

LA INCUBADORA DE NEGOCIOS COMO UNA ESTRATEGIA PARA EL FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO

(The incubator of business as a strategy for the promotion of entrepreneurship)

María Crystina Sarzosa Troya. maria.sarzosa@utc.edu.ec
Administración de Empresas - Universidad Técnica de Cotopaxi
Verónica Cumandá Sarzosa Troya. vsarzosa@yahoo.es
Contabilidad y Auditoría - Contraloría General del Estado
Myriam del Rocío Hidalgo Achig. myrian.hidalgo@utc.edu.ec
Contabilidad y Auditoría Universidad Técnica de Cotopaxi

RESUMEN

El espíritu empresarial es el proceso dinámico de crear riqueza incremental e innovar cosas de valor que influyen en el bienestar de un empresario. Proporciona a un estado una enorme cantidad de bienes y servicios y mejora el crecimiento del bienestar social. La persona detrás de la iniciativa empresarial es un individuo altamente motivado, orientado a la acción, que está listo para alcanzar los objetivos. Con frecuencia, los empresarios son considerados como activos nacionales para ser cultivados, motivados y remunerados en la mayor medida posible. Los emprendedores pueden cambiar la forma en que vivimos y trabajamos. Si tienen éxito, sus innovaciones pueden mejorar nuestro nivel de vida y, además de crear riqueza con sus emprendimientos empresariales, también crean puestos de trabajo y las condiciones para una sociedad próspera. Dado que las empresas de inicio carecen de recursos, experiencia y redes, las incubadoras de negocio pueden proporcionar servicios que les ayudan a superar los obstáculos iniciales para incorporar un negocio (espacio, financiamiento, servicios legales, contables, informáticos y otros requisitos previos). La incubación de empresas se ha identificado como un medio para satisfacer una variedad de necesidades de políticas económicas y socioeconómicas, que pueden incluir la creación de empleos, el fomento del clima empresarial de la comunidad, la comercialización de tecnología, la diversificación de las economías locales, la construcción o la aceleración del crecimiento de los clústers de la industria local, la creación de empresas y retención, fomentando el espíritu empresarial minoritario, identificando posibles oportunidades de negocio.

Palabras Clave: Emprendimiento, incubadora de negocios, empresas, estrategia, desarrollo socio-económico.

ABSTRACT

Entrepreneurship is the dynamic process of creating incremental wealth and innovating things of value that influence the well-being of an entrepreneur. It provides a state with an enormous amount of goods and services and improves the growth of social welfare. The person behind the entrepreneurship is a highly motivated, action-oriented individual who is ready to achieve the objectives. Often, entrepreneurs are considered as national assets to be cultivated, motivated and remunerated to the greatest extent possible. Entrepreneurs can change the way we live and work. If they are successful, their innovations can improve our standard of living and, in addition to creating wealth with their entrepreneurial ventures, they also create jobs and the conditions for a prosperous society. Given that start-up companies lack resources, experience and networks, business incubators can provide services that help them overcome the initial obstacles to incorporating a business (space, financing, legal, accounting, IT services and other prerequisites). Business incubation has been identified as a means to meet a variety of economic and socio-economic policy needs, which may include job creation, the promotion of the community business climate, the commercialization of technology, the diversification of local economies, the construction or acceleration of the growth of the local industry clusters, the creation of companies and retention, fostering the minority entrepreneurial spirit, identifying possible business opportunities.

Keywords: Entrepreneurship, business incubator, companies, strategy, socio-economic development.

INTRODUCCIÓN

El principal objetivo socioeconómico de un país debe ser el mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos, por lo que debe aumentarse la competitividad de la economía, creándose oportunidades que permitan a las personas obtener ingresos sostenibles. La capacidad de un país para reformular el modelo tradicional de crecimiento económico es esencial, de modo que el conocimiento, la tecnología, el espíritu empresarial y la innovación, ocupen un lugar central en su agenda de desarrollo. La innovación, en particular, desencadena un círculo de desarrollo virtuoso que desata el ingenio humano para desarrollar y entregar productos y servicios que la población necesita y aumentar la competitividad empresarial, al tiempo que crea ingresos fiscales que pueden reinvertirse para obtener beneficios sociales y económicos.

En el contexto del desarrollo, la innovación debe considerarse como cambios en el pensamiento, los productos, los procesos, las organizaciones o las nuevas ideas que se aplican con éxito. La innovación en los negocios se define así mediante la evaluación de la novedad de los productos, servicios y procesos relativos a la percepción actual del valor de los clientes y su experiencia en ofertas alternativas. Está relacionado con el rendimiento y el crecimiento, a través de mejoras en la eficiencia, la productividad, la calidad, el posicionamiento competitivo y la participación en el mercado.

A nivel mundial, los responsables de la formulación de políticas y sus socios de desarrollo han invertido en una serie de iniciativas para crear condiciones favorables para el emprendimiento, que incluyen incentivos normativos, mecanismos para ampliar el acceso al capital y la reforma educativa. Dentro de este panorama de intervenciones que vinculan la innovación y la iniciativa empresarial, se encuentra el proceso de incubación de empresas, que se caracteriza por centrarse en el fortalecimiento de empresas dinámicas orientadas al crecimiento y en etapa inicial, como herramienta para ayudar a los países en desarrollo a aportar nuevas ideas al mercado y, de ese modo, crear riqueza social y económica.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

En un estudio realizado por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que es un proyecto de investigación internacional, que presenta información acerca de las actitudes, actividades y características del emprendimiento y sus diferentes fases, determina que en el Ecuador, en el 2017, alrededor de 3 millones de personas adultas iniciaron el proceso para poner en marcha de un negocio (emprendimiento naciente) o tenían uno con menos de 42 meses de antigüedad (emprendimiento nuevo), lo que representa el 29,6% de la población entre 18 y 64 años, convirtiéndose en la Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) más alta de la región. Pese a que la actividad emprendedora ha crecido paulatinamente, se mantienen las dificultades para que un negocio supere la barrera de los 3 meses de operación, debido principalmente a la falta de políticas gubernamentales, problemas de financiamiento y la baja rentabilidad que no alcanza una adecuada sostenibilidad (ESPAE-ESPOL, 2017).

Las Condiciones Marco para el Emprendimiento (CME), en el contexto socioeconómico y político del país, forman los factores determinantes de una actividad emprendedora, donde el entorno favorable para la creación y crecimiento de los negocios, se mide a través de factores que promueven y restringen el emprendimiento, como pueden ser el apoyo financiero, la educación y formación, la infraestructura comercial y profesional, apertura al mercado interior, acceso a infraestructura física, políticas gubernamentales y normas sociales y culturales. El GEM destaca que para el año 2017, entre los factores que apoyan al emprendimiento ya sea por su grado de avance, consolidación o importancia, está la infraestructura comercial y profesional, donde se destaca la disponibilidad de servicios tales como los espacios de coworking e incubación, las asesorías y programas de acompañamiento y mentorías, el acceso cada vez mayor a tecnología y el rol de gremios o cámaras (ESPAE-ESPOL, 2017).

El informe también destaca que la relación entre empresas y universidades es aún un proceso que debe fortalecerse, por lo que las universidades y centros deben diseñar políticas de transferencia de

investigación e innovación a nuevos emprendedores o empresas que ya están constituidas, lo que puede impulsar una cantidad mayor y mejor de emprendimientos en el país (ESPAE-ESPOL, 2017). En este sentido, las investigaciones en el campo del emprendimiento, se refieren a la urgencia de contar con una ley que provea un marco legal para fomentar la actividad emprendedora, que gire alrededor de la asistencia técnica y que fomenten la colaboración científica entre la academia y el sector empresarial, poniendo como ejemplo las instancias de incubación de negocios orientadas a acelerar el crecimiento y el éxito de las empresas de nueva creación y en las primeras etapas de desarrollo.

METODOLOGÍA

La presente investigación tendrá un diseño no experimental, puesto que carece de la manipulación de una variable independiente, la asignación aleatoria de participantes a condiciones u órdenes de condiciones. En este sentido Hernández, Fernández y Baptista (2014), la investigación no experimental es apropiada, cuando el investigador no tiene una pregunta o hipótesis de investigación específica sobre una relación causal entre dos variables y no es posible, factible y ético manipular la variable independiente y asignar aleatoriamente participantes a condiciones u órdenes de condiciones.

El Método de investigación Inductivo – deductivo: permitirá el razonamiento que proporcionen alguna evidencia de la investigación, la que puede ser probable, sobre la base de la evidencia obtenida de la recopilación de datos estadísticos, con el propósito de llegar a una conclusión lógicamente segura, vinculando las premisas con las conclusiones (Álvarez & Sierra, 2012).

Análisis – síntesis: será el procedimiento mediante el cual se podrá descomponer un todo intelectual o sustancial en partes o componentes, para posteriormente, combinar los elementos o componentes para formar un todo coherente (Trespalcios, Vázquez, & Bello, 2012). Histórico – lógico: este método permitirá la obtención de información de fuentes confiables, estructuradas de una manera cronológica y lógica, que admita establecer los antecedentes de investigación para posteriormente, mediante las técnicas de obtención

de datos, determinar hallazgos sobre el tema investigado (Albert, 2013).

Se establece que el enfoque de la presente investigación tiene un enfoque cualitativo debido a que se utilizará para comprender las razones, opiniones y motivaciones subyacentes, respecto al tema objeto de investigación. La técnica para la recopilación de información será la investigación documental, que de acuerdo con Trespalcios, Vázquez y Bello (2012), utiliza documentos personales y oficiales como material fuente.

RESULTADOS

El emprendimiento opera dentro de un ecosistema según el dominio de su negocio. Los emprendedores son líderes dispuestos a tomar riesgos y ejercer iniciativas, aprovechando las oportunidades de mercado al planificar, organizar y emplear recursos, a menudo innovando productos nuevos o mejorando productos existentes (Fleitman, 2012).

En este contexto, la promoción de la iniciativa empresarial, la innovación y la creación de nuevas empresas pueden ayudar a generar actividad de creación de empleo a la vez que se reduce el desempleo y se mejoran las condiciones de vida de los habitantes. El desarrollo empresarial se considera una prioridad debido al papel que pueden desempeñar las empresas y los empresarios como impulsores del crecimiento y creadores de riqueza y empleo.

De especial importancia es el papel que la educación puede desempeñar en la creación de una actitud y una cultura empresariales, especialmente entre los jóvenes, que debe considerarse como una de las competencias básicas que debe proporcionar el sistema educativo del país. Se sabe que la educación es uno de los factores más importantes para crear y consolidar el espíritu empresarial, porque ayuda a desarrollar habilidades y capacidades que fomentan el espíritu emprendedor y ayudan a establecer una imagen positiva para la actividad empresarial es esencial. También es importante considerar el papel clave desempeñado por la innovación, que puede funcionar como cualquier cambio basado en el conocimiento, en el crecimiento económico, en la promoción del comercio y en la creación de empleos con un mayor valor agregado (Delfín & Acosta, 2016).

La actividad emprendedora en el país, es el resultado de las interdependencias entre las condiciones del marco emprendedor y los rasgos y capacidades personales de las personas para identificar y aprovechar las oportunidades, para lo cual, se identifican los factores que fomentan o limitan la actividad emprendedora, midiendo el alcance de una variedad de actividades y ofreciendo implicaciones de política para mejorar la capacidad empresarial, evaluando el ciclo del negocio, desde la concepción de las oportunidades empresariales hasta su madurez o, alternativamente, a su desaparición (ESPAE-ESPOL, 2017).

Conforme lo establece el informe GEM (2017), el emprendedor ecuatoriano se caracteriza por tener en promedio 36 años, con un negocio orientado al consumidor, 11 años de escolaridad y el 48,8% proviene de hogares con un ingreso mensual entre \$375 y \$750 dólares. Además, el 33,4% tiene un empleo adicional a su negocio y el 50,2% es autoempleado (ESPAE-ESPOL, 2017).

Con respecto a la intención de emprender de la población, el 52% de los ecuatorianos manifiestan intención de emprender; sin embargo, esta intención se ve afectada por el temor al fracaso que se convierte, en algunos casos, en una barrera para emprender. En Ecuador el 31,7% de la población considera que el miedo al fracaso le impediría emprender. Entre los emprendedores, el 74% de los nacientes espera empezar un nuevo negocio en los próximos 3 años. La proporción se reduce conforme avanza la etapa del negocio así, para los emprendedores nuevos la proporción es del 50%, y para los propietarios de negocios establecidos se reduce a 43%.

Con relación a la educación, predominan los emprendedores que han concluido la educación primaria (33%) y la educación secundaria (35%). Entre los emprendedores nacientes destaca la proporción con secundaria completa y entre los nuevos, aquellos con primaria completa. La proporción de emprendedores con estudios superiores no alcanza el 15% (ESPAE-ESPOL, 2017).

En 2017, el mayor porcentaje se concentra en emprendedores potenciales (51,6%), este primer grupo se refiere a aquellos individuos que consideran iniciar un emprendimiento dentro de los próximos 3 años. El siguiente grupo son los

emprendedores nacientes, emprendimientos que todavía no han superado la barrera de los 3 meses de operación; un 21,2% ya se encuentra realizando alguna actividad concerniente al inicio de un negocio ya sea solo o con algún socio. Dentro de las acciones predominantes que este grupo de emprendedores realiza, se incluyen: comenzar a ahorrar dinero (28%), buscar equipamiento (17%), definir la idea de negocio (16%), buscar local (14%), organizar el equipo de trabajo (13%), y trabajar en un plan de negocio (11%). Los emprendedores nuevos (de 3 a 42 meses de haber pagado salarios) corresponden a un 9.7% de la población adulta y, entre los negocios establecidos, tienen una mayor concentración aquellos que se encuentran operando por 9 años o más (8,7%) (ESPAE-ESPOL, 2017).

El entorno en el que gira el emprendimiento en el país, está dado por los siguientes determinantes:

1. El apoyo financiero se caracteriza por la disponibilidad de subvenciones del estado, así como a formas no tradicionales de financiamiento tales como inversores ángeles, capital de riesgo y vía familia, amigos y otras fuentes privadas; sin embargo, las principales limitantes se presentan en la falta de productos dedicados a emprendedores en la banca privada y pública, legislación que no permite nuevas formas de financiamiento, poca cultura de inversión ángel, acceso limitado a capital de riesgo, y ausencia del mercado de valores en el ecosistema emprendedor.

2. Respecto a la educación y formación, tiene como fortaleza la educación de tercer nivel, educación continua y la calidad de la formación empresarial, que en las universidades ha incluido cursos, carreras y otras instancias que forman y promueven el emprendimiento; sin embargo, la relación entre empresas y universidades es aún un proceso que debe fortalecerse, donde las

universidades y centros deben diseñar políticas de transferencia de investigación e innovación a nuevos emprendedores o empresas que ya están constituidas. Marginalmente aparece la educación para emprender en la educación básica o en los colegios. Se destaca también el rol de otras organizaciones públicas y privadas en la provisión de servicios de capacitación.

3. En la infraestructura comercial y profesional, existe un adecuado acceso a consultores, proveedores y servicios profesionales en general; del mismo modo el acceso a servicios bancarios. Sin embargo, la limitante de acceso continúa siendo el costo de estos servicios. Se destaca la disponibilidad de servicios tales como los recientemente creados espacios de coworking e incubación, las asesorías y programas de acompañamiento y mentorías, el acceso cada vez mayor a tecnología y el rol de gremios o cámaras.

4. Sobre la apertura mercado interior, a decir de los expertos, las nuevas y pequeñas empresas enfrentan barreras de entrada y altos costos que no pueden asumir.

5. Existe un adecuado acceso a infraestructura física, que se destaca por la vialidad, telecomunicaciones y la inversión en obras de relevancia nacional, donde un aspecto favorable es el acceso a información global, que ha permitido el surgimiento de casos o experiencias de emprendedores exitosos.

6. La percepción de los expertos, en cuanto a la contribución de las políticas públicas al emprendimiento, determina que ha ido declinando

en los últimos años, el aspecto más crítico se refiere a regulación y trámites que presenta inseguridad jurídica, trámites pesados para creación y cierre de empresas, cambios constantes en asuntos tributarios, y, en general, la incertidumbre y desconfianza que la falta de seguridad e inestabilidad generan.

Aunque a mayor percepción de capacidad para emprender mayor es la intención de hacerlo, en el corto plazo, la capacidad ha sido cuestionada en cuanto a la poca visión global, de mercado y capacidades complementarias de gestión. Estas habilidades van más allá de capacidades innatas del emprendedor y están relacionadas con algunas de las condiciones marco y en consecuencia con el ecosistema emprendedor, que no funcionan en aislamiento, por tanto, la política pública debe estimular potenciales sinergias que impulsen la competitividad y fomenten el desarrollo de emprendimientos innovadores y con potencial de crecimiento, ayudando a superar los desafíos en cuanto a sofisticación en los negocios, desarrollo tecnológico e internacionalización.

Un mayor crecimiento económico para el país, podría lograrse mediante la promoción de la competencia, el espíritu empresarial y la innovación a través del "estímulo del emprendimiento". Este deseo de estimular el crecimiento económico mediante la aplicación del espíritu empresarial y la innovación ha sido un tema común en la agenda de varios gobiernos a nivel global, que ha incrementado el nivel de interés en el apoyo al emprendimiento. Hoy las incubadoras de negocios se pueden encontrar diseminados por todo el mundo. Por lo general, siguen un formato similar, con universidades y centros de I + D ubicados junto con el parque, y financieros de riesgo que se ciernen cerca buscando ofertas. La mayoría han sido respaldados por la política del gobierno.

Las incubadoras de empresas ofrecen no sólo una importante retroalimentación sobre desafíos y necesidades, sino también oportunidades para otros actores del sistema. Por ejemplo, pueden ofrecer a los financieros un grupo de inversiones de alto potencial de crecimiento y las perspectivas de préstamos con un riesgo reducido, dada la asistencia continua que estos empresarios siguen

recibiendo para hacer frente a los retos y las oportunidades empresariales. Pueden ofrecer a las instituciones académicas un vehículo para comercializar la investigación y / o asistir a los graduados con la creación de un nuevo negocio, y también proporcionar a las empresas el acceso a ideas innovadoras que potencialmente podrían fortalecer su cadena de suministro, mecanismos de entrega u operaciones (Armero, 2015).

En este contexto, las incubadoras de empresas que logran crear relaciones efectivas con los otros actores en el ecosistema pueden servir como palancas importantes para forjar un cambio positivo que crea un ambiente más propicio para los empresarios innovadores en toda la economía.

El GEM (2017), ilustra la etapa de desarrollo de la empresa en la que se enfoca la incubación de negocios. La incubación de empresas se utiliza en la etapa de "actividad empresarial inicial". En esta etapa, la nueva empresa es más que una idea. Es posible que la empresa ya haya realizado sus primeras ventas y el innovador esté dispuesto a invertir mayor tiempo y recursos en la búsqueda del nuevo emprendimiento.

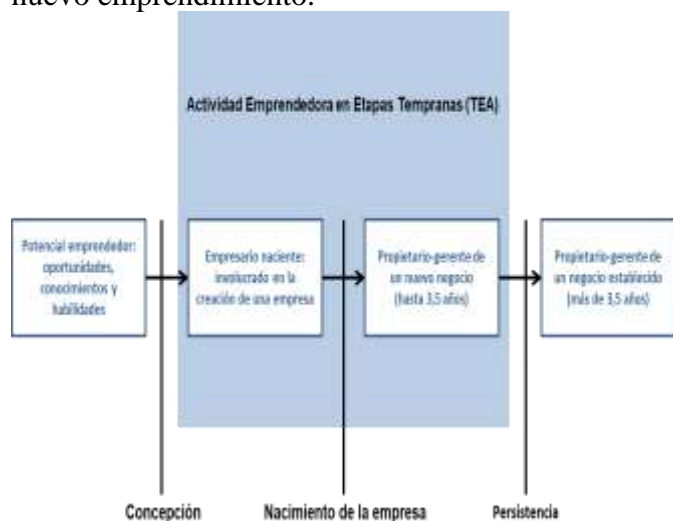


Figura 1. Etapa de desarrollo de la empresa

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (2017)

El proceso de incubación de empresas tiene como objetivo ayudar a los emprendedores orientados al crecimiento en su búsqueda de crecer y ser más competitivos. Por lo tanto, una masa crítica de potenciales solicitantes de incubación de empresas es necesaria para que la incubación de

empresas sea una herramienta eficaz para fomentar el emprendimiento innovador.

Las incubadoras de negocios de buenas prácticas evalúan tanto el empresario como el potencial de mercado del negocio para determinar el potencial del negocio. Una variedad de herramientas y métodos se utilizan para evaluar los empresarios y el potencial de mercado de las ideas de negocio. El proceso generalmente involucra la participación de profesionales con experiencia en desarrollo de negocios, financieros y expertos de la industria (García, 2012).

Una vez que los emprendedores son aceptados en la incubadora de negocios, se deberá analizar sus necesidades y diseñar un programa para iniciar, fortalecer o acelerar el negocio. La incubadora de negocios es proactiva en ayudar a los clientes y ofrecerá asistencia en áreas que los empresarios no pueden estar preparados para hacer frente por su cuenta. Las incubadoras de empresas también pueden requerir que los emprendedores tomen cursos de capacitación para asegurar cierto nivel de conocimiento en el manejo de recursos humanos, materiales o económicos.

Existen cinco tipos principales de modelos empresariales de incubadoras: universitarios, gubernamentales, no gubernamentales, sin ánimo de lucro, o empresas del sector privado. Independientemente de la estructura de propiedad, uno de los retos más importantes de las incubadoras de negocios es lograr la sostenibilidad financiera. La sostenibilidad financiera, definida de manera estricta como ingresos obtenidos que cubren todos los gastos de incubación de empresas. En la mayoría de los casos, las incubadoras de empresas se basan en una combinación de fuentes de ingresos, incluidos los ingresos obtenidos basados en alquileres, honorarios por servicio y menos frecuentemente, regalías y pagos de capital, así como fondos no reembolsables del gobierno y del sector privado (Pérez, 2012).

Las alianzas y alianzas estratégicas complementan los ingresos obtenidos y no ganados y son fundamentales para la eficacia y sostenibilidad de las incubadoras de empresas. Estas asociaciones se basan en oportunidades mutuamente beneficiosas entre las instituciones e incluyen una variedad de formas de suministro

cooperativo de infraestructura, administración o servicios.

Dentro del sistema de Economía Popular y Solidaria las Cooperativas de Ahorro y Crédito pueden proporcionar financiamiento a los emprendedores que acudan a una incubadora de negocios, sabiendo que en esencia está creando futuros clientes potenciales de bajo riesgo y alto crecimiento. Otra fuente de financiamiento también podría ser considerado la banca privada y los programas de financiamiento a través de la banca pública o de organismos gubernamentales estatales y seccionales.

En el mercado también existen empresas locales que proporcionan financiación, experiencia y vínculos con los mercados, en algunos casos, a través de programas de responsabilidad social corporativa, con el interés de fortalecer su propia cadena de suministro; otras son universidades que proporcionan marca (y por lo tanto credibilidad), experiencia y espacio, mientras que se benefician de un vínculo para proporcionar oportunidades de autoempleo para sus estudiantes graduados y oportunidades de comercialización de investigación para sus profesores.

Desde una perspectiva política, la inversión pública para cofinanciar el emprendimiento por medio de las incubadoras de negocios, está justificada por al menos dos razones: en primer lugar, porque una incubación de empresas efectiva genera retornos en el desarrollo económico; en segundo lugar, porque desde una perspectiva presupuestaria del gobierno, varias evaluaciones han encontrado que las contribuciones gubernamentales para la incubación de empresas pagan rápidamente por sí mismas, generando ingresos fiscales a través de las empresas y los empleos que generan.

Existen varios marcos para caracterizar ambientes que son conducentes a vincular la innovación y el emprendimiento. La mayoría incluye un énfasis en incentivos legales y regulatorios, tales como la facilidad de registrar un negocio, protección de propiedad intelectual; incentivos para I + D; reformas educativas que estimulen la investigación y relaciones más intensas entre las universidades y la industria; iniciativas para ampliar el acceso al capital, tales como inversiones privadas y públicas en pequeñas y

medianas empresas (PYME); y mejoras de infraestructura para mejorar la electrificación, carreteras, puertos y aeropuertos, y servicios de información y comunicación. Estos son, por supuesto, factores críticos en la creación de un entorno propicio (Jaramillo, 2012).

Finalmente, dentro de la sostenibilidad, se debe considerar el capital cultural que se refiere al nivel de tolerancia al riesgo y a la confianza interpersonal que existe en esa sociedad, lo que afecta a las decisiones de los emprendedores de iniciar un negocio y las decisiones de otros a invertir en ella. Incluso en los mejores entornos empresariales, desarrollar una nueva empresa innovadora es arriesgado y requiere confianza y paciencia. Por lo tanto, un entorno alentador es clave para permitir a los empresarios dispuestos y capaces de asumir este riesgo.

Los modelos de negocios más eficaces para las incubadoras de empresas comprenden una combinación de ingresos ganados y no ganados y, en este contexto, el apoyo financiero de organizaciones bien reconocidas confiere credibilidad a las incubadoras de empresas locales y les permite obtener, necesarios para la sostenibilidad a largo plazo. Además, la voluntad de capital de riesgo para invertir en las empresas incubadas a medida que se gradúan es la última prueba de mercado de la sostenibilidad del modelo de la incubadora (Jaramillo, 2012).

Un propósito fundamental de las universidades es crear un entorno en el que se aliente a los estudiantes a buscar y aprovechar oportunidades, explorar nuevas ideas, tomar riesgos intelectuales y comenzar el proceso de convertirse en investigadores e innovadores del mañana. En la universidad se busca fomentar una cultura innovadora y emprendedora que facilite nuevas industrias, empresas y productos que cambien la forma de hacer negocios, resuelvan problemas complejos y enriquezcan las vidas de los miembros de la comunidad. La educación emprendedora se ha convertido en una fuerza motriz para la incubación de empresas. Aquí, la incubación de negocios intenta aumentar la conciencia y la comprensión del proceso de incubación entre los empresarios y la comunidad y luchar por una mayor excelencia en estos programas (Carlock, 2014).

Una incubadora de empresas establecida por una Universidad puede tener un impacto en la participación de la comunidad en nuevas empresas. La comercialización exitosa de ideas de profesores y estudiantes puede generar un mayor interés en la puesta en marcha y la pequeña empresa. También pueden mejorar la contribución social de las universidades al utilizar el espacio, la tecnología, los equipos y los recursos universitarios para apoyar a las Pymes. El programa de incubación de la universidad puede surgir como intermediario entre las esferas de la academia y la industria para proporcionar vínculos interactivos y promover la utilización eficaz de la investigación universitaria.

CONCLUSIONES

La innovación es clave para el progreso social y económico. La capacidad de innovar es innata en los seres humanos en todas partes. Los encargados de formular políticas y los organismos públicos y privados deberán ayudar a crear un ecosistema de innovación y emprendimiento que aliente a los emprendedores dispuestos a arriesgarse a introducir nuevas ideas en el mercado, a transformar el potencial de su idea y ambición en real socioeconómico valor. La incubación de empresas es un vehículo para proporcionar dicha asistencia.

El empresario que es un líder empresarial busca ideas y las pone en práctica para fomentar el crecimiento económico y el desarrollo. El espíritu empresarial es uno de los insumos más importantes en el desarrollo económico de un país. La naturaleza de una economía en desarrollo es muy diferente de una economía desarrollada. La economía en desarrollo puede llevar al país hacia la industrialización. La era moderna es una era de cambios. El mundo entero se está convirtiendo en un pueblo debido a la revolución industrial y el desarrollo rápido de la tecnología de la comunicación. La globalización de la industria y el comercio está trayendo un vasto cambio en varios aspectos de la vida. El desarrollo económico del país es el resultado de una actividad humana decidida. La era moderna es una era de cambios. El mundo entero se está convirtiendo en un pueblo debido a la revolución industrial y el desarrollo rápido de la tecnología de la comunicación. La globalización de la industria y el comercio está trayendo un vasto cambio en varios aspectos de la vida.

La incubación de empresas puede ser una herramienta eficaz para estimular la creación y el crecimiento de empresas innovadoras, el desafío que tienen actualmente es alcanzar la sostenibilidad financiera. Se necesita tiempo para experimentar y llegar al modelo de ingresos correctos en un contexto dado. Si bien las asociaciones y las alianzas estratégicas son fundamentales para la eficacia y la sostenibilidad, es difícil gestionar las expectativas y exigencias de una variedad de partes interesadas, al mismo tiempo que se mantiene centrado en el objetivo central de la incubadora de empresas.

En la universidad, la transferencia de tecnología exitosa a través del desarrollo empresarial resulta de la vinculación efectiva de los recursos académicos con los emprendedores, donde el know-how es el componente indispensable en la transferencia de tecnología empresarial, es la capacidad de moldear el talento, la tecnología y el capital en empresas sanas y en expansión. Esta habilidad para encontrar y aplicar experiencia en ciencia, ingeniería, producción, transferencia de tecnología, fabricación, administración, mercadotecnia, finanzas, contabilidad y leyes, hace la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Referencias

- Albert, M. (2013). *La Investigación Educativa. Claves Teóricas*. España: Mc Graw Hill.
- Álvarez, C., & Sierra, V. (2012). *Metodología de la Investigación Científica*. Cochabamba: Grupo Editorial Kipus.
- Armero, L. (2015, Enero). *Relación entre el emprendimiento y la incubadora de negocios*. Buenos Aires: Ediciones Estrella.
- Carlock, R. (2014). *Strategic planning for the business research*. Boston: McGraw Hill.
- Delfín, F., & Acosta, M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Pensamiento y Gestión*, 184-202.
- ESPAE-ESPOL. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor. ESPAE - ESPOL, Graduate School of Management, ISSN No.13903047*.
- Fleitman, J. (2012). *Negocios Exitosos*. México: McGraw Hill.
- García, J. (2012). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. México: Mc Graw Hill.

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta Edición ed.). México: Editorial Mc Graw Hill.
- Jaramillo, V. (2012). Las incubadoras de negocios, frente a la implementación del emprendimiento. *Forum Empresarial, Administración de Empresas, Vol. 7.*, 56-81.
- Jurado Rojas. (2002). *Técnicas de Investigación Documental*. México D.F.: Thomson.
- Pérez, A. I. (2012). El modelo de incubadora de empresas: los cuatro pilares fundamentales. *Ciencias 3, Innovación y Desarrollo*, 1-12.
- Trespalcios, J., Vázquez, R., & Bello, L. (2012). *Investigación de Mercados*. Madrid: Ediciones Paraninfo.