

## Paraguay: La incubadora de empresas de la Universidad Nacional de Asunción

*Disponible en Manual de Implementación de Incubadoras de Empresas*

<p><b>PAÍS:</b> Paraguay</p> 	<p><b>AÑO:</b> 2015</p>	<p><b>PÚBLICO META:</b> Comunidad universitaria</p>
<p><b>INSTITUCIÓN/ORGANIZACIÓN:</b> Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA)</p>		
<p><b>ELABORACIÓN DEL DOCUMENTO:</b> José Enrique Bóveda Q., Adalberto Oviedo, Ana Luba Yakusik S</p>		
<p><b>DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA:</b></p> <p>Este documento describe la experiencia de la Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional de Asunción (INCUNA) que brindó a la comunidad universitaria (estudiantes, egresados, docentes y emprendedores en general), capacitación y apoyo técnico para la puesta en marcha o consolidación de sus emprendimientos innovadores y/o con base tecnológica. De esa manera se buscó minimizar el riesgo de fracaso de las empresas creadas.</p> <p>La INCUNA depende de la Dirección General de Extensión Universitaria y fue puesta en marcha desde 2009. Su equipo técnico está compuesto por la dirección general, el área Técnica, Gestión Administrativa, Marketing y la secretaria.</p>		
<p><b>RESULTADOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• El documento hace énfasis en el proceso y no menciona resultados.</li></ul> <p>En el siguiente link <a href="http://www.incuna.una.py/pre-incubados/">http://www.incuna.una.py/pre-incubados/</a> se observa los siguiente datos:</p> <p>12 empresas se encuentran atravesando la etapa de pre incubación.</p> <p>2 empresas están en la etapa de incubación.</p> <p>2 empresas fueron graduadas.</p>		
<p><b>MODALIDADES/COMPONENTES</b></p>		
<p><b>PRINCIPALES ACTIVIDADES</b></p> <p>En este caso, las etapas para participar en la INCUNA son cuatro:</p> <p><b>a) Sensibilización y motivación.</b> Consiste en realizar actividades colectivas y tutorías individuales orientadas a la comunidad universitaria para que puedan identificar una idea de negocio. En esta etapa se refuerza el lazo entre el estudiante emprendedor y el docente. Así se genera el <i>Spin-off universitario</i>, es decir, "se estimula que la facultad o centro de investigación, pueda tener una</p>		

participación activa a través de este proyecto y con la intención de generar empresas innovadoras desde la universidad". También se impulsa a los potenciales emprendedores a buscar una empresa aliada para su negocio. El tiempo de duración de esta etapa depende del emprendedor.

Las actividades principales que realizan en esta etapa son:

- Talleres motivacionales para la identificación de las ideas de negocios
- Introducción a la generación de modelos de negocios por el método Canvas
- Caja de herramientas para emprender
- Taller de liderazgo
- Taller de creatividad

**b) Pre incubación.** En esta etapa la INCUNA apoya al emprendedor para que convierta su idea de negocio en un plan de negocio. Los requisitos que deben presentar los postulantes son el perfil de idea de negocio y un lienzo Canvas. Ambos en los formatos establecidos y entregados por la institución. En esta etapa el postulante participa en una serie de actividades como:

- Asistencia técnica para la elaboración del plan de negocio y elaboración de su plan estratégico.
- Capacitación en gestión empresarial
- Apoyo para la participación en concursos, talleres, exposiciones nacionales y/o internacionales. •
- Apoyo en la definición de la figura jurídica y apoyo en el proceso de formalización de su negocio.

El seguimiento al avance del emprendimiento se realiza a través de una evaluación trimestral por parte de INCUNA, de acuerdo a hitos establecido previamente.

Esta etapa tiene una duración de seis meses. Una vez finalizado este proceso, el emprendedor presenta su plan de negocio consolidado. Si INCUNA determina que es viable, lo invita a ingresar a la etapa de incubación.

La validación del plan de negocio lo realiza un comité conformado por dos docentes empresarios que tienen experiencia en el área del producto o servicio evaluado. El postulante debe alcanzar un promedio de 70% para pasar a la siguiente etapa. Por otro lado, se convoca al emprendedor a una evaluación psicológica con el objeto de medir "su maduración, inteligencia emocional y capacidad de convertir sus debilidades en fortalezas". Posterior a estas evaluaciones, el postulante debe defender su plan de negocio frente a un Comité conformado por cinco docentes que, a través de un acta, "recomienda al Rector de la Universidad Nacional de Asunción firmar el contrato de incubación con los emprendedores de los emprendimientos que hayan superado los 70%".

*Para ver los criterios de evaluación de los planes de negocio, consultar la página 69.*

**c) Incubación.** En esta etapa el emprendedor firma un contrato con la Universidad y la Dirección de INCUNA. Ambas se hacen cargo del seguimiento y evaluación cuatrimestral del negocio. El proceso de incubación puede ser intra muro o extra muro. "Se ofrece a los emprendedores la infraestructura de la incubadora de empresas, el soporte estratégico y gerencial necesarios para la estructuración y organización empresarial a un costo accesible. (...) A partir del primer mes de la etapa de incubación, la empresa abona una tasa de incubación mensual, por el usufructo de los servicios que recibe de la INCUNA". Un apunte importante que hacer es que "la empresa recibe en el primer año más asistencia y capacitación por una tasa de incubación más baja y gradualmente el servicio disminuye y la tasa de incubación aumenta".

Esta etapa incluye también asistencia en gestiones para la obtención de capital semilla o préstamos y capacitación para presentarse ante posibles inversionistas.

**Graduación.** Aplicando una herramienta elaborada por esta instancia, se evalúa la gestión, crecimiento y maduración de la empresa incubada y se define si está lista para graduarse. Para alcanzar este hito, el emprendimiento tendrá que haber alcanzado los hitos en las aristas de emprendedor, capital, producto/servicio, mercado y gestión. Esta evaluación se realiza en la mitad del tercer año de incubación.

**d) Post incubación.** Tras la graduación de la empresa, la INCUNA continúa por un tiempo brindándole asistencia para su consolidación. La empresa por su parte, deberá otorgar un porcentaje pequeño de sus utilidades (establecido en el contrato), como retribución a la incubadora.

*Impulso a las relaciones institucionales*

“La INCUNA también incentiva a sus emprendedores a participar en concursos nacionales e internacionales, en exposiciones, en ruedas de negocios, en pasantías y visitas técnicas nacionales e internacionales. Incentiva a que los emprendedores se asocien a gremios empresariales”.

**OTRA INFORMACIÓN CLAVE**

“La INCUNA está impulsando la creación de un Comité de Ángeles Inversionistas que pueda ser la solución al capital que se necesita para crear y potenciar una empresa. Paralelamente, la INCUNA capacita y prepara a los emprendedores incubados a presentar y vender su empresa a inversionistas. Es necesario contar con un sistema de apoyo de capital semilla o capital inicial, para los emprendimientos nacientes, ya que se observa que es un componente fundamental para que los emprendedores puedan emprender. Es de ahí, que la INCUNA impulsó la iniciativa de construir el Ecosistema Emprendedor en Paraguay”.

**FUENTE:** [https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info\\_11\\_02.pdf](https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info_11_02.pdf)

