



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

Contexto General sobre la Competitividad de las Empresas Incubadas en Yucatán

NÍGER BRAIANUAR DE JESÚS BIANCHI ROSADO¹

ANA MARÍA CANTO ESQUIVEL*

Resumen

El turbulento ambiente global ha marcado una realidad complicada para las empresas, incluso para aquellas que han recibido apoyo especializado en alguna incubadora. Se sabe que los negocios incubados incrementan sus posibilidades de permanencia, aún así, se desconocen las características que marcan el contexto de este segmento particular. Frente a esta situación, el objetivo general del presente análisis consiste en conocer las generalidades contextuales sobre la competitividad de las empresas incubadas en Yucatán. Con base en una revisión documental, se nota que fortalecimiento de las empresas ha sido un tema apoyado por el sector público, se cuenta con todo un sistema nacional de incubadoras, de las que en Yucatán siete prestan sus servicios; con esto, se busca impulsar a los nuevos negocios para promover su permanencia, con los respectivos beneficios sociales y económicos que esto implica, como la generación de empleos, y el incremento del ingreso familiar.

Palabras clave: Competitividad, Incubación de empresas, Desarrollo regional.

Abstract

Turbulent global environment has made a complicated reality for companies, even those that have been supported in any incubator. Incubated businesses increase their chance of permanence, but there is not enough information about their context. In this way, general objective of this analysis is to understand the general context of the competitiveness of companies incubated in Yucatan. Based on a literature review, it is visible that government has been trying to improve the development of new businesses, there is a national system of incubators; in Yucatan, seven of these incubators provide services, this system is an effort to promote the permanence of new businesses, with all respective social and economic benefits that it entails, such as job creation, and family income growth.

Keywords: Competitiveness, Companies incubation, Regional development

¹ *Instituto Tecnológico de Mérida

Introducción

En un intento por fomentar el fortalecimiento de las nuevas empresas, y con la intención de incrementar sus posibilidades de éxito, en los últimos años, diferentes instituciones, principalmente públicas y académicas, han puesto en marcha procesos de incubación de negocios, mismos que entre la comunidad emprendedora han tenido una aceptación y uso considerables.

Toda esta situación ha originado que las empresas de reciente creación, que han llevado un proceso en alguna incubadora de negocios, se conviertan en un grupo de especial interés, pues constituyen una fuente potencial y virtualmente factible de desarrollo económico.

1.1 planteamiento del problema

El problema de investigación materia de este análisis radica en que se desconocen los elementos que conforman el contexto de las empresas incubadas en el estado de Yucatán, mismos que pueden influir en materia de competitividad de dichas unidades económicas.

1.2 objetivo general

Conocer el contexto general que envuelve a las empresas incubadas en el estado de Yucatán.

1.3 objetivos específicos

- Delimitar a nivel conceptual la competitividad
- Conocer el concepto de la creación de empresas
- Saber en qué consiste la incubación de empresas
- Describir la situación a nivel macro que envuelve a todas las empresas en el país
- Conocer la realidad actual de las empresas en México y en Yucatán
- Identificar la situación de las empresas incubadas

1.4 metodología

Para alcanzar los objetivos, y por la naturaleza del estudio, la metodología se basa en la revisión documental de diversas fuentes, entre las que destacan las publicadas por instituciones gubernamentales, universidades, y periódicos, así como libros y artículos especializados.

El estudio se ve delimitado a nivel nacional y estatal presentando información de México y Yucatán respectivamente.

1.5 justificación

Se sabe que las empresas juegan un papel sumamente importante en el sistema económico y social, son un excelente medio para generar empleos, incrementar la producción, desarrollar las capacidades de las personas que participan en ellas, y de las comunidades en las que se instalan y con las que interactúan. Ante esta realidad, es fundamental incrementar el periodo de subsistencia de los negocios, principalmente de los nuevos, ya que se encuentran en una situación vulnerable en el entorno áspero y complejo de la competencia; para poder aspirar a este aumento en la esperanza de supervivencia, resulta importante encontrar información útil que permita fortalecer la competitividad de las empresas de reciente creación, y por supuesto si esta información puede complementar un esfuerzo de política pública como lo es el Sistema Nacional de Incubación de Empresas, el impacto puede ser más visible y eficiente. Es por ello que conocer el contexto de las empresas incubadas puede coadyuvar a retroalimentar los procesos de incubación, en un proceso en ambos sentidos, por un lado proporcionando información a las empresas incubadas sobre la realidad en las que les corresponde operar, y por el otro, a las mismas incubadoras sobre el entorno que se debe tomar en cuenta para el diseño y mejora de sus procesos de prestación del servicio.

2. Conceptos relacionados con empresas incubadas

2.1 competitividad

El concepto de competitividad resulta bastante complejo al momento de ser definido, y esto es porque se trata de la consecuencia de una complicada interacción de factores que a su vez, de manera particular, requieren un gran esfuerzo para ser entendidos. En este sentido, Müller (1994), ha mencionado que “existen palabras que tienen el don de ser excepcionalmente precisas, específicas y, al mismo tiempo, extremadamente genéricas, ilimitadas; altamente operacionales y medibles, y, al mismo tiempo, considerablemente abstractas y extensas. Sin embargo, cualquiera que sea el caso, estas palabras tienen el privilegio de moldear conductas y Perspectivas, así como, pareciéndose más a herramientas de evaluación, ejercer influencia en la vida práctica. Una de estas palabras es competitividad”.

En términos generales, e independientemente del enfoque, hay ciertas coincidencias entre las conceptualizaciones; tales como el hecho de hablar de una capacidad o habilidad, la manera de ubicar la actividad en un contexto de competencia en donde la comparación con el desempeño de los homólogos es fundamental; o incluso, la manera en la que se incluye la idea de una mejora en la calidad de vida. Con todos los elementos anteriores, y para fines del presente estudio, se propone el siguiente concepto como eje rector para desarrollar el análisis: la competitividad es la capacidad

para lograr resultados superiores a los de los competidores en términos de permanencia o participación en el mercado, rentabilidad, crecimiento o algún otro indicador que pueda favorecer a alcanzar una posición privilegiada; orientando siempre la acción hacia el aumento de la calidad de vida de la sociedad.

2.1.1 ventaja competitiva y competencias centrales

Uno de los temas de mayor relevancia en este contexto es el de la ventaja competitiva, Hill y Jones (2005) comentan que una empresa cuenta con una cuando tiene una rentabilidad superior a la que en promedio tienen los competidores; y que esta ventaja se vuelve sostenida, cuando se logra mantener por varios años. Por otro lado, Barney (2001) menciona que para alcanzar una ventaja competitiva basta con que la empresa realice actividades que aumenten su eficacia o eficiencia en comparación con sus competidores. En este punto, otro concepto sale a relucir, el de las competencias centrales o esenciales; mismas que según Harrison, Hitt, Hoskisson y Ireland (2008), son las capacidades valiosas, insustituibles, costosas de imitar, y que además generan alguna ventaja competitiva ante sus rivales. En el mismo sentido, Hill y Jones (2005) comentan que las competencias centrales son las fortalezas que permiten diferenciar su oferta y lograr costos sustancialmente menores que los competidores, alcanzando así, una ventaja competitiva. De lo anterior se observa que las competencias centrales son el sustento competitivo de una organización, y que de ellas y de su aprovechamiento depende el alcanzar y permanecer en una posición privilegiada en el tiempo con respecto a los competidores.

2.2 creación de empresas

El término empresa suele ser muy cotidiano, pero a la vez muy amplio en sus aplicaciones. Por ejemplo, el Diccionario de la Real Academia Española (2001) define empresa como la “Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”. En otro sentido, para Gaviria (2006), una empresa implica iniciativa y voluntad, mismas que acarrear un esfuerzo, y que a su vez buscan un la consecución de un propósito basado en la constante transformación, todo este proceso motivado por el empresario. Cuando todo esto comienza a gestarse e inicia la operación de un proyecto de negocio, se puede observar entonces, que el concepto de creación de empresas tiene cabida.

Partiendo de la idea de la relevancia de la generación de empresas, resulta importante comprender lo que esto implica. Una de las corrientes más adecuadas para el análisis es la Teoría Económica Institucional, desarrollada por Douglass North (1990). Este esquema ofrece una perspectiva que permite comprender y manejar las distintas maneras en que los humanos interactúan; la aportación

de este autor se materializa en el supuesto de que en el actuar de las personas hay una serie de “reglas de juego” que influyen en general, y por lo tanto también pueden moldear favorablemente o no tanto al desarrollo económico, y a la creación de empresas. La Teoría Económica Institucional, alude a la manera en que el comportamiento y las relaciones humanas adquieren su forma como resultado de una serie de factores que la sociedad construye y que rigen de una u otra manera el desenvolvimiento de la gente. Cuando esto se comprende, North (1990) explica entonces el concepto de institución como el conjunto de normas, reglas, constructos o criterios que restringen y orientan a los individuos en particular, y a la sociedad como conjunto, condicionando la manera en que la interacción se presenta. A este respecto, Veciana (1999, p. 25) indica que la Teoría Económica Institucional es “sin duda, la teoría que actualmente proporciona un marco conceptual más consistente y apropiado para el estudio de la influencia de los factores del entorno en la función empresarial la creación de empresas...”.

Visto de otro modo, las instituciones influyen de manera directa también en la creación de empresas, en tanto que las decisiones de los empresarios y emprendedores se ven sujetas al esquema; basta con pensar en el marco regulatorio fiscal, laboral, mercantil, y todos los paradigmas sociales que se relacionen con la empresa, tales como la percepción sobre los empresarios, postura ante ciertos negocios, entre otros. Se puede apreciar entonces que la decisión de crear una empresa, así como sus características, modelo de operación y evolución, dependen en gran medida de las influencias del entorno sobre el comportamiento de empresario (Wilken, 1979). Según Stevenson (2002), entre los criterios de una persona al momento de optar por emprender un negocio se encuentran el hecho de que sea un proyecto deseado y atractivo, viable desde el punto de vista financiero, y que implique un reconocimiento social o cierto prestigio. Es sencillo, las empresas y los empresarios han de adaptarse a su entorno, definiendo sus metas, explotando sus competencias para reforzarse a sí mismas, y así poder incrementar sus posibilidades de permanencia (Díaz, Urbano y Hernández, 2005).

2.3 incubación de empresas

El funcionamiento de las incubadoras de empresas se posiciona entre la iniciativa privada, y los sectores público y social, como un instrumento que favorece a la consecución de diversos objetivos tales como la generación de empleos, el desarrollo regional, la transferencia de conocimientos, entre otros; y si bien es cierto que las incubadoras han sido creadas por motivación de alguno o varios de estos elementos, también es un hecho que el funcionamiento de cada una de ellas puede ser diferente (Hoeser y Versino, 2006).

Dejando en claro que la dinámica actual el sumamente cambiante, Versino (2000) exhorta a fortalecer y estrechar las relaciones entre gobiernos, universidades y empresas; de esta manera, considerando que la tendencia de incubación de empresas viene de un esfuerzo coordinado y promovido precisamente del sector público en coordinación con instituciones de educación superior, se puede hablar de un intento alineado en ese sentido. Estos centros de atención de negocios son instituciones que apoyan el aprovechamiento del conocimiento que se genera académicamente aplicado a la creación de empresas innovadoras. Así es como las incubadoras que tienen sede en las universidades son un instrumento de la política industrial y tecnológica de un ambiente, tanto local, como regional o nacional.

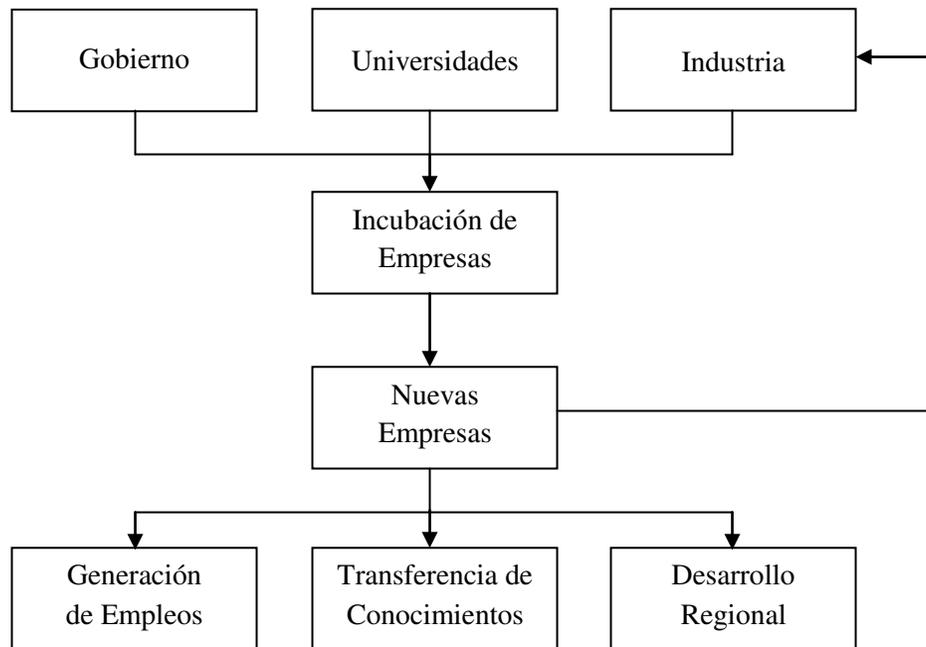
Una vez acotado que una incubadora de negocios es una entidad que se encarga de evaluar la factibilidad y viabilidad de mercado, técnica y financiera de un proyecto de empresa, así como de la prestación de servicios y asesoría al mismo, se puede hacer notar también que hay diferentes tipos de incubadoras, por ejemplo, en México pueden ser privadas, universitarias y gubernamentales, pero todas ellas pueden ser avaladas por la Secretaría de Economía como organismo de respaldo, y hasta subsidio (González, López y Nereida, 2013).

La Secretaría de Economía (2010), expone que en el proceso fortalecimiento de un sistema de incubadoras de empresas, es importante obtener y actualizar el conocimiento sobre las mejores prácticas para poder prestar un servicio adecuado a las necesidades del medio, estas prácticas pueden fungir como referencia a nivel local, regional, nacional e incluso mundial.

En términos generales, como plantean González, López y Nereida (2013), el proceso de incubación de empresas suele evidenciar tres etapas fundamentales; a saber: La pre-incubación, en ella se busca orientar y clarificar las ideas con respecto a la inquietud de negocio del emprendedor. La incubación, fase en la que se presta un asesoramiento y seguimiento continuo a la operación de las funciones de la empresa, para implementar lo que se ha trazado previamente. Y la post-incubación, que va después de que el negocio se ha puesto en marcha, la intención es mejorar sus prácticas, y detectar adaptaciones estratégicas convenientes.

En México, según el Sistema Nacional de Incubación de empresas contempla ciclos que pueden durar desde tres meses, para negocios tradicionales, hasta dos años para negocios de alta tecnología, pasando por el periodo más común de un año para empresas de tecnología intermedia (Secretaría de Economía, 2013).

En la figura 1 se presenta un esquema de interacción de las incubadoras de negocios con el medio.



Interacción de las incubadoras con el medio

Fuente: Elaboración propia.

3. Contexto general de las empresas incubadas en yucatán

3.1 contexto macro de México

México vive una etapa de relativa estabilidad macroeconómica; por un lado se aprecian indicadores sólidos, pero esto no es suficiente, hay un riesgo de estancamiento del crecimiento; el gran reto es poder crecer, y hacerlo a tasas más altas y de manera sostenida (Mayoral, 2012). La inflación ha pasado de tener un nivel de más del 50% en 1995, a un 3.8% en 2011. Con esta cifra, y acercándose al objetivo del 3% (+/- un punto porcentual), propuesto por el Banco de México, el país se ubica con un comportamiento inflacionario bajo en comparación con países emergentes y desarrollados. Dicha estabilidad inflacionaria, y el comportamiento estable de los precios permiten también una reducción en el costo del dinero, esto es, unas tasas de interés más accesibles. En el mismo sentido, si bien es cierto que debido a la volatilidad financiera internacional actual, el tipo de cambio ha desfavorecido al peso mexicano en comparación con monedas como el dólar, en términos generales, la tendencia de los últimos años muestra cierto fortalecimiento; y esto se ve reflejado en que las exportaciones de México han mantenido un comportamiento a la alza, lo que hace pensar que la

competitividad del país se sustenta en la productividad de sus empresas y no en el tipo de cambio con otras divisas (Secretaría de Economía, 2011).

Gran parte de la estabilidad macroeconómica actual se relaciona con el comportamiento de algunos indicadores que hacen de México un país confiable para los inversionistas. Al día de hoy, el nivel de deuda pública y su comparación con las reservas internacionales hace de la nación una economía que se compara favorablemente con países incluso con grado de desarrollo económico superior (Secretaría de Economía, 2011). De acuerdo con datos del Banco de México, a principios de mayo del 2013, se tenía 168,145 mdd en reservas internacionales, logrando así máximos históricos en el rubro (Notimex, 2013). México es la economía número 14 a nivel mundial, y la segunda en América Latina (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2013). El Producto Interno Bruto tuvo un incremento del 3.9% al cierre de 2011, al igual que al cierre de 2012; alcanzando las proyecciones de diferentes instituciones.

Según la Secretaría de Economía (2011), en 2011, los servicios, las manufacturas, el comercio y la construcción fueron los sectores con mayor participación económica dentro del PIB. Así también, el crecimiento en el PIB se ha debido principalmente a la expansión del comercio, que registró un incremento del 7.6% en 2011. Aunque en 2009 se vivió una época difícil a nivel internacional, y México tuvo que enfrentar un panorama económico muy volátil (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2013), para el 2011 gracias a la reactivación de la inversión, incluyendo la extranjera, el país ha logrado recuperarse superando ya los niveles previos a la crisis (Secretaría de Economía, 2011). La Secretaría de Economía (2011) afirma que según la Organización Internacional del Trabajo y los Centros Estadísticos de Estados Unidos, Canadá y la OCDE, la tasa de desempleo de México en 2011 ha sido la menor de todo el continente americano, incluso siendo una de las más bajas entre los miembros de la OCDE. Durante ese año, los sectores de la transformación, el comercio y los servicios fueron donde se generó el mayor número de empleos. Esto se relaciona directamente con el Índice de Confianza del Consumidor, que se refleja en el fortalecimiento del mercado local gracias al incremento del consumo. En el mismo sentido, ese incremento se ha visto respaldado por las facilidades de acceso al financiamiento, principalmente al consumo, y a la adquisición de vivienda.

Todo lo anterior es importante porque al fortalecer el mercado interno, se reduce la dependencia y se minimiza el impacto que pudiese venir de las condiciones externas.

En el caso del mercado externo, dada la apertura al mercado global que México ha tenido en las últimas dos décadas, las condiciones han marcado la pauta para adecuar la estrategia y poder subsistir en un entorno internacional tan dinámico. Según información de la Organización Mundial del Comercio, México se convirtió en 2010 en el décimo país con potencial de exportación; además

de ser una de las naciones con mayor apertura al intercambio comercial internacional. Ésta apertura ha hecho que el nivel de exportaciones haya crecido casi siete veces de 1993 a 2011 (Secretaría de Economía, 2011).

México se ha posicionado como una plataforma para el mundo, esto gracias a las características internas en materia de manufactura, y logística. Entre las ventajas comparativas se pueden mencionar los tres mil kilómetros de frontera con Estados Unidos; así como los 11 mil kilómetros de litoral, abriendo contacto con los océanos Atlántico y Pacífico. Además, México presume 12 convenios comerciales que le facilita el contacto con 44 países de todo el mundo, abriendo la posibilidad para acceder a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores y aproximadamente al 75% del PIB mundial (Secretaría de Economía, 2011). En 2011, según el gobierno federal, en el país se contaba con 76 aeropuertos, 114 puertos marítimos, 27 mil kilómetros de vías férreas y 133 mil kilómetros de carreteras; lo que respalda a nivel de infraestructura el esfuerzo de comercio internacional.

Existe una gran variedad de índices para medir la competitividad nacional, y que difieren en las variables consideradas o la metodología para calcularlos. Aún así han demostrado presentar aproximaciones sobre la realidad competitiva de las naciones evaluadas. En la tabla 1 se muestra la posición de México según cinco de los índices de competitividad más populares.

Tabla 1. Posición de México según índices de competitividad internacional

| Índice | Posición de México | | Número de países evaluados (2011) |
|----------------|--------------------|------|-----------------------------------|
| | 2010 | 2011 | |
| IMD | 47 | 38 | 59 |
| WEF | 66 | 58 | 142 |
| Doing Business | 54 | 53 | 183 |
| IMCO | 32 | 32 | 46 |
| Harvard | N/A | 20 | 128 |

Fuente: Adaptado de Secretaría de Economía.

3.2 SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO Y YUCATÁN

El tamaño es uno de los criterios para desarrollar una caracterización de las empresas. En la tabla 2 se detalla la clasificación de las empresas en México según esta cualidad.

Tabla 2. Clasificación por tamaño de las empresas en México

| Clasificación de empresas | | | | |
|--|-----------------------|---------------------------------|--|------------------------|
| Tamaño | Sector | Rango de número de trabajadores | Rango de monto de ventas anuales (mdp) | Tope máximo combinado* |
| Micro | Todos | Hasta 10 | Hasta \$4 | 4.6 |
| Pequeña | Comercio | Desde 11 hasta 30 | Desde \$4.01 hasta \$100 | 93 |
| | Industria y Servicios | Desde 11 hasta 50 | Desde \$4.01 hasta \$100 | 95 |
| Mediana | Comercio | Desde 31 hasta 100 | Desde \$100.01 hasta \$250 | 235 |
| | Servicios | Desde 51 hasta 100 | Desde \$100.01 hasta \$250 | 235 |
| | Industria | Desde 51 hasta 250 | Desde \$100.01 hasta \$250 | 250 |
| *Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90% | | | | |

Fuente: Adaptado del Diario Oficial de la Federación, 30 de junio de 2009.

Según el INEGI (2012), la tipificación de las empresas en el país según el censo económico de 2009 se puede describir en función de las características descritas a continuación: En el país hay 5,144,056 unidades económicas, que ocupan a 27,727,406 trabajadores; y aunque en estas cifras se incluye tanto empresas del sector privado como paraestatales, entidades del sector público y organizaciones religiosas; las empresas forman más del 94% de los sujetos estudiados en el censo económico. Planteado lo anterior, se tiene que a nivel empresarial, en México se mantiene una tendencia de concentración de personal y producción en el Distrito Federal, y Nuevo León. De la misma manera, el 99% de las empresas en México son uniestablecimiento, y solamente el 1% son multiestablecimiento. En otro sentido, las microempresas representan el 95.7% del total, son la fuente de empleo del 40.4% del personal ocupado total y generan aproximadamente el 6.9% de la producción bruta del país. Por otro lado, las grandes empresas representan el 0.2% del total, y el 35.2% del empleo; estas mismas son las causantes de casi el 74% de la producción. Se puede notar como muchas empresas generan poco, y pocas empresas generan mucho. Según Flores (2013), el 99.7% de las empresas son MiPyMEs; mientras que solamente el 0.3% son grandes empresas. En el mismo sentido son las primeras las que generan alrededor del 72% de los empleos formales del país. Hernández (2009) encontró que esas mismas MiPyMEs contribuyen aproximadamente con el 52% del Producto Interno Bruto Nacional.

3.3 condiciones generales para hacer empresa en México

México cuenta con ciertas ventajas en cuanto a la facilidad para iniciar proyectos de negocio; entre ellas se puede encontrar el acceso a costos relativamente bajos tanto para adquirir insumos y transporte, como para mano de obra, o incluso financiamiento; otra característica que facilita el proceso son los trámites, las formalidades, y el tiempo para arrancar con la idea; a este respecto, el país se encuentra entre los que menos días lleva dar comienzo a un negocio.

El sistema tributario presenta beneficios comparativos con respecto a otros países, la carga impositiva suele ser uno de los principales retos para una nueva empresa, en México además se puede acceder a diferentes estímulos fiscales que benefician cierto tipo de sectores y prácticas como la contratación de personas con alguna capacidad especial, y recién egresados. Otra gran ventaja es que los procesos de exportación e importación son más eficientes que por ejemplo los integrantes de los BRIC, países latinoamericanos como Chile y Costa Rica, y europeos como Hungría, Turquía o Grecia (Secretaría de Economía, 2011).

3.4 panorama nacional y estatal de las empresas incubadas

Las incubadoras de empresas son centros que apoyan a los emprendedores a desarrollar sus ideas de negocio mediante un acompañamiento, asesoría, y capacitación. Según González, López, y Nereida (2013) entre el 20 y el 40% de las empresas que no se incuban logran sobrevivir, mientras que el 85% de los proyectos incubados se mantienen como negocios en el mercado. Las incubadoras de empresas aparentemente son un mecanismo que promueve la permanencia de empresas, y la generación de empleos.

En cuanto al rango de edades de los responsables de las empresas incubadas en México, se observa que un 26% tiene entre 20 y 29 años de edad, otro 26% entre 30 y 39; un 23% entre 40 y 49; y los grupos de edad minoritarios son los de 14 a 19 años con un 8%, y los de 50 a 59 con un 17%. Más de la mitad de los emprendedores que llevan el proceso de incubación se encuentran en un rango de 20 a 39 años. En el mismo sentido, el 60% de las empresas incubadas en el país pertenecen a hombres, y el 40% a mujeres (Secretaría de Economía, 2013).

El perfil de las empresas incubadas se constituye por un 58% de proyectos tradicionales, 37% de tecnología intermedia, y un 5% de alta tecnología. Entre los criterios más utilizados para seleccionar proyectos que sean incubados se encuentran las habilidades, conocimientos, y experiencia del emprendedor; el potencial innovador, y el tipo de producto. En el mismo sentido, los criterios más comunes para que una empresa egrese de un programa de incubación son el que sea un negocio constituido y operando, que cuente con un modelo o plan de negocios, y que se encuentre generando ingresos (Secretaría de Economía, 2013).

Actualmente no se cuenta con un programa de seguimiento a las empresas que han pasado por algún proceso de incubación. Esto hace que la evaluación tanto de la empresa como del sistema de incubación quede incompleta.

La Secretaría de Economía expone que existen tres tipos de incubadoras; las de negocios tradicionales, de tecnología intermedia, y de alta tecnología. En la tabla 3 se presenta una descripción de las características de cada una.

Tabla 3. Clasificación de incubadoras de negocios

| Tipo de incubadora | Funciones | Tiempo de incubación |
|--------------------------------------|--|--------------------------|
| De Negocios Tradicionales | Apoya la creación de empresas en sectores tradicionales, cuyos requerimientos de infraestructura física, tecnológica y mecanismos de operación son básicos. | Generalmente tres meses |
| De Negocios de Tecnología Intermedia | Apoya la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica y mecanismos de operación son semi-especializados e incorporan elementos de innovación. | Aproximadamente 12 meses |
| De Negocios de Alta Tecnología | Apoya la constitución de empresas en sectores avanzados, tales como Tecnologías de la Información y Comunicación, microelectrónica, sistemas micro-electromecánicos (MEM'S), biotecnología, alimentos y farmacéutico, entre otros. | Hasta dos años |

Fuente: Adaptado de Secretaría de Economía, 2013.

La operación de las incubadoras de empresas, es independiente a la Secretaría de Economía, y si bien cada una puede fijar sus propias tarifas, cabe señalar que cuentan con un subsidio federal, que al final puede trasladarse como beneficio directo a las empresas incubadas para reducir las cuotas; y aunque no ofrecen financiamientos, pueden apoyar con orientación sobre los mismos. En el país, la Red de Incubadoras del Sistema Nacional de Incubación de Empresas está formada por 502 unidades, de las cuales 208 son de negocios tradicionales, 270 de tecnología intermedia, y 24 de alta tecnología. En Yucatán se encuentran siete incubadoras; una de negocios tradicionales, y seis de tecnología intermedia. En la tabla 4 se presentan las incubadoras ubicadas en el estado.

Tabla 4. Incubadoras en Yucatán pertenecientes al Sistema Nacional de Incubación de Empresas

| Incubadora | Tipo de incubadora |
|--|-----------------------------------|
| Incubadora Juvenil Del Mayab INJUMAYAB | Negocios tradicionales |
| Centro de Incubación y Desarrollo Empresarial | Negocios de tecnología intermedia |
| Centro para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Instituto Tecnológico de Mérida | Negocios de tecnología intermedia |
| Incubadora de Empresas de la Universidad Tecnológica Metropolitana de Mérida (UNIDE) | Negocios de tecnología intermedia |
| Incubadora de Empresas de Tecnología Intermedia de la Universidad Anáhuac Mayab | Negocios de tecnología intermedia |
| Incubadora de Negocios de la Zona Costera de Yucatán del Instituto Tecnológico Superior Progreso | Negocios de tecnología intermedia |
| Incubadora de Negocios del ITSVA | Negocios de tecnología intermedia |

Fuente: Adaptado del Sistema de Información Empresarial Mexicano, 2013.

Para participar como empresa incubada, es necesario seleccionar de la Red de Incubadoras la más cercana a la localidad, para ponerse en contacto con ella; de esta manera se procede a explicar los requisitos específicos.

Conclusiones

Dado que el entorno actual es cada vez más complicado para la supervivencia de las empresas, y que las más vulnerables son aquellas de menor tamaño y de reciente creación; resulta fundamental fortalecer la competitividad de estas unidades para que sigan operando de manera rentable. Ante la relevancia de este perfil de negocios para la economía y el desarrollo del país, se ha venido desarrollando una serie de esfuerzos relacionados con la intención de fomentar su permanencia, uno de ellos es la creación del Sistema Nacional de Incubadoras de Empresas.

El país parece presentar una realidad adecuada y propicia para el desarrollo de las empresas nuevas, como es el caso de la mayoría de aquellas que pasan por un proceso de incubación. Es importante

resaltar que estadísticamente, las empresas que son incubadas aumentan drásticamente sus posibilidades de permanencia, característica estrechamente asociada a la competitividad.

Para fines del presente documento, se puede concluir que los objetivos han sido cubiertos de manera satisfactoria, y el problema de investigación ha sido resuelto; pues a nivel conceptual se ha delimitado y explicado los elementos relacionados con las empresas incubadas; tales como la competitividad, la ventaja competitiva y las competencias centrales, la creación de empresas, y la incubación de las mismas; observando que esos tres bloques deberían ser ejes fundamentales en el diseño de cualquier esquema de incubación, y de seguimiento a las empresas incubadas; pues un ciclo lógico es la aparición de la empresa, su incubación, y una constante búsqueda competitiva.

De la misma manera, el contexto marca un escenario muy particular, la situación a nivel macro que vive el país presenta aparentemente condiciones favorables para los nuevos negocios; también, se ha esclarecido el perfil del sector empresarial mexicano, en el que las micro, y pequeñas empresas juegan un papel muy importante; a nivel nacional se percibe una serie de condiciones adecuadas para crear nuevas empresas; y se cuenta con un sistema de incubadoras que tiene mucho potencial de servicio en el país, y en el estado de Yucatán.

En este punto, el proceso de incubación parece ser un medio factible para incrementar las posibilidades de éxito de las empresas. Para que el ciclo pueda completarse, es importante que las empresas incubadas identifiquen conozcan el entorno en el que se desenvuelven, aprovechen las oportunidades que se presenten, y propicien las condiciones necesarias para construir ventajas sostenibles sobre la competencia.

Referencias

Acosta, M. (1998). Factores financieros internos y competitividad empresarial. Disertación doctoral no publicada, Universidad de la Laguna, Tenerife, España.

Barney, J. (2001). Is the resource-based view a useful perspective for strategic management research? Yes. *Academy of Management Review*, 25(1), 41-56.

Díaz, J., Urbano, D., & Hernández, R. (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), 209-230.

Gaviria, J. (2006). DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS: Reflexión en torno al sentido y significado de estos conceptos desde la etimología y desde la teoría económica. *Semestre Económico*, 9(17), 127-137.

Harrison, J., Hitt, M., Hoskisson, R., & Ireland, D. (2008). *Competing for advantage*. 2° Edición. Thompson South-Western. Mason, Ohio, EUA.

Hill, C., & Jones, G. (2005). *Administración Estratégica: Un enfoque integrado*. 6ª Edición. Mc Graw Hill. México.

Hoeser, U., & Versino, M. (2006). A diez años del inicio de la incubación de "empresas de base tecnológica" en Argentina: balance de la evolución del fenómeno y análisis de experiencias recientes. *Redes*, 12 (24), 15-41.

INEGI. (2012). *Las empresas en los Estados Unidos Mexicanos*. INEGI. Aguascalientes.

Müller, G. (1994). The Kaleidoscope of Competitiveness. *Espacios*. 15(2).

North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. 1era Edición. Cambridge University Press. Nueva York.

Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la Real Academia Española*. Madrid: ESPASA.

Secretaría de Economía. (2010). *Monitoreo y evaluación de incubadoras de empresas. Resumen de los resultados obtenidos*. Secretaría de Economía. México.

Secretaría de Economía. (2011). *Análisis de la Competitividad de México Cierre 2011*. Secretaría de Economía. México.

Stevenson, L. (2002). Políticas de desarrollo empresarial en el mundo. XV Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial. "Las Pymes como Alternativa de Desarrollo para América Latina. Bogotá, Colombia.

Veciana, J. (1999). Creación de Empresas como programa de investigación Científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36.

Versino, M. (2000). Las incubadoras universitarias de empresas en la Argentina: reflexiones a partir de algunas experiencias recientes. *Redes*, 7(15), 151-181.

Wilken, P. (1979). *Entrepreneurship. A Comparative and Historical Study*. Ablex Publishing Corporation. EUA.

Flores, J. (20 de Marzo de 2013). México necesita menos Pymes. Recuperado el 20 de marzo de 2013 de Forbes México: <http://www.forbes.com.mx/sites/mexico-necesita-menos-pymes/>

González, N., López, M., & Nereida, J. (17 de Abril de 2013). Incubación de negocios, apoyo para las pequeñas y medianas empresas en México. Recuperado el 17 de abril de 2013 del Instituto Tecnológico de Sonora: <http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no58/modelo.pdf>

Hernández, J. (2009). Políticas de Apoyo a la Internacionalización de las PYMES Mexicanas. Cholula, Puebla: Universidad de las Américas. Recuperado el 7 de mayo de 2013 de Universidad de las Américas: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/hernandez_t_ja/capitulo3.pdf

Mayoral, I. (Febrero de 2012). México y el espejismo de la estabilidad. CNNEXPANSIÓN. Recuperado el 20 de marzo de 2013 de CNNEXPANSIÓN: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/02/02/fmi-pide-reforzar-medidas-contracrisis>

Notimex. (7 de Mayo de 2013). Reservas internacionales suman 168,145 mdd. Recuperado el 7 de mayo de 2013 de El Economista: <http://m.eleconomista.mx/mercados-estadisticas/2013/05/07/reservas-internacionales-suman-168145-mdd>

Secretaría de Economía. (15 de Mayo de 2013). Sistema Nacional de Incubación de Empresas. Recuperado el 15 de mayo de 2013 de Secretaría de Economía: http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/files/33scfi_apb04.pdf

Secretaría de Relaciones Exteriores. (26 de Mayo de 2013). www.sre.gob.mx. Recuperado el 26 de mayo de 2013 Secretaría de Relaciones Exteriores: <http://www.sre.gob.mx/index.php/relacioneseconomicas/>