de un nuevo negocio como el poder acudir a incubadoras de empresas. Una vez en ella, dispondrán de toda una serie de recursos que permitirán el éxito empresarial de la idea. Por ello, en este trabajo se expone cómo funcionan las incubadoras de empresas y qué proporcionan a sus emprendedores en función de su tipología, además de todas las etapas por las que se debe pasar. A su vez, se expone el funcionamiento de las mismas dependiendo de si se trata de incubadoras públicas o privadas, estudiando varios casos a modo de ejemplo.

La finalidad de este trabajo podría resumirse en comprender cómo las incubadoras de empresas mejoran el tejido empresarial de nuevas ideas de negocio y cómo evitan la pérdida de grandes ideas de negocio mediante un buen apoyo a los emprendedores.

ABSTRACT:

Nowadays, the model used to create a company has changed in many ways. One of them is the support assistance that the entrepreneur could reach in order to create his new business, like appealing to the business incubators. Once there, the entrepreneur will dispose a wide range of resources that will enable to succeed the business idea. Therefore, in this research is exposed how the business incubators work and what they provide to their entrepreneurs depending on their type, including every stage which must be passed. Furthermore, the way they work is exposed depending on whether they are public or private, studying many cases as an example.

The purpose of this work could be summarized as understanding how the business incubators improves the business atmosphere where new ideas are carried and how they avoid losing big business ideas through a good support on entrepreneurs.

2. METODOLOGÍA

La metodología utilizada en el presente trabajo se ha basado en la búsqueda constante de información relevante y necesaria para desarrollar el proyecto final de grado. Esto ha sido posible mediante el seguimiento de artículos académicos, noticias y estudios que se han desgranado con este propósito, además de la aportación personal de integrantes de incubadoras, sirviendo el Parc Bit como organismo público, y Plug&Play España como organismo de carácter privado.

3. INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia, el mundo empresarial se ha caracterizado por una evolución constante, lo que ha dado lugar a la innovación: un fenómeno en constante desarrollo. La innovación surge del resultado de procesos e ideas para su implementación económica en un mundo globalizado, en constante evolución y adaptación a la era actual.

Innovación es sinónimo de cambio mediante la generación de nuevas ideas que puedan llegar a convertirse en productos o servicios cuyo objetivo sea el éxito empresarial. No es exclusivamente la generación de ideas lo que permite innovar, ya que las buenas ideas no son suficientes para un éxito empresarial. Es necesario anticiparse a las necesidades de mercado y la correcta gestión de la innovación es además primordial para todo el proceso desde el momento en que surja la idea, hasta que esta se convierta en un producto o servicio. Para lograr éxito empresarial es necesario emprender y adoptar ideas de negocio innovadoras.

En muchas ocasiones emprender e innovar van de la mano, ya que querer cambiar y ofrecer nuevas alternativas proviene de la búsqueda de nuevas soluciones para la sociedad que hasta el momento no se hayan dado o simplemente mejorar en productos o servicios que ya existen, creando un valor adicional. Emprender es identificar el cambio como una oportunidad que lleve al éxito empresarial. Aquí es cuando se fusionan las facetas del emprendedor: dejar de ser un subordinado y ser él su propio jefe, caracterizado por ser un líder visionario y movido por sus inquietudes empresariales.

Un emprendedor no puede abordar todas las capacidades y recursos necesarios para llevar a cabo su proyecto de futuro. Por ello existen las incubadoras de empresas, que es de lo que trata este proyecto. Lo que se pretende es saber cómo funcionan, qué objetivos tienen y cómo ayudan a los emprendedores. También se profundizará en qué objetivos tendrán y las diferencias que hay dependiendo si se tratan de incubadoras públicas, subvencionadas, o si se tratan de incubadoras privadas, financiadas con capital privado. Así pues, se pretende conocer cómo actúan las incubadoras que acogen proyectos.

4. CONTEXTUALIZACIÓN:

La primera incubadora de empresas que se creó fue en Estados Unidos en la década de 1950, tras el cierre de una fábrica en Batavia. El cierre de esta fábrica dejaba libre un espacio de 93.000 metros cuadrados y suponía para la localidad de Batavia (de 16.000 habitantes) un 20% de desempleo. El presidente de la fábrica hasta el momento de su cierre, Ben Mancuso, se encargó del arrendamiento de espacios a pequeños empresarios, ya que la localidad no era atractiva para grandes compañías aunque el espacio disponible fuese grande. Llegó un momento en que no sólo arrendaba espacios si no que prestaba servicios de apoyo, secretaría y acceso a financiación a medida que lo iban necesitando los que se encontraban en ella.

Es en los Estados Unidos donde nacen las primeras herramientas para el desarrollo económico, en este momento surgen organizaciones enfocadas a mejorar la situación económica de la época. A finales de década de los 70 la *Economic Development Administration* (EDA) y la *National Science Foundation* (NSF) establecen los primeros programas de incubación. La NSF funda la primera incubadora de base tecnológica (Gómez, Liyis 2002). Seguidamente, los demás intentos de incubación se propiciaron en los centros de investigación y universidades. Entre ellas, la *American Research Department* (ARD), que pertenecía al Massachusetts Institute of Technology (MIT), en ella se dieron lugar a los "spin-off" académicos que eran el surgimiento de conocimientos científico-tecnológicos adaptados a la realidad empresarial del momento, influenciados por la importante visión tecnológica de Standford, Sillicon Valley y Harvard.

El objetivo de crear incubadoras en EEUU era aminorar los efectos del proceso de reconversión de la industrialización en las regiones más afectadas de la época de los 70, promoviendo el desarrollo económico.

La evolución de las incubadoras de los Estados Unidos en la época de los 80 y 90 varía de un periodo a otro. Cabe destacar que la financiación en la primera época era pública, mientras que a partir de los 90 se comienzan a dar casos de financiación privada. En ambas épocas las organizaciones no tenían

un fin lucrativo. En un primer lugar las incubadoras estaban orientadas hacia la comunidad, mientras que posteriormente se reorientaron hacia las empresas. Finalmente, en la época de los 80 existía gran variedad de tipología de empresas, mientras que en los 90 abundaban las empresas de base tecnológica.

Gracias al crecimiento de las empresas que se crearon durante los años 80 en Estados Unidos, el fenómeno de incubación llegó a Europa. Las primeras incubadoras europeas nacieron gracias a la Comisión Europea, la cual se encargó de su desarrollo, promoviendo centros de empresas en constante contacto con las universidades que creaban los procesos de *spin-off* para posteriormente, con los resultados obtenidos de los programas de investigación, poder comercializarlos. Los investigadores que se implicaban en la generación de conocimiento en el laboratorio acababan convirtiéndose en empresarios a través de la comercialización de ese conocimiento en forma de producto o servicio cuyo valor social era dictaminado directamente por el mercado (Ortín, Salas, 2008).

Desde los inicios se observa que las incubadoras no sólo son un mecanismo hacia la creación de nuevos proyectos, sino que son instituciones que se han basado en mecanismos políticos para favorecer la creación de empleo y la cohesión social. La zona donde se encuentren será el punto de unión entre empresas, emprendedores, las instituciones, las políticas y la misma incubadora, creando así una red de cooperación entre empresas y las propias instituciones.

5. LAS INCUBADORAS DE EMPRESAS:

Las incubadoras de empresas son el lugar donde el emprendedor lleva a cabo su proyecto para que sus ideas se hagan realidad, teniendo acceso a recursos y servicios que permiten un correcto camino hacia el éxito empresarial. Son organizaciones encargadas de dirigir y acelerar el proceso de todo proyecto que les haya sido asignado. Estas ofrecen espacios físicos, donde podrán contactar con otros emprendedores y obtener sinergias mediante redes de contacto, lo que se conoce como *networking*, así como servicios de acceso a internet y arrendamiento de espacios físicos.

El objetivo de las incubadoras es ayudar a reducir la desaparición temprana de las empresas, evitando la en medida de lo posible, el impacto que desde el inicio tiene crear una empresa. Según un estudio del *Instituto Nacional de Estadística* del 2010, de las empresas que habían nacido desde el 2001 hasta el 2009, un 39.1% de las creadas en estos años habían desaparecido a los 3 años de vida, siendo durante el primer año de vida el promedio más elevado de muertes de empresas, situándose en un 17,5%. Se observa un 11,9% y un 9,7% de muertes de empresas en el segundo y tercer año respectivamente. Analizando estos datos es más que necesario que las incubadoras ayuden a reducir dicho índice. Las incubadoras se encargan de proporcionar facilidades y servicios a los emprendedores para el desarrollo de su proyecto empresarial. Para ello, las incubadoras tienen un criterio de selección de proyectos en función de la viabilidad técnica, económica y financiera.

Otros objetivos que tienen las incubadoras son: I) prestar apoyo técnico y gerencial a empresas a través de la identificación y el ofrecimiento de consultorías especializadas; II) acelerar la consolidación de empresas, ayudándolas a superar de forma rápida las barreras técnicas, gerenciales y de mercado; III) fortalecer la capacitación emprendedora al ofrecer un ambiente apropiado y una gerencia dinámica; IV) desarrollar acciones asociativas y cooperativas; V) optimizar y reducir costes para las empresas y para las entidades que apoyan a la incubadora; VI) buscar nuevos apoyos o socios

estratégicos; y VII) aumentar la interacción entre el sector empresarial y las instituciones académicas (Maroto, García, 2004).

Además, estas buscan el desarrollo económico local para favorecer la creación y el crecimiento de nuevas actividades empresariales, cuya misión es de interés público para influir en el desarrollo regional. Para ello, las incubadoras deben tener muy en cuenta las especificaciones de las regiones a las cuales quieren dirigirse, ya que permitirá obtener ventajas competitivas.

A nivel europeo existe la European BIC Network: una red de incubadoras europeas que actualmente cuenta con más de 150 Centros Europeos de Empresas Innovadoras, conocidos como CEEIs. Su objetivo principal es promover el crecimiento de los Centros de Empresas e Innovación tanto dentro como fuera de la Unión Europea (UE), cuya misión es la creación de nuevas empresas pequeñas o medianas (PYME) y / o actividades nuevas en las PYME existentes sobre la base de nuevas ideas con potencial de crecimiento (EBN statutes, 2005). Los centros tecnológicos pertenecientes a esta red deben cumplir los criterios de calidad establecidos para poder disponer de la acreditación de marca EC-BIC y formar parte de esta red. Para ello, existe un comité de gestión de calidad que se encarga de tomar la decisión sobre la concesión, la renovación o retirada de la marca EC-BIC.

En España existe desde 1994, la Asociación Nacional de CEEIs Españoles (ANCES), donde se encuentran todos los Centros Europeos de Empresas Innovadoras a nivel nacional. Este organismo se encarga de la representación de los dichos CEEIs que la forman, así como del desarrollo y puesta en marcha de nuevos CEEIs. El objetivo de esta asociación es promover el desarrollo industrial y económico de los Centros Europeos de Empresas Innovadoras, especializados en componentes innovadores y en desarrollo.

De nuevo en España, también se encuentra la AVIE (Asociación de Viveros e Incubadoras de Empresas) de carácter civil y sin ánimo de lucro, que se encarga de incentivar y promover la cultura emprendedora. Está formada por instituciones tales como universidades, agencias de desarrollo económico y una red de asociados a nivel nacional en constante crecimiento que provienen

tanto de entidades públicas como privadas. Entre sus objetivos se encuentran: incentivar la creación de nuevas incubadoras de empresas, formación sobre emprendimiento y cultura empresarial, promover el conocimiento y habilidades entre sus asociados, así como la creación de redes de contacto y sinergias entre ellos.

6. TIPOS DE INCUBADORAS:

Existen varios tipos de incubadoras en función del momento en que se encuentre el proyecto o idea de negocio, teniendo en cuenta que algunas de las ideas pueden provenir de universidades y de sectores diferentes. A continuación se exponen los tipos de incubadoras que pueden encontrarse:

- I. Pre-incubadoras: este tipo de incubadoras se centra en aquellos emprendedores que aún no tienen bien definido su proyecto y se encuentran en la fase de incubación. Más adelante se especificará en qué consiste esta fase. Estas se encargan de asesoramiento directo y *coaching* específico, ya que están especializadas en estos procesos. Además, ofrecen un espacio de trabajo donde pueden desarrollar su plan de negocio disponiendo de todas las facilidades al alcance que se les proporcionan.
- II. Incubadoras genéricas: esta, a diferencia de la anterior nombrada, engloba todos los procesos que sigue un proyecto dentro de la propia incubadora. Es decir: desde la pre-incubación hasta la post-incubación. Este tipo de incubadora aporta todos los servicios específicos para los emprendedores y no importa en qué sector se centra el plan de negocio que desarrolla cada emprendedor. Cabe destacar que este tipo de incubadoras persigue la generación de empleo y es de las más utilizadas como mecanismo político para la creación de nuevas entidades empresariales.
- III. Incubadoras académicas: nacen en las universidades y de los centros de investigación. Se caracterizan por la creación de tecnología a partir de grupos de investigación. De aquí surgen las *spin-off* universitarias: son empresas promovidas desde las universidades o centros de

investigación con las cuales se busca comercializar la tecnología que desarrollan. La diferencia de una empresa creada a partir de una *spin-off* a una empresa normal, es que la *spin-off*, una vez creada como entidad sigue manteniendo un vínculo estrecho con la organización inicial que le dio origen.

- IV. *Incubadoras sectoriales*: son incubadoras muy específicas. En este grupo se encuentran las incubadoras de tecnología intermedia y las incubadoras de alta tecnología, dando sólo cabida a proyectos enfocados en función del sector en el que va encaminado el negocio. Por ejemplo: el sector medioambiental, la industria química, sector agroalimentario, biotecnología, microelectrónica, el sector de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), etc. Estas incubadoras se encuentran geográficamente localizadas en función del sector en el cual se centran. El hecho de que se diferencie por sector facilita la especialización y un mayor conocimiento de este, permitiendo a los emprendedores ayudar en todo lo específico de su campo. La diferencia entre el tipo de tecnología al que pertenezcan, ya sea intermedia o alta tecnología, es que el tiempo de incubación y la innovación es diferente. Con empresas de tecnología intermedia, la incubación puede durar hasta doce meses y se trata de procesos semi-especializados, mientras que las de alta tecnología pueden tardar hasta dos años en ser incubadas y son innovaciones avanzadas.

7. ETAPAS DE LA INCUBACIÓN:

Una vez un proyecto o idea de negocio es aceptado por la incubadora, sigue un proceso de incubación el cual se centra en el soporte técnico y específico que requiere cada emprendedor.

La incubación puede dividirse en tres períodos: la pre-incubación, la incubación y la post-incubación. Cada uno de ellos cuenta con características específicas en función del ciclo de vida del proyecto. A continuación, detallados:

I. Pre-incubación:

Es la primera fase en la que entra un proyecto una vez evaluada la idea. En esta fase se encuentran las actividades que ayudan a desarrollar la idea de negocio hasta transformar la idea en un buen plan de negocio. Todo ello para que se alcance el éxito empresarial y lo más importante: que pueda pasar a la siguiente fase. En este periodo los emprendedores tendrán a su disposición todas las actividades y servicios para poder realizar su plan de negocio. Llegados a este punto de creación se pondrá a disposición del emprendedor un lugar de trabajo donde tiene todas las facilidades a su alcance, ya sean conectividad a internet, acceso telefónico, poder imprimir, etcétera. También se realizan actividades de formación para los futuros empresarios, centrándose en temas de gestión empresarial, pues el hecho de ser emprendedores no significa que dispongan de las capacidades específicas para su fin. Esto es una fuente de valor esencial y de las que otros emprendedores, de no estar en una incubadora, no podrán disponer.

II. Incubación:

Una vez es definido y aprobado el plan de negocios, se reciben las ayudas técnicas, habilidades para el desarrollo y consolidación de la nueva empresa mediante todos los recursos que ofrecen las incubadoras una vez se encuentran los proyectos en ella.

Esta segunda fase tiene una duración máxima de tres años. Durante este período se pretende que la nueva empresa de reciente creación crezca y sea capaz de sobrevivir, además de alcanzar el éxito empresarial, teniendo la oportunidad de convertirse en una empresa firme.

La incubación se divide en un primer año, denominado "aceleración del plan de negocio", donde el emprendedor se alojará en la incubadora con unos costes de establecimiento muy reducidos. Este primer año se divide en dos fases: los seis primeros meses, donde el emprendedor trabajará a fondo su plan de negocio ya aprobado por la incubadora y dispondrá de servicios de *coaching and mentoring*, lo que es conocido como orientación y tutoría de su proyecto, además de un seguimiento para desarrollar la planificación avanzada de dicho plan de negocios. Los siguientes seis meses se tiene que encontrar la financiación de su proyecto y comercializar la idea de negocio. En este periodo el emprendedor debe constituir su empresa para poder seguir siendo incubado y dar un paso hacia delante, transformando así su idea de negocio en una empresa. Para ello se establece un "programa de aceleración" que es el que empuja a que la empresa crezca a través del fortalecimiento institucional una vez constituida la empresa, en búsqueda de valores sólidos y una mentalidad clara con una visión y estrategia de futuro definidos. Esta fase podría equivaler a la que hace que la empresa se ejecute, mientras que la incubadora permite que la empresa se levante y siga un camino.

Una vez transcurrido este primer año, la empresa ya constituida puede seguir en la incubadora dos años más. Lo hará en un módulo u oficina pero siempre disponiendo de los mismos servicios hasta el momento. Cabe destacar que durante este periodo de incubación, si se trata de incubadoras públicas los costes subvencionados suponen un 75%, lo que hace que el empresario pueda llevar a flote su negocio en los primeros años de vida. Esto nos transmite que poseer escasos recursos no será problema a la hora de emprender. Pasados estos tres años, el empresario puede decidir trasladarse a otras instalaciones fuera de la incubadora o simplemente quedarse en ellas pero sin obtener las subvenciones de costes que se puedan obtener durante el periodo de incubación. Cabe destacar que muchos de estos empresarios suelen optar por la última opción, ya que el espíritu empresarial que se vive dentro no se encuentra una vez en el exterior. Esto proporciona la posibilidad de obtener sinergias con otros emprendedores y disponer de una red de contactos que en otras

condiciones no podrían tener. También es cierto que las incubadoras buscan disponer de estas redes y agrupaciones ya que es un atractivo de negocios y ayuda a la cooperación entre empresarios.

III. Post incubación:

Una vez finalizada la incubación, encontrándose la empresa consolidada y madurada, llega el periodo de seguir el camino empresarial de manera autónoma y sin disponer de los servicios prestados por la incubadora, que han sido esenciales para alcanzar el punto en el que se encuentra la empresa actualmente. Esta fase podría considerarse la de expansión, ya que es un buen momento para la internacionalización y llegar a otros mercados. Para ello, las incubadoras también disponen de estrategias de salida para facilitar la adaptación de la empresa en los diversos mercados.

8. CULTURA ORGANIZACIONAL DE LAS INCUBADORAS:

La cultura organizacional de las incubadoras en general depende de varios factores: la ubicación, los servicios que prestan y la diferencia entre incubadoras y aceleradoras de empresas.

I. Aspectos relativos a la ubicación de las incubadoras:

En un primer lugar los factores de posicionamiento de las incubadoras dependen de diversos aspectos: tipología de incubadora, situación jurídica de cada una, la ubicación física, los acuerdos de asociación entre empresas y la incubadora, los beneficiarios y usuarios finales de la incubadora, servicios, calidad, y finalmente las acciones que deberán realizarse para llegar a los objetivos estratégicos.

En cuanto a tipologías de incubadoras, debe tenerse presente que las hay de varios tipos (pre-incubadoras, genéricas, académicas y sectoriales) cuyo elemento estratégico para elegir el posicionamiento adecuado de una incubadora depende de la tipología de innovación que se pueda desarrollar en cada uno de ellas.

Las incubadoras pueden ser financiadas por organismos públicos, organismos privados y organismos público-privados. La forma jurídica en que se forman depende principalmente de si existen fines lucrativos o no. En las incubadoras públicas ya se sabe que la finalidad es la creación de empleo y cohesión social, pero por lo general, independientemente de su forma jurídica no suelen buscar fines lucrativos. Los principales factores influyentes en la decisión de crear una incubadora dependerán de la asociación de entes o la participación en sectores concretos ya sea de forma pública o privada.

En relación con lo anterior, la ubicación física de una incubadora depende en gran medida de la finalidad a desarrollar en la incubadora o qué nuevos mercados se quieren satisfacer, así como la creación de empleo que puede incentivar la creación de una incubadora en el sitio adecuado. Por ello, la elección de la ubicación depende de tres factores: el contexto económico regional de la zona, si los sectores regionales están ubicados en un área específica las incubadoras deben aproximarse a dicha ubicación; las necesidades empresariales del entorno local y por último, depende de los servicios existentes ya que no es conveniente que exista una sobreexplotación de servicios en una misma zona.

Una vez la incubadora está establecida, debe buscar acuerdos de asociación ya sea con empresas locales y con cámaras de comercio entre otros, que actuarán como socios colaboradores de forma externa. Esto permite ofrecer servicios de calidad a los futuros emprendedores incubados ya no dentro de la propia incubadora, sino que externamente, los socios colaboradores podrán ofrecer servicios en diversas áreas más específicas. Los propios emprendedores también pueden establecer acuerdos especiales con dichos socios, en lo relativo a temas como, por ejemplo, la internacionalización de servicios que ofrecen las cámaras de comercio de los empresarios a los nuevos emprendedores.

Otro aspecto a tener en cuenta del posicionamiento de las incubadoras son los usuarios finales y los beneficiarios de las acciones que realicen las incubadoras. Es decir, que la existencia de una incubadora afectará

positivamente a los principales sectores de la economía local de la región así como al entorno social, favoreciendo el emprendimiento en personas que requieran ayudas específicas para sus ideas de negocio. Por ello, los usuarios finales dispondrán de estrategias de desarrollo concretas a través de acciones innovadoras que se desarrollen en las incubadoras.

Finalmente, las incubadoras deberán llevar a cabo acciones mediante programas y proyectos específicos diseñados por la propia incubadora, donde se establezcan los objetivos a los que se va a llegar con la ayuda de socios o administraciones locales para poder generar un entorno de innovación y espíritu empresarial que permita un crecimiento del entorno económico de la zona, y que ello colabore a que las regiones donde se encuentren desarrollen un ámbito empresarial cada vez mayor.

II. Servicios prestados por las incubadoras:

A parte de los servicios básicos que se ofrecen dentro de las incubadoras, también hay que tener en cuenta que lo que necesitan los emprendedores no se limita a que les ayuden a realizar un buen plan de negocio. Lo esencial tras ese primer paso es la posibilidad de tener acceso a la financiación y un apoyo legal (además de administrativo) a la hora de crear la empresa, así como la incubación física y la protección de la propiedad intelectual que puedan llegar a desarrollar. Ni mucho menos debe descuidarse la atención sobre la transferencia tecnológica que se crea en el ámbito de innovación, puesto que esto podría favorecer el proceso productivo.

Uno de los puntos más importantes para un emprendedor es el acceso a la financiación. Por ello, las incubadoras deben disponer de servicios de apoyo a la financiación, especialmente en la fase inicial del proyecto empresarial, ya sea mediante el acceso a fondos de capital semilla¹. Otro mecanismo para obtener financiación es tener al alcance una red de *Business Angels*. Este término define a inversores privados o grupos que

¹ Capital Semilla: considerado como financiación semilla que consiste en financiar parte de un negocio o empresa en la fase de creación, implica mayor riesgo que la financiación mediante *Venture Capital*, ya que no existe ningún proyecto para evaluar la financiación aunque las cantidades de dinero que se financian son mucho menores que en *Venture Capital*.

financian proyectos empresariales de sectores que conocen, invirtiendo cantidades de dinero que oscilan desde los 25.000 euros y los 250.000 euros. Este grupo de inversores valora mantenerse en el anonimato, pretendiendo aportar el máximo de valor y tiempo en las empresas que inviertan para que estas crezcan.

Seguido del acceso a la financiación por las vías comentadas anteriormente, otro servicio ya nombrado pero no menos importante es la incubación física del emprendedor. Este servicio es de los más importantes que una incubadora de empresas puede aportar a sus emprendedores, y estos lo perciben como un valor añadido. La incubación física es la disposición a espacios totalmente equipados, así como instalaciones y servicios públicos que se comparten entre los diferentes emprendedores alojados. De esta manera se reducen los costes asociados tales como gastos de actividad diaria y mantenimiento.

III. Diferencias entre incubadoras y aceleradoras de empresas:

Hay que tener en cuenta que existen diferencias entre lo que se considera una incubadora y una aceleradora. La principal diferencia es el planteamiento del modelo de crecimiento, puesto que en ambas es distinto. Habitualmente dentro de las incubadoras, durante la primera fase puede encontrarse el "programa de aceleración" que ofrecen pero también existen organismos como las aceleradoras de empresas (normalmente de carácter privado) que tratan esta fase sobretodo enfocado a proyectos Startups.

En las incubadoras, su modelo de crecimiento se basa en que cada empresa crezca al ritmo natural de sus características en periodos de tiempo más largos que en los que se establecen en las aceleradoras de empresas.

El modelo de crecimiento de las aceleradoras se basa en los proyectos Startups, los cuales necesitan unas tasas intensivas de capital y crecimiento en un periodo de tiempo breve. Esto es debido a que las Startups se caracterizan por un grado de incertidumbre muy elevado y con probabilidad de fracaso alto. Según Luís Martín Cabiedes, especializado en Startups de

internet, la tasa de probabilidad de éxito ronda el 20%. Por eso es necesaria la rápida llegada al mercado en el momento adecuado.

Además las aceleradoras de empresas pretenden ayudar a superar la llamada “adolescencia” de la empresa y la preparan para un rápido crecimiento en un corto periodo de tiempo, haciendo también hincapié en desarrollar un pronto fortalecimiento institucional con valores sólidos y una mentalidad clara de la visión empresarial y estratégica para el futuro.

A grandes rasgos puede compararse en que las incubadoras siguen todo el proceso escalonado desde la creación de la empresa y su camino hacía su objetivo de éxito mediante todo el proceso y ritmo natural de tiempo. En cambio, las aceleradoras rompen con esta estrategia natural y enseñan a ejecutar la empresa desde un primer momento con rapidez.

En España el 63% son incubadoras de empresas y un 36% son aceleradoras de empresas, seguidamente se detallan todas las que se encuentran.

Las aceleradoras de empresas que existen son un total de 38: *Acelerador de Empresas de ANEC, ADE Castilla y León, Altavista Ventures, Business Booster, Cink Emprende, Crowd Knowledge, ECONLAB, Encuentra Capital, EverisDigital, Factoriagris, Fundeun, GoTo Silicon Valley, IDEateca, Ideos, Intelectium, Itnig, Itxfrom, linktoGrowUp, Mola.com, Plug&Play España, Proyecto FAST, Sales Force Europe, Salto con Red, Samba accel, SeedRocket, Sonar Venture, Spiral Startups, Startupbootcamp Madrid, Taktice, The Founder Institute-Barcelona y Madrid, Top Seeds Lab, TSMGO, UEIA, UNIR, Wayra Barcelona y Madrid, Zarpamos (Aceleradora de Empresas Tic).*

A nivel nacional, las incubadoras de empresas que se encuentran son 65: *ADE Parques (Bioincubadora PTB), Andalucía Emprende, AppStylus, Barcelona Activa, BeMobile, BIC Euronova CEEI de Malaga, BusinessInFact, CEBT ILDEFE, CEEI Aragon, CEEI Principado de Asturias, CEEIM, CEIN, Centro de Empresas e Innovación de Álava, Centro de Iniciativa Empresarial de A Granxa, CEIM Zaragoza, Citilab, Cloud Incubator*

Hub, CREA Sevilla, Creative HotHouse, Dinamon Internet, Egi Incubator, Elabs Consulting, Espaitec, Eurocei, Fundación CEL iniciativas por Lugo, Gruponat, IMEPE Alarcon, Incucadora de Empresas Parc Bit, Indize, La Salle Technova Barcelona, LinktoStart, Madrid Emprende, Municipal Centre of Enterprises Plc (Gijón), Nervia Digital, Ontecnia, Parque Científico de Madrid, Parque Científico Universidad de Valladolid, Promalaga CW, Promálaga I+D, Proyecto Lunar Málaga, Proyecto Lunar Sevilla, Proyecto Tabby, Redessa, Socialnest, Sociedad de Desarrollo de Santa Cruz de Tenerife, StartupBus Spain, TecnoCampus, Tecnoincubadora Marie Curie, Tetuan Valley, Think and Cloud, Universidad de A Coruña, University of Deusto, Validable, Valnalon, Vinalab, Vivero de Empresas de Ajebask Álava, Vivero de Empresas de Carabancel (Madrid Emprende), Vivero de Empresas de Móstoles (Madrid Emprende), Vivero de Empresas de Moratalaz (Madrid Emprende), Vivero de Empresas de San Blas (Madrid Emprende), Vivero de Empresas de Vicálvaro (Madrid Emprende), Vivero de Empresas de Villaverde (Madrid Emprende), Yuzz-Fundación Banesto, Zaragoza Activa y Zitek.

9. MODELO DE FINANCIACIÓN DE LAS INCUBADORAS Y PROCEDIMIENTO DE FINANCIACIÓN.

En función de la condición jurídica y la naturaleza de las incubadoras, estas podrán ser públicas, privadas o mixtas. A su vez, las empresas que se crean en las incubadoras pueden obtener financiación que depende del ciclo de vida de la empresa. En un primer momento, según Cabiedes, los inversores son los amigos y familiares. Después se busca financiación de “Business Angels”, seguido de “Venture Capital” y finalmente de Capital Riesgo.

1. Incubadoras públicas vs Incubadoras privadas:

Una incubadora perteneciente a un organismo público recibe la financiación a través de los fondos públicos. Estos pueden ser a nivel nacional, por comunidad autónoma o a través de programas europeos. Esta tipología de incubadora, perteneciente a organismos públicos nacionales y regionales, indica que son estos los que financian las actividades centrales de las incubadoras mediante subsidios provistos por el Estado. En su origen, nacen de universidades y centros de desarrollo económico para promover la creación de nuevas empresas. También reciben financiación de programas y proyectos ejecutados por las incubadoras hacia los poderes públicos. Normalmente, estas incubadoras pertenecen a un red europea: la “*European Business & Innovation Centre Network*”, además de “*European Regional Development Fund*”, organismo europeo que se encarga de corregir los desequilibrios entre regiones para reforzar la cohesión económica y social de la Unión Europea.

Las incubadoras públicas permiten que nuevos empresarios, pymes existentes y el mismo sector público mejoren, ya que fomentan el espíritu emprendedor en el contexto económico y social en el cual se encuentran. Permiten que las pymes puedan escalar hacia la internacionalización y comercialización exterior. Para ello necesitan el apoyo que pueden proporcionar las incubadoras. Por todo esto, las administraciones locales y regionales necesitan incentivar el desarrollo y creación de acciones innovadoras que, a través de las incubadoras se puede proporcionar.

Por otra parte, las incubadoras privadas se caracterizan por disponer de financiación privada, ya sea de inversores, empresarios, agentes capitalistas, Business Angels o socios locales que buscan el patrocinio privado de nuevas empresas. Apuestan por proyectos especializados, ya que estas incubadoras se centran en el desarrollo y apoyo a emprendedores en función de la tipología de incubadora que sea. Por esta razón, solo buscan cabida a proyectos muy enfocados a su tipología.

Este modelo de incubadoras se sustenta con empresas privadas y el apoyo accionarial que se recibe de socios-inversores para financiar proyectos. Una parte de las ganancias que se obtienen al financiar proyectos va dirigida a los accionistas, mientras que los fondos restantes son para sustentar nuevos proyectos, siendo siempre un ciclo que permita la viabilidad de las incubadoras de carácter privado. En el ámbito privado es más habitual encontrarse con aceleradoras de empresas que con incubadoras como tal, ya que hacen crecer los proyectos en el menor tiempo posible trabajando de forma intensiva.

El objetivo es obtener rentabilidad con las empresas invertidas ya que el criterio de selección de proyectos es muy importante para llegar al éxito empresarial, transformando la idea de negocio en una compañía rentable y atractiva en poco tiempo. El emprendedor que accede a estas incubadoras también dispone de servicios que se ofrecen en las incubadoras públicas, pero la principal diferencia es que en las públicas se busca la generación de empleo, mientras que en las privadas, la finalidad principal es el obtener beneficio propio aunque también implique la generación de empleo al crear nuevos negocios.

Las incubadoras privadas no disponen de una red europea como tienen las incubadoras públicas, pero existen redes privadas como por ejemplo: SeedRocket, que se encuentra en España proporcionando formación, financiación y asesoría a proyectos Startups de base tecnológica. SeedRocket dispone de una red de mentores con experiencia para emprendedores donde difunden su conocimiento y experiencia para aquellos que la requieran. También se compone de una red de inversores

que apuestan por proyectos innovadores y con alto potencial de crecimiento, así como de una asociación de Business Angels sin ánimo de lucro, los cuales aportan su conocimiento, tiempo y dedicación.

La diferencia entre incubadoras públicas y privadas, de cara al emprendedor, reside en la forma de incubar que pueden tener cada una. En las públicas, el emprendedor obtendrá la información en un primer momento, así como asesoramiento, tramitación y subvenciones de cara a su idea de negocio para llegar al éxito empresarial con el tiempo que ello requiera. Las incubadoras privadas en cambio, en un primer momento, cuestionan la idea de negocio con diversos inversores y si esta es buena, seguidamente se ponen en contacto los inversores con el emprendedor. A continuación se pacta el porcentaje de la empresa que estos obtienen a partir del momento de la financiación así como los beneficios que se obtendrán del proyecto. A partir de aquí establece un asesoramiento mediante *know-how* de inversores y mentores, realizándose todo ello en un corto periodo de tiempo.

10. ALGUNAS INCUBADORAS QUE SE ENCUENTRAN EN ESPAÑA:

I. Incubadora de empresas Glòries:

Es una de las incubadoras perteneciente a Barcelona Activa. Se trata de una incubadora pública cuyo objetivo es facilitar la creación y el futuro de las empresas mediante redes de cooperación para la mejora de la competitividad como medio de reactivación económica y la creación de ocupación. Dispone de espacios para empresas innovadoras de nueva creación y el periodo máximo de incubación es de tres años. Durante el año 2012 se instalaron setenta y una empresas, de las cuales el 66% pertenecen al sector TIC.

II. Almojàvers Business Factory:

Esta incubadora también pertenece a Barcelona Activa pero es de carácter público-privado, dirigida a empresas innovadoras de nueva creación. Está formada por entidades colaboradoras, siendo algunas de ellas *L'e-Commerce Global Incubator*, *Appstylus* y *Bihoop*, que son las que definen el perfil de empresas que se desea incubar así como los requisitos necesarios para su aceptación. Ofrece espacios de pre-incubación e incubación, disponiendo además de diferentes programas de estrategias, de gestión e internacionalización, así como el acceso a la financiación. A su vez, proporciona servicios administrativos y logísticos, disponiendo de un centro de investigación de mercados e innovación: el *ConsumerLab de McCann WorldGroup*, el cual es el primer laboratorio de Europa de marketing y publicidad.

III. Incubadora Parc Bit:

Es el parque balear de innovación tecnológica perteneciente a varias instituciones y organismos públicos de las Islas Baleares, los cuales fomentan el espíritu emprendedor y la iniciativa empresarial. Su objetivo es fortalecer el mapa empresarial balear centrándose en la innovación. La incubadora Parc Bit da acceso a emprendedores y empresarios para que

sean incubados y puedan instalarse en el parque una vez finalizado dicho periodo.

La incubadora dispone de 25 módulos para emprendedores, además de un espacio común en el cual pueden reunirse hasta 35 emprendedores en conjunto y obtener sinergias. Según David Bustos, encargado de gestión del Parc Bit, "la tasa de supervivencia de las empresas incubadas en un periodo de tres años es del 80-85% y de estas, el 55% se instala en el parque al terminar la incubación".

Cabe destacar que en el propio parque se encuentra Mola, una incubadora y aceleradora de empresas de carácter privado que se especializa en empresas de alta tecnología. Se encargan de incubar ideas y potenciar su éxito, ofreciendo diversos servicios a los emprendedores, además de acelerar proyectos financiándolos y asesorándolos con mentores experimentados.

IV. Plug And Play España:

Es un incubadora y aceleradora que nace en Estados Unidos y desde el 2012 tiene sede en Valencia. De carácter privado y cuyos fondos para la financiación son propios de la matriz de Silicon Valley y socios locales. El objetivo es obtener beneficios con las empresas en las que se ha invertido, ya que invierten en proyectos a cambio de entre el 5 y el 15% de la empresa. El programa de aceleración que ofrece es aceptado para proyectos que ya hayan pasado la fase de "idea" y se encuentren en fase de desarrollo. Dispone de una gran red de contactos, de emprendedores e inversores líderes que colaboran con el portfolio de empresas que forman Plug&Play, así como el acceso a las infraestructuras de Valencia o Silicon Valley.

11. CONCLUSIONES:

- Los emprendedores son personas que realizan un acto creativo con una acción eficaz. Para ello necesitan de las incubadoras para que sus ideas de negocio se lleven a cabo y se traduzcan en negocios rentables. Estas se han convertido en la ayuda perfecta para los emprendedores, que quieren hacer realidad su idea con la mejor ayuda posible.
- En España, a nivel general hay un déficit de información para emprendedores que desean acudir a incubadoras. Los que acceden a ellas tras acabar el periodo de incubación sufren un abandono posterior tras salir. Deberían existir programas de seguimiento post-incubación durante por lo menos, dos años más. Cabe destacar que el emprendedor también puede fracasar. Para evitar que esto vuelva a suceder, son necesarias medidas de estímulo y de re-emprendimiento con especial énfasis en épocas de crisis.
- La finalidad de las incubadoras públicas se encuentra en la generación de empleo y la cohesión social, mientras que en las privadas el objetivo es obtener beneficio económico de los proyectos en los que invierten. Este beneficio se reinvierte en apoyar nuevos proyectos y a su vez sirve de sustento para la incubadora privada. Los servicios que ofrecen las incubadoras públicas a los emprendedores están subvencionados por las administraciones locales, mientras que en las incubadoras de iniciativa privada existen cuotas o porcentajes sobre beneficios que se entregan a cambio de haberlas financiado.
- Las redes de contactos de las que disponen las incubadoras permite un beneficio a las empresas incubadas, ya que aumenta las perspectivas de éxito del negocio tanto en incubadoras públicas como privadas. La red de contactos en incubadoras públicas está formada por organismos públicos de carácter social, mientras que en las de iniciativa privada existen redes muy especializadas con mentores y empresarios dispuestos a crear alianzas de colaboración. Estas redes ofrecen mayor

seguridad a los inversores que apuestan por empresas incubadas. Esto se traduce en un beneficio para los emprendedores, pues amplía el abanico de inversionistas que pueden colaborar financiando la idea a través de estas redes de contacto.

- Las incubadoras de empresas influyen en el crecimiento de la economía y cada vez son más utilizadas como mecanismo político para favorecer el emprendimiento y poder aportar los recursos necesarios para que la idea sea viable. El número de incubadoras está en constante crecimiento, independientemente de su carácter fundacional y debido a que los tipos de negocios se adoptan a las necesidades de mercado constantemente. La existencia de estas previene la inviabilidad de las empresas puesto que colaboran en la creación de un negocio que, de manera autónoma y con recursos escasos, sería mucho más difícil su puesta en marcha. A su vez, el emprendedor que se encuentre en una incubadora se verá apoyado por una serie de servicios: ayuda en la elaboración del plan de negocio, asesoría e infraestructura a costes bajos y la capacitación para llevar a cabo la idea de negocio.
- Este estudio intenta así desmontar varios mitos que existen entre los emprendedores, los cuales temen que su idea les sea arrebatada cuando realmente la idea en sí no vale nada sin un buen financiamiento y un buen equipo asesor. Las incubadoras no buscan absorber a potenciales empresas, sino que estas depositan su confianza, experiencia y financiamiento para conseguir alcanzar el éxito de la idea del emprendedor.

12. REFERENCIAS

EBN STATUTES (19th May 2005). European business & innovation centre network.

Gómez, L. (2002). Evaluación del impacto de las incubadoras de empresas: Estudios realizados. *Pensamiento & Gestión*, 13, 1-22.

INDUSTRIA, D., & DE POLÍTICA, DE LA PYME. Los business angels en España, una nueva vía de financiación para la PYME.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. (27 de noviembre de 2012). Indicadores de demografía empresarial. Año 2010.

Maroto Sánchez, A., & García Tabuenca, A. (2004). El fenómeno de la incubación de empresas y los CEEIS.

Moreira, R. G., Estragó, E., Reyes, A., Gómez, L., & Sayes, J. Incubación de empresas.

Ortín Angel, P., & Salas Fumás, V. (2008). La creación de spin-off universitarias en España: Características, determinantes y resultados. *Economía Industrial*, (368), 79-95.

<http://avie.es/>

<http://www.aeban.es/empresa>

<http://www.barcelonactiva.cat/barcelonactiva/cat/>

<http://best-startups.com/luis-martin-cabiedes-el-proceso-inversor-en-startups-926/>

<http://circulodeinnovacion.blogspot.com.es/2006/03/etapas-de-incubacin.html>

http://www.degerencia.com/articulo/innovacion_un_fenomeno_o_un_evento

<http://ebn.eu/>

http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/regional/index_en.cfm

http://es.wikipedia.org/wiki/Capital_semilla

<http://www.mola.com/es/quienes-somos>

<http://www.parcbit.es/wparcbitfront/FicheroView?id=18787>

<http://www.seedrocket.com/>

http://www.spainstartupmap.com/?utm_source=blogjmegias&utm_medium=blogpost&utm_campaign=post-anuncio-jmegias#

<http://spain.plugandplaytechcenter.com/>

<http://spain2sv.wordpress.com/incubadoras-y-aceleradoras-de-empresas/>

<http://techcrunch.com/2012/10/14/90-of-incubators-and-accelerators-will-fail-and-why-thats-just-fine-for-america-and-the-world/>