

INFORME PÚBLICO EVALUACIÓN DE INCUBADORAS

AÑO 2012

11/04/2013

Unidad de Monitoreo y Evaluación
Gerencia de Estrategia y Estudio CORFO

El presente documento contiene los resultados agregados para el sistema de Incubadoras de Negocios Apoyadas por CORFO, de la Evaluación Anual del Desempeño de Incubadoras realizado entre los meses de octubre y noviembre del año 2012.



Gobierno
de Chile

Contenido

INTRODUCCIÓN	2
PERFIL GENERAL DE LAS INCUBADORAS	3
Clasificación de las incubadoras.....	3
Cantidad de pre-incubados, incubados y graduados por incubadora	4
Cantidad de personas que conforman el equipo emprendedor	5
Empleos creados.....	8
MANAGEMENT DE LAS INCUBADORAS	9
Gobierno Corporativo.....	9
Gestión de la Incubadora.....	9
Infraestructura de la Incubadora	10
FINANCIAMIENTO	11
Acceso a fuentes de financiamiento	11
Sustentabilidad	15
APOYO AL EMPRENDIMIENTO	17
Procesos y servicios de incubación ofrecidos	17
Internacionalización de las empresas incubadas	17
VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO	18
Redes de mentores y vinculación entre emprendedores	18
Vinculación con el conocimiento y tecnologías de alto nivel.....	19
Vinculación con el entorno	19
ATRACCIÓN, SELECCIÓN Y ENFOQUE DE CRECIMIENTO O SUSTENTABILIDAD	20
Enfoque a la creación de empresas de alto crecimiento o empresas sustentables	20

INTRODUCCIÓN

El presente informe presenta los resultados de la implementación del modelo de medición de desempeño y mejora continua de las incubadoras chilenas 2012, proceso llevado a cabo entre los meses de octubre y diciembre del mismo año. Se describe en primera instancia un panorama general del sistema de incubación y posteriormente se presentan los resultados desagregados en cada uno de los 5 ámbitos considerados en la evaluación:

- Management de las incubadoras.
- Financiamiento.
- Apoyo al emprendimiento.
- Vinculación y conocimiento.
- Atracción, selección y enfoque a alto crecimiento o sustentabilidad.

El análisis se realizó en forma agregada en base a la información reportada por aquellas incubadoras que estaban recibiendo financiamiento CORFO a la fecha de la medición. A su vez, para algunos indicadores se realizó un análisis en detalle para el grupo de incubadoras de innovación. Asimismo, se elaboró un análisis por macro zonas geográficas agrupadas según el Índice de Competitividad Regional.¹ Según esta clasificación, el análisis de las incubadoras se agruparon en:

- Regiones más competitivas (Metropolitana).
Incubadoras: IncubaUC; Innovo USACH; Eleva Global; UDD Ventures; Fundación Chile;
- Regiones intermedias (Regiones de Antofagasta, Bio Bio, Valparaíso, Los Lagos y Los Ríos)
Incubadoras: 3IE; Chrysalis; Idealncuba; INER Los Lagos; Austral Incuba;
- Regiones de menor competitividad (Arica, Tarapacá, O'Higgins, Maule y La Araucanía):
Incubadoras: CRECE; Incubatec.

La información que se considera para el análisis es la provista por las incubadoras durante el proceso de monitoreo y evaluación implementado en los meses de octubre, noviembre y diciembre de 2012. Cada incubadora entregó un archivo Excel con información solicitada respecto a empresas pre-incubadas, incubadas y graduadas, el cual se utilizó para elaborar los indicadores de evaluación y el estudio agregado que se presenta a continuación.

¹ Chile. Ministerio del Interior. Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo; Instituto Nacional de Estadísticas. Chile; MIDEPLAN. Chile. Depto. de Análisis de Políticas Públicas "Informe Índice de Competitividad Regional 2008". Santiago, Chile : SUBDERE, Mar. 2009

PERFIL GENERAL DE LAS INCUBADORAS

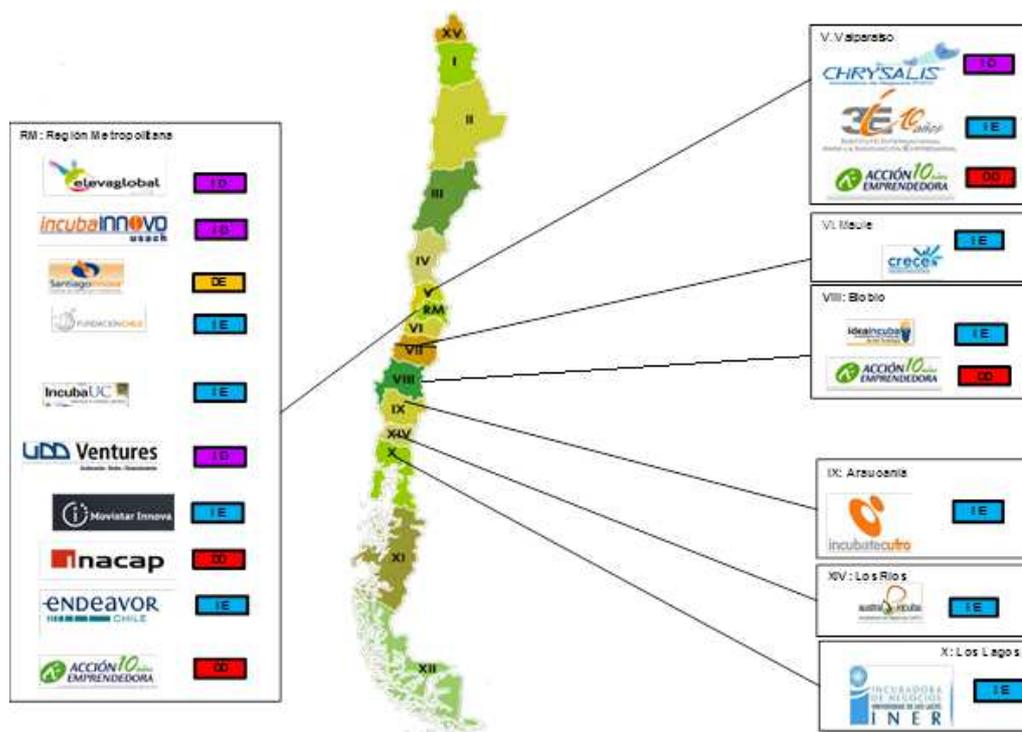
Clasificación de las incubadoras

La clasificación de las incubadoras según el tipo de emprendimientos al cual se focaliza, fue definida por la Gerencia de Emprendimiento durante el año 2012. De esta manera existen las Incubadoras de Innovación, que apoyan emprendimientos con alcance global, e Incubadoras de Desarrollo, las que apoyan emprendimientos más tradicionales y con alcance nacional.

Asimismo, se clasifican según su antigüedad y grado de madurez. Es así que se reconocen las incubadoras en desarrollo, las que se encuentran en etapas tempranas de maduración y tienen aproximadamente hasta 3 años de antigüedad; y las incubadoras establecidas, que son las que llevan operando más tiempo (más de 3 años) y tienen un grado de madurez mayor en sus procesos y servicios.

De acuerdo a las clasificaciones anteriores, en resumen, se distinguieron cuatro grupos de incubadoras: de innovación en fase desarrollo (ID); de innovación establecida (IE); de desarrollo en fase de desarrollo (DD) y de desarrollo establecida (DE). En el Gráfico 1 se muestra la distribución de las incubadoras por región y al grupo al que pertenece.

Gráfico 1: Distribución de Incubadoras pro región y tipo



Las incubadoras financiadas por CORFO analizadas en este reporte son: IncubaUC, InnoVO USACH, Eleva Global, UDD Ventures, Fundación Chile, 3IE, Chrysalis, IdealIncuba, INER Los Lagos, Austral Incuba, CRECE, Incubatec, Acción Emprendedora e INACAP.

Cantidad de pre-incubados, incubados y graduados por incubadora

La Tabla 1 muestra el número de pre-incubados, incubados y graduados en las incubadoras apoyadas por CORFO.

Tabla 1: Cantidad de pre-incubados, incubados y graduados

	Pre-incubados	Incubados	Graduados
Total	677	314	127
Promedio	17,6	22,4	9,1
Mediana	14,5	18	3,5

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación

El promedio de pre-incubados es de 17,6 por incubadora, siendo el mínimo 0 y el máximo 448. Estas cifras responden a que por una parte existen incubadoras que no atienden proyectos sino hasta que están en fase de incubación. Por su parte, la cifra de 448 pre-incubados responde a una incubadora que cuenta con una plataforma de atención remota de incubados que le permite tener una gran cobertura, pero sólo abordan más profundamente en algunos proyectos seleccionados.

Respecto a los incubados, existe un promedio de 22,4 incubados por incubadora, con un máximo de 76 incubados y un mínimo de 0; este último número responde a que existe una incubadora que se focaliza solo en pre-incubación.

Al analizar los graduados se observa que en promedio, hay 9 graduados por incubadora en los últimos 5 años para el grupo completo. Esto es, menos de 2 egresados por año en promedio. La incubadora con mayor número de graduados tiene un total de 41, y el mínimo es 0 debido a que hay incubadoras que tienen menos de tres años de vida y aun no cuentan con graduados.

Realizando un análisis por macro zona, se observa lo siguiente:

Tabla 2: Cantidad de pre-incubados, incubados y graduados por Macro Zonas.

Macro Zona	Pre-incubados	Incubados	Graduados
Regiones más competitivas (Metropolitana) Incubadoras: IncubaUC; Innovo USACH; Eleva Global; UDD Ventures; Fundación Chile	Promedio: 8	Promedio: 27,3	Promedio: 8,8
Regiones intermedias (Regiones de Antofagasta, Bio Bio, Valparaíso, Los Lagos y Los Ríos) Incubadoras: 3IE; Idealcuba; INER Los Lagos; Austral Incuba.	Promedio: 19*	Promedio: 15,8	Promedio: 8,6
Regiones de menor competitividad (Arica, Tarapacá, O'Higgins, Maule y La Araucanía): Incubadoras: CRECE; Incubatec.	Promedio: 13	Promedio: 20,5	Promedio: 3,5

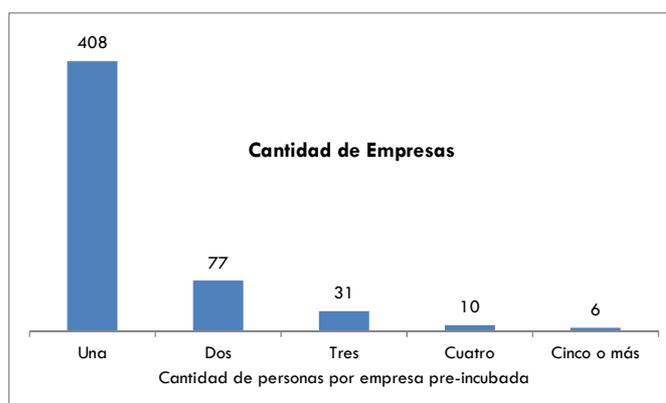
Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación. * No se incluye en el cálculo a Chrysalis por ser un dato que sesga el análisis

De acuerdo a la NBIA (Asociación Nacional de Incubación de Empresas de Estados Unidos), el promedio de incubados en el año 2011 fue de 35, con una mediana de 16 incubados. Asimismo, las incubadoras presentaron un promedio de 6 graduados por año y una mediana de 8 graduados por año.

Cantidad de personas que conforman el equipo emprendedor

El Gráfico 2 presenta la información del número de empresas pre-incubadas por tamaño del equipo emprendedor. Puede observarse que la mayoría de las empresas pre-incubadas son unipersonales y no existe un equipo emprendedor. Sólo el 23% de las empresas tienen equipos de 2 personas o más.

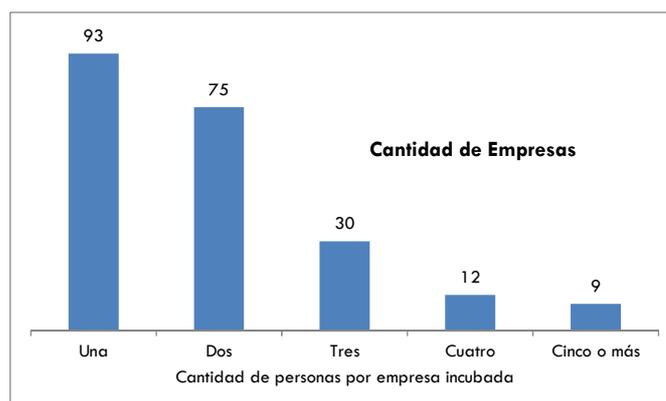
Gráfico 2: Cantidad de empresas pre- incubadas por cantidad de personas en el equipo emprendedor



Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación

El Gráfico 3 presenta la información del número de empresas incubadas por tamaño del equipo emprendedor. De las 219 emprendimientos atendidos por las incubadoras actualmente apoyadas por CORFO para los que se cuenta con datos de su equipo, el 42% tienen empresas unipersonales y el 34% son equipos de dos personas. Sólo en el 23% de las empresas se observan tres personas o más en los equipos emprendedores.

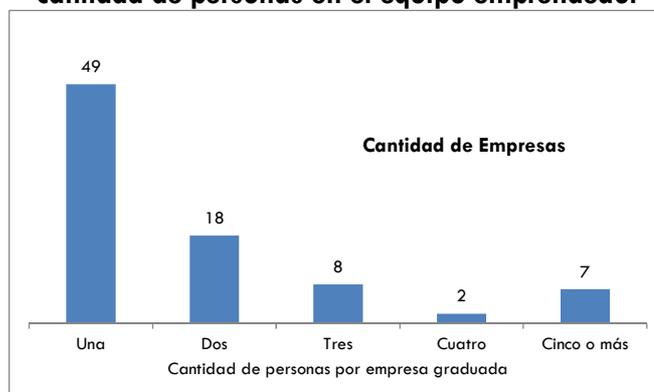
Gráfico 3: Cantidad de empresas incubadas por cantidad de personas en el equipo emprendedor



Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Respecto a las empresas graduadas, como se observa en el Gráfico 4, en la mayoría el equipo emprendedor está conformado por una sola persona (58%) o dos (21%).

Gráfico 4: Cantidad de empresas graduadas por cantidad de personas en el equipo emprendedor

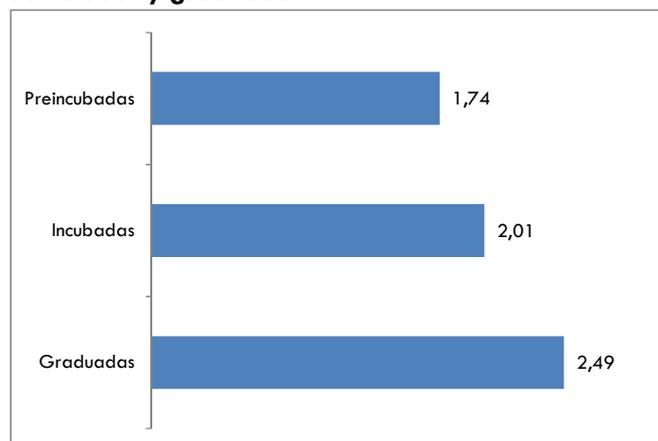


Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación

Es importante destacar que para lograr un buen desarrollo de las empresas es necesario contar con equipos multidisciplinarios desde el inicio de la empresa. Tal como se observa en los gráficos anteriores este punto es una debilidad que requiere ser atendida.

Por otro lado, en el Gráfico 5 se muestra el promedio de personas que componen el equipo emprendedor en empresas pre-incubadas, incubadas y graduadas. Se observa que la cantidad de personas promedio en empresas pre-incubadas es de 1,74. El promedio de la cantidad de personas involucradas en empresas incubadas es de 2 personas. Por último, el promedio de personas en empresas graduadas es de 2,49.

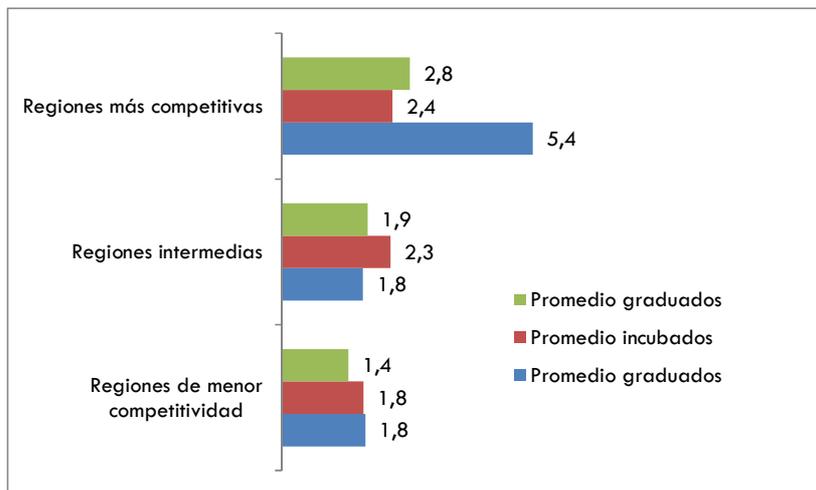
Gráfico 5: Promedio de personas que componen el equipo emprendedor en empresas pre-incubadas, incubadas y graduadas



Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación

Finalmente, al realizar el análisis por macro zonas se observa que en las regiones más competitivas el promedio de pre-incubados, incubados y graduados es mayor que en los demás casos. Esta información se presenta en el Gráfico 6 a continuación.

Gráfico 6: Promedio de personas en empresas pre-incubadas, incubadas y graduadas por macro-zona



Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Empleos creados

La Tabla 3 contiene las cifras totales y promedio para todo el sistema de empleo generado tanto por las empresas incubadas como por las graduadas. Asimismo, las Tablas 4 y 5, indican el mismo análisis anterior por macro zonas.

Tabla 3: Empleo total y empleo promedio generado por las empresas incubadas y graduadas

	Total empleos creados	Promedio de empleos creados por emprendimiento	Promedio de empleos creados por Incubadora
Incubadas	487	2,0	37,4
Graduadas	334	11,5	37,1

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Tabla 4: Empleo generado por macro-zona geográfica en empresas incubadas

Macro-zona	N° empresas que generan empleo	Empleo total	Empleo promedio por empresa	Empleo promedio por incubadora
Regiones más competitivas	140	317	2,3	63,4
Regiones intermedias	33	74	2,2	14,8
Regiones menos competitivas	39	82	2,1	41
Sin clasificación *	30	14	0,5	14
Total general	242	487	2,0	37,5

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Tabla 5: Empleo generado por macro-zona geográfica en empresas graduadas

Macro-zona	N° empresas que generan empleo	Empleo total	Empleo promedio por empresa	Empleo promedio por incubadora
Regiones más competitivas	5	83	16,6	16,6
Regiones intermedias	17	187	11,0	37,4
Regiones menos competitivas	7	64	9,1	32
Total general	29	334	11,5	25,7

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Resulta relevante comparar estos resultados con los indicadores reportados por la NBIA, en Estados Unidos. Según el informe de esta institución, el promedio de empleos creados por incubadora en 2011 fue de 137. Si se comparan estos resultados con los de Chile se observa que el promedio está muy por debajo, 37 empleos por incubadora.

El máximo número de empleos creados por las incubadoras chilenas (156) apenas supera al promedio de Estados Unidos (137). El máximo número de empleos creados en Estados Unidos por las incubadoras es 3.155, como ya se mencionó en Chile es de 156. Asimismo, el mínimo de empleos creados en Chile fue 4 y en Estados Unidos 1.

MANAGEMENT DE LAS INCUBADORAS

Gobierno Corporativo

En cuanto a la composición de los directorios de las incubadoras, estos están conformados, en promedio, por un 81% de personas pertenecientes al sector privado.

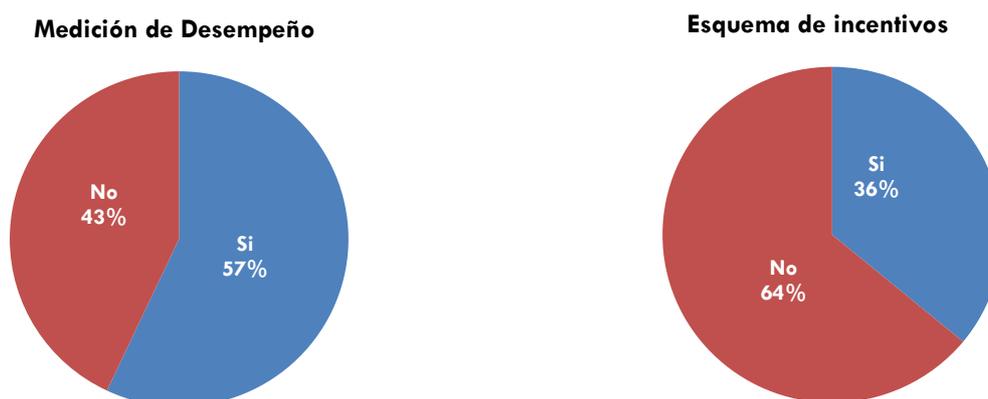
El 90% de las incubadoras realizan una rendición formal de cuentas al directorio (consejo o autoridades universitarias o municipales). La frecuencia promedio con que se reúnen las autoridades es cada 3 meses. Sin embargo, la frecuencia que más se repite en los datos entregados por las incubadoras es cada un mes, por lo tanto, en la mayoría de las incubadoras los directivos se reúnen con mucha frecuencia.

Tal como especifica la NBIA en el manual de “Las mejores prácticas en acción”, el tamaño y composición del directorio debe reflejar las necesidades de la incubadora. Inicialmente, el directorio debe poseer la cantidad mínima suficiente de directores para llevar a cabo las tareas de dirección estratégica y apoyo al gerente. Con el tiempo, nuevos miembros deben sumarse para satisfacer las necesidades de la incubadora. El directorio de una incubadora exitosa incluye un mix de individuos con diferentes características y habilidades.

Gestión de la Incubadora

Dos aspectos fundamentales para el análisis de la gestión de la incubadora son la medición de desempeño y el esquema de incentivos. En este sentido, se observa que el 57% de las incubadoras declara revisar regularmente el desempeño del equipo de gestión en base a indicadores clave de desempeño. Un 43% no lo hace. Por otro lado, el 64% del total de incubadoras afirma no poseer un esquema de incentivos que permita alinear los intereses del director ejecutivo con el éxito de la incubadora. Estos resultados se observan en el Gráfico 7 a continuación.

Gráfico 7: Medición de desempeño y esquema de incentivos para las incubadoras con financiamiento CORFO



Fuente: En base a la información provista por 14 incubadoras en la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Infraestructura de la Incubadora

Del total de Incubadoras Chilenas, el 100% realiza incubación remota o extra-muros. El 63% de estas realiza también incubación presencial, mientras que el 37% restante manifiesta no disponer de espacios ni estar atendiendo incubados que se instalan en la incubadora para avanzar en su proyecto e iniciar su empresa.

Si se compara el porcentaje de incubadoras que realizan incubación presencial en Chile con el que reporta la NBIA² para Estados Unidos, se observa que los valores de Chile son inferiores. En Estados Unidos el 93% de las incubadoras realiza incubación presencial, mientras que sólo el 7% realiza sólo incubación remota o extra-muros.

La cantidad máxima de emprendimientos que las 9 incubadoras con financiamiento CORFO que realizan incubación física pueden incubar en forma presencial no superan los 12 emprendimientos. Asimismo, las incubadoras que realizan incubación física son en general incubadoras de innovación, y solo dos de ellas llegan a ocupar más de la mitad de su espacio disponible.

Para que la incubación remota o extra-muros sea efectiva, las incubadoras necesitan ser más eficientes en el seguimiento que realizan de sus incubados y graduados. Sin embargo, sólo el 29% de las incubadoras cuenta con un sistema de asistencia remota para incubados y graduados.

² 2012 State of the Business Incubation Industry – NBIA Publications

FINANCIAMIENTO

Acceso a fuentes de financiamiento

A continuación se presentan en forma agregada los resultados de Levantamiento de Capital Privado de incubados y graduados según lo reportado por cada incubadora como último año.

Empresas Incubadas

Durante el último año, 78 incubados pertenecientes a 10 incubadoras han recibido la suma de \$2.661 millones de pesos en concepto de capital privado. Esta categoría representa capital nacional, internacional y préstamos bancarios. Esto se aprecia en la Tabla 6.

Tabla 6: Levantamiento de capital privado total reportadas como último año de las empresas incubadas

N° Incubados que levantan Capital Privado	Monto total de Capital Privado Levantado	Monto promedio levantado por Incubado	Monto promedio levantado por Incubadora
78	\$2.661 millones	\$34,1 millones	\$266 millones

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Las incubadoras que levantaron capital privado para sus incubados en promedio consiguieron \$266 millones. Además, el monto promedio de capital privado levantado por cada incubado que consiguió dicho capital asciende a \$18 millones de pesos³.

El análisis de estos indicadores por macro zonas, para las incubadoras de innovación se muestra en la Tabla 7.

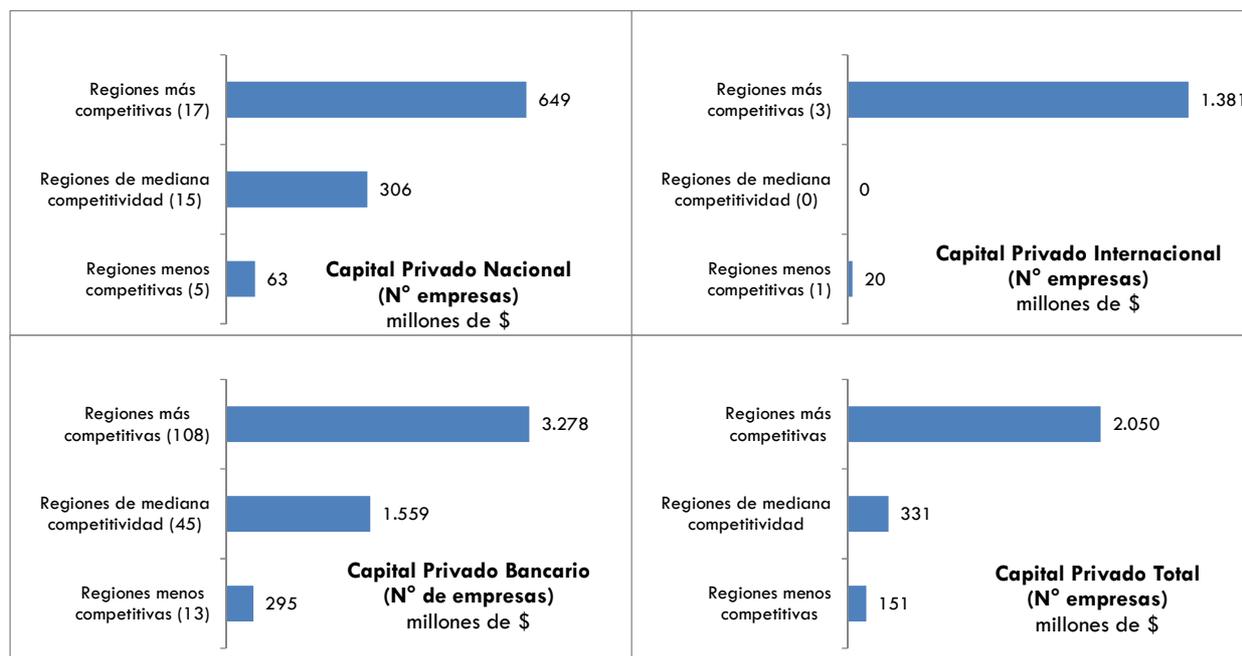
Tabla 7: Levantamiento de capital privado total reportadas como último año de las empresas incubadas por macro zonas

Macro Zona	N° de empresas incubadas que reportaron levantamiento de capital privado	Levantamiento de capital privado total de las empresas incubadas	Promedio de Levantamiento de capital privado por empresa incubada
Regiones más competitivas	20	\$2.050 millones	\$102,5 millones
Regiones intermedias	16	\$330 millones	\$20,7 millones
Regiones menos competitivas	18	\$150,7 millones	\$8,4 millones

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación. Nota: No incluye el capital levantado por la incubadora Acción Emprendedora porque opera en al menos cuatro regiones del país.

³ Se excluye de este promedio una empresa que levanto 1.260 millones de pesos por ser una observación de excepción que no responde a la realidad del resto de los incubados, por lo que sesga el análisis.

Gráfico 8: Montos de capital privado levantado por las empresas incubadas, por macro-zona

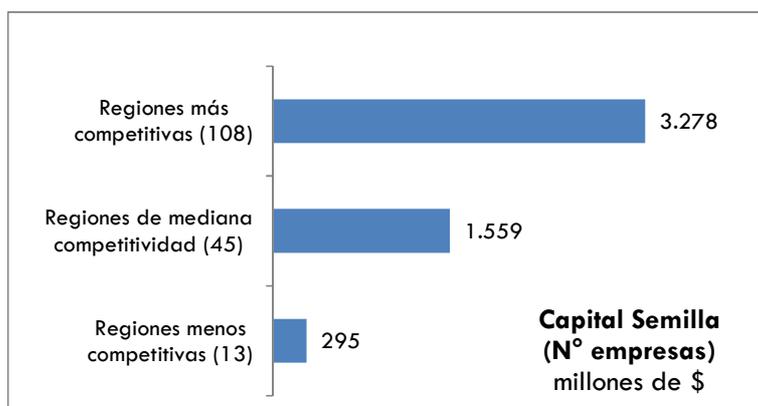


Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación. Nota: No incluye el capital levantado por la incubadora Acción Emprendedora porque opera en al menos cuatro regiones del país.

Por su parte, 108 incubados pertenecientes a 12 incubadoras recibieron más de \$5.131 millones en concepto de Capital Semilla de CORFO.

Las incubadoras que levantaron capital privado para sus incubados en promedio consiguieron \$427 millones. Además, el monto promedio de capital privado levantado por cada incubado que consiguió dicho capital asciende a \$30,9 millones de pesos.

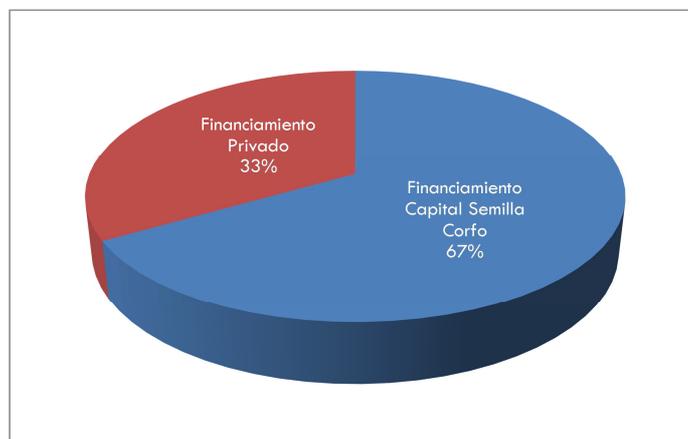
Gráfico 9: Monto total de Capital Semilla CORFO levantado por las empresas incubadas, por macro-zona



Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación. Nota: No incluye el capital levantado por la incubadora Acción Emprendedora porque opera en al menos cuatro regiones del país.

Es importante destacar que el financiamiento recibido por las empresas incubadas se distribuye de la siguiente manera: 66% del financiamiento que han recibido es por capital semilla CORFO y 33% por capital privado.

Gráfico 10: Distribución de financiamiento de los Incubados



Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Empresas Graduadas

Respecto a las empresas graduadas se tiene que 9 empresas pertenecientes a 4 incubadoras recibieron en total \$1.149 millones en concepto de capital privado en el último año fiscal y 3 graduados pertenecientes a 3 incubadoras recibieron en total \$101 millones en concepto de Capital Semilla CORFO. En la Tabla 8 se presentan estos resultados.

Tabla 8: Levantamiento de capital privado total reportadas como último año de las empresas graduadas

	N° de empresas graduadas que reportaron levantamiento de capital privado	Levantamiento de capital privado total de las empresas graduadas	Promedio de Levantamiento de capital privado por empresa graduada
Graduadas	9	\$1.149 millones	\$127,7 millones

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

El análisis de estos indicadores por macro zonas, para las incubadoras de innovación se muestra en la Tabla 9.

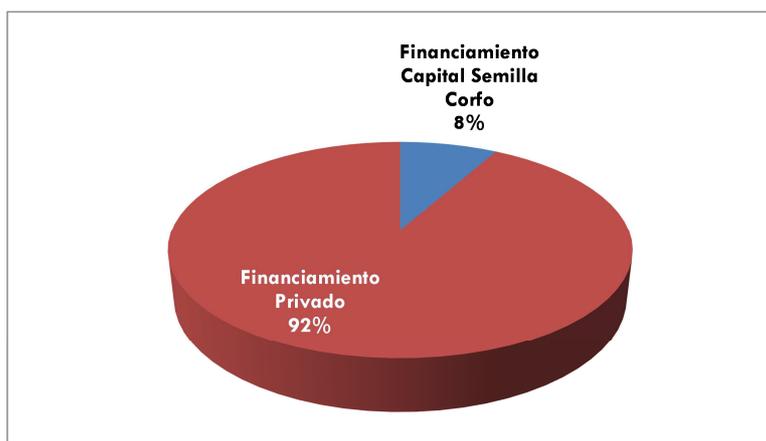
Tabla 9: Levantamiento de capital privado total reportadas como último año de las empresas graduadas por macro zonas

Macro Zona	N° de empresas graduadas que reportaron levantamiento de capital privado	Levantamiento de capital privado total de las empresas graduadas	Promedio de Levantamiento de capital privado por empresa graduada
Regiones más competitivas	2	\$542 millones	\$271,0 millones
Regiones intermedias	6	\$497 millones	\$82,8 millones
Regiones menos competitivas	1	\$110 millones	\$ 110,0 millones

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Para finalizar, se presenta el Gráfico 11, donde se muestran los porcentajes de financiamiento privado y CORFO en empresas graduadas.

Gráfico 11: Distribución de financiamiento de los Graduados

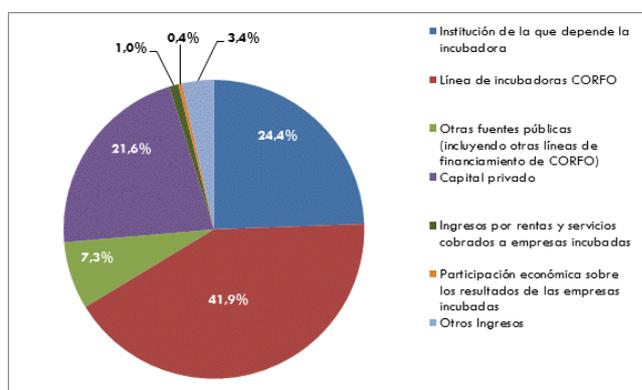


Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Sustentabilidad

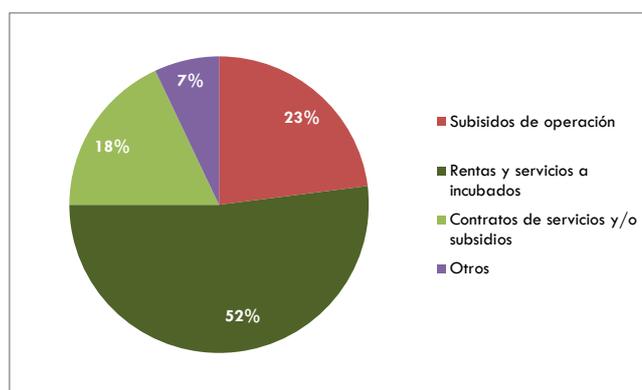
La principal fuente de financiamiento de las incubadoras para lograr la sustentabilidad en el año 2012 fue la línea de financiamiento de incubadoras de CORFO. Esta representó un 42% del total de fuentes de financiamiento. Los Gráficos 12 y 13 muestran la distribución porcentual de recursos que financian a las incubadoras según su fuente en Chile y en Estados Unidos respectivamente.

Gráfico 12: Fuentes de financiamiento de las incubadoras CORFO – año 2012



Fuente: En base a información provista por 14 incubadoras en la encuesta a incubadoras

Gráfico 13: Fuentes de financiamiento de las Incubadoras en Estados Unidos – año 2012

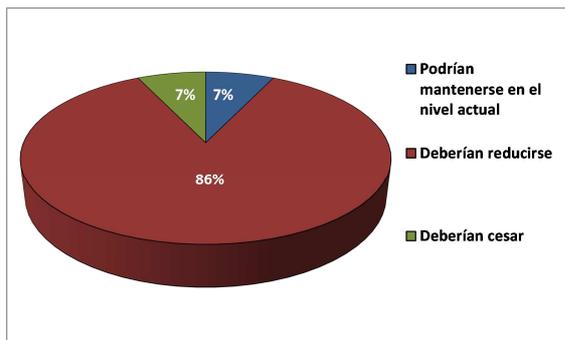


Fuente: 2012 State of the Business Incubation Industry - NBIA Publications, 2012.

Si comparamos estos datos con las fuentes de recursos que utilizan las incubadoras en Estados Unidos vemos que las fuentes difieren sustancialmente. De hecho, el 52% del financiamiento de las incubadoras en Estados Unidos proviene de las rentas y servicios cobrados a empresas incubadas, mientras que en Chile estos ingresos representan sólo el 1%. Estos datos resultan interesantes para repensar el sistema de cobro a los incubados por los servicios que brindan las incubadoras en Chile.

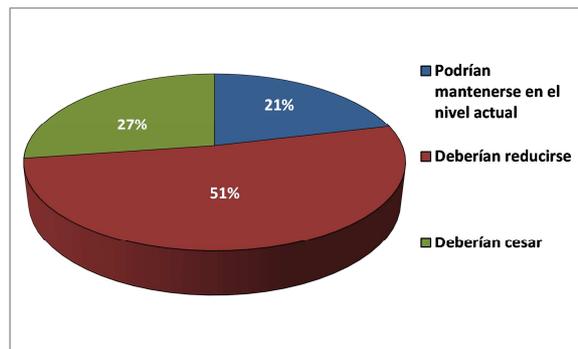
Otro dato relevante a analizar para considerar la sustentabilidad de la incubadora es la posibilidad que tiene de continuar operando sin financiamiento CORFO. De las 14 incubadoras financiadas por CORFO, sólo una manifestó que sus actividades se podrían mantener en el nivel actual si se les dejara de otorgar el subsidio, en tanto que para las restantes significaría reducir o cesar con sus actividades. El Gráfico 14 a continuación muestra esta información para los tres grupos analizados para Chile y el Gráfico 15 muestra este mismo análisis para Estados Unidos.

Gráfico 14: Situación de las incubadoras chilenas si dejaran de recibir subsidios



Fuente: En base a información provista por 14 incubadoras en la encuesta a incubadoras

Gráfico 15: Situación de las incubadoras de EEUU si dejaran de recibir subsidios



Fuente: 2012 State of the Business Incubation Industry - NBIA Publications, 2012.

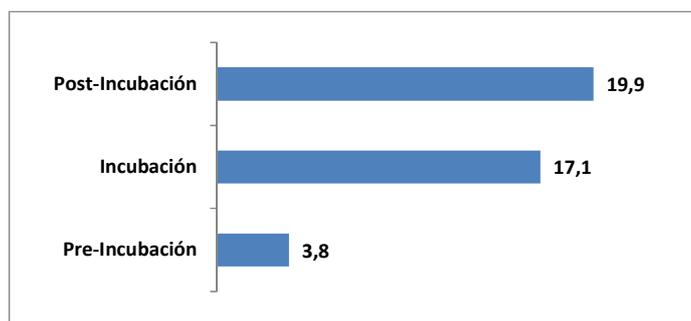
Si comparamos estos datos con aquellos brindados por la NBIA, se observa que un 79% de las incubadoras debería reducir o cesar con sus actividades, en tanto que un 21% podría mantener sus actividades en el nivel actual.

APOYO AL EMPRENDIMIENTO

Procesos y servicios de incubación ofrecidos

Un aspecto clave a analizar respecto a los procesos y servicios de incubación, es el tiempo promedio de apoyo de las incubadoras a las empresas en las distintas etapas. El Gráfico 16 presenta el promedio de meses dedicados a pre-incubación, incubación y graduación, para las incubadoras que reciben financiamiento CORFO.

Gráfico 16: Tiempo promedio del proceso de incubación Incubadoras CORFO (meses)



Fuente: Información suministrada por 11 incubadoras en el caso de pre-incubación, 12 para incubación y 8 para graduados, en la encuesta a incubadoras.

Al comparar los resultados expuestos por las incubadoras chilenas con los de las incubadoras de EEUU o Europa, se observa que los promedios en Chile son inferiores. Según el estudio “2012 State of the Business Incubation Industry” de la NBIA, antes de graduarse, en promedio, los incubados reciben servicios por un período de 28 meses⁴. Según el BIC, el tiempo de incubación es de aproximadamente 30 meses⁵.

Internacionalización de las empresas incubadas

Para analizar los resultados de internacionalización se consideran dos indicadores, uno de ellos es el programa de internacionalización con el que cuentan las incubadoras y el otro es el nivel de exportaciones de empresas incubadas y graduadas.

Respecto al programa de internacionalización, el 64% de las incubadoras manifiesta contar con un programa para internacionalizar sus empresas incubadas y graduadas. Sin embargo, aún falta mejorar estos sistemas y procesos con el objetivo de que se observen resultados concretos de éstos, que actualmente son escasos. A nivel internacional, el 50% de las incubadoras proveen servicios de cooperación internacional y la internacionalización de las empresas sigue siendo una alta prioridad.

Además, sólo un graduado reportó ventas al exterior en las encuestas realizadas a las incubadoras. Esta empresa graduada exportó \$259 millones.

4 2012 State of the Business Incubation Industry – NBIA Publications

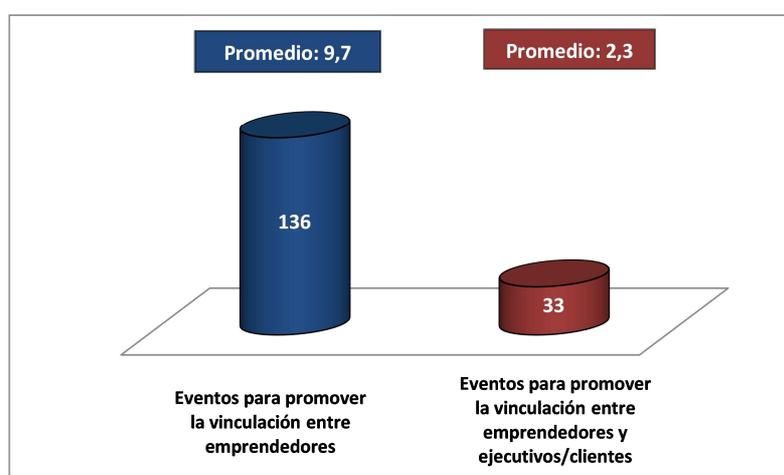
5 BIC Observatory 2012 – BIC Network in 2011. Facts and Figures. European BIC Network (EBN)

VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO

Redes de mentores y vinculación entre emprendedores

Como se observa en el Gráfico 17, en promedio, las incubadoras realizaron 9,7 eventos por incubadora para promover la vinculación, la colaboración y el intercambio de experiencias entre los emprendedores, siendo el total de eventos de este tipo de 136. Sin embargo, la cantidad de eventos para promover la vinculación entre emprendedores y ejecutivos relevantes de la industria, expertos, potenciales clientes o compradores ha sido menor, 33 en total. El promedio de este tipo de eventos es 2,3 por incubadora.

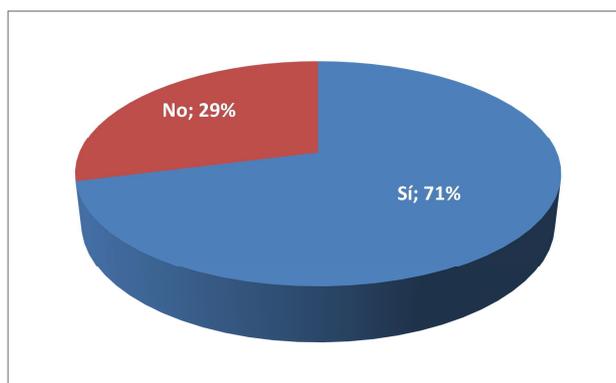
Gráfico 17: Cantidad de eventos realizados por las incubadoras con financiamiento CORFO



Fuente: En base a información provista por 14 incubadoras en los anexos de las encuestas a incubadoras.

Otro aspecto considerado es la disponibilidad de listas de proveedores; el 71% de las incubadoras respondieron que cuentan con un listado validado de proveedores con los que poseen acuerdos preferenciales.

Gráfico 18: Porcentaje de incubadoras que cuentan con listado de proveedores de servicios externos



Fuente: En base a información provista por 14 incubadoras en los anexos de las encuestas a incubadoras.

Tal como se especifica en la NBIA, las ventajas de los eventos de vinculación son ampliamente reconocidas. Éstas pueden agruparse en 3 tipos:

- Psicológicas - Apoyo moral y psicológico
- Instrumentales - Contactos y experiencia de la red
- De desarrollo - La interacción facilita la generación de nuevas ideas⁶.

Además de los servicios brindados por la incubadora que los incubados perciben como más importantes se encuentran los servicios diseñados para ayudar a los emprendedores a conectarse con expertos o recursos de áreas específicas⁷.

Vinculación con el conocimiento y tecnologías de alto nivel

En general, de las 10 incubadoras que tienen registros de marca o patente, ninguna supera la cantidad de 15 marcas o patentes, a excepción de una que presenta 36 registros de marca. Cabe mencionar que las 10 incubadoras analizadas son incubadoras de innovación. Las incubadoras de desarrollo que son financiadas por CORFO no presentan patentes ni registros de marcas.

Vinculación con el entorno

Respecto a la participación en redes relevantes para el apoyo a los emprendedores incubados y para el sector al que pertenecen los negocios de dichos incubados, en el caso de las incubadoras que reciben financiamiento CORFO, un 57% respondió que participan o son socias de redes internacionales y un 64% de redes nacionales. Se observa que nueve incubadoras participan en 15 redes nacionales y ocho participan en 23 redes internacionales.

A nivel internacional, el manual de las mejores prácticas en acción de la NBIA establece que ayudar a los incubados a establecer redes brinda numerosos beneficios tales como:

- Brinda apoyo moral y psicológico,
- Ofrece oportunidades para compartir experiencias y recursos,
- Ayuda a incrementar el conocimiento y el aprendizaje de los clientes, y
- Traslada la responsabilidad de asesorar a los clientes a expertos externos.

Todo esto permite que la gerencia de la incubadora pueda dedicar más tiempo a monitorear y evaluar el progreso del incubado⁸.

⁶ 2009 Best Practices in Action – Guidelines for implementing First-Class Business Incubation Programs. NBIA publications.

⁷ 2012 State of the Business Incubation Industry – NBIA Publications

⁸ Best Practices in Action – Guidelines for implementing First-Class Business Incubation Programs. NBIA publications

ATRACCIÓN, SELECCIÓN Y ENFOQUE DE CRECIMIENTO O SUSTENTABILIDAD

Enfoque a la creación de empresas de alto crecimiento o empresas sustentables

Una de las formas de evaluar el enfoque de las incubadoras en la creación de empresas de alto crecimiento o empresas sustentables, es a través de las ventas de las empresas incubadas y graduadas. A continuación se presentan, en forma agregada, los resultados de las ventas de incubados y graduados según lo reportado por cada incubadora como último año.

Empresas incubadas

En la Tabla 10 se presentan los resultados reportado por 12 incubadoras para los indicadores de ventas de las empresas incubadas.

Tabla 10: Ventas reportadas como último año de las empresas incubadas

	Nº de empresas incubadas que reportaron ventas	Ventas totales de las empresas incubadas	Promedio de Ventas por empresa incubada	Promedio de Ventas por Incubadora
Incubadas	76	\$2.962 millones	\$38,9 millones	\$246,8 millones

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

El análisis de estos indicadores por macro zonas, para las incubadoras de innovación se muestra en la Tabla 11.

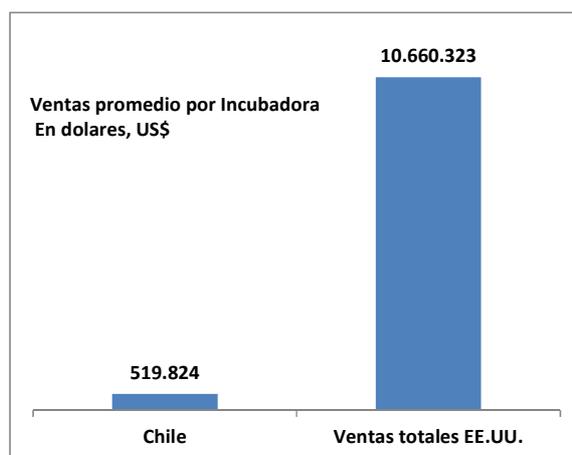
Tabla 11: Ventas reportadas como último año de las empresas incubadas por macro zonas

Macro Zona	Nº de empresas incubadas que reportaron ventas	Ventas totales de las empresas incubadas	Promedio de Ventas por empresa incubada
Regiones más competitivas	17	\$702 millones	\$41,3 millones
Regiones intermedias	20	\$837 millones	\$41,9 millones
Regiones menos competitivas	16	\$931 millones	\$58,2 millones

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación. Nota: No incluye el capital levantado por la incubadora Acción Emprendedora porque opera en al menos cuatro regiones del país.

Finalmente, en el Gráfico 19, se muestra la comparación de las ventas promedio de incubados tanto en Chile como en Estados Unidos.

Gráfico 19: Comparación ventas promedio por Incubadora de Chile y EE.UU.



Fuente: En base a información provista por 14 incubadoras en los anexos de las encuestas a incubadoras y a datos de la NBIA⁹.

Empresas graduadas

En la Tabla 12 se presentan los resultados reportado por 7 incubadoras para los indicadores de ventas de las empresas graduadas. Como se aprecia, 33 empresas graduadas generaron ventas pro un total de \$5.374 millones. En promedio, cada empresa graduada vendió 162,8 millones de pesos.

Tabla 12: Ventas reportadas como último año de las empresas graduadas

	N° de empresas graduadas que reportaron ventas	Ventas totales de las empresas graduadas	Promedio de Ventas por empresa graduada	Promedio de Ventas por Incubadora
Graduadas	33	\$5.374 millones	\$162,8 millones	\$767,7 millones

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

Finalmente, el análisis de estos indicadores por macro zonas, para las incubadoras de innovación se muestra en la Tabla 13.

Tabla 13: Ventas reportadas como último año de las empresas graduadas por macro zonas

Macro Zona	N° de empresas graduadas que reportaron ventas	Ventas totales de las empresas graduadas	Promedio de Ventas por empresa graduada
Regiones más competitivas	8	\$39 millones	\$7,9 millones
Regiones intermedias	20	\$4.354 millones	\$217,7 millones
Regiones menos competitivas	5	\$979 millones	\$ 195,9 millones

Fuente: En base a la información provista por las incubadoras en los anexos de la encuesta enviada en el proceso de monitoreo y evaluación.

⁹ 2012 State of the Business Incubation Industry – NBIA Publications