

Políticas públicas y los procesos de incubación de las micros, pequeñas y medianas empresas: Caso estado Zulia*

Public Policy and the Incubation Processes of Micros, Small and Medium Size Companies: Case State of Zulia

*Emmanuel Borgucci** y Jorge Moreno****

Resumen

La incubación de empresas ha surgido en los últimos años como una probable política pública para impulsar el mercado regional y contribuir a una mayor equidad social. Se analizaron las posibles vinculaciones entre las micros, pequeñas, medianas empresas (MPM), el Sector Público y la Universidad del Zulia por medio de este mecanismo. Se realizaron entrevistas a responsables de la Administración Pública zuliana y los resultados fueron: la promoción insuficiente de la creación de nuevas empresas y de la incorporación por estas empresas de criterios que mejoren su competitividad; la necesidad de impulsar estos procesos en actividades donde el Zulia tiene ventajas comparativas; y que su participación se limita a incentivos fiscales y financiamiento a pequeña escala. Se concluye, que el éxito de políticas públicas en esta área debe considerar: la agregación de las expectativas, la coordinación de los actores involucrados y un modelo de financiamiento basado en criterios de minimización de asimetrías de información y de gestión profesional del crédito.

Palabras clave: Incubadoras de empresas, políticas públicas, gestión tecnológica, mecanismos de vinculación.

Recibido: Octubre 2002 • Aceptado: Julio 2003

* Este artículo forma parte del proyecto de investigación "Las incubadoras de empresas como instrumento de Vinculación Universidad-Sector Productivo-Gobierno. Subvencionado por el CONDES.

** Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela. eborgucci@yahoo.com.

*** Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela.

Abstract

The incubation of companies has arisen over the last few years as a probable public policy to improve the regional market and to contribute to greater social equity. The possible links between micro, small, and medium sized companies (MPM), the public sector and the University of the Zulia, were analyzed by means of this mechanism. Interviews with those responsible for the Zulia public administration were carried out and the results were: the insufficient promotion of the creation of new companies and of the incorporation within these companies of approaches that improve their competitiveness; the necessity to impel these processes in activities where Zulia has comparative advantages; and that governmental participation is limited to fiscal incentives and financing on a small scale. The conclusion is that the success of public policy in this area should consider: the aggregation of the expectations, the coordination of the actors involved, and a financial model based on approaches of minimization of asymmetries of information and of professional administration of credit.

Key words: Company incubators, public policy, technological management, linking mechanisms.

Introducción

Durante las últimas décadas se han observado transformaciones significativas en diferentes campos de la vida humana. Así, han surgido un conjunto de reformas de orden político, económicas y sociales en que la tecnología ha jugado un papel significativo hasta el punto de pensarse que es el principal factor motorizador del progreso económico en tiempos de globalización.

En efecto, la aplicación de las altas tecnologías a través de la informática, los mercados se han interconectado facilitando y consolidado un determinado proceso de globalización: en los mercados financieros. Aún cuando este fenómeno es concebido desde hace muchas décadas, en la actualidad se plantea como el resultado de la integración regional y desarrollo de las ventajas competitivas como a firma Porter: “las ventajas competitivas se derivan fundamentalmente de la mejora, la innovación y el cambio” (1990; 71). Todo lo anterior dio como resultado la multiplicación de las producciones y la especialización de los mercados que lleva al crecimiento de la productividad de las naciones. Existen otros criterios sobre la globalización en el plano real, que incluye la internacionalización de múltiples procesos productivos en el seno de empresas que operan a escala planetaria así como de importantes corrientes migratorias (Aldo 1999). En la actualidad los procesos de globalización, están muy relacionados con el modelo Neoliberal y, dentro de él, con la hipótesis de las expectativas racionales, las cuales explican cómo pueden cambiar el comportamiento de las variables proyectadas por efecto de las expectativas de los agentes económicos afectando la estabilidad de los mercados

El Modelo Neoliberal en cuanto al ámbito económico para los países Latinoamericanos se refiere, considera algunas medidas de reforma de políticas públi-

cas como “necesarias” para el avance en la participación del mercado global: las reformas tributarias, aperturas comerciales, políticas de ajuste, políticas anti-flacionarias, liberación de los mercados de trabajo, entre otros. Las políticas neoliberales son las adoptadas por los países para encontrar el equilibrio de las variables macroeconómicas de las economías. Asimismo el neoliberalismo está constituido por una serie de principios y sistemas que tratan de explicar realidades económicas, considerando una serie de creencias, valores, normas con la finalidad de crear actitudes y conductas en las sociedades. (Borgucci, 1999). Este modelo considera postulados generales como:

1. Estado no debe intervenir en las actividades económicas, permitiendo el desenvolvimiento de las empresas, asegurando que solamente puedan competir en los mercados las empresas que sean realmente competitivas y el resto que no sea competitivo son eliminadas por el mismo mercado.
2. Por consiguiente, los procesos de fusiones y adquisiciones son el resultado necesario de la búsqueda de la eficiencia y la competitividad de las empresas (Borgucci, 1999).
3. El concepto de Mercados Contestables plantea que hasta las empresas monopolísticas deben comportarse asumiendo criterios de lucha para no perder posiciones en el mercado, cuando posibles competidores tienen derecho de acceso tomando en cuenta sus costos de oportunidad (Borgucci, 1999).
4. El Mercado, además es capaz de absorber y procesar un mayor volumen de datos y convertirlos en breve plazo en información útil para la toma de decisiones de negocio, y por tanto los empresarios como las familias saben mejor que el Estado lo que les conviene, debido a que su racionalidad se basa en sentir la necesidad de obtener beneficios y la satisfacción de unas necesidades individuales, mientras que el Estado actúa más pensando en dar satisfacción a unos grupos sociales, económicos o políticos, porque supone que algún grupo es digno de acceder a los bienes públicos que otros (Sebastián, 1997).

La aplicación de estos postulados en la actividad de las naciones nos permite inferir que los mercados perciben mejores beneficios cuando el Estado no interviene dentro de sus actividades, ya que existe una casi perfecta competencia entre los oferentes de bienes o servicios, encontrando la trampa de los mercados donde solamente permanecen en él, que tengan las condiciones para ser competitivos o logren asociaciones estrategias con empresas que le permitan sobrevivir en el mercado con la competencia existente, de igual manera las empresas monopolísticas deben mantener el dominio del mercado a través de las estrategias de mercado como la estrategia de descuento en los precios, proliferación del producto, innovación del producto, publicidad intensiva entre otros que ayuden a mantenerse como líderes del mercado.

Sin embargo, el mercado por sí solo, por lo menos en el medio latinoamericano y venezolano en concreto, no ha sido suficiente para promover el desarrollo de empresas; pero tampoco el Estado por sí solo ha sido capaz de garantizar un desarrollo económico-social sostenible en el tiempo y alejado de efectos secundarios

(efectos no previstos o no deseados derivado de la puesta en práctica de políticas, que en principio fueron bien intencionadas y cuyo resultado real ha sido: desempleo, pobreza y reforzamiento de la dependencia económica de alguna materia prima básica o manufacturas con bajo valor agregado). Como consecuencia de lo anterior, se hace necesario explorar formas no tradicionales de fomento de los negocios y alejados de esquemas ideologizantes de derecha o izquierda o como dice Giddens al plantear la meta general de la tercera vía: “...ayudar a los ciudadanos a guiarse en las grandes revoluciones de nuestro tiempo: la globalización, las transformaciones de la vida personal y nuestra relación con la naturaleza” (1999:80).

En consecuencia, tiene como objetivo analizar la viabilidad del establecimiento de empresas de base tecnológica (incubadoras), como modalidad de vinculación universidad-sector productivo-sector público, poniendo énfasis en las orientaciones y fundamentos de las políticas públicas regionales y locales en relación con el proceso tecnológico. De esta manera se persigue ubicar esta interdependencia en un contexto que vaya más allá del enfoque eminentemente tecnocrático. Metodológicamente, el estudio fue de carácter descriptivo. El estudio contempló la realización de una encuesta sobre la base de un muestreo de expertos. El trabajo de campo, utilizó como unidad de investigación, órganos de la administración pública estatal y municipal que está relacionadas con la formulación concreta de políticas públicas dirigidas al fomento de las actividades económicas, unidad de análisis lo constituyen funcionarios públicos de la Administración Pública estatal y municipal y cuya unidad de observación estuvo constituida por funcionarios públicos. A estas personas se les realizó una entrevista, aplicando un cuestionario denominado “Cuestionario dirigido a representantes del sector público con experiencia en la vinculación Sector Público-Sector Productivo-Universidad”.

1. La justificación de la acción pública

La participación del Estado en la actividad económica dentro del contexto de la globalización, obedece, entre otras razones en: las deficiencias (Teoría de los Fallos del Mercado) de algunos o en la mayoría de los supuestos que forman parte del denominado Primer Teorema Fundamental de la Economía del Bienestar o teorema de la mano invisible (Albi et al, 2000); los deficientes procesos de asignación de recursos o inequidad; y el deber que tiene el Estado de proteger el bien común. Según el Teorema de la Economía del Bienestar, un mercado está equilibrado cuando los agentes participantes cuentan con la información necesaria para tomar serie de decisiones orientadas a la satisfacción de sus necesidades. Los supuestos que fundamentan son: los precios escapan del control de los productores y deben ser aceptados por los agentes; la información siempre está disponible, es accesible, necesaria y suficiente para tomar decisiones y acciones; el mercado está organizado de tal manera que permite la distribución del riesgo; y la existencia de un marco legal-institucional que facilitan la realización de compra-venta de bienes y servicios.

Una política pública, siguiendo a Meny y Thoenig es “*un programa de acción del gobierno, en un sector determinado de la sociedad o en un espacio geográfico*”

determinado” (1996:106). Este enfoque caracteriza las políticas públicas por: la existencia de un contenido (se aplican recursos para obtener determinados resultados); la existencia de programas, que tratan de coordinar diferentes actos de gobierno; la existencia de un marco normativo positivo que ordena las acciones y decisiones al propio tiempo que garantizan su legalidad; el disponer además de una legitimidad que deriva de una autoridad formal; y una cobertura social, es decir, tienden hacia la persona humana y su bienestar.

El valor de una política pública radica en cómo la utilización de los recursos (de orden financiero, humano o técnico) que dispone la autoridad pública produce acciones y decisiones, a favor de los grupos sociales perjudicados, respetando las limitaciones y restricciones que, desde el punto de vista temporal o legal o de estilo de toma de decisiones, le impone a los objetivos inicialmente planteados.

Ahora bien, el Estado puede intervenir en la economía para contribuir a corregir los fallos del mercado o para lograr la equidad. Nosotros pensamos que la aplicación combinada de ambas contribuye al establecimiento y consolidación de empresas de base tecnológica. Con la primera: el Estado puede crear legislación (marco apropiado para promover y afianzar éste tipo de empresas); crear regulaciones (junto con la provisión de bienes y servicios y su financiación (y la producción pública directa (que implica una participación directa y explícita en el mecanismo competitivo). Con la segunda forma de intervención, el Estado podría: canalizar el ingreso por medio de una redistribución voluntaria o forzada (mediante impuestos y transferencias).

Sin embargo en el tema de la equidad y el desarrollo de las incubadoras de empresas, es necesario apreciar la existencia de una equidad denominada vertical, una equidad horizontal, y la igualdad de oportunidades. La primera de ellas, hace referencia a la diferenciación de carácter óptimo entre individuos que disfrutan de niveles de rentas diferentes. La segunda establece que en materia de derechos reconocidos a las personas, éstas deben ser tratados de modo similar por la política pública (la existencia de la no discriminación de edad, sexo o raza). La igualdad de oportunidades, se refiere al igual acceso a bienes públicos como la sanidad, educación financiamiento microempresario, etc.

Se asume que una política a favor de las incubadoras a cualquier nivel de la administración pública, debe contemplar los aspectos de equidad horizontal y de la igualdad de oportunidades. Esto es debido a que: parten de derechos universalmente reconocidos; y porque en la obtención de renta, individuos con las mismas preferencias (con respecto a alternativas como trabajo y/o ocio) tendrá rentas monetarias esperadas similares con independencia de factores raciales, sexo, etc. (Albi et al, 2000:107).

Por último, no se debe perder de vista el papel jugado por la Administración Pública. Se considera que la Administración Pública venezolana, tiene mucha incidencia el modelo burocrático. El burócrata a diferencia del empleado no público, carece de incentivos sobre la base de la productividad. Por lo tanto, su comportamiento se sustenta en la búsqueda del poder prestigio, influencias, pre-

bendas, y el tamaño del presupuesto que controlan (Albi et al, 2000:144). Estos factores inciden en el rumbo de la intervención del Estado a favor de las incubadoras y su respaldo en el largo plazo.

2. Políticas públicas y los procesos de vinculación

Contrariamente a lo que la racionalidad tradicional pareciera sugerir, las actividades científicas y tecnológicas en los países en desarrollo no han surgido de una relación orgánica evolutiva con los procesos económicos y sociales. De cara hacia el futuro, la superación de aquella escisión y la formulación de una política científica sustentada en un área sólida de investigación (Lea, 1998:25) debe ser el objetivo central de los gobiernos, uno *de cuyos motivos principales ha de ser el de la "vinculación"*. Este reconocimiento ubica muy correctamente a ésta sobre un terreno real y complejo, pero plenamente objetivo.

Es por tal razón que el rol de las políticas públicas adquiere relevancia dentro del nuevo paradigma tecnológico, el cual es considerado actualmente como un rasgo característico de la gestión y cultura de las empresas (Licha, 1998:55), dotado de una volatilidad e importancia tales que ha obligado a realizar significativas transformaciones en los sistemas nacionales de investigación y desarrollo, proceso relativamente reciente pues hasta finales de los años ochenta dicha actividad se realizaba en contexto nacional.

Y, es precisamente esta nueva concepción de las políticas públicas el elemento principal en la reafirmación de la necesidad de corregir los débiles vínculos entre la investigación y desarrollo y el sistema de educación superior, por un lado, y el sector productivo, por otro, así como superar los niveles frecuentemente decrecientes de excelencia académica y escasa disponibilidad de información confiable (Martínez, 1998:11).

Es por ello que modernamente las políticas públicas dirigidas a las pequeñas y medianas empresas pueden abordar dos amplias posibilidades (Rosales, 1996: 15). La primera es la de desarrollar su acción directamente como motor del desarrollo económico, contar con el mercado pero bajo su tutoría. La segunda posibilidad del sector público (el Estado) es optar por aplicar políticas encaminadas a aminsonar la importancia de su papel contando más con los mecanismos de mercado.

Cuando se opta por la primera, las medidas públicas se caracterizan por obligar a las empresas grandes a adquirir bienes y servicios producidos por las pequeñas y medianas empresas, actuación que caracterizó a muchos países, en especial en la industria automotriz. En la opción segunda, las políticas públicas generalmente se limitan a facilitar el desarrollo de mecanismos de apoyo a las empresas pequeñas por parte de las grandes empresas. Por último, existe una tercera opción mediante la cual el sector público minimiza su rol y propone la consecución de la ayuda a estas empresas pequeñas a través de las fuerzas del mercado.

3. Vinculación y el papel que juegan las universidades junto al sector público y productivo

Las universidades autónomas, en el proceso de vinculación con el sector público presentan una serie de aspectos a ser tomados en cuenta: en primer lugar, es el de generar nuevo conocimiento científico, tanto básico como aplicado. En segundo lugar, la formación en cantidad y calidad de científicos, ingenieros, técnicos y administradores, requeridos para el crecimiento de los centros industriales avanzados. Por último, las universidades juegan un tercer papel: actúan directamente como empresas apoyando el proceso de transferencia de sus resultados de investigación creando una red de empresas industriales.

En cuanto al papel del sector público, su intervención ha sido siempre una constante, a través de diversos mecanismos y con diferentes grados de presencia, tanto en el ámbito nacional como local. En el ámbito de lo tecnológico esta intervención del Estado se ha centrado en su capacidad para fomentar la investigación y desarrollo. Sin embargo, esto ha sido claramente insuficiente por cuanto se requiere un perfil del empresario que se convierta en promotor y protagonista de un nuevo tipo de empresa. Otro de los aspectos institucionales, además de los asociados con las universidades y el sector público, es el referido a las actividades de financiamiento. El volumen de crecimiento de las actividades de las nuevas empresas ha generado una nueva modalidad de financiación que ha crecido con estos nuevos conglomerados: el capital de riesgo.

Esta realidad hace patente la necesidad de estructurar las instituciones financieras para dar respuesta a las mayores demandas de préstamos para financiar las actividades productivas. Esta es una tarea compartida por el sector público y los empresarios, principalmente.

Sin embargo, de hecho la innovación tecnológica ha confrontado y confronta dificultades en la práctica. Los problemas principales que se han detectado para la vinculación Universidad-Sector Productivo son los siguientes (ADIAT, 2000):

1. La falta de confianza de los industriales en las universidades dentro de sus proyectos.
2. La comunicación entre Centros de Investigación y Desarrollo Tecnológico con las universidades es escasa. Realmente, podrían surgir alianzas estratégicas. Para poner mayor atención en las necesidades de nuestra sociedad, aprovechando las mutuas potencialidades.
3. Escasa mentalidad empresarial de los profesionales.

Adicionalmente, puede decirse que la vinculación entre las universidades y el sector productivo no se ha considerado como un hecho de primera importancia. Estos dos actores sociales parecen tener intereses particulares sin relación entre sí, esto es, tanto el sector productivo como el educativo se han mantenido como ámbitos inconexos, con percepciones y juicios valorativos diferentes sin mayor coincidencia.

Con la superación de los obstáculos antes mencionados pueden alcanzarse beneficios estratégicos, ya que entre las ventajas derivadas de la vinculación Universidad-Sector Productivo están la formación de recursos humanos de alto nivel que respondan a la demanda actual y potencial del sector productivo, superación científica-técnico-educativa del país, la promoción y desarrollo de proyectos y programas de investigación aplicados al sector productivo y el incremento en la demanda de estudios de licenciatura y postgrado, por mencionar sólo algunos.

4. Modelos, modalidades y mecanismos de vinculación

Entre las modalidades de cooperación entre las universidades y el sector productivos debe señalarse en primer lugar, por su significancia, la modalidad de servicios (Espósito, 1995. 46) que puede clasificarse en:

1. La investigación y desarrollo experimental concentrada.
2. Consultorías y Asesorías.
3. Educación Continua.
4. Servicios Técnicos repetitivos.

Sin embargo, estas modalidades tradicionales pueden evolucionar con el tiempo, transformándose en mecanismos más complejos (CINDA, 1994) en sus diversos ámbitos. Entre estas formas más complejas de vinculación están:

1. Oficinas de vinculación industrial o enlace.
2. Centros de vinculación industrial (son intermediarios para conocer los verdaderos requerimientos de las industrias con el fin de facilitar y colaborar con los enlaces).
3. Centros de investigación industrial.
4. Asociación de industriales o clubes.
5. Estructuras internas para transferencia de tecnología (Estas estructuras sirven de relación directa con organismos externos).
6. Estructuras autónomas de transferencia tecnológicas.
7. Centros de inventos.
8. Centros de Incubadoras de empresas o Incubación (Estas estructuras le permite a la empresa ubicarse dentro de las instalaciones de la universidad, para facilitar un ambiente adecuado para la fase de innovación).
9. Empresas derivadas o conjuntas (Están constituidas por los investigadores y los empresarios).
10. Parques de investigación, científicos o tecnológicos (Es un mecanismo implementado para mejorar los procesos de transferencia de la tecnología, promover la creación de nuevas empresas y fortalecer las ya existentes).

11. Entrenamiento Industrial. Esta estructura nos permite la interacción entre las industrias y las universidades, mediante la capacitación y el adiestramiento.

Sin embargo, estas modalidades, tanto tradicionales como complejas, se encuentran estructuradas y subsumidas en modelos de vinculación que, en muchas oportunidades, no han logrado materializar los resultados que de ellos se esperaban. Tales modelos han tenido diversas aplicaciones según el lugar y la cultura institucional existente en cada país (CINDA, 1994), siendo uno de los modelos desarrollados el denominado fase 1 o primera etapa, en el cual se plantean vinculaciones de actividades y responsabilidades. Mientras que en el segundo, denominado fase 2, se presenta igualmente al Estado como un financiador y receptor de recursos por medio de los impuestos, se evidencia con mayor intensidad en la relación universidad- sector productivo por incrementos en los intercambios de ideas, recursos humanos y financieros por parte de las empresas. Ellos equivalen al pago por los servicios prestados por las universidades. El último modelo, denominado fase 3, se identifica por ser un modelo donde los flujos de recursos humanos e ideas entre los tres sectores interactúan constantemente. Éste es el caso de los parques tecnológicos, tecnópolis y las incubadoras de empresas donde existen nuevas formas de ayuda por parte del Estado, contribuyendo con aportes como capital de riesgo para la creación de nuevas empresas.

5. Las empresas de base tecnológica y su creación: La incubación de empresas

5.1. Procedencia de las empresas de base tecnológicas

Uno de los orígenes más representativos y extendidos de las empresas de base tecnológica o incubadoras de empresas, por la eficacia de los resultados alcanzados, está en los denominados Centros Europeos de Empresas Innovadoras o CEEI (Business Innovation Center-BIC). Estos centros surgieron, a propuesta de la Dirección General de Políticas Regionales de la Comisión de las Comunidades Europeas, como centros de ayuda al desarrollo de empresas pequeñas y medianas innovadoras, como uno de los elementos más eficaces de una política de reconversión y de desarrollo regional.

Los CEEI's son estructuras de asociacionismo local o regional que gozan de una ayuda comunitaria especial, para prestar en condiciones ventajosas una gama completa de servicios a las pequeñas y medianas empresas orientadas a la innovación.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas y su capacidad de renovación y desarrollo del tejido productivo, hace que sea un tema de vital importancia el estudio de su creación, consolidación y desarrollo, pues constituyen el núcleo del tejido económico de la Unión Europea (Gómez y Galiana, 1998) y de las economías latinoamericanas.

*Políticas públicas y los procesos de incubación de las micros,
pequeñas y medianas empresas: Caso estado Zulia*

Son aproximadamente 16 millones de empresas que constituyen los sectores económicos no agrícolas de la Europa de los quince (países con mayor grado de desarrollo), y generan una facturación total de 11 billones 636.000 millones de euros. Estas empresas dan trabajo a un total de 101 millones de personas (es decir, una media algo superior a 6 empleados por empresa).

En el conjunto de los quince países cabe afirmar que el 99% de las empresas tiene menos de 250 trabajadores y que representan el 66,2% del empleo total. Las grandes empresas se sitúan en los sectores industriales tradicionales como son: la extracción de materias primas, energético y las industrias manufactureras.

Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas son también más débiles y susceptibles de fracasar que las grandes empresas, sobre todo en sus inicios y esto se refleja en que la ratio de mortalidad es extremadamente alta, en torno al 50% en los cinco primeros años de vida (Gómez y Galiana, 1998). Este hecho hace que tenga sentido la creación de viveros de empresas que ayuden a aumentar la ratio de efectividad y supervivencia.

En este punto, es importante introducir una discusión muy actual e importante: el papel de las pequeñas y medianas empresas en su relación con las grandes empresas líderes del proceso de globalización, tema que fue introducido antes.

El enfoque de partida es el planteamiento de apoyo a la idea de la continuidad en la hegemonía de la gran corporación. Así, se dice constantemente que los cambios tecnológicos favorecen sistemáticamente a las grandes empresas. El argumento ha tenido una amplia difusión pero esta tiene sus críticas. Estas tendrían ventajas sobre las grandes corporaciones por razones de comportamiento y por razones técnicas.

Las burocracias de las grandes empresas constituyen un freno contra la agilidad. Y la fragmentación de los mercados impide que las grandes empresas puedan aprovechar la oportunidad de explotar las diferentes ventajas técnicas que, debido al transcurso de los años, han logrado gracias a la producción estandarizada y masiva. Pero todo esto es pura teoría, los hechos muestran todo lo contrario, porque cuando se habla de tecnología, las pequeñas empresas suelen quedarse sistemáticamente atrasadas (Harrison, 1997:19).

Las grandes empresas están en condiciones de producir tanto para los mercados mayoritarios como para los mercados nicho –una diferenciación que pocas empresas están en condiciones de acometer. En la red global de empresas dominan todavía las grandes instituciones: corporaciones multinacionales, agencias gubernamentales clave, grandes empresas y entidades financieras, hospitales dedicados a la investigación y grandes universidades con estrechos lazos con la empresa. Todo esto justificaría que el naciente paradigma de la producción en red se haya caracterizado como una concentración sin centralización (Harrison, 1997:21).

Pero es importante destacar que la revitalización en los años noventa se ha efectuado sobre cuatro pilares básicos: disminución drástica de las actividades que consideraban básicas para la existencia de las empresas, relegando el resto a posiciones más alejadas de las centrales corporativas.

En segundo lugar, muchas empresas están desarrollando nuevas formas para usar los sistemas de información de gestión y de producción informatizada con la finalidad de coordinar las actividades dispersas y lograr, de este modo, incrementar la flexibilidad que les permitirá entrar y salir de diferentes mercados, alterar diseños de producción y controlar los comportamientos de sus empleados. En tercer lugar, las grandes empresas de más éxito han logrado, tras muchos esfuerzos, crear alianzas estratégicas entre ellas, especialmente más allá de sus propias fronteras (Harrison, 1997:22). Finalmente, en cuarto lugar, entre las grandes empresas y sus principales subcontratistas ya se producen intentos sistemáticos, por parte de los directivos, para lograr colaboraciones más activas en la misión de la empresa, por parte de los empleados más comprometidos con ella.

Queda, en consecuencia, claro de la exposición anterior que la gran corporación realiza esfuerzos que la llevan a la búsqueda, en la mayoría de los casos exitosa, de nuevas fuentes de competitividad.

El otro enfoque, complementario más bien que antagónico al primero es que la expansión de los mercados no se limita a darle oportunidades sólo a las grandes corporaciones: las pequeñas empresas también tienen cabida. En tal sentido, existen cuatro áreas en las cuales las pequeñas empresas pueden disfrutar ventajas competitivas respecto a las grandes organizaciones:

1. Las pequeñas empresas pueden tomar ventajas de los nichos de mercado.
2. Ellas pueden poseer tecnologías, las cuales si bien son del conocimiento de la gran empresa, tienen posibilidades de aplicación en mercados diferentes.
3. Ellas tienen ventajas en tecnologías de baja escala útiles en mercados pequeños, en hacer más intensiva en trabajo la producción y en adaptarse a las proporciones factoriales locales.
4. Y, fundamentalmente, las pequeñas empresas pueden ganar ventajas en costos al poseer estructuras organizacionales altamente flexibles y simples -en efecto, la flexibilidad de la gerencia representa la mayor fuente competitiva (Vogl y Sinclair, 1996:214).

Es, finalmente, consistente con toda la argumentación plasmada de que las empresas de base tecnológica tienen amplia viabilidad al interior de los procesos productivos presentes en las economías modernas.

5.2. Perfiles tecnológicos, estrategias gerenciales y requisitos para el éxito de las incubadoras de empresas

Procede a continuación plantear algunas estrategias gerenciales adicionales, propias del contexto de un ambiente innovador, y señalar algunos requisitos indispensables para el éxito de las empresas de base tecnológica.

Primeramente hay que señalar que, ante la necesidad de contribuir a la renovación y desarrollo del tejido productivo de cualquier economía, en los últimos

*Políticas públicas y los procesos de incubación de las micros,
pequeñas y medianas empresas: Caso estado Zulia*

años se ha venido acrecentando el interés por el estudio de la emergencia y consolidación de nuevas empresas.

Aunque esta primordial tarea cuenta con diversos agentes facilitadores, destaca el papel que juegan las empresas de base tecnológica o incubadoras de empresas en el apoyo a proyectos que supongan una actuación innovadora, brindándoles un valor añadido para competir con mayores garantías ante el entorno socioeconómico y tecnológico.

Por ello, dadas las dificultades que afrontan los países en desarrollo, la forma de utilizar las agrupaciones de empresas deviene en instrumento útil para impulsar el desarrollo local. Si se quiere alcanzar este objetivo, cada una de las modalidades de agrupación exigirá la adopción de determinadas medidas y el establecimiento de unas estructuras de apoyo concretas.

Entre ellas figurarían los programas para fomentar las redes interempresariales, las cadenas verticales de suministro y las agrupaciones sectoriales; las medidas para potenciar el papel de las instituciones intermediarias; y el fomento de las redes institucionales horizontales entre los principales actores económicos y sociales.

El cometido señalado en el párrafo anterior se lograría mediante un enfoque participativo que opere de abajo hacia arriba y esté impulsado por la demanda (Junta de Comercio y Desarrollo –UNCTAD, 1998).

En tal sentido, las empresas de base tecnológica o incubadoras de empresas ofrecen viveros de empresas, en edificios modulares dotados de los servicios necesarios para ejercer su actividad empresarial: logísticos, informáticos, telemáticos, de seguridad y control y administrativos. Y ello constituye un excelente instrumento para lograr el desarrollo económico.

Su pertinencia se encuentra asociada con el hecho de que la propia tecnología ha superado hoy la dimensión puramente técnica del desarrollo experimental o la investigación de laboratorio por cuanto abarca cuestiones de ingeniería de producción, calidad, gerencia, mercadeo, asistencia técnica, compras, ventas, entre otras, que la convierten en un vector fundamental de expresión de la cultura de las sociedades.

Incluso podría afirmarse que el propio proceso tecnológico es, en sí mismo, un ejercicio de aprendizaje que modifica la forma de «ver» el mundo, marcado por teorías, métodos y aplicaciones. También es conocimiento y mantiene, por lo tanto, la constante exigencia del «espíritu de investigación» sobre los hechos que son generados, transmitidos y aplicados.

De este hecho se deriva, por tanto, la necesidad de una más estrecha aproximación entre las conquistas del conocimiento científico y técnico y el saber de los «aplicadores» de tecnologías, sean ellos estudiantes, instructores, investigadores o trabajadores, a fin de informarlos sobre su papel en la transformación técnica de la producción y el trabajo.

Y para cumplir tal propósito, los proyectos de incubadoras son vistos como medios para acelerar la modernización, no sólo creando empresas nuevas, de tec-

nología o no, sino también para superar rápidamente las actuales estructuras que tienen dificultades para implantar los conceptos impuestos por los actuales paradigmas de la sociedad del conocimiento.

La propuesta básica es facilitar la larga y cara travesía entre el prototipo de laboratorio y la cabeza de serie industrial. De ahí la importancia de la infraestructura fortalecida y de las actividades asociadas al soporte de instrumentación, mercadeo, comercialización y divulgación. Resulta conveniente y necesario, entonces, procurar establecer claramente cuáles son las condiciones mínimas para la aceptación de una empresa en las incubadoras. Tales condiciones para ser empresas incubadas pueden definirse como las restricciones, pautas y características específicas relacionadas con aspectos económicos, recursos humanos y con las expectativas tecnológicas de las empresas que determinarán si son aptas para ser empresas incubadas.

En el caso del Parque Tecnológico de la Universidad del Zulia (PTU-LUZ, 2000) entre las condiciones económicas para la aceptación de las empresas a ser incubadas se requiere la constitución de una empresa denominada en el rango de pequeña o microempresa, con un capital estipulado entre 5 y 100 millones de bolívares, registrada como sociedad anónima o compañía anónima, con capital garantizado sin prescripciones de acciones al mercado de libre.

Igualmente, el PTU-LUZ adelanta estudios de factibilidad de las empresas por medio de índices tales como: solvencia, liquidez, rotación de cuentas por cobrar, días en manos de las cuentas por cobrar, rotación de inventarios, rotación de las cuentas por pagar, endeudamiento a corto plazo, endeudamiento a largo plazo.

Entre las condiciones relativas a los recursos humanos de dicha institución, aquellos se consideran representados por el conjunto de miembros de la empresa, de sus integrantes, de sus trabajadores de todo tipo y nivel, que trabajan de acuerdo con una cierta división del trabajo (procesos, estructuras, sistemas) para el logro de los objetivos comunes.

El recurso humano para las empresas a ser incubadas puede variar según los planteamientos que se realicen dentro del proceso de vinculación, ya que se pueden gestionar recursos humanos capacitados con niveles de experiencia, liderazgo, con niveles de motivaciones y valores que se adecuen a los requerimientos que plantea la empresa.

Tales recursos pueden formar parte de ella, ser nuevas fuentes de empleo o ser personal de intercambio del proceso de vinculación, es decir, empleados del Parque o de la universidad, lo cual ocurre cuando la empresa sea reclutada para dar asesoramiento.

En relación con las condiciones relacionadas con las expectativas tecnológicas, en el proceso de incubación deberá existir la posibilidad de incorporar a la producción de bienes y servicios de la empresa la tecnología desarrollada por la universidad, con el objetivo de mejorar y renovar esa tecnología, a fin de mantener competitivas a dichas organizaciones empresariales.

*Políticas públicas y los procesos de incubación de las micros,
pequeñas y medianas empresas: Caso estado Zulia*

Es importante acotar que las incubadoras no guiarán la selección de las empresas por su alta o baja capacidad tecnológica, sino por los objetivos fijados en el contexto general de competitividad del país y en función de sus propios intereses como institución académica.

En relación con las condiciones relacionadas con el ámbito legal, se entiende por tal a los aspectos relacionados con las leyes, objetivos establecidos por las partes. Para las empresas que van a ser incubadas, deberán ser empresas constituidas con registros de información fiscal y su correspondiente registro comercial. Asimismo, las empresas deberán regirse por la normativa establecida por el Parque, en otras palabras, la relación universidad-empresa deberá someterse a las pautas de desarrollo de la incubadora. Adicionalmente, se realizarán auditorías cuantas veces sea necesario para el control de la efectividad de la incubación, conferencias realizadas como eventos del Centro de Innovación, entre otros aspectos que serán pre-establecidos de mutuo acuerdo bajo el conocimiento de las partes interesadas.

Para el proceso de incubación a realizarse en el Parque Tecnológico de la Universidad del Zulia, se presentan como debilidades, los aspectos estructurales, de motivación y de procedimientos; entre las fortalezas que conforman principalmente este estudio se plantean el desarrollo de los sectores involucrados en diversas áreas de su campo de acción.

Sin embargo, el proceso de acogida de empresas de base tecnológica por parte del PTU-LUZ enfrenta un conjunto de debilidades, que vienen a constituirse en ineficacias vinculadas a ineficacias institucionales, así como al desconocimiento de las capacidades de cada uno de los sectores a intervenir en el proceso y, finalmente, al uso de modelos inaplicables en el contexto regional.

Por otro lado, la ineficiencia en la implementación de políticas gubernamentales, imprecisión para el desarrollo de la calidad y excelencia por parte de los centros universitarios, constituyen también factores limitantes.

Así mismo existen factores que deben cuidarse minuciosamente como la confidencialidad de las investigaciones, los derechos intelectuales de las innovaciones, carencia de trabajo disciplinado y la aplicación de los objetivos y plazos preestablecidos, que generalmente caracterizan a la investigación. Estos aspectos negativos deben considerarse para mejorarlos y convertirlos en oportunidades para el éxito seguro del proceso.

En cuanto a las fortalezas de este proceso de incubación, se puede señalar principalmente, en lo que respecta a la universidad, un alto nivel de conocimiento en los recursos humanos, lo cual se corresponde con las necesidades que se plantean en las organizaciones: el personal de la universidad es capaz de crear pequeñas y medianas empresas según su capacidad, lo que permite asumir que los sectores productivos absorberán la fase de capacitación y adiestramiento del personal, trayendo como consecuencia un incremento en la demanda de estudios superiores y postgrados en dichas áreas de aplicación.

En cuanto a la determinación de los factores considerados básicos para el éxito de las empresas a ser incubadas, en primer lugar debe señalarse el desarrollo de culturas gerenciales adecuadas, debiendo existir además estructuras organizacionales que faciliten la gestión administrativa, así como la localización de la empresa en lugares estratégicos, en cercanía con el mercado y empresas proveedoras dispuestas a participar y colaborar en el proceso.

Una de las alternativas que maneja el PTU-LUZ, y otros parques universitarios en el ámbito nacional como es el caso de la Universidad de los Andes es la incubadora de emprendedores, la cual consiste en “incubar” personas que tengan iniciativas empresariales, que no tengan miedo al fracaso, que puedan ser moldeados como gerentes, mejorándoles aspectos en el ámbito del conocimiento tanto como en lo personal (liderazgo, personalidad, amor propio, etc.). Este proceso de incubar emprendedores consiste primeramente en buscar perfiles a través de actividades realizadas en universidades institutos y congresos, luego se realiza la formación integral del individuo, se constituyen proyectos donde se les dará el apoyo, asesoramiento requeridos para crear la empresa.

Finalmente, se busca el financiamiento, sea propio de la incubadora o externo, cuyo plazo de amortización será igual o inferior a tres (3) años, período máximo durante el cual la empresa permanece en la incubadora. El Parque Tecnológico Universitario de LUZ tiene planificado aplicar este modelo en Maracaibo con el apoyo de otros Parques, específicamente con Parques Españoles que han tenido experiencias exitosas en la incubación de emprendedores.

5.3. Fuentes de financiamiento internacional y regional para las incubadoras de empresas

Las principales fuentes de financiamiento internacional que se percibe en el ámbito nacional para proyectos concretos como el caso de las incubadoras de empresas radica específicamente de los Organismos Internacionales que otorgan ayudas a los países en vías de desarrollo como Las Naciones Unidas, El Banco Mundial, El Fondo Interamericano de Desarrollo, El Fondo Multilateral de Inversiones, entre otros que han permitido el otorgamiento de créditos principalmente al Estado, y en segundo orden a organismos, fundaciones e instituciones que colaboren de manera permanente en el desarrollo de las empresas dando diversas opciones de constituir empresas con nuevas culturas empresariales y bases tecnológicas, reafirmando los procesos de innovación dentro del país.

Estos Organismos se encargan de financiar proyectos en diversos campos que formen parte clave de una mejor perspectiva de crecimiento para el país por experiencias en otras naciones. Dentro del desarrollo de las nuevas formas organizacionales se crecen con gran auge los Parque Tecnológicos, las Tecnopolis, Los Centros de Innovación y Las Incubadoras de Empresas.

Un ejemplo de un caso en Latinoamérica fue el dado en Brasil donde la incubadora de empresas, estuvo financiada por el Fondo Multilateral de Inversio-

nes dando una donación de 3,5 millones de dólares para respaldar su creación específicamente en el Estado de Santa Catarina, con el objetivo de aumentar la productividad y la competitividad de sus pequeñas y medianas industrias.

A nivel nacional, específicamente en la región capital se esta dando una experiencia con el Instituto Experimental Santiago Mariño, donde se evidencian financiamientos del Banco Interamericano de Desarrollo, para la creación de Granjas agrícolas tecnológicas, donde se desarrollaran las capacidades del sector agrícola de la zona, con nuevos e innovadores procesos de producción, contando con el apoyo del sector universitario representados por el Instituto de Tecnología y el apoyo de la Universidad Central de Venezuela, y el sector productivo estará identificado por empresarios agrícolas de la zona que tiene la capacidad para implementar este tipo de iniciativas.

En el contexto regional se plantean además de ayudas hacia el Parque Tecnológico de la Universidad del Zulia por parte de la Asociación Nacional de 21 Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI) Españoles, ha otorgado el estudio de factibilidad para el financiamiento de una Incubadora de Empresas en la región, mediante un crédito dirigido al desarrollo de este Parque Tecnológico.

Adicionalmente El CONICIT está canalizando el apoyo financiero para el Parque Tecnológico con inicialmente ayuda de Francia y de la Comunidad Económica Europea para la creación de esta modalidad dentro del Parque Tecnológico de La Universidad del Zulia, para con ello complementar los objetivos fijados dentro de su constitución la cual todavía no ha podido ser alcanzada por la falta de financiamiento por parte de los distintos sectores.

Existen otras fuentes de financiamiento que se manifiestan a través del Sector Público, que para el Estado Zulia no se han otorgado este tipo de ayudas aún cuando para otras regiones del país se han dado casos donde las Gobernaciones conjuntamente con las empresas se han idealizado para crear nuevas formas de empresas con bases tecnológicas y procesos innovadores.

6. Análisis de datos del sector público

A continuación, se presentará los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario a los representantes (Gerentes) de instituciones del Sector público con algún tipo de experiencia en la vinculación entre el Sector Productivo-Sector Público-Universidad. Es decir, se tratará de responder a la cuestión referida a la percepción que tienen estos gerentes acerca de la de las diferentes posibilidades de vinculación entre estos actores y de las políticas que se puedan implementar en el ámbito regional o local para impulsar la creación de vínculos institucionales para la promoción, puesta en marcha y consolidación de empresas por medio de procesos de incubación.

Las dimensiones que serán analizadas corresponden a: El comportamiento tecnológico de las empresas; mecanismos de negociación tecnológicas; alianzas estratégicas entre el Sector Productivo y la Universidad; Las relaciones entre el

Sector Productivo y el Sector Público; y las estrategias de vinculación entre el Sector Productivo-Universidad-Sector Público.

6.1. El comportamiento tecnológico de las empresas

Ante la pregunta de si el Sector Público venezolano promueve que la empresa haga uso de innovaciones tecnológicas como estrategia para mantener sus ventajas competitivas, los gerentes consultados del Sector Público manifestaron: en un 15% que la empresa casi siempre hace uso de tales innovaciones; y otro 80% manifiesta que algunas veces. Apenas un 5% de los consultados manifestaron que casi nunca se relaciona uso de la tecnología como herramienta para mantener ventajas competitivas (Cuadro 1).

Como se podrá observar, se tiene la percepción de que la política pública, al menos en el ámbito de sus implementadores en la región zuliana y concretamente en el área metropolitana de la ciudad de Maracaibo, no promueven con el suficiente vigor la adopción de nuevas tecnologías para mantener ventajas competitivas frente a la competencia nacional o foránea. Según la opinión de las personas entrevistadas, esos temas es más bien un asunto que compete netamente a las empresas. El gobierno actuaría en caso de que los empresarios, a través de las cámaras que los agrupa, solicitan a los órganos públicos competentes condiciones y políticas concretas de estímulo a un determinado sector. De esta forma, las políticas públicas actúan de forma reactiva, esperando recibir demandas. De hecho se mantiene una serie de limitaciones planteadas por el IESA y que se resumen en: debilidad institucional, es decir, la proliferación de instituciones sin coordinación, ausencia de una estrategia de desarrollo coherente y compartida, discontinuidad de proyectos regionales (1997:7).

Sin embargo está poco interesado en que el control de calidad constituya un factor clave para la productividad empresarial. Por otra parte, el 65% de los

Cuadro 1
Uso de innovaciones tecnológicas para mantener ventajas competitivas

	FANA	FRNA
Siempre	0	-
Casi siempre	3	15
Algunas veces	16	80
Casi nunca	1	5
Nunca	0	-
Totales	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

*Políticas públicas y los procesos de incubación de las micros,
pequeñas y medianas empresas: Caso estado Zulia*

gerentes del Sector Público entrevistados manifestaron no estar interesados en que el control de calidad sea un factor clave para el crecimiento y competitividad de las empresas. En otras palabras, el Estado se encargará solamente de los asuntos de orden jurídico: establecer un conjunto de normas positivas de sanciones, que regirán las relaciones entre el sector público y el privado; y aplicar un conjunto de medidas sobre la base de prerrogativas, que le permiten exigir prestaciones o el respeto a la ley en determinada situación, Cuadro 2.

Por otra parte, sin embargo es de destacar, que el Estado manifiesta su voluntad de preservar el derecho de autor de patentes, uso de marcas para que se mantengan ventajas competitivas de las empresas. Así el 60% de los entrevistados expresaron que es necesario que el ordenamiento jurídico vigente tienda a dar protección y sobre todo regule. Lo anterior, descansa en la consabida norma constitucional del derecho a la propiedad privada y a la protección de ese derecho. Sin embargo, desde el punto de vista de la economía neoinstitucional, este derecho es el que permite el intercambio de activo a un determinado valor así como el de tener certidumbre acerca del curso de sus acciones económicas (Espino, 1999), Cuadro 3.

Cuadro 2
Control de calidad mantener ventajas competitivas

	FANA	FRNA
Siempre	0	-
Casi siempre	0	-
Algunas veces	7	35
Casi nunca	13	65
Nunca	0	-
Totales	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

Cuadro 3
Localización de mercados y el papel del sector público

	FANA	FRNA
Siempre	0	-
Casi siempre	0	-
Algunas veces	5	25
Casi nunca	15	75
Nunca	0	-
Totales	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

6.2. Mecanismos de negociación tecnológica

Un dato interesante y que da indicios acerca del papel del Estado, por medio de políticas públicas, al impulso de empresas incubadas o no, es que, según el Cuadro 3, el 75% de los gerentes consultados manifestaron que casi nunca el Sector Público contribuye con la empresa para la localización de mercados potenciales, mediante el establecimiento de alianzas con centros de investigación universitarios, en nuestro caso, con la Universidad del Zulia. Apenas el 25% respondió que si existía algún tipo de acuerdo para la búsqueda de mercados potenciales.

Ahora bien, a la hora de establecerse acuerdos, alianzas o simple cooperación interinstitucional para la búsqueda de mercados foráneos o nacionales para la colocación de los productos y/o servicios que las empresas incubadas pudiesen producir, las actividades productivas priorizadas serían, según el Cuadro 4: en primer lugar, en un 60% de los casos, la producción de alimentos especialmente los utilizados para el consumo humano (complemento nutricional) y el consumo animal para sustituir los alimentos concentrados con alto componente importado; y en segundo lugar, la producción agroindustrial, es decir, la transformación de productos provenientes del sector ganadero, carne, leche y otras materias primas elaboradas o semielaboradas en producción manufacturada a precios inferiores a los ofrecidos por la agroindustria local del sector privado, Cuadro 4.

Sin embargo, esas expectativas tropiezan con una serie de obstáculos que impiden el desarrollo sostenido de empresas en las áreas productivas antes mencionadas. El Cuadro 5, muestra que el 23% de los funcionarios entrevistados indicó que la burocracia es el obstáculo más importante. Burocracia en éste sentido quiere indicar, el tiempo, el dinero y la cantidad de factores imponderables que se presentan a la hora de emprender empresas, lograr permisos y otros trámites relacionados con la puesta en marcha y posterior funcionamiento de empresas bajo la modalidad de incubación. En este punto es importante señalar que, los procedimientos empleados en este país no distan mucho de los que se exigen en otras latitudes, quizá los trámites exigidos son lógicos y garantizan un mínimo de seguridades al Estado de que la sociedad o grupo de personas que quieran establecer vínculos para realizar una actividad productiva, tiene la voluntad de ser responsa-

Cuadro 4
Tipo de actividades productivas

	FANA	FRNA
Metalmecánica	0	0
Agroindustria	8	40
Alimentos	12	60
Totales	20	100

Fuente: Encuesta realizada. Cálculos propios.

Cuadro 5
**Factores que impiden que el sector público tenga vinculaciones con
centros de investigación universitaria**

	FANA	FRNA
Falta de continuidad de políticas	9	15
Falta de presupuesto	12	19
Entrega de incentivo oportunamente	13	21
Burocracia	14	23
Incentivos fiscales	11	18
Tipo de cambio	3	5
Subtotal	62	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

ble. Sin embargo, el tiempo de procesamiento de los trámites (solicitudes), los tecnicismos y la poca disposición de algunas oficinas gubernamentales de cumplir con sus deberes de forma ágil y efectiva, descontrola la ejecución de los cronogramas de ejecución diseñados.

Otro elemento que impide la vinculación, es en el 21% de los casos, la no entrega de los incentivos en forma oportuna, ya que se alega de que el Estado si alguna vez responde al pago de un incentivo, este ha perdido gran parte de su poder adquisitivo en términos de moneda local e incrementa considerablemente el riesgo de cobertura frente a las divisas con que trabaja la empresa en sus relaciones con el resto del mundo. En tercer lugar, el 21% de los gerentes del Sector Público entrevistados manifestaron que la falta de presupuesto es un elemento a considerar, sobre todo cuando se presentan reducciones y sobre todo cuando las órdenes de pago vienen con retrasos. Relacionado con la necesidad de tener reconocimiento de exoneración del pago de ciertos tributos nacionales o locales y cuyo trámite ante las cámaras legislativas (nacional y municipal) requieren una prolongada cantidad de tiempo. Además de lo anterior, se encuentra el hecho de que las políticas públicas son inestables y sujetas a un permanente cambio de reglas lo que crea un horizonte de planificación poco claro sobre todo a empresas que requieren conocer sus costos de transacción y de oportunidad para presupuestar en forma adecuada y evitar producir bienes y servicios a elevados precios relativos.

Con lo expresado anteriormente, el 70% de los funcionarios públicos entrevistados manifestaron que algunas veces o casi nunca las políticas públicas en el área económica promueve que el Sector público, el Productivo y las Universidades los procesos de incubación de empresas. Mientras tanto, menos de un tercio de los entrevistados indicaron que siempre (Cuadro 6).

Resultados parecidos, se encontraron al consultárseles acerca de si las políticas públicas implementadas hasta ahora han contribuido a complementar las modalidades de financiamiento a ser usadas por las empresas a ser incubadas. Es decir, el 50% de los consultados indicaron que algunas veces el sector público complementa las modalidades de financiamiento a ser usadas por las empresas a ser in-

cupadas; mientras que el 20% manifestó que casi nunca lo hace. En este punto es importante destacar que el Estado, a través de la banca estatal, tiene poca presencia en el financiamiento de procesos de incubación. Esta ausencia posiblemente se tratará de cubrir con la entrada en vigencia de la ley de microfinanzas. No obstante, la incubación de empresas no está especificada en el texto como modalidad a ser tomada en cuenta sino como parte de los entes que la propia ley califica como beneficiarios de los créditos (Cuadro 7).

6.3. Alianzas estratégicas sector público-sector productivo

Un aspecto que todo Estado debe atender, en un contexto de economía capitalista en tiempos de globalización, es el atinente del tipo de alianzas que se deberían establecer entre el Sector Productivo y el Público. En tal sentido e independientemente de su inevitable carga ideológica, el 50% de los gerentes públicos en-

Cuadro 6
Las políticas públicas como promotoras de la Vinculación con el sector privado y las universidades

	FANA	FRNA
Siempre	0	-
Casi Siempre	6	30
Algunas Veces	9	45
Casi Nunca	5	25
Nunca	0	-
Totales	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

Cuadro 7
El sector público y su colaboración para Complementar las formas de financiamiento

	FANA	FRNA
Siempre	0	-
Casi Siempre	6	30
Algunas Veces	10	50
Casi Nunca	4	20
Nunca	0	-
Totales	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

*Políticas públicas y los procesos de incubación de las micros,
pequeñas y medianas empresas: Caso estado Zulia*

entrevistados que han tenido algún tipo de experiencia o vinculación a procesos de incubación manifestaron que están parcialmente de acuerdo en que el Estado debe implementar políticas públicas destinados a facilitar procesos de incubación de empresas. El 30% de los entrevistados manifestaron estar de acuerdo de que el Estado debe diseñar instrumentos de política (sea ésta económica, social o una combinación de ambas) para facilitar la incubación de empresas. Apenas un quinto de los entrevistados manifestaron su rechazo a que el estado deba asumir tal responsabilidad. En consecuencia, debido a la naturaleza del proceso de incubación y sus beneficios esperados, no sería una política explícita dejar al mercado que se encargue de procesos de incubación, sino que los mismos puede ser utilizados como una forma no asistencialista de hacer política social (Cuadro 8).

Sin embargo, los gerentes entrevistado en una proporción del 50% manifestó no tener conocimiento alguno sobre programas de incubación entre el Sector Público, el Sector Productivo y la Universidad haciendo uso de las estrategias de incubación de empresas. Más interesante aún es el hecho de que un 40% de los entrevistados (Cuadro 9) no respondió. Lo anterior llama la atención sobre dos aspectos que quizá incidan en el fracaso de toda política pública: en primer lugar, se puede declarar la necesidad de políticas públicas sectoriales en el ámbito local o regional, pero existe una distancia entre el discurso gubernamental y su practica

Cuadro 8
Implementación de políticas públicas para Facilitar la incubación de empresas

	FANA	FRNA
De acuerdo	6	30
Parcialmente de acuerdo	10	50
En desacuerdo	4	20
Subtotal	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

Cuadro 9
Conocimiento de programas de vinculación el sector público, privado y las universidades

	FANA	FRNA
Si	2	10
No	10	50
No respondió	8	40
Subtotal	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

concreta; en segundo lugar, se denota una falta de preocupación por ser proactivo y ejercer el poder político para promover en el ámbito de la sociedad, por medio de los diferentes tipos de mecanismos de participación, de acciones concretas para que los ciudadanos hagan suya la necesidad de establecer modalidades no informales de obtener ingresos familiares; por último, se deja un amplio agujero negro para la reintervención de los órganos del poder central en la promoción desde la capital de la república.

6.4. Relaciones sector productivo-sector público

Las vinculaciones entre el Sector Productivo y el Sector Público, se materializan por medio de los órganos de la administración pública. Sin embargo, como lo expresa Aragón (1996) más que una administración, lo que existe en el estado es una pluralidad de administraciones públicas, siendo la más importante la administración central; no obstante, la administración local juega un rol destacado en el conjunto de instituciones que en conjunto forman la denominada administración.

Lo anterior permite destacar, que la administración municipal en lo referente a la participación en procesos de incubación (promoción de microempresas) juega un rol destacado. El Cuadro 10 muestra que el 65% de los entrevistados manifestaron que la dependencia gubernamental que más participa en los procesos de incubación es la Alcaldía Municipal, quedando la administración estatal con el restante 35%. Es importante aclarar, la incubación como nosotros le entendemos para ellos es más bien promoción de microempresarios y que la incubación de empresas como proceso en que participan el Sector Productivo, el Público junto con las universidades es prácticamente inexistente. Sin embargo, lo anterior no evita que esas microempresas puedan entrar en procesos de incubación como los planteados aquí (Cuadro 10).

Por otra parte según el Cuadro 11, el 65% de las personas encuestadas del sector público manifestaron que de vez en cuando la gerencia de la empresa o futura empresa debe contar con capacidad para relacionarse con el Sector Público; mientras que el 20% manifestó que siempre deben contar con la suficiente capacidad gerencial (de gestión) a la hora de relacionarse con los organismos de la administración pública. Esta capacidad debe tener presente elementos considerados como obstáculos a un eventual proceso de incubación (Cuadro 5).

Cuadro 10
Dependencias gubernamentales que participan en los procesos de incubación

	FANA	FRNA
Administración estatal	7	35
Administración Municipal	13	65
Totales	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

6.5. Estrategias de vinculación sector productivo-universidad -sector público

Entre los tipos de estrategias que los funcionarios de la administración pública consultados se encuentran, según el Cuadro 12: el logro de tasas de interés bajas en el 46% de los casos; en segundo lugar, se encuentra la canalización de la producción hacia los mercados populares en el 39% de los casos; en tercer lugar, el financiamiento pre-embarque en el 7% de los casos; la cobertura del mercado andino en el 5% de los casos; y por último, impulsar la consolidación de empresa con estímulos de orden fiscal con el restante 2% de los casos. De lo anterior se puede extraer las siguientes consideraciones:

1. El costo de financiamiento sea cada vez menor tanto en el corto plazo como en el largo plazo.
2. La atención al mercado interno, sobre todo en el segmento de personas de más bajos recursos. En éste sentido, los funcionarios del gobierno consultados tienen la percepción de que como la incubación de las empresas es una política social, el producto de esa política debe ser también social, es decir, tener al ciudadano como fin último del éxito comercial. Consideramos que

Cuadro 11
**Necesidad de contar con capacidad gerencial para relacionarse
con el sector público**

	FANA	FRNA
Casi siempre	4	20
Algunas veces	13	65
Casi nunca	3	15
Totales	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

Cuadro 12
**Tipo de estrategias a ser adoptadas para garantizar el éxito
de la incubación**

	FANA	FRNA
Tasas de interés bajas	19	46
Integración andina	2	5
Estímulos fiscales	1	2
Financiamiento pre-embarque	3	7
Mercados populares	16	39
Subtotal	41	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

si bien esta perspectiva es deseable, se debe consolidar el desarrollo tecnológico de la empresa y la cobertura de mercados foráneos en una proporción muy significativa.

3. La exportación se considera como un objetivo secundario sometido a dos condiciones, ambas de largo plazo: el éxito económico sostenido de la empresa a ser incubada y la inserción con éxito en el mercado foráneo.

Por otra parte, los gerentes del sector público consultados consideraron según el Cuadro 13, que el 75% de los consultados están de acuerdo acerca del rol que la universidad autónoma debe jugar en los procesos de incubación de empresas por medio del mecanismo de vinculación entre esta y el Sector Público y el Productivo. Si a lo anterior se considera que el 25% restante considera estar parcialmente de acuerdo, se tiene que la universidad autónoma, en especial la Universidad del Zulia en esta región de Venezuela, tiene el privilegio y la grave responsabilidad de liderar el proceso de promoción, establecimiento y consolidación de empresas bajo la modalidad de incubación.

De igual forma, los gerentes del sector público consultados en el ámbito de la región zuliana, según el Cuadro 14, consideraron que los proyectos que las uni-

Cuadro 13
Consideraciones de los gerentes del sector público acerca del rol de la universidad autónoma

	FANA	FRNA
De acuerdo	15	75
Parcialmente de acuerdo	5	25
En desacuerdo	0	0
Subtotal	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

Cuadro 14
Proyectos que el sector público considera debe desarrollar las universidades

	FANA	FRNA
En el sector agroindustrial	7	10
Ganadería	11	16
Cultivos piscícolas	15	21
Granjas con cooperativistas	6	9
Nuevos productos alimenticios	5	7
Producción agrícola exportable	6	9
Subtotal	70	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

*Políticas públicas y los procesos de incubación de las micros,
pequeñas y medianas empresas: Caso estado Zulia*

versidades debieran desarrollar especialmente la Universidad del Zulia son: en primer lugar, los cultivos piscícolas (como la tilapia, camarones, etc.); en segundo lugar, mayor investigación en el área de la ganadería (mayor investigación en ganadería de doble propósito, cruces genéticos para obtención de nuevas variedades adaptadas al trópico zuliano y que al mismo tiempo aporten una mayor producción de leche por vaca/día y el desarrollo del cultivo forrajero con el desarrollo de nuevas especie y la adaptación al trópico de especies en que ya se tiene experiencia; en tercer lugar, el fomento de la agroindustria especialmente de las frutas tropicales (mango, guayaba, banano, café y cacao en la sierra de Perijá, etc.); junto a lo anterior, el desarrollo agrícola exportable de productos agrícolas como los mencionados anteriormente; por último, el fomento de la organización de empresas de la economía social o solidaria.

Ahora bien, no basta con enunciar los proyectos que debería ejecutar las universidades autónomas, sino que se tiene la sensación, en el 85% de las personas consultadas que esta institución tiene la capacidad de formar el recurso humano y de transferir los inventos, descubrimientos y las innovaciones a las empresas que se inserten en los procesos de incubación. Por otra parte, las personas encuestadas manifestaron que esa capacidad de las universidades autónomas se puede traducir en un factor de éxito en los procesos de incubación de empresas ubicadas en sectores de alta tecnología (Cuadro 15).

Sin perjuicio de lo anterior, las universidades autónomas especialmente la Universidad del Zulia, deben estar atentas, según la opinión manifestada por el 70% de los gerentes consultados a que la formación y especialización de los recursos humanos debe atender a las necesidades establecidas por el Sector Público venezolano (Cuadro 16).

Por último, en la vinculación entre el Sector Productivo, la Universidad Autónoma y el Sector Público, los tipos de servicios de apoyo más apropiados para garantizar la viabilidad operativa de las organizaciones empresariales a ser incubadas: en primer lugar, para el 50% de los funcionarios públicos consultados, los servicios de investigación científica; en segundo lugar, con el 45% de las opiniones favorables, los servicios de investigación tecnológica; y por último, con el 5% de los consultados, se encuentran los servicios de análisis de materiales.

Cuadro 15
Éxito de la incubación en sectores de alta tecnología y la formación de recursos humanos

	FANA	FRNA
De acuerdo	17	85
Parcialmente de acuerdo	3	15
En desacuerdo	0	0
Subtotal	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

Lo expuesto en el Cuadro 17 pone de manifiesto, que el Sector Público en el ámbito local está consciente de la capacidad técnica y científica de la Universidad Autónoma para hacer frente con éxito junto al Sector Productivo y el Sector Público (sobre todo en el ámbito regional) al reto científico-técnico que implica el fomento y consolidación de empresas bajo la modalidad de incubación.

7. A manera de conclusión

Una vez analizados los resultados, las conclusiones son las siguientes:

1. Entre los resultados de esta investigación están: la promoción, por parte del Sector Público (Estado en sus diferentes niveles y la Universidad), de la incorporación por parte de las pequeñas y medianas empresas de criterios conducentes al mejoramiento de sus niveles de competitividad e impulsar el desarrollo de nuevas empresas.

Cuadro 16
La formación de recursos humanos y las necesidades del sector público

	FANA	FRNA
De acuerdo	14	70
Parcialmente de acuerdo	6	30
En desacuerdo	0	0
Subtotal	20	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

Cuadro 17
Tipo de servicio de apoyo para garantizar los procesos de Incubación

	FANA	FRNA
Servicios de Inv. Científica	11	50
Servicios de Inv. Tecnológica	10	45
Servicios de análisis de materiales	1	5
Pruebas de calibración de equipos e instrumentos	0	0
Servicios de consultoría y asistencia técnica y capacitación de personal científico y técnico, principalmente a través de la educación continua	0	0
Subtotal	22	100

Fuente: encuesta realizada. Cálculos propios.

2. Impulsar la promoción de procesos de incubación de actividades productivas como la agroindustria, telecomunicaciones e informática.
3. Sin embargo, la participación del Sector Público se limita a ofrecer incentivos fiscales y de financiamiento a pequeña escala a través de bancos (mas bien fondos de financiamiento con cargo al presupuesto nacional) bajo un esquema up-down, mientras que la universidad asume propiamente el papel de facilitadora de la incubación (principalmente en la organización de la empresa, adecuación del capital humano y la aplicación de la tecnología diseñada por la universidad, etc.).
4. Se concluye que el éxito de la participación del sector público en procesos de incubación y su financiamiento, deben considerar: elementos de agregación de las expectativas.
5. Basarse en una coordinación adecuada entre el Sector Público y la Universidad.
6. Que en las empresas incubables prealezcan, como prácticas gerenciales, la confianza y la reciprocidad criterios y que los fondos de financiamiento se fundamenten por criterios de minimización de asimetrías y de gestión profesional del crédito.

8. Algunas recomendaciones

A continuación, se propone un conjunto de acciones encaminadas a dinamizar la competitividad de empresas que se incorporen a procesos de incubación por medio del vínculo entre estas empresas, sean estas privadas, asociativas o cooperativas; grandes, medianas, pequeñas o microempresas:

1. La conformación de un comité de consultores multidisciplinario e interinstitucional, que sea coordinado por el Parque Tecnológico de la Universidad del Zulia para desarrollar políticas para la promoción de incubadoras de empresas. Estas políticas deben tener como principios rectores: el de ser viables, factibles, coherentes y consistentes. Un punto importante a destacar, es evitar la utilización de un programa como una solución política para el pleno empleo, ya de lo que se trata es de crear empresas que verdaderamente tengan potencial de crecimiento, y por ende, de creación de empleo con contratos permanentes.
2. Utilizar la experiencia que en materia de promoción de la competitividad han tenido el Instituto de Estudios Superiores de Administración de Venezuela y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey. El método parte: en primer lugar, de la selección de un grupo reducido de empresas (en nuestro caso, de empresas a ser incubadas), que tengan expectativas de ser empresas líderes de la región en áreas productivas o de servicios en que la región Zuliana tenga ventajas competitivas; la identificación los factores claves del entorno regional (los favorables o desfavorables) relacionados con la actividad económica que realizan las empresas seleccionadas; el diseño de estrategias productivas, de personal, de recursos financieros,

etc.; la elaboración de programas, su implementación y seguimiento. Es crucial que el sector público (nacional, regional y local) participe como promotor de la iniciativa junto con la Universidad Autónoma y las empresas involucradas para gestionar; sin embargo, será en el ámbito regional el que última instancia tenga el papel protagonista en la conducción de los procesos, quedando el ente consulto como apoyo.

Referencias

- Albi, Emilio; González-Páramo, José M. e Zubirí, Ignacio (2000). **Economía Pública I: fundamentos, Presupuesto y Gasto, Aspectos macroeconómicos**. Editorial Ariel. Barcelona. pp. 513.
- Aragón, Manuel (1996). "Gobierno y Administración". En **Filosofía Política II: Teoría del Estado**. Edición de Elías Díaz y Alfonso Ruiz Miguel. Editorial Trotta. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Madrid. pp. 83-94.
- Borgucci, Emmanuel (1999). "Neoliberalismo y Expectativas Racionales". **Revista de Ciencias Sociales**. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia. Volumen V, No. 2. Maracaibo. pp. 109-128.
- Camacho, J. (1998: 1-35). Incubadoras o Viveros de Empresas de Base Tecnológica: La Reciente Experiencia Europea como Referencia para las Actuales y Futuras Iniciativas Latinoamericanas. **XII Congreso Latinoamericano Sobre Espíritu Empresarial**. Costa Rica.
- Centro InterUniversitario de Desarrollo CINDA (1994). Universidad-Sector Productivo. Nuevas Formas de Vinculación. México. Mimeografiado.
- Espino Ayala, José (1999). **Instituciones y Economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico**. Fondo de Cultura Económica. México. D.F. pp. 396.
- Espósito, C. (1994). **Propuesta de un diseño de la Estructura Organizativa del Centro Tecnológico Industrial Parque Tecnológico de Barquisimeto**.
- Giddens, Anthony (1999). **La tercera vía: la renovación de la socialdemocracia**. Edición española. Grupo Santillana de Ediciones, S.A. Madrid. pp. 197.
- Harrison, B. (1997). **La Empresa que Viene. La evolución del poder empresarial en la era de la flexibilidad**. Editorial Paidós Ibérica. Barcelona (España).
- Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA) (1997). **Zulia: Competitividad para el desarrollo**. Ediciones IESA, C.A. Caracas. pp. 481.

- Lea, V. (1998). Indicadores científicos: aspectos teóricos y metodológicos e impactos en la política científica. En: **Indicadores de Ciencia y Tecnología: estado del arte y perspectivas**, por E. Martínez y M. Albornoz (compiladores). UNESCO, Programa CYTED. Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología de la Universidad de Quilmes. Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología-RICYT. Editorial Nueva Sociedad, Caracas.
- Licha, I. (1998). Investigación de gestión de la investigación y el desarrollo tecnológico. En: **Indicadores de Ciencia y Tecnología: estado del arte y perspectivas**, por E. Martínez y M. Albornoz (compiladores). UNESCO, Programa CYTED. Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología de la Universidad de Quilmes. Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología-RICYT. Editorial Nueva Sociedad, Caracas.
- Martínez, E. y Albornoz, M. (1998). Balance y Perspectivas. En: **Indicadores de Ciencia y Tecnología: estado del arte y perspectivas**, por E. Martínez y M. Albornoz (compiladores). UNESCO, Programa CYTED. Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología de la Universidad de Quilmes. Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología-RICYT. Caracas: Editorial Nueva Sociedad.
- Martínez, E. (1998). Glosario: ciencia, tecnología y desarrollo. En: **Indicadores de Ciencia y Tecnología: estado del arte y perspectivas**, por E. Martínez y M. Albornoz (compiladores). UNESCO, Programa CYTED. Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología de la Universidad de Quilmes. Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología-RICYT. Editorial Nueva Sociedad, Caracas.
- Meny, Yves y Thoening, Jean-Claude (1996) **Le Politiche Pubbliche**. Editoriale Il Mulino. Traduzione italiana di Salvatore Cimmino. Bologna. pp. 347.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económico OCDE (1998). Consecuencias del Programa de tecnología/economía para el desarrollo de indicadores. En: **Indicadores de Ciencia y Tecnología: estado del arte y perspectivas**, por E. Martínez y M. Albornoz (compiladores). UNESCO, Programa CYTED. Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología de la Universidad de Quilmes. Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología-RICYT. Caracas: Editorial Nueva Sociedad.
- Porter, M. (1982). **Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia**. Editorial Continental. México.
- Porter, M. (1990). **La Ventaja Competitiva de las Naciones**. Editorial Vergara. Buenos Aires.

Emmanuel Borgucci y Jorge Moreno
Telos Vol. 5, No. 2 (2003) 228 - 258

Rosales, R. (1996). **Estrategias gerenciales para la pequeña y mediana empresa**. Ediciones IESA. Caracas.

Sebastian, Luis (1997). **Neoliberalismo Global**. Editorial Trotta. Madrid. pp. 148.

Universidad del Zulia, Parque Tecnológico Universitario (1999). **Relaciones con el sector productivo**, Edic. LUZ.

Referencias Bibliográficas de Internet

Asociación Mexicana de Directivos de la Investigación Aplicada y el Desarrollo Tecnológico -ADIAT- (2000). Vinculación Universidad/Sector Productivo. En: <http://dgep.posgrado.unam.mx/vinculacion/vincuaye.html>

Junta de Comercio y Desarrollo -UNCTAD- (1998). Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo. Reunión de Expertos en establecimiento de asociaciones y redes para el fomento de la pequeña y mediana empresa. Ginebra. En: www.unctad.org/sp/special/c3em5ags.htm.