

ENCUESTA A INCUBADOS

REPORTE
SEPTIEMBRE 2012

GERENCIA DE
EMPRESARIADO – CORFO

27/09/2012

Unidad de Monitoreo y Evaluación
Gerencia de Estrategia y Estudio Corfo



Gobierno
de Chile

Contenido

INTRODUCCION	2
1. Antecedentes	2
2. Aspectos metodológicos	3
RESULTADOS	4
1. Ventas o expectativas de ventas en el primer año del emprendimiento y Disposición a pagar por servicios	4
a. Ventas o expectativas de ventas.....	4
b. Disposición a pagar por los servicios de las incubadoras.....	4
2. Procesos y oportunidad en la entrega de servicios de la incubadora	6
a. Proceso de selección de los emprendedores.....	6
b. Oportunidad en la entrega de servicios de la incubadora	6
3. Servicios de incubación ofrecidos, redes y vinculación con actores relevantes	7
a. Servicios ofrecidos y su relación con las necesidades de los emprendimientos	7
b. Redes de mentores, asesores y vinculación entre emprendedores.....	7
c. Orientación y apoyo para el acceso a fuentes de financiamiento.....	8
d. Vinculación con conocimiento y tecnologías de alto nivel	9
e. Internacionalización de empresas incubadas	9
4. Evaluación cualitativa y cuantitativa de las incubadoras según servicios entregados	10
a. Importancia del apoyo recibido por la incubadora en el desarrollo de los emprendimientos.....	10
b. Fortaleza de las incubadoras.....	10
c. Principales áreas de mejora de la incubadora.....	11
d. Otros servicios de las incubadoras.....	11
e. Evaluación de los servicios entregado por las incubadoras.....	12
ANEXO	13
Encuesta a incubados	13

INTRODUCCION

1. Antecedentes

El objetivo principal de las incubadoras de negocios es crear y potenciar empresas innovadoras y exitosas, capaces de ser financieramente viables e independientes al momento de su graduación del programa. Las incubadoras tienen el potencial de crear trabajo, comercializar nuevas tecnologías y fortalecer la economía local, entre otros.

Entre las funciones principales de las incubadoras destaca la asesoría en la administración, asistencia técnica y consultoría a las nuevas empresas. Usualmente las incubadoras proveen espacio físico para el funcionamiento de los emprendimientos, donde éstas comparten servicios básicos, equipamiento, tecnología y asistencia para obtener el financiamiento necesario para el crecimiento de las empresas. Las incubadoras apoyan a los pequeños y medianos empresarios, en la compleja etapa de inicio y desarrollo de una innovación productiva, aumentando la velocidad del nacimiento de nuevas empresas y su tasa de éxito en el mediano plazo.

El gran valor agregado de los servicios prestados por una Incubadora de Negocios es posibilitar que el emprendimiento y/o empresa pueda egresar o salir exitosamente al mercado en el mínimo tiempo posible o bien finalizar la relación contractual en caso que se estime que no será viable (Gerens, 2006).

En este contexto, en el marco de la Evaluación Anual de las Incubadoras, en conjunto con la Unidad de Estudios de la Gerencia de Estrategia y Estudios y la Subdirección de Emprendimiento de la Gerencia de Emprendimiento, se realiza la primera encuesta de percepción de los incubados, para obtener información sobre el valor que perciben los emprendedores de la Incubadora.

A modo de resumen, es posible destacar que alrededor del 50% de los emprendedores tienen disposición a pagar por los servicios de la incubadora, y el monto a otorgar por estos servicios se concentran entre el 0,1 y 5% de las ventas generadas en el primer año de emprendimiento.

En general, los emprendedores consideran que las incubadoras cuentan con servicios de incubación diversos y de calidad, además de que sus servicios detectan y se ajustan a sus necesidades, siendo el que menos se destaca el acceso a redes de mentores, consejeros y asesores.

Por otra parte, el 18% de los emprendedores consideran que el apoyo es crítico y sin éste el emprendimiento hubiese fracasado, en cambio el 44% lo considera importante, siendo útil el apoyo pero no crítico.

Por último, el promedio de notas entre 1 y 7 otorgado por las incubadoras van de Nota 5,5 a 2,5 según a la incubadora a la cual participan o participaron.

2. Aspectos metodológicos

Para poder obtener los datos necesarios en el análisis de resultados, se construyó una Base de Datos de contactos de Pre-Incubados, Incubados y Graduados. Esta información fue proporcionada por las incubadoras y centralizada por la Subdirección de Emprendimiento. Si bien se solicitó información a las 22 incubadoras apoyadas por Corfo sólo 14 de éstas proporcionaron información.

Se diseñó, en conjunto con la Unidad de Estudios de la Gerencia de Estrategia y Estudios, una encuesta que fue enviada vía email el 6 de septiembre realizando un recordatorio el día 12 de septiembre.

La encuesta contenía 4 principales ámbitos:

1. Ventas o expectativas de ventas en el primer año del emprendimiento y disposición a pagar por los servicios de una Incubadora, pregunta inicial y pregunta final.
2. Percepción de procesos y oportunidad en la entrega de servicios de la Incubadora.
3. Percepción de servicios de la incubadora, redes y vinculación con actores relevantes para su emprendimiento.
4. Evaluación cualitativa y cuantitativa de las incubadoras según servicios entregados.

A continuación, se presenta la distribución de contactos, número de respuestas obtenidas y porcentaje de estas respuestas por incubadora.

Incubadora	N° de contactos con email	N° de Respuestas	% de Respuestas por incubadora
3IE	46	12	26%
Austral Incuba	18	6	33%
Chrysalis	9	4	44%
Fundación Chile	66	11	17%
Ideaincuba	38	7	18%
Inacap	16	5	31%
Incuba2 Antofagasta-Calama	11	4	36%
Incubatec	27	6	22%
IncubaUC	79	26	33%
Innovo USACH	43	15	35%
Movistar Innova	13	1	8%
Santiago Innova	47	10	21%
UDD Ventures S.A	21	4	19%
Iner Los Lagos	45	9	20%
No identifica incubadora	-	32	
Total	479	152	32%

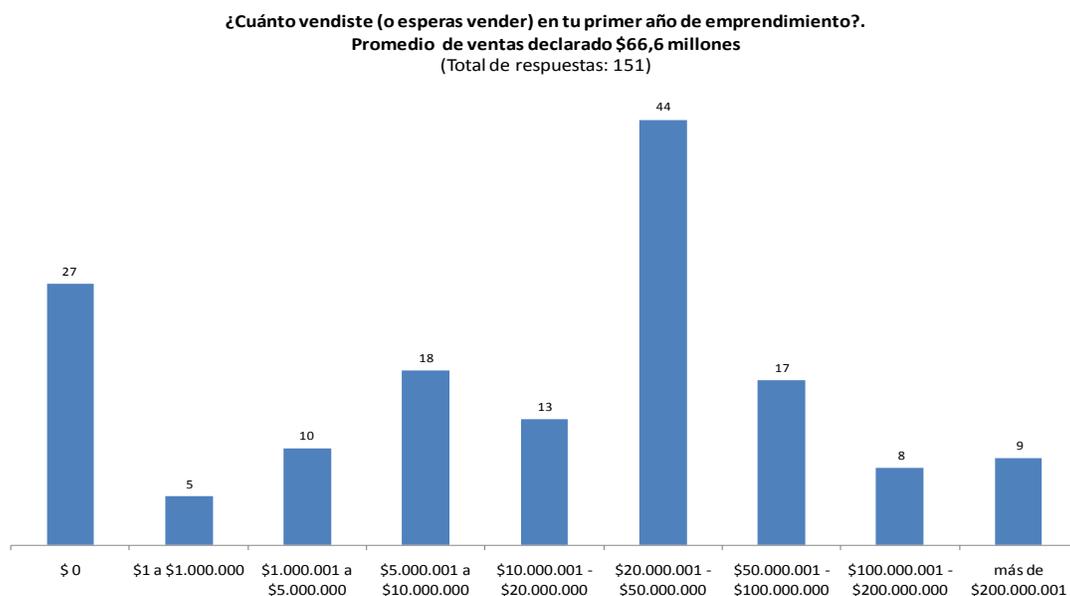
Las respuestas no identificaban a las personas completaron la encuesta, sólo se identificaba a que Incubadora pertenecía y en que parte del Proceso se encontraba. Por esta razón, de las respuestas obtenidas, el 10% corresponden a emprendedores que se encuentran como Pre-incubados, el 45% como Incubados, el 13% como Graduados y el 32% no responde por lo que no se tiene información en qué estado se encuentran.

RESULTADOS

1. Ventas o expectativas de ventas en el primer año del emprendimiento y Disposición a pagar por servicios

a. Ventas o expectativas de ventas

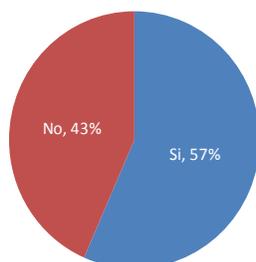
El 29,1% vendió o espera vender en su primer año de emprendimiento entre \$20 y \$50 millones de pesos. El 17,8% no vendió o no espera vender el primer año de emprendimiento.



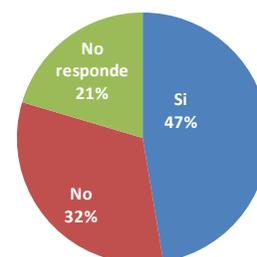
b. Disposición a pagar por los servicios de las incubadoras

Se realizó la pregunta respecto de la disposición a pagar por los servicios de la incubadora tanto al inicio como al final de la encuesta. Al inicio de la encuesta un 57% estaría dispuesto, esta respuesta baja al final de la encuesta alcanzando sólo un 47%.

¿Estarías dispuesto a pagar por los servicios prestados por una incubadora? - Pregunta Inicial

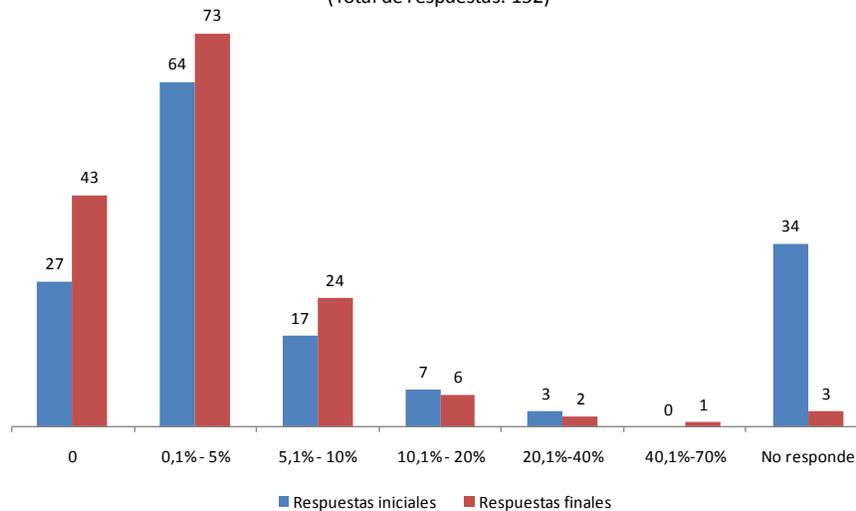


¿Estarías dispuesto a pagar por los servicios prestados por una incubadora? - Pregunta Final



Adicionalmente, se pregunta respecto de la disposición a pagar por los servicios de la incubadora en forma de porcentaje de ventas del primer año de emprendimiento tanto al inicio como al final de la encuesta, el mayor porcentaje de las respuestas se concentra en que los emprendedores estarían dispuestos a pagar entre un 0,1% y un 5% de sus ventas, seguido por aquellos que no estarían dispuestos a pagar por los servicios de la incubadora.

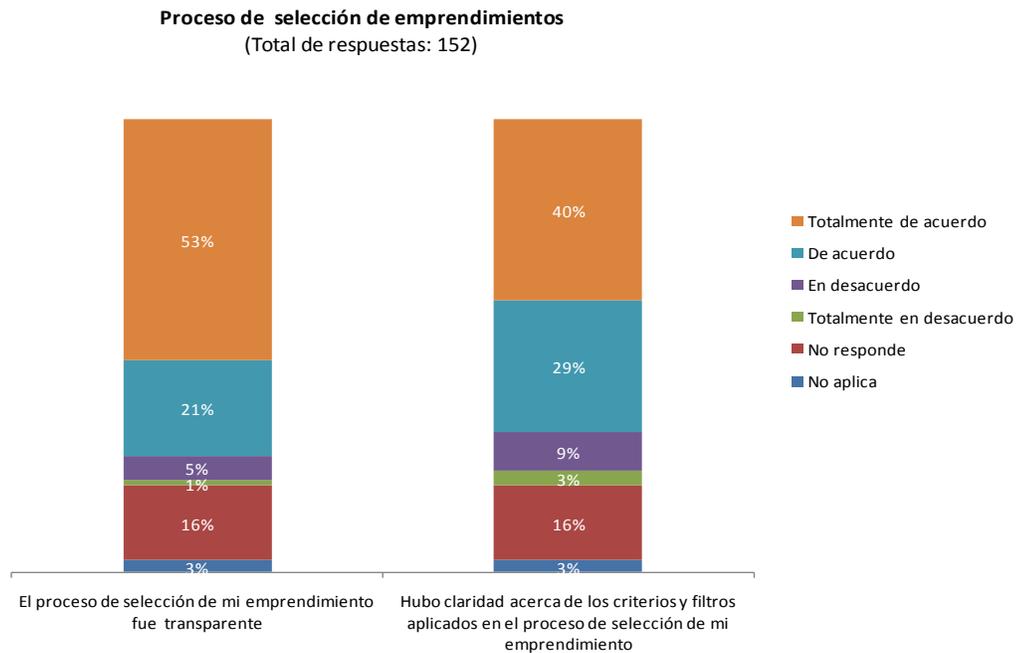
¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por los servicios de la Incubadora? (Porcentaje de 1 a 100% de tus ventas respecto de tu primer año de emprendimiento)
Comparación Pregunta al Inicio y al Final
 (Total de respuestas: 152)



2. Procesos y oportunidad en la entrega de servicios de la incubadora

a. Proceso de selección de los emprendedores

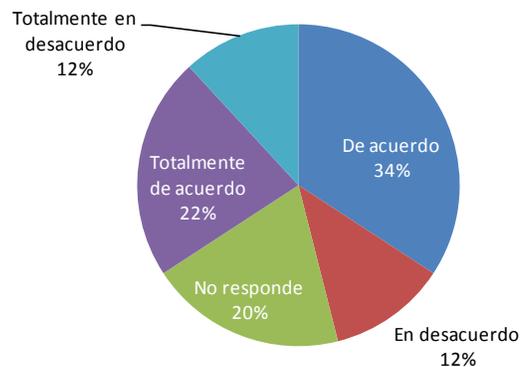
El 74% % de los emprendedores que respondieron la pregunta están de acuerdo en que su proceso de selección fue transparente. Adicionalmente, un 69% están de acuerdo o totalmente de acuerdo con que existió calidad de los criterios y filtros aplicados en el proceso de selección de su emprendimiento.



b. Oportunidad en la entrega de servicios de la incubadora

El 54% de las respuestas considera estar de acuerdo o totalmente de acuerdo con que la incubadora es o fue oportuna en la entrega de sus servicios.

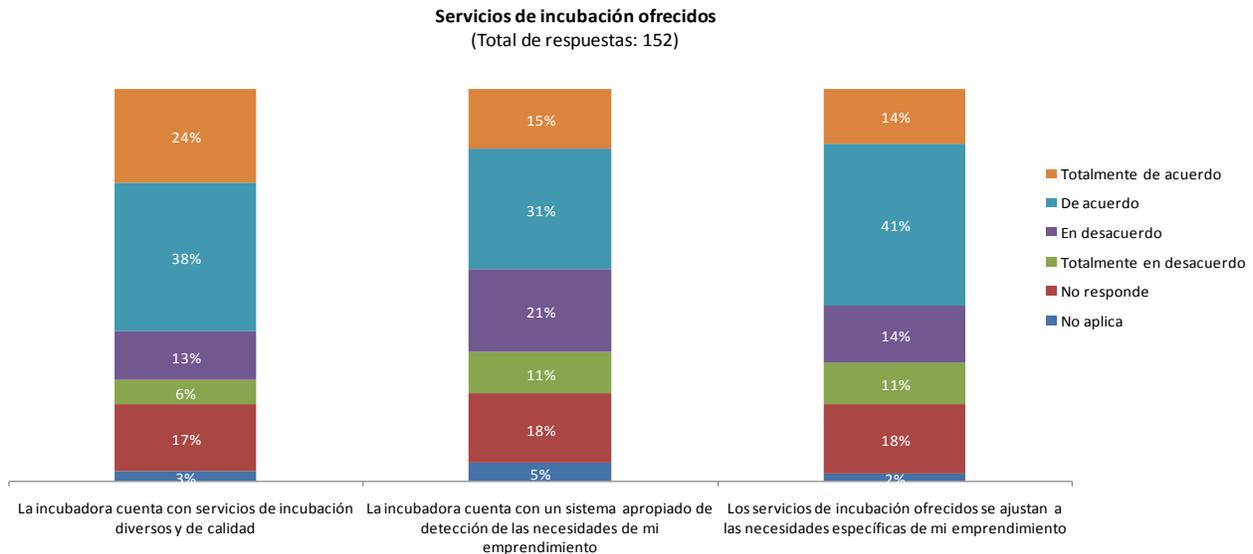
La incubadora es (fue) oportuna en la entrega de sus servicios
(Total de respuestas: 152)



3. Servicios de incubación ofrecidos, redes y vinculación con actores relevantes

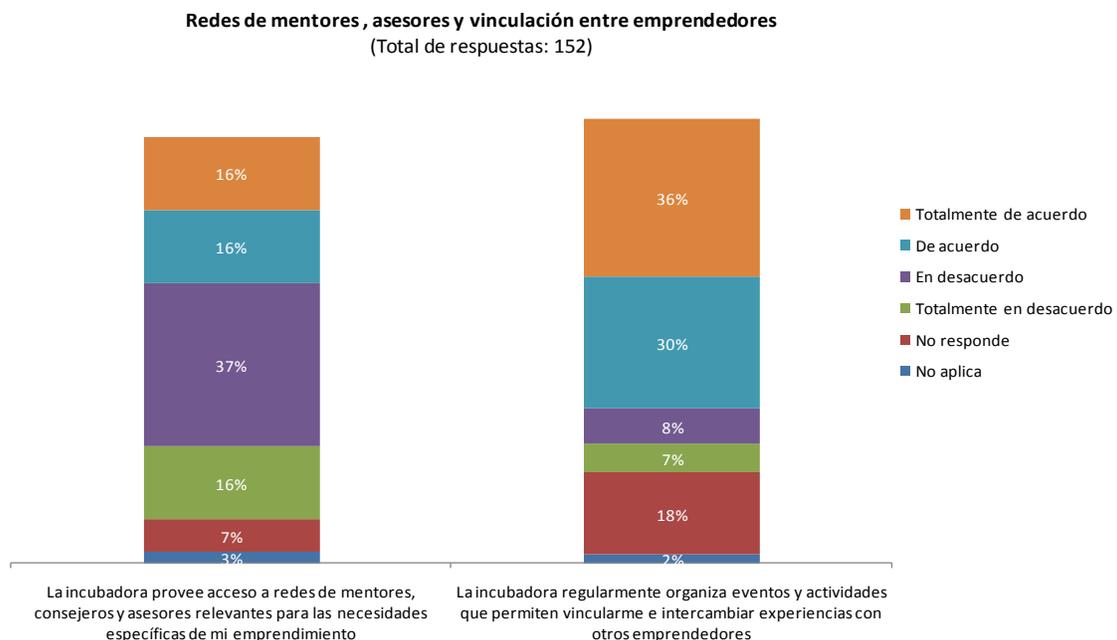
a. Servicios ofrecidos y su relación con las necesidades de los emprendimientos

En general, los emprendedores consideran que la incubadora cuenta con servicios de incubación diversos y de calidad, además de que sus servicios detectan y se ajustan a sus necesidades.



b. Redes de mentores, asesores y vinculación entre emprendedores

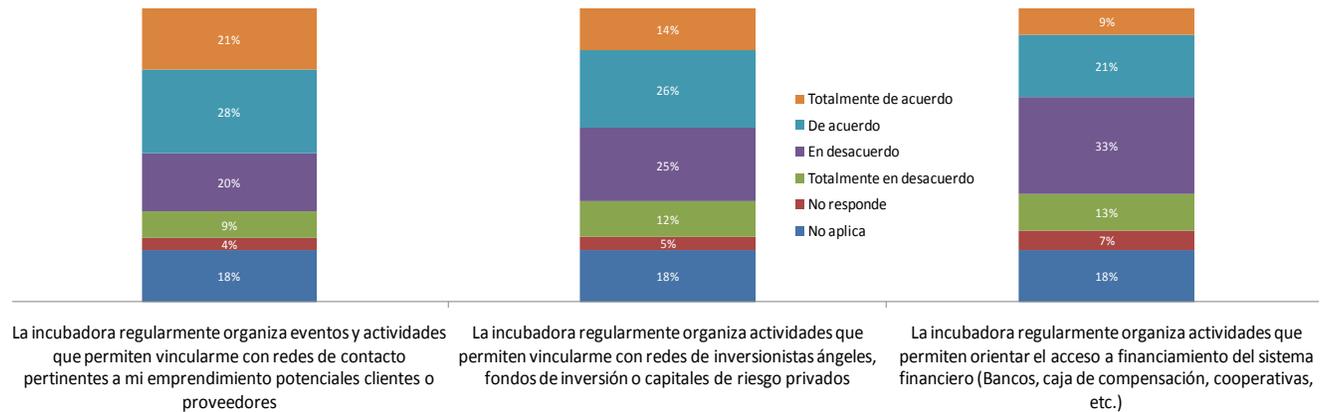
Los emprendedores consideran que si bien la incubadora organiza eventos y actividades que le permiten vincularse con otros emprendedores (66%), ésta no les provee acceso a redes de mentores, consejeros y asesores relevantes para su emprendimiento (53%)



c. Orientación y apoyo para el acceso a fuentes de financiamiento

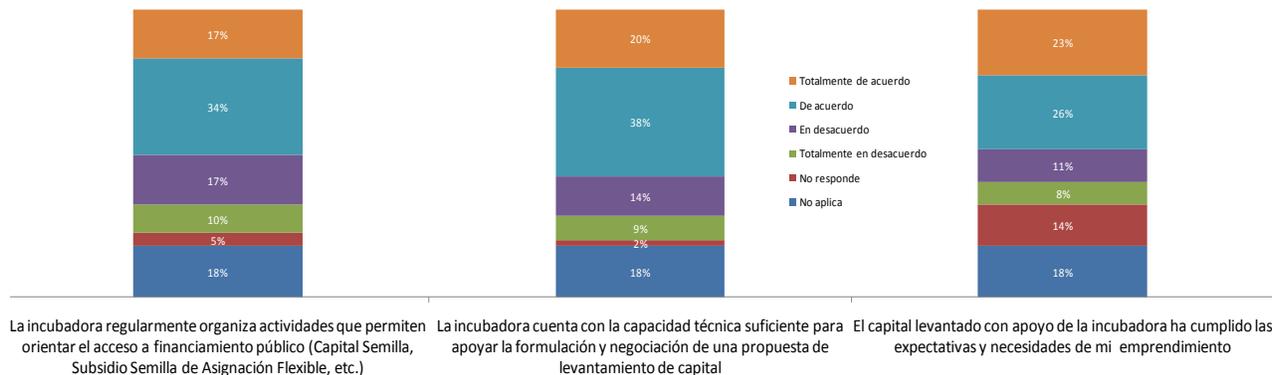
Los emprendedores consideran que la incubadora organiza eventos y actividades que permitan vincularse con potenciales clientes o proveedores (49%), al igual que con inversionistas ángeles o fondos de inversión (40%), sin embargo, no está de acuerdo que realice este tipo de actividades con otras fuentes de financiamiento del sistema financiero (46%).

Orientación y apoyo para el acceso a fuentes de financiamiento
(Total de respuestas: 152)



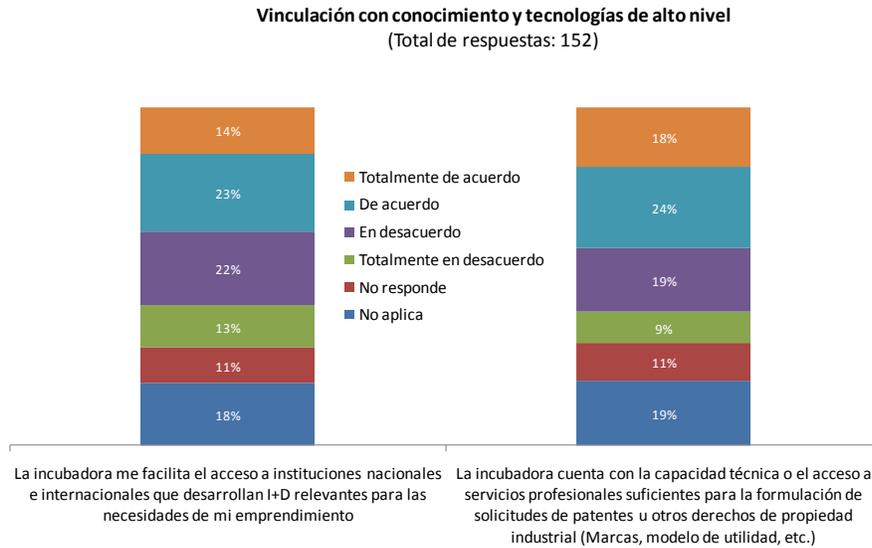
Los emprendedores consideran que las incubadoras organizan actividades que les permitan orientarse al acceso a financiamiento público (51%), asimismo, considera que cuenta con la capacidad técnica suficiente para apoyar en el levantamiento de capital (58%). Por último, los emprendedores consideran que el capital levantado con el apoyo de la incubadora cumplió con sus expectativas (49%).

Orientación y apoyo para el acceso a fuentes de financiamiento
(Total de respuestas: 152)



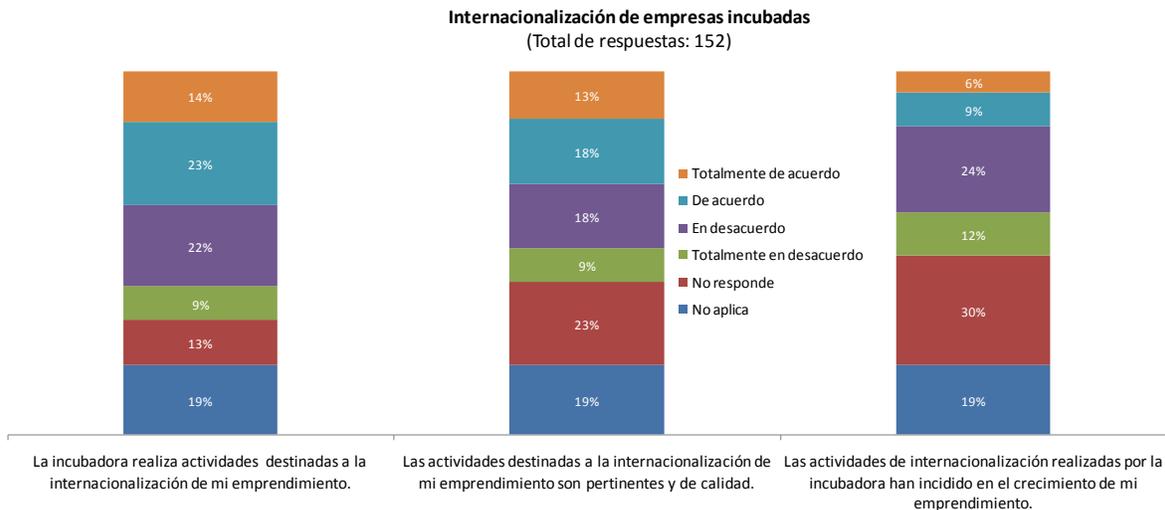
d. Vinculación con conocimiento y tecnologías de alto nivel

Los emprendedores consideran que las incubadoras facilitan el acceso a instituciones nacionales e internacionales que desarrollan I+D para las necesidades de su emprendimiento (37%), en similar proporción a los que consideran que no las facilita (35%). Adicionalmente, el 42% considera que las incubadoras cuentan con capacidad técnica o acceso a expertos para solicitar patentes u otro derecho de propiedad industrial.



e. Internacionalización de empresas incubadas

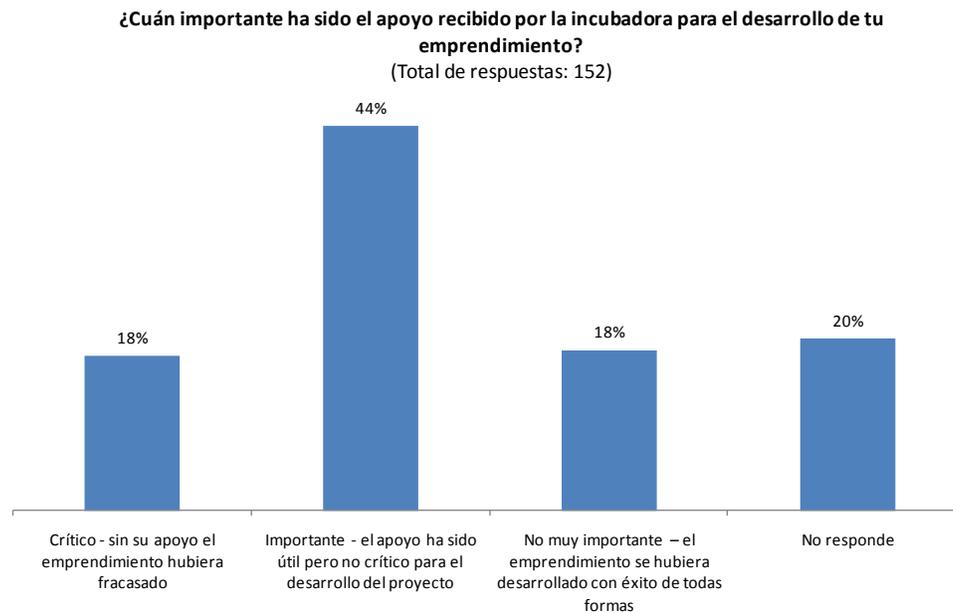
Los emprendedores consideran que la incubadora realiza actividades destinadas a la internacionalización de su emprendimiento (37%) y que éstas son pertinentes y de calidad (31%), sin embargo, el 36% considera que estas actividades no han incidido en el crecimiento de su emprendimiento.



4. Evaluación cualitativa y cuantitativa de las incubadoras según servicios entregados

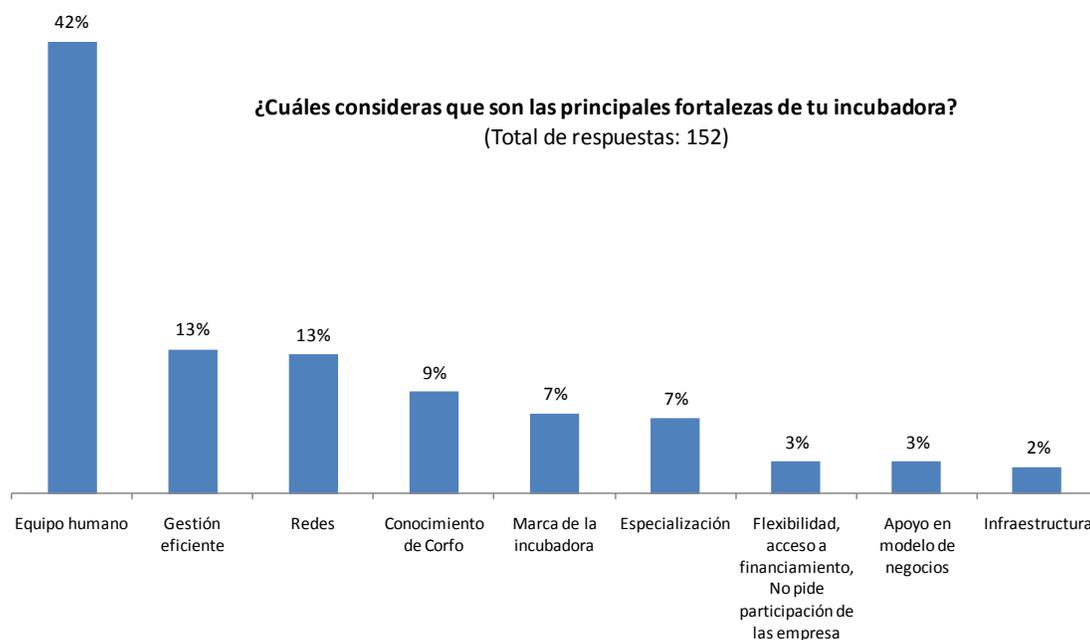
a. Importancia del apoyo recibido por la incubadora en el desarrollo de los emprendimientos.

El 18% de los emprendedores consideran que el apoyo es crítico y sin éste el emprendimiento hubiese fracasado, en cambio el 44% lo considera importante, siendo útil el apoyo pero no crítico.



b. Fortaleza de las incubadoras

Los emprendedores reconocen que la principal fortaleza de las incubadoras es su equipo humano (42%).

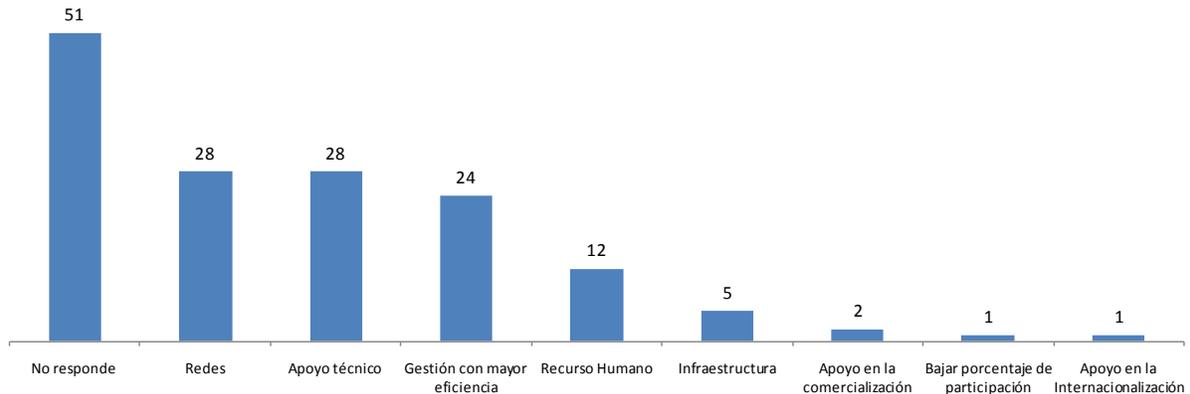


c. Principales áreas de mejora de la incubadora

Si bien un 33,5% no responde esta pregunta, los emprendedores que si lo hacen consideran que las 3 principales áreas de mejora son el acceso a mejores redes, apoyo técnico y una gestión con mayor eficiencia.

¿Cuáles consideras que son las principales áreas a mejorar de tu incubadora?

(Total de respuestas: 152)



d. Otros servicios de las incubadoras

El 57,8% de los emprendedores no responde la pregunta respecto de si que existe otro servicio que necesitase para su emprendimiento, de los que responden consideran que las Redes es un servicio de mayor necesidad, así como también, el apoyo en aspectos jurídicos y de contabilidad, en la comercialización y el apoyo técnico con recurso humano especializado.

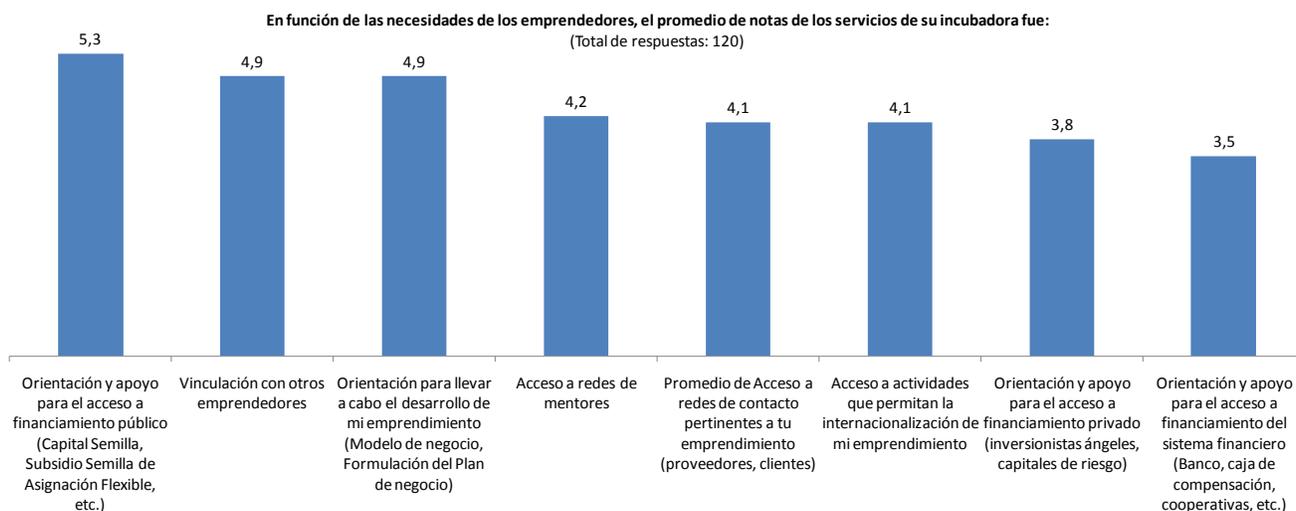
¿Existe un servicio de las incubadoras que no se encuentra en los listados anteriores y que necesites u hubieses necesitado para tu emprendimiento?

(Total de respuestas: 152)



e. Evaluación de los servicios entregado por las incubadoras

En función de las necesidades de los emprendedores, evalúan con mayor nota la orientación y apoyo para el acceso a financiamiento público (Nota promedio: 5,3) y evalúan con más baja nota la orientación y apoyo para el acceso a financiamiento privado y financiamiento del sistema financiero.



ANEXO

Encuesta a incubados

Mensaje de email

Estimado(a):

Con el fin de mejorar el sistema de incubación apoyado por Corfo, te invitamos a responder este cuestionario el cual no te tomará más de 20 minutos.

Esta información será confidencial y resguardaremos tu privacidad, por lo que solicitamos puedas responder esta encuesta en base a tu experiencia, haciendo click en <http://www.encuestafacil.com/RespWeb/Qn.aspx?EID=1329860>

Para responder tus dudas u observaciones envíanos un correo a encuestasinnova@corfo.cl

Muchas gracias por tu colaboración.

Equipo de Gerencia de Estrategia y Estudios de Corfo

SECCIÓN I: RESPECTO DE LOS SERVICIOS DE INCUBADORAS EN GENERAL:

1. A tu criterio y en función de las necesidades de tu emprendimiento, prioriza de 1 a 8 (siendo 1 el de mayor importancia) los siguientes servicios que presta una incubadora en el sistema nacional de incubación, para el caso que no corresponda el servicio indicar no aplica:

Servicios	
Acceso a redes de mentores	
Vinculación con otros emprendedores	
Acceso a redes de contacto pertinentes a tu emprendimiento (proveedores, clientes)	
Orientación y apoyo para el acceso a financiamiento público (Capital Semilla, Subsidio Semilla de Asignación Flexible, etc.)	
Orientación y apoyo para el acceso a financiamiento privado (inversionistas ángeles, capitales de riesgo)	
Orientación y apoyo para el acceso a financiamiento del sistema financiero (Banco, caja de compensación, cooperativas, etc.)	
Orientación para llevar a cabo el desarrollo de mi emprendimiento (Modelo de negocio, Formulación del Plan de negocio)	
Acceso a actividades que permitan la internacionalización de mi emprendimiento	

2. Cuánto vendiste (o esperas vender) en tu primer año de emprendimiento. Indicar el monto en pesos: \$ _____
3. Estarías dispuesto a pagar por los servicios de la Incubadora? Si ___ No ___
4. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por los servicios de la Incubadora? (Porcentaje de 1 a 100% de tus ventas respecto de tu primer año de emprendimiento) _____ %

SECCION II: RESPECTO DE TU INCUBADORA

A. A tu criterio y en función de las necesidades de tu emprendimiento, ¿cuán de acuerdo te encuentras con las siguientes afirmaciones?

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	No aplica
Proceso de selección de emprendimientos					
El proceso de selección de mi emprendimiento fue transparente					
Hubo claridad acerca de los criterios y filtros aplicados en el proceso de selección de mi emprendimiento					
Servicios de incubación ofrecidos					
La incubadora cuenta con servicios de incubación diversos y de calidad					
La incubadora cuenta con un sistema apropiado de detección de las necesidades de mi emprendimiento					
Los servicios de incubación ofrecidos se ajustan a las necesidades específicas de mi emprendimiento					
Redes de mentores , asesores y vinculación entre emprendedores					
La incubadora provee acceso a redes de mentores, consejeros y asesores relevantes para las necesidades específicas de mi emprendimiento					
La incubadora regularmente organiza eventos y actividades que permiten vincularme e intercambiar experiencias con otros emprendedores					
Orientación y apoyo para el acceso a fuentes de financiamiento					
La incubadora regularmente organiza eventos y actividades que permiten vincularme con redes de contacto pertinentes a mi emprendimiento potenciales clientes o proveedores					
La incubadora regularmente organiza actividades que permiten vincularme con redes de inversionistas ángeles, fondos de inversión o capitales de riesgo privados					
La incubadora regularmente organiza actividades que permiten orientar el acceso a financiamiento del sistema financiero (Bancos, caja de compensación, cooperativas, etc.)					
La incubadora regularmente organiza actividades que permiten orientar el acceso a financiamiento público (Capital Semilla, Subsidio Semilla de Asignación Flexible, etc.)					
La incubadora cuenta con la capacidad técnica suficiente para apoyar la formulación y negociación de una propuesta de levantamiento de capital					

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	No aplica
El capital levantado con apoyo de la incubadora ha cumplido las expectativas y necesidades de mi emprendimiento					
Vinculación con conocimiento y tecnologías de alto nivel					
La incubadora me facilita el acceso a instituciones nacionales e internacionales que desarrollan I+D relevantes para las necesidades de mi emprendimiento					
La incubadora cuenta con la capacidad técnica o el acceso a servicios profesionales suficientes para la formulación de solicitudes de patentes u otros derechos de propiedad industrial (Marcas, Modelos de utilidad, etc.)					
Internacionalización de empresas incubadas					
La incubadora realiza actividades destinadas a la internacionalización de mi emprendimiento.					
Las actividades destinadas a la internacionalización de mi emprendimiento son pertinentes y de calidad.					
Las actividades de internacionalización realizadas por la incubadora han incidido en el crecimiento de mi emprendimiento.					
Vinculación con el entorno					
La incubadora provee acceso a redes regionales y/o nacionales relevantes para mi emprendimiento (clientes, proveedores)					
La incubadora provee acceso a redes internacionales relevantes para mi emprendimiento (Fondos de capital extranjero, clientes y proveedores internacionales).					
Oportunidad respecto de los procesos y tiempos de los servicios de las Incubadoras					
La incubadora es (fue) oportuna en la entrega de sus servicios					

A tu criterio, ¿cuán importante ha sido el apoyo recibido por la incubadora para el desarrollo de tu emprendimiento? (seleccione sólo una opción)

a) Crítico - sin su apoyo el emprendimiento hubiera fracasado	
b) Importante - el apoyo ha sido útil pero no crítico para el desarrollo del proyecto	
c) No muy importante – el emprendimiento se hubiera desarrollado con éxito de todas formas	

A tu criterio y en función de las necesidades de tu emprendimiento, ¿cuáles consideras que son las principales fortalezas de la incubadora? Nombrar aquellas que no fueron mencionadas anteriormente.

1. _____

2. _____

A tu criterio y en función de las necesidades de tu emprendimiento, ¿cuáles consideras que son las principales áreas a mejorar de la incubadora?

¿Existe un servicio de las incubadoras que no se encuentra en los listados anteriores y que necesites u hubieses necesitado para tu emprendimiento?:

SECCION III: EVALUACION FINAL

A tu criterio y en función de las necesidades de tu emprendimiento, te agradeceremos que califiques con nota de 1 a 7 los siguientes servicios de tu incubadora:

Servicios	1	2	3	4	5	6	7
Acceso a redes de mentores							
Vinculación con otros emprendedores							
Acceso a redes de contacto pertinentes a tu emprendimiento (proveedores, clientes)							
Orientación y apoyo para el acceso a financiamiento público (Capital Semilla, Subsidio Semilla de Asignación Flexible, etc.)							
Orientación y apoyo para el acceso a financiamiento privado (inversionistas ángeles, capitales de riesgo)							
Orientación y apoyo para el acceso a financiamiento del sistema financiero (Banco, caja de compensación, cooperativas, etc.)							
Orientación para llevar a cabo el desarrollo de mi emprendimiento (Modelo de negocio, Formulación del Plan de negocio)							
Acceso a actividades que permitan la internacionalización de mi emprendimiento							

Estarías dispuesto a pagar por los servicios de tu Incubadora Si ____ No ____

Finalmente, tomando en consideración todo lo anterior, ¿cuánto estarías dispuesto a pagar por los servicios de tu Incubadora? (% de tus ventas respecto de tu primer año de emprendimiento) _____

SECCION IV. IDENTIFICACIÓN DE LA INCUBADORA Y TU ESTADO DE PARTICIPACIÓN

¿En qué incubadora participaste o estás participando?

3IE	
Austral Incuba	
Chrysalis	
Fundación Chile	
Ideaincuba	
Inacap	
Incuba2 Antofagasta-Calama	
Incubatec	
IncubaUC	
Innovo USACH	
Movistar Innova	
Santiago Innova	
UDD Ventures S.A	
INER Los Lagos	

¿En qué estado te encuentras respecto de tu participación en la Incubadora?

Pre-incubado	
Incubado	
Graduado	
Otro (por favor especifique): _____	

AGRADECIMIENTOS

Muchas gracias por tu tiempo y disposición a contestar esta encuesta.

Equipo Gerencia de Estrategia y Estudios de Corfo