



## Otras aportaciones

### ***Incubadora “de empresas” o “de negocios”***

**Carlos Merino** - Universidad Autónoma de Madrid, colaborador del IADE

La apuesta por el I+D es un reto ganador claro para la competitividad empresarial. Desde este argumento, la generación de conocimiento resulta clave para su transferencia sobre todo a través de proyectos de creación de nuevas empresas.

Esta consideración inicial es muy común en el planteamiento de políticas, programas y actuaciones dentro de los denominados planes y sistemas de I+D. En este sentido, aparece un protagonista clave en el panorama de la innovación, las nuevas empresas de base tecnológica.

No obstante, cuando se trata de este tipo de empresas surge una “incidencia” común al confundir tener una empresa con tener un negocio. A saber, el trámite administrativo se encuentra al margen de la puesta en valor del conocimiento, de la sostenibilidad y competitividad.

En muchas ocasiones, estos promotores y nuevos empresarios provienen del mundo académico y se encuentran con una falta de habilidades de gestión fundamentales. Así, aflora una reflexión básica acerca de la diferencia existente entre el concepto empresa y negocio. A partir de un know how y el proceso de desarrollo del mismo debe concretarse un negocio, con retorno, con perspectiva, proyección y visión a largo plazo.

Tener una EBT sólo asegura contar con un requerimiento de registro mercantil, que sin una línea de desarrollo de negocio, queda estancada en un proceso cuyo impacto negativo se está evidenciando en las incidencias existentes en los periodos de incubación y las perspectivas de muchas que deben abandonar las infraestructuras en el corto plazo.

Desarrollar el negocio cuando se habla del I+D requiere no sólo un know how sino el control de un timing para los desarrollos de versiones, nuevas ofertas, etc., gestionando adecuadamente, si es necesario, el marco de alianzas.

Por tanto, no es lo mismo considerar el “I+D como negocio” que hacer negocio con un I+D. Para esta segunda opción el concepto negocio no trata, en general, un proyecto empresarial con carácter de consolidación por parte de los promotores, sino más bien la consecución de una operación de buena venta de la tecnología o de la empresa.