

Los aceleradores como herramienta de los Centros de Educación Superior

Nelson Raudales García, Msc¹, José Luis Rodríguez, Ing², and Marvin Josué Aguilar, Msc¹

¹Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Honduras, nraudales@iies-unah.org, maguilar@iies-unah.org

²Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Honduras, jrodriguez@iies-unah.org

Abstract— Accelerators promotion centers, incubation and development (CICP) become tools for process creation / strengthening of methodological processes that develop / or require companies in different environments, whether physical and / or virtual. To do these accelerators make use of resources needed for the proper functioning of the activities required. Such accelerators have as objectives to expedite the process of growth of new enterprises, strengthen them to make them sustainable and sustainable over time, generate short, medium and long term self-employment, contribute to local development considering the global environment, etc. Furthermore, these acceleration processes may require joint government-industry-academia, in order to provide a suitable environment for the transfer of knowledge designed to improve the integrated value of higher education and economic operators who may be involved in the scheme.

Keyword- High Education, Accelerators.

I. INTRODUCCIÓN

Los aceleradores de negocios como medios o formas de promoción avanzado de las incubadoras de negocios e incubadoras de ciencias se convierten en entidades (personas e instituciones académicas y, otros agentes económicos sean éstos públicos o mixtos) que brindan apoyo colaborativo a las ideas nuevas orientadas a los mejorar los emprendimientos y procesos de incubación, contribuyendo con asesorías y tutorizaciones y que dependiendo de la dinámica del emprendimiento colaboran de manera desinteresada con infraestructura para que una empresa o Universidad (por lo general constituida por grupos de estudiantes o personas naturales, microempresarios, etc.) en formación aminore los riesgos de fracaso, reduzca los costos de operación de la nueva idea de emprendimiento-incubación y que tal esquema organizacional a formar o constituir se apropie del proceso natural de aprendizaje llevado a cabo por las personas a cargo de la nueva empresa.

Sabiendo que el financiamiento de los nuevos emprendimientos es clave para que ideas con gran potencial se trasformen en una empresa, las Universidades juegan un rol importante y tienen una tarea pendiente al respecto, ya que a través de la formación de incubadoras y aceleradores de negocio se puede dar una posible solución al problema del desligamiento que se produce entre las ideas y los recursos

necesarios para ponerlas en marcha, mas aun si consideramos las enormes fortalezas con las que cuenta las Instituciones de

Educativas del nivel Superior (IES) en esta materia; infraestructura algunas veces ociosa, la necesidad de contar con lugares o escenarios para prácticas de carreras o asignaturas, potencial investigador, asistencia técnica, redes de colaboración, etc.

Todo este potencial podría brindar un buen abrigo a los nuevos emprendimientos y crear una relación dual donde el beneficio sea compartido por los emprendedores y la Universidad.

II. ORIGEN

El surgimiento de las incubadoras se remonta a mediados del siglo XIX en New York, época en la que todavía en los países desarrollados (Gran Bretaña en primer lugar y el resto de Europa continental después, tienen procesos de cambios en los ámbitos socioeconómicos, tecnológicos, culturales en la historia de la humanidad); aunado a esas transformaciones en Europa, esta modalidad se esparció en diversas instituciones académicas de prestigio en Estados Unidos como ser la Universidad de Stanford, Silicón Valley, entre otras.

En este periodo en mención es donde se reflejan cambios y transformaciones en donde la economía estaba basada en el trabajo manual con bajas cualificaciones por parte de los obreros/trabajadores y que progresivamente éste fue remplazado por la industria manufacturera. A partir de la dinámica de los cambios en los modos de producción (implementación de tecnología o mejora de procesos de la época) se empieza entonces a utilizar el término incubación en USA. (Bharba-Remdios y Lette, 2004)

Posteriormente, tal termino se populariza a partir de la década de los 80s y 90s se con el desarrollo de la burbuja.com, en la primera de éstas décadas mostró las siguientes características: estuvo siendo financiada por recursos públicos o semipúblicos, con lo cual se suponía lograría una retribución para el estado proveyendo como medio para servir a las instituciones educativas, auspiciada por instituciones sin ánimos de lucro, orientadas básicamente a satisfacer la demanda de servicios de y hacia la comunidad.

Entre sus objetivos definidos tenían previsto la reducción de costes, con lo cual no necesariamente implicaba una satisfacción en la prestación de bienes y/o servicios brindados. Lógicamente a pesar de cubrir y satisfacer los servicios comunales se enfrentaban el reto del apareamiento de nuevas

empresas que estarían enfocadas a brindar algunos servicios que pudieran ir en contraposición de las prestación de bienes por parte de empresas u organizaciones existentes las que brindaban sus servicios a la comunidad en donde ejercían su funcionamiento.

A partir de la década de los 90s se empieza a involucrar el sector privado, ello con la finalidad de obtener alguna retribución en cuanto a lograr aprovechar los resultados de los procesos de Investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), con ello entonces la inserción de nuevas tecnologías para lograr la implementación de procesos que logren coadyuvar actividades orientadas a mejorar la producción y con esto lograr el desarrollo socioeconómico. Además se vislumbra la preocupación de la puesta en marcha de las empresas así como la mejora continua de las mismas por medio de procesos de innovación e incubación basados en la investigación como resultado de la participación publico privado. Asimismo aprovechando a este punto la inversión privada existe mayor anuencia para ir desarrollando e involucrando el uso de nuevas tecnologías para ponerlas a disposición de los procesos de innovación y con ello conseguir día a día la mejora continua.

A partir de dicho suceso de aparecimiento de las incubadoras, aparece el término de aceleradores a finales de la década de los 90s (Figura 1). Éstos estaban orientados a tratar de cubrir las necesidades de una mayor dinámica en la inmersión y desarrollo de actividades de emprendedurismo e incubación sin embargo, debido al rol que debían jugar estas experiencias económicas buscan optimizar de manera substancial lo procesos de las incubadoras.

Surge luego de esta dinámica, el término aceleradores como medios de apoyo para los CPID, los que se pueden dividir en: aceleradores de ciencia y aceleradores de emprendimiento. Debido a que fortalecen de manera más expedita el proceso de la mejora de las empresas producto de ideas de emprendimiento e incubación, además coadyuvan y colaboran de manera ágil la creación de otro tipo de empresas que logran trascender las fronteras geográficas de manera mas eficiente y eficaz para poder convertirse en empresas altamente competitivas que tardan muy poco tiempo en ofrecer sus productos y servicios y que éstos suelen tener su virtud de ser altamente requeridos por los CPID como medio para ofrecer servicios transables a la comunidad y a la sociedad en general.

Figura 1. Descripción general de la evolución de Marcos Teóricos Emprendimientos-incubación



Fuente: Hacket and Dilts, 2004b, mencionado en Nicola, J, et.al.

Los elementos que conforman los CPID son los siguientes:

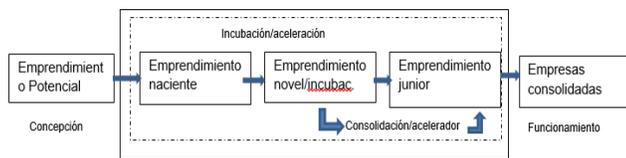
1. Incubadoras: Fueron los primeros elementos en constituirse y actualmente existen dos de las mismas:
 - a. Incubadoras de Ciencia: Pretende obtener materiales sensibles a propiedad intelectual de calidad científico-académica.
 - b. Incubadoras de empresas que colaboran con un centro de emprendedores: Una incubadora convencional (de empresas) que desarrolla sus actividades en conjunto con una unidad de la Facultad de Ciencias Económicas (FCE) de la UNAH.
2. Aceleradores: Es una especialización de la incubadora de empresas antes mencionada con la diferencia que, al contar con recursos financieros mayores puede minimizar el tiempo de ejecución de los procesos de incubación para contar con los resultados deseados en menor tiempo.
3. Desarrolladores: Agentes que, contando con procesos, métricas de calidad funcionamiento y marketing, metodologías de producción y gestión se encargan de hacer propicia la evolución progresiva de un producto
4. Innovadores: Su propósito principal podría resumirse en agregar valor por medio de la innovación ya sea en el producto, proceso, organización o comercialización de manera incremental, radical, abierta o en gestión en una iniciativa de emprendimiento, producto, proceso o proyecto existente.

- Promotores: Encargados de todo aspecto relacionado al mercadeo (técnicas, estrategias, maneras, etc.) en la socialización y comercialización de un producto, proceso o proyecto existente así como poder facilitar el intercambio entre niveles de los mismos, con esto último nos referimos a la capacidad de facilitar las promoción jerárquica.

III. MODELO DE FUNCIONAMIENTO DE INCUBADORAS

En base a la experiencia de desarrollo de los procesos observados en cuanto a la investigación, desarrollo e innovación se ha definido el modelo de incubación del cual parten las ideas de emprendimiento potencial, luego trasciende a las ideas de emprendimiento naciente, al pasar luego por los tipos de emprendimiento novel y junior hasta alcanzar el nivel de incubación/aceleración para poder poner en marcha las ideas de empresas en funcionamiento.

Figura 2. Modelo de emprendimiento/ incubación



Fuente: adaptado de Hacket and Dilts, 2004b, mencionado en Nicola, et.al.

En las etapas de emprendimiento, incubación y aceleramiento desde su concepción representa el start o salto cualitativo que es de vital importancia por la intención emprendedora del activismo del emprendedor, se convierte en determinante para la actividad de incubación-aceleramiento y puesta en marcha de la idea de negocio.

Posterior a esta actividad se encuentra el nacimiento de la idea de surgimiento de negocios, la cual se agrupa en emprendimiento novel e incubamiento o emprendimiento junior, etapas en la cuales se consideran etapas de consolidación del emprendimiento para posteriormente en base a la mejora continua se identifica la necesidad de

aceleramiento para poder fortalecer el rol de la incubación. Finalmente en el caso de la etapa de consolidación o funcionamiento es donde la incubación-emprendimiento desarrolla sus actividades. Lógicamente en todo este proceso se vuelve necesaria la inclusión de planes de negocios, análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y amenazas que pueda enfrentar la empresa (FODA) de las incubaciones, para poder lograr y determinar el nivel o posible aceleramiento que estas empresas constituidas puedan necesitar.

No obstante, a partir de la iniciativa anterior surgen otras formas y modelos de emprendimiento que abarcan elementos de mayor dinámica como ser los aceleramientos las cuales consideran otros elementos que se describen a continuación: (mismo que se describe en figura 3.)

Figura 3. Modelo de aceleramiento en base a desarrollo de Sostenible



Fuente: adaptado de Hacket and Dilts, 2004b, mencionado en Nicola, et.al.

El modelo de aceleración de empresas inicia con la elaboración de un diagnóstico a profundidad para tratar de identificar aquellas actividades las cuales pueden ser desarrolladas de manera óptima, a fin de detectar las áreas de oportunidad de la empresa.

Diseño del Modelo de expansión, acceso y cobertura:

A partir de este diagnóstico, el equipo de tutores, mentores, asesores y el empresario describen y definen una serie de estrategias en particular (modelo de expansión y cobertura) que permitirá a la empresa/empresario alcanzar un crecimiento sostenido y sustentable.

Proceso de Aceleración:

Durante el proceso de aceleración, los consultores especializados en las temáticas específicas de sus competencias, brindan al empresario el monitoreo, seguimiento y acompañamiento en la ejecución, supervisión y seguimiento de los compromisos adquiridos con base en el plan de expansión establecido y definido de manera conjunta. Asimismo, durante este proceso se brinda orientación al empresario para resolver los problemas que se vayan observando y presentando durante su etapa de aceleración. Además, se trabaja en la implementación de la estrategia de expansión de la empresa, la cual puede incluir la definición de nuevos mercados y productos, diseñar una mejor estrategia de cobertura comercial, mayor penetración del mercado y brindar oferta de valor, la buena gobernanza por parte de la institucionalización en cuanto a las capacidades de gobierno, entre otros temas.

IV. RESULTADOS

Los resultados de actividades académicas de los procesos socioeconómicos de mejora continua orientados a generar ideas de negocios rinden los frutos anhelados por los llamados en el mundo de los negocios “los emprendedores” e incubadoras, y aceleradoras de negocios. Estos resultados resultan de importancia plausible para el contexto en donde se logran desarrollar tales ideas y/o negocios orientados a la prestación de bienes y servicios que generan valor agregado y que además por disponer de tal valor logran trascender las fronteras locales, nacionales, regionales y globales. En tal sentido tales negocios rinden su fruto y tienen su impacto en los diversos sectores de los estados de los países. (Figura 4)

Figura 4 Resultados de impacto de las incubadoras y aceleradores de negocios como aporte a los CPID.



Fuente: adaptado de Hacket and Dilts, 2004b, mencionado en Nicola, et.al.

V. IMPACTO

El buen suceso de este tipo de iniciativas empresariales se vuelve de difícil medición, ello debido a que el impacto proporcionado por medio de beneficios adquiridos y brindados a los diversos agentes económicos involucrados no solo se traduce en remuneraciones monetarias sino también en retribuciones de tipo cualificables, es decir aquel tipo de recompensas que generan valor agregado a lo producido por los aceleradores e incubadoras de negocios.

Tal beneficio, puede observarse en dos o más vías, a saber; la primera es beneficios para la comunidad en donde ejerce su operación la aceleradora/incubadora de negocios, el segundo nivel de beneficios puede traducirse en obtener mejores niveles de cohesión e integración de la comunidad y por ende como consecuencia de ello a nivel regional y nacional cosechar mejores niveles de condiciones de estabilidad social, etc. En diversos niveles: Como medidas de políticas, como impactos académicos, impactos educativos, impacto en cuanto a la difusión en medios de comunicación. Traducido en impacto económico y social, geográfico a escalas: locales, regionales, nacionales y globales.

Además, se genera trabajos en las comunidades, se amplía o expande el clima de emprendedurismo en la comunidad, se retiene o facilita el desarrollo de funciones de las empresas con la finalidad de generar el desarrollo socioeconómico de la región, se fortalece o acelera el crecimiento y ampliación de la industria local, finalmente se diversifica la economía local, con ello lo que busca es la potencialización de recursos comunales para poder desarrollar ideas de emprendedurismo a nivel nacional hasta lograr trascender la economía global.

VI. CONSIDERACIONES

Como todo proceso económico eficaz busca la obtención de beneficios socioeconómicos, las incubadoras y aceleradoras de negocios buscan la empleabilidad e inserción de los diversos tipos de emprendedores (personas naturales grupos de profesionales, instituciones, etc.). Además estas definiciones promueven también el fortalecimiento de los negocios por medio de iniciativas de investigación orientadas a lograr niveles de desarrollo socioeconómico tanto de las poblaciones presentes en la región en donde funcionan las incubadoras/aceleradoras de negocios. Asimismo buscan permitir que el desarrollo empresarial cimente sus niveles de operatividad en las regiones, ello con el propósito de lograr fortalecer y desarrollar estos espacios geográficos logrando y permitiendo brindar productos y servicios orientados a la satisfacción de las necesidades que la sociedad demanda, actividades productivas que les permiten trascender las fronteras geográficas permitiendo el desarrollo de actividades productivas en los ámbitos locales, regionales, nacionales hasta trascender en la economía global.

Como beneficio también de estos procesos organizativos empresariales se logran remuneraciones cualitativas que han permitido mejores y mayores niveles de cohesión en sociedades con economías en donde éstas iniciativas de desarrollo aun no han sido desarrolladas de manera más expedita.

A nivel del desarrollo holístico e integral, las incubadoras y aceleradoras de negocio contribuyen para el fortalecimiento de los CPID como núcleo global de

mayor envergadura que trasciende también y extrapola de manera constante el desarrollo económico y social de los países, que permite además la integralidad de los diversos agentes económicos (academia, organizaciones de sociedad civil, sector privado, sectores públicos, sectores económicos mixtos, etc.)

VII. REFERENCIAS

- [1] Bellod Redondo, J. F. (2007); “Crecimiento y Especulación Inmobiliaria en la Economía Española”; revista Principios – Estudios de Economía Política, nº 8, 2007, pp. 59 – 84.
- [2] Bharba-Remdios y Lette, (2004) Fast tracking businessdate. Businessdate 12 No. 3 pp. 6-8.
- [3] Bosma, N. et, al (2012). Global Entrepreneurship monitor 2011 extended report: entrepreneurs and entrepreneurial employees across the globe. Disponible en <http://www.gemconsortium.org/docs/cat/4/national-reports> visitado el 5-03-2012
- [4] European Network of Industrial Heritage. Industrial History: Europe Consultado el 25 de mayo de 2012
- [5] Fry, F. L. (1987). The role of incubators in small business planning. American Journal of Small Business, 12(1), 51-61.
- [6] H. Gray (ed), (1999), “Universities and the creation of wealth”, Society for Research into Higher Education and Open University Press
- [7] Kmetz, J. Business Incubators for Central and Eastern Europe, University of Delaware Newark, de 19716, USA.