

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS
VICERRECTORÍA ACADÉMICA

ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**INCUBADORAS PARA EL DESARROLLO DE
EMPRESARIOS EN LA CREACIÓN DE PYMES
DIFERENCIADORAS EN COSTA RICA**

**MODALIDAD DE TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO DE BACHILLERATO EN COMERCIO
INTERNACIONAL**

ROCÍO PAOLA CAMACHO ZÚÑIGA

TUTOR: LIC. FERNANDO NAVARRETE

SEDE CENTRAL

DICIEMBRE, 2018

Contenido

Dedicatoria y Agradecimientos	5
Resumen Ejecutivo.....	7
CAPÍTULO I: INTRODUCTORIO	9
Planteamiento del problema de investigación	9
Objetivos de la Investigación	11
Objetivo general	11
Objetivos específicos.....	11
Justificación de la Investigación.....	12
Antecedentes de la Investigación	13
Proyecciones de la Investigación	18
CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA	20
Emprendedurismo	20
Emprendedor	21
Emprendimiento	21
PYMES.....	23
Incubadoras	24
Requisitos que debe cumplir el emprendedor que se introduce en un proceso de incubación	27
Tipos de incubadoras.....	29
Incubación intramuro.	29
Incubación extramuro.....	29
Incubaciones por enfoque de emprendimiento.....	30
Etapas del proceso de incubación.....	31
Aceleradoras.....	32
Diferenciaciones de los emprendimientos incubados.....	33
Red Nacional de Incubación y Aceleración [RNIA]	35
Ministerio de Economía, Industria y Comercio [MEIC].....	39
Fondo de capital semilla.....	40
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	43
Enfoque de la Investigación	43
Método de la Investigación	44
Fuentes de Información de la Investigación.....	44

Muestra.....	44
Fuentes de información	46
Fuentes primarias.	46
Fuentes secundarias.....	46
Unidades de Análisis	47
Aportes	47
Requisitos	48
Instrumentos Utilizados en la Investigación.....	48
Cuestionario	48
Entrevista.....	49
Proceso para la Recolección y Análisis de Datos.....	49
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	51
Unidad de Análisis 1: Aportes.....	52
Categoría 1: Asesoramiento	53
Categoría 2: Aporte económico.....	56
Categoría 3: Posibilidades de crecimiento	58
Categoría 4: Posicionamiento en el mercado	60
Categoría 5: Diferenciación.....	62
Categoría 6: Conocimiento.....	63
Categoría 7: Ecosistema empresarial	65
Unidad de Análisis 2: Requisitos	66
Categoría 1: Suplir necesidades	67
Categoría 2: Idea innovadora	69
Categoría 3: Compromiso empresarial.....	70
Categoría 4: Periodo de incubación.....	72
Categoría 5: Tramitología	74
Categoría 6: Escasez de herramientas	76
Categoría 7: Espíritu emprendedor.....	78
Interpretación de Datos	81
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	85
Conclusiones de la Investigación	85
Recomendaciones.....	88

Referencias	91
Apéndices	95
Apéndice 1.....	95
Registro de emprendedores	95
Apéndice 2.....	96
Registro de PYMES	96
Apéndice 3.....	98
Carta de intención presentada en la incubadora INNOVAJOVEM	98
Carta de aceptación por parte de INNOVAJOVEM	99
Contrato de incubación.....	100
Apéndice 4.....	103
Entrevista realizada por parte del investigador del presente documento.....	103

Cuadros

Cuadro 1. Incubadoras inscritas en RNIA.....	37
Cuadro 2. Muestra de la población.....	45
Cuadro 3. Unidades y categorías de análisis.....	52

Dedicatoria y Agradecimientos

Dedicatoria

Este trabajo de investigación está dedicado a mis padres Saúl Camacho y Dunia Zúñiga quienes en todo momento de la carrera y en este proceso han depositado todos sus esfuerzos y toda la confianza en mí. Los amo inmensamente y todos mis triunfos son para ustedes.

Agradecimientos

Primeramente, debo agradecerle a Dios por permitirme estar en este proceso y darme todas las fuerzas que he necesitado.

Seguidamente, agradezco a mis padres Saúl Camacho y Dunia Zúñiga por ser unos padres ejemplares, por apoyarme en todo momento y darme la mejor educación, por creer en mí y en mis capacidades y no abandonarme nunca. Por enseñarme a valorar la vida y agradecer por cada don que Dios nos dé.

Además, debo agradecer a mi hermano Jorge Camacho y a mi novio Fabián Sanabria por que durante este proceso han sido un apoyo incondicional, sin ellos a mi lado este proceso hubiera sido más complicado.

A mi tutor, el Licenciado Fernando Navarrete, por el apoyo brindado durante el proceso de esta investigación y por el conocimiento impartido en los cursos; además como mi profesor en la Universidad.

Finalmente, debo agradecer a mi jefa y compañera de trabajo Yirlania Arley y Alexandra Araya por apoyarme en este proceso y aconsejarme cuando más lo necesité. Además de ellas debo agradecer a mi amiga Cinthya Vargas que sin duda alguna ha sido uno de los principales pilares para que yo esté en esta etapa de mi vida.

Resumen Ejecutivo

En el presente trabajo de investigación, desarrollado bajo un enfoque cualitativo, se determinaron los aportes de las incubadoras costarricenses para el fomento de los emprendimientos como posibles PYMES diferenciadoras. Dicho estudio pretende analizar los aportes que brindan las incubadoras y los requisitos necesarios que se deben cumplir para gestionar un emprendimiento.

En este proceso investigativo se crearon varios apartados para explicar mejor el contexto del tema y el debido proceso seguido para llegar al final; es decir, a los resultados, las conclusiones y las recomendaciones. Cada apartado o capítulo, en el orden presentado dentro del documento, es importante para el desarrollo del siguiente.

En la presente investigación se realizó un estudio sobre los aportes que brindan las incubadoras y se basan en una serie de charlas y capacitaciones, pues las incubadoras ayudan a hacer un plan de negocio para el emprendimiento así como también un estudio de mercado, permitiendo que los emprendedores logren crecer y posicionarse en el mercado para ser diferenciados.

Además, los requisitos que solicitan las incubadoras a todo aquel que quiera emprender radican en tener una necesidad, presentar una idea innovadora, no tener las herramientas necesarias, promover el espíritu emprendedor, comprometerse y responsabilizarse con el proceso y aceptar cada una de las etapas cumpliendo con el periodo de incubación.

La principal conclusión se basa en que, las incubadoras son de gran beneficio para toda aquella persona que quiera iniciar su propio negocio y no tenga las bases suficientes, estos

beneficios se dan gracias a todos los aportes que brindan durante el tiempo de incubación; además, los requisitos para optar por este proceso son pocos y alcanzables.

CAPÍTULO I

INTRODUCTORIO

Planteamiento del Problema de Investigación

En Costa Rica actualmente existen muchas personas que sueñan con ser sus propios jefes o sencillamente encontrar una entrada económica con su propio negocio, por esta razón deciden innovar con un producto, emprender y entrar al mercado comercial tanto nacional como internacional; de igual manera, contribuir con el desarrollo interno y crear competitividad con el resto del mercado; pero en la mayoría de estos casos las personas, lamentablemente, no cuentan con la suficiente información que les facilite la creación de su propio proyecto.

Se crean las incubadoras para empresas con el fin de brindar estas ayudas a todo aquel que necesite emprender su proyecto; estos centros se encargan de evaluar la viabilidad técnica, financiera y de mercado, estudiando la propuesta presentada y comparándola con los gustos y preferencias que tiene la sociedad para de igual forma determinar la factibilidad del proyecto. Además, las incubadoras proporcionan servicios de asesoría legal, desarrollan los planes de mercadotecnia y ventas e incluso aportan un espacio físico, equipo, logística y acceso a financiamiento y capital semilla; en pocas palabras, ayudan a la adquisición de recursos para poner en marcha el proyecto, y gracias a esto se puede emprender un plan más estructurado en comparación con otros emprendimientos.

La Gestora de la incubadora ParqueTec Mariana Solano indica en una entrevista realizada por Flores (2017) que:

A pesar que las personas con intención de emprender un negocio tienen la necesidad de solicitar ayuda a las incubadoras, éstas en muchas ocasiones no brindan un servicio especializado a cada proyecto, esto se debe a que las incubadoras poseen falta de apoyo por medio del Gobierno (s.p.).

A pesar de que las incubadoras cuentan con la debilidad mencionada anteriormente estas son una alternativa para impulsar un negocio, y ayudan a ampliar el mercado nacional.

También se debe tomar en cuenta que las incubadoras no prestan fondos para la realización de los proyectos; en otras palabras, no brindan el financiamiento requerido por los emprendimientos; pero sí ofrecen la ayuda para poder contactar a empresas con capacidad de dar este recurso monetario para el desarrollo del proyecto- Las incubadoras sólo son fuentes de asesoría y capacitación. Cassin (2010), comenta que por lo general la persona que va a emprender su propio negocio pero que no cuenta con el conocimiento necesario de lo que conlleva el proceso de incubación y deciden someterse a este proceso, se les llega a dificultar una vez que tengan el proyecto bien estructurado, pero se dan cuenta de que estas instituciones no financian; por lo tanto, esto se convierte en una desventaja para los emprendedores.

Por otra parte, antes de someterse a un proceso de incubación la persona debe estar segura de que su proyecto se pueda lograr, por eso es importante cerciorarse de que sus objetivos sean totalmente alcanzables y que se realicen en el tiempo establecido porque de lo contrario ocasionaría que la incubadora pierda tiempo sin llegar a tener el éxito esperado y además que la empresa la cual lo financiaría puede abandonar el plan de negocios (Toledo,2008).

Otra problemática frecuente que tienen los emprendedores en Costa Rica es que las incubadoras no aceptan la totalidad de propuestas recibidas; por ejemplo, “Costa Rica Open Future” sólo realiza 2 convocatorias por año. Ulloa, (2016), indica que cada una de las convocatorias establecen un máximo de proyectos por recibir para trabajar durante 6 meses; esto quiere decir que existen propuestas muy buenas que no logran encontrar la ayuda idónea; por eso debe hacerse énfasis en que la persona que desee ingresar en este proceso de incubación debe estar segura de su proyecto y de sus metas.

Continuando con la idea descrita en el párrafo anterior, por ser pocas las propuestas aceptadas por las incubadoras, estas toman ventaja en el momento de incursionar en el mercado porque los emprendedores incubados desarrollan un mejor plan estratégico, e incluso adquieren contactos por medio de los asesores y de esta manera logran expandir e incrementar las ventas en la mayoría de los casos y así crear competencia.

Conforme a lo descrito anteriormente, se llega a formular la siguiente interrogante: ¿Cuáles son los aportes que brindan las incubadoras para el desarrollo de emprendimientos en la creación de PYMES diferenciadoras en Costa Rica?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

Determinar los aportes de las incubadoras costarricenses para el fomento de los emprendimientos como posibles PYMES diferenciadoras.

Objetivos específicos

Identificar los principales aportes que las incubadoras brindan a los emprendimientos durante el acompañamiento en la incubación.

Identificar los requisitos necesarios para la gestión de un emprendimiento en las incubadoras nacionales.

Justificación de la Investigación

Las incubadoras en Costa Rica son de suma importancia para el desarrollo del país ya que éstas ayudan a acelerar, asegurar el crecimiento y el éxito de los proyectos emprendedores a través de una gama de recursos y servicios empresariales que pueden incluir renta de espacios físicos, capitalización, coaching, networking, entre otros. Estas ayudas son brindadas a personas quienes quieren iniciar un negocio y a su vez contribuir con el bienestar del país generando empleo, y por ende, mejorando progresivamente la economía nacional.

Además, esta herramienta se puede considerar como una gran alternativa debido a que prestan apoyo logístico y no sólo el lugar para establecer el negocio; sino que también contribuyen a crear el plan de negocios y a contactar empresas que tengan la capacidad para financiar el proyecto; por esta razón se considera necesaria la elaboración del presente tema de investigación debido a que existen personas que no tienen el conocimiento sobre la existencia de las incubadoras; entonces no pueden recibir el asesoramiento requerido para lograr el éxito.

Continuando con la idea anterior, es conveniente que en el país se siga dando la creación y estabilización de estas instituciones ya que representan un gran aporte económico y además ayudan al crecimiento empresarial permitiendo la competitividad entre las empresas, innovando y mejorando la calidad de productos o servicios; así como también generando la expansión en las diferentes áreas productivas del país.

Por otro lado, este proceso de incubación es un beneficio para todo aquel que no tenga los recursos necesarios para el emprendimiento tanto como económicos, falta de capacitaciones o escaso acceso a la información requerida; en especial, en ciertas zonas rurales logran generar un desarrollo competitivo dentro y fuera del país, a su vez beneficiando la economía y apoyando a las propuestas de negocios factibles, pero sin recursos.

En esta investigación el principal objetivo es determinar los aportes de las incubadoras costarricenses para el fomento de los emprendimientos como posibles PYMES diferenciadoras, y a su vez busca beneficiar con el desarrollo de este trabajo a todas las personas que quieran desarrollar su propia empresa, creando y lanzando algún producto o incluso brindando un servicio en cualquier parte del país, así como también fuera de las fronteras costarricenses.

Además, la elaboración de este proyecto tiene como finalidad brindar información útil a toda la población emprendedora del país permitiéndoles expandir su conocimiento sobre las incubadoras acerca de sus aportes y requisitos, lo cual les ayudará a desarrollar diferenciaciones entre dicha población; además, la información establecida en este documento será de apoyo principalmente a personas con propuestas de creación de un negocio y que necesiten del asesoramiento y de la capacitación para poder emprender.

Antecedentes de la Investigación

En Costa Rica las incubadoras son un tema nuevo; sin embargo, fuera de sus fronteras no, las primeras incubadoras surgieron inicialmente en Inglaterra, subsidiadas por la British Steel Corporation, que estimuló la creación de pequeñas empresas en áreas relacionadas con la producción de acero; sin embargo, el concepto de incubadora de empresas en América dio sus primeros pasos en la década de los 50 en Silicon Valley, California, a partir de las iniciativas de la Universidad de Stanford (Toledo 2008).

Según Rojas (2014), en Costa Rica la primera incubadora de empresas surge en 1994 como un proyecto del Instituto Tecnológico de Costa Rica, del cual nace el Centro de Incubación de Empresas CIETEC. En su inicio solo brindaba asesoramiento a los proyectos de los estudiantes pertenecientes a este Instituto y por esta razón la existencia de las incubadoras no se popularizó en ese momento.

Lo anterior quiere decir que en Costa Rica la primera incubadora tiene más de 20 años de existir. Por otro lado, Rojas también realiza una comparación entre Costa Rica y Singapur donde indica que a pesar de que ambos países tienen una población similar, en Singapur existen 11 incubadoras por cada millón de habitantes; mientras que en Costa Rica solo hay más de una decena de incubadoras para el total de habitantes del país. Adicionalmente Rojas señala que actualmente existen más de 65000 PYMES en Costa Rica.

Además, el porcentaje de supervivencia de las PYMES incubadas es de un 57% según lo dicho por Rojas, esto sucede después de la creación de la Red Nacional de Incubadoras que a su vez dio origen a la regulación y definición de parámetros mínimos que deben cumplir. Esta red está bajo la supervisión del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) como ente rector. Antecedido a la creación de esta red, la Política Nacional de Emprendimiento en el período 2010- 2014 señala que el 90% de las MIPYMES en general no llegaba a los dos años de vida.

En Costa Rica actualmente las cinco universidades estatales (UCR, UNED, TEC, UTN y UNA) tienen incubadoras; estas son TEC Emprende, CIETEC, AUGUE UCR, UNA Incuba, UNA-Emprendedores, Incubadora de Empresas UTN y el Programa de Desarrollo Gerencial la UNED en conjunto con PROINNOVA UCR. Estas incubadoras realizan entre ellas competencias para incentivar la cultura de innovación en el país, de manera que se le reconozca como un eje central para el desarrollo de los países en la sociedad del conocimiento, y que los participantes conozcan sobre la temática de manera que fomenten su espíritu innovador y emprendedor, y de esta forma buscar que la población en general costarricense se entere sobre la existencia de estas así como de sus ventajas competitivas.

En el ámbito internacional se puede destacar el estudio realizado por Claudia Gonzáles Herrera, titulado “PYMES Mexicanas, Incubadoras del desarrollo y crecimiento económico del México actual” en la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México (2011). Este autor basa

su estudio en plantear un análisis del comportamiento de las PYMES mexicanas como incubadoras del desarrollo y crecimiento para las nuevas generaciones en México. González (2011) también crea un análisis acerca de las PYMES mexicanas como importantes generadoras de empleo y desarrollo económico interno.

En ámbitos generales, el autor concluye que a pesar de plantear que las PYMES en México son incubadoras para el crecimiento y desarrollo de México, después de realizar el estudio aclara que no es posible debido a que es necesario cambiar diversos usos y costumbres del empresariado como es el caso del mexicano, con el objetivo de insertar a las PYMES como un polo del desarrollo nacional. Además, agrega que no se puede pretender que las PYMES se inserten en economías extranjeras si antes no se hacen cambios y mejoras para competir, de lo contrario la competencia los desplazará.

Por su parte; la autora Laura González realizó un estudio titulado como “Los principios de calidad aplicados en incubadoras de empresas” de la Universidad Nacional de Cuyo en la facultad de ciencias económicas, Argentina (2012). Esta investigación se basó en analizar los principios de las incubadoras de empresas en la provincia de Mendoza, además buscaba identificar el tipo de apoyo y asesoramiento brindado por parte de las incubadoras a los emprendedores.

En esta investigación la autora logra determinar que los emprendedores que no llegan a realizarse, o bien tienen un ciclo de vida muy corto ya que fracasan por la falta de “información” y “formación” por lo tanto las incubadoras toman un papel en cuanto al apoyo técnico, financiero y de capacitación, además concluye que las incubadoras quieren eliminar las barreras del conocimiento respondiendo a esta limitación con capacitación en talleres y tutorías personalizadas; crear redes de vinculación o contacto para que los incubados puedan acceder para hacer crecer su negocio.

Otro estudio por destacar en el ámbito internacional es el trabajo realizado por Saulo Bravo García con el título de “Incubadoras de empresas, creación de empresas y redes sociales” en la Universidad de Sevilla, Departamento de administración de empresas y comercialización e investigación de mercados, España (2012). Esta investigación está basada en el estudio empírico en un contexto novedoso, además el autor analizó aspectos de teorías relevantes que han contribuido al conocimiento sobre incubadoras de empresas buscando entender cómo estas pueden convertirse en un vínculo estratégico entre el emprendimiento y las redes sociales como soporte de desarrollo y sostenibilidad empresarial.

En dicha investigación, el autor plantea su interés en profundizar de una manera teórica en estudios ya realizados, donde expone el punto de vista de las instituciones que fomentan el desarrollo regional y la sostenibilidad empresarial; por otro lado, él quiere analizar la manera como se interrelacionan los temas referentes a las incubadoras de empresas, emprendimiento y redes sociales para así poder aplicar el modelo formulado a través de un estudio de caso en Colombia y lograr determinar cómo el capital social desplegado por las nuevas empresas que se desarrollan en ese contexto influye en las posibilidades de supervivencia y éxito de esas pequeñas firmas.

El autor concluye de manera general que las incubadoras de empresas son motores de desarrollo regional que constituyen fuentes fructíferas de innovación y desarrollo socioeconómico, con el objetivo principal de buscar constantemente la satisfacción de las necesidades de clientes cada vez más exigentes y sofisticados que conforman actualmente los mercados y que las interrelaciones son esencialmente sociales, y por esta razón, pueden ser fuentes de capital social.

En el ámbito costarricense también es posible encontrar estudios con importancia, como el realizado por Rony Carmona Quesada, titulado “Estudio de las incubadoras de empresas” de la

Universidad de Costa Rica, en Costa Rica (2001), para optar por el título de Magister en Administración de Negocios.

El autor plantea en su investigación que desea realizar un análisis de la viabilidad de incubar empresas en el entorno costarricense, partiendo de la experiencia de algunas empresas representativas de Estados Unidos, México, Colombia, Costa Rica y Chile, con el propósito de proponer un proceso que minimice los riesgos de fracaso de los proyectos de incubación.

Este estudio llega a la conclusión de que el escenario actual de las incubadoras debe sus éxitos y fracasos a elementos que en apariencia son sencillos de seguir y evitar. Sin embargo, en el calor de la ejecución no siempre se toman las mejores decisiones; por ejemplo, un argumento que lleva al fracaso es la falta de financiamiento.

Por otra parte, en el ámbito costarricense es importante destacar una publicación del periódico La Nación del 15 de diciembre del 2004, en la página 36, con el título “Empresas jóvenes van a incubadoras”, desarrollado por la periodista Alejandra Vargas que busca como su objetivo principal dar a conocer la existencia de 3 proyectos que fueron premiados en el VII Concurso Nacional de Emprendedores realizado por el Instituto Tecnológico de Costa Rica.

Como conclusión, la periodista señala en su artículo que los ganadores son tres proyectos entre los que están un bactericida biólogo que combate las pudriciones de los frutos en cultivos como la piña y el tiquizque, un software educativo llamado SICORE que es de apoyo para la planeación y registro docente de primer y segundo ciclos de Educación General Básica, y como tercer proyecto un servicio de asesoría y ejecución de proyectos para mejorar la eco eficiencia en la industria. El premio recibido por cada uno de ellos fue de \$2000 para llevar a cabo el desarrollo de los mismos.

Por otro lado, cabe destacar el estudio realizado por Mauricio Robles con el título “Propuesta de una estructura para el desarrollo de iniciativa de incubación de empresas como alternativa de financiamiento y plataforma para el desarrollo sostenible micro, pequeña y mediana empresa en Costa Rica”, de la Universidad de Costa Rica en el año 2006, para optar por una Maestría en Economía con Énfasis en Banca y Mercado de Capitales.

Este autor basa su estudio en proponer una estructura para el desarrollo de iniciativas de incubación de empresas que sea adaptable a la realidad y a las necesidades del mercado costarricense, de manera que sirva como una alternativa de financiamiento y apoyo para el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas que pueda llenar los vacíos de las formas tradicionales de financiamiento y apoyo que actualmente existen en Costa Rica.

En esta investigación el autor llegó a la conclusión de que en la industria de financiamiento en Costa Rica se ha venido desarrollando de manera inversa respecto de las tres etapas de la vida de las PYMES; además, que no existen ofertas específicas de financiamiento con capital; sin embargo, sí existen ofertas informales y dispersas como microcréditos, donaciones, becas y patrocinios, entre otras.

Proyecciones de la Investigación

Con el primer objetivo se va a identificar los principales aportes que las incubadoras le pueden brindar a los emprendimientos durante el acompañamiento en la incubación, para poder llevar a cabo este objetivo se realizarán entrevistas a incubadoras para que sean ellas mismas las que detallen qué aportes pueden obtener las personas quienes quieren emprender si se someten a un proceso de incubación, además de emprendedores incubados para que con su experiencia puedan contribuir cuáles fueron los principales aportes obtenidos.

Por otra parte, el segundo objetivo específico identificará los requisitos que se deben cumplir para gestionar un emprendimiento y poder participar en un proceso de incubación y gozar de los beneficios que este les ofrece. Para lograr este objetivo se van a realizar entrevistas a emprendimientos incubadas para así determinar cuáles fueron sus principales características las cuales hicieron que llegara hasta ese proceso; además de entrevistar a incubadoras costarricenses para identificar cuál es el perfil que ellas solicitan.

CAPÍTULO II

MARCO DE REFERENCIA

Emprendedurismo

Para que se pueda dar el emprendedurismo se requiere de un conjunto de situaciones; por ejemplo, es necesario que exista una persona que genera la idea de negocio, la cual de ahora en adelante será llamada emprendedor; después de que el emprendedor genera y concreta la idea es cuando se da el emprendimiento el cual se refiere a la puesta en marcha de la idea, y si el emprendimiento tiene éxito en el mercado, crece y se consolida, se inicia el desarrollo de una pequeña y mediana empresa (PYME).

Jaramillo (2008) plantea que emprender hace referencia a la necesidad de tener aptitud y actitud por parte del emprendedor y un interés por la busca de un cambio; además el autor plantea lo siguiente:

Emprender es la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; una persona que inicia una nueva empresa o proyecto. Este término se atribuyó a aquellas personas que fueron innovadoras o agregaban valor a un producto ya existente (s.p.).

El emprendedurismo no se da solo por la oportunidad de crear un negocio y tener ingresos propios; sino más bien para emprender se necesita realizar una serie de actividades como crear, innovar, administrar, saber tratar con clientes, perseverar, concretar ideas, flexibilidad, creatividad y oportunidades. Además, sin duda emprender permite obtener nuevas experiencias y conocimientos; como se mencionó anteriormente también se necesita de un emprendedor y de un emprendimiento los cuales serán desarrollados a continuación:

Emprendedor

Ampliando la idea anterior, el emprendedor se entiende por una persona innovadora que se encarga de introducir al mercado productos o servicios totalmente nuevos o similares a los de la competencia; pero con mejor calidad y mayores garantías utilizando un nuevo método de producción.

El emprendedor tiene la capacidad de reconocer las oportunidades y toma las acciones pertinentes para aprovecharlas. Es necesario que un emprendedor se inscriba ante la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) llenando el formulario de registro que se puede observar en el apéndice 1, y cumpliendo con los requisitos solicitados.

Una persona emprendedora debe tener una personalidad creativa que logre transformar posibilidades en oportunidades; son personas que buscan el beneficio propio y el de los demás. Cabe destacar que en la búsqueda de dichos beneficios se requiere analizar las fuentes de oportunidades que se les presenta para poder explotarlas. Por otra parte, el emprendedor debe tomar riesgos debido a que no precisamente en el primer intento de emprendimiento se tendrá el éxito deseado (Sáenz, 2013, pp. 5,6).

Emprendimiento

El emprendimiento se define, según Schindehutte, Morris y Pitt (2009), como un proceso que ayuda a obtener ganancias cuando se utilizan de forma correcta los recursos que crean oportunidad; además se puede entender de una forma más simple como la creación de un nuevo negocio. El emprendimiento tiene un punto clave en la economía y en la creación de empleos debido a que conforme los emprendedores van creando nuevos negocios van generando ganancias y brindando innovación y de esta manera aumentan la competencia y disminuye la pobreza (p.7).

Continuando con la idea anterior es importante desarrollar nuevos emprendimientos en el país ya que son fuente de riqueza, conocimiento y desarrollo social; por lo tanto, es importante que motiven a las personas para crear emprendimientos y generar nuevos negocios exitosos, pues en esa parte de motivación es donde las incubadoras se encargan de generar el acompañamiento a estos emprendedores y disminuir la tasa de fracaso de los mismos; a la vez compartiendo las experiencias vividas por los demás emprendedores.

En Costa Rica los emprendimientos son vistos como una posibilidad de generar ingresos y empleos no solamente por personas con altos niveles educativos, además buscan resolver problemas sociales y ambientales. Los emprendimientos son una puerta para la innovación y por ende aumenta el uso de la tecnología en las personas al incorporarla en sus productos y servicios, y sobre todo, el emprendedor adquiere una serie de conocimientos y experiencias únicos que lo harán mejorar cada día más.

Es claro que para emprender se requiere llevar a cabo una serie de requisitos básicos e indispensables; primeramente, se debe verificar la disponibilidad del nombre en el Registro de Personas Jurídicas para no registrar el emprendimiento con nombre de algún otro negocio y después de hacer dicha revisión se procede a realizar el registro. Es importante que soliciten un certificado con el nombre del emprendimiento. Seguidamente se debe registrar el emprendimiento según el tipo de sociedad requerida y pagar el impuesto de registro.

Por otra parte, se debe registrar la sociedad en el Registro Nacional y en el Instituto Nacional de Seguros (INS) para obtener un seguro laboral y solicitar una licencia sanitaria; también, se debe registrar como empleador en la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) y por ultimo, obtener la patente del municipio. Con este proceso las incubadoras toman un rol importante ya que ellas capacitan y ayudan para que este proceso se dé con mayor facilidad (Murillo ,2016, p21).

Se debe destacar que para que un emprendimiento se diferencie de los otros debe contar con un buen entrenamiento, acompañamiento y conocimiento; y precisamente como fuente de este apoyo están los programas gubernamentales; por ejemplo, en Costa Rica se encargan de dar estas ayudas instituciones como el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), universidades públicas que animan al emprendedurismo como lo hacen la UNA con la incubadora UNA INCUBA, la UCR con AUGÉ y el TEC con la incubadora TEC emprende.

PYMES

El término PYMES está determinado por la Ley 8262 en el artículo 3 como se muestra a continuación:

Pequeñas y medianas empresas son toda aquella unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen agricultura orgánica.

Además de lo anterior, es importante mencionar que esta misma ley indica que todas las PYMES requieren cumplir con el pago de cargas sociales, y cumplir con las obligaciones tributarias y laborales (p.1)

Para que las PYMES puedan acceder a los beneficios que otorga la Ley deben adquirir una certificación emitida por el Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC); para poder obtener esta certificación de cumplir con ciertos requisitos como que la empresa debe entrar entre los estándares de ser micro, pequeña o mediana empresa; deben tener permanencia en el mercado y estar clasificada según las partidas de CIU establecidas en el Transitorio II del Decreto 37121 del MEIC, presentar la última declaración de impuesto sobre la renta y estar al día con las cargas sociales de la CCSS. Por último y no menos importante, deben tener el formulario de inscripción PYME debidamente lleno y firmado como lo puede observar en el apéndice 2.

El tamaño de las PYMES está definido por una fórmula matemática según la actividad empresarial y la cantidad de personal que estas contratan durante un periodo fiscal; además se termina por el valor de los activos, el valor de las ventas y de los activos totales netos. Depende del resultado que dé dicha fórmula y las PYMES se logran clasificar en microempresa si el resultado es menor que 10; pero si el resultado es mayor que 10 pero menor de 35 se clasifica en pequeña empresa, y si es mayor que 35 pero menor a 100, en mediana empresa. (Ventana Única Pymes, 2018).

Como se pudo establecer anteriormente, las PYMES requieren de todo un proceso para cumplir sus funciones; aunque suena básico en realidad puede tornarse bastante tedioso para las personas que desconocen del tema y que no reúnen las características o fondos suficientes para poder cumplir con dichos requisitos; por esta razón es como se hace necesaria la implementación de las incubadoras en Costa Rica para que todos los emprendedores puedan contar con el apoyo, asesoramiento y el acompañamiento suficiente para realizar todo lo solicitado y que de esta forma logren entrar al mercado nacional y también al internacional compitiendo en calidad y garantía.

Incubadoras

Las incubadoras son conocidas como semilleros para las PYMES, esto se debe a que estas buscan crear condiciones favorables y brindar habilidades para que las personas puedan desarrollar las ideas emprendedoras que exhiben, y el objetivo principal es dar apoyo a la creación de nuevos emprendimientos; además, en estas entidades es posible encontrar herramientas, recursos y relaciones necesarias para llevar a cabo dichos proyectos; en pocas palabras, las incubadoras son espacios especializados para realizar negocios brindando creatividad e innovación; también sirven como base de apoyo para la solución de los problemas de los emprendedores en sus inicios (Moreno, Peña y Rosendo, 2012, p.9).

Continuando con la idea anterior, las incubadoras son esenciales en el desarrollo de un país ya que emprender un proyecto es complicado y se necesitan ciertos recursos y capacidades que las personas por sí solas no podrán obtener. Estas capacidades muchas veces son logradas gracias al asesoramiento que las incubadoras ofrecen a todos los emprendedores y de esta forma logran obtener éxito. Una vez que los proyectos incubados tengan buenos resultados y se conviertan en PYMES activas, serán un aporte a la economía del país obteniendo divisas y generando empleos.

Primeramente las incubadoras aceptan emprendedores con ideas innovadoras, una vez incubados los emprendedores, se da todo el desarrollo del proyecto hasta lograr tenerlo bien claro y se pone en marcha la idea. Es entonces cuando se crea el emprendimiento; y si el emprendimiento tiene éxito y se establece un negocio con bases concretas es cuando se transforma en una PYME; en pocas palabras, las incubadoras reciben emprendedores para crear emprendimientos y seguidamente cuando el emprendimiento se consolida se logra la PYME.

La idea innovadora que deben presentar los emprendedores es el inicio de un posible negocio prometedor. Mariño (2015) plantea que la idea no se establece con ningún patrón específico, es totalmente nueva o mejora algo ya existente; aparece esporádicamente a raíz de que surja una necesidad y se analice una oportunidad de negocio. Una vez que tiene la idea se debe analizar muy bien para verificar el grado de rentabilidad que se obtendría al desarrollarla; por lo general estas ideas buscan satisfacer los gustos y preferencias de las demás personas aprovechando la tecnología.

Por otro lado, Bravo (2012), citando a Aernoudt (2002), indica que estas organizaciones deben estar estructuradas correctamente para poder dar apoyo a los emprendedores con acceso a estos procesos, y que a su vez puedan desarrollar empresas competitivas dentro de los mercados que se quieran abarcar adaptando los productos y servicios a las necesidades y preferencias de los

consumidores. También señalan que las incubadoras deben ofrecer servicios de asesoramientos técnicos jurídicos y operativos, además brindan facilitamiento financiero (p.28).

Se logra entender el concepto de incubadora como una institución que se interesa en colaborar con las ideas innovadoras de emprendimiento; pero que no cuentan con información empresarial, recursos financieros, tecnológicos y de infraestructura para poner en práctica las propuestas de negocio expuestas; adicionalmente, proporcionan las herramientas necesarias para obtener valor agregado en cada proyecto y poder cumplir los objetivos propuestos gracias a las capacidades desarrolladas en el proceso de incubación. En resumen, las incubadoras son capaces de transformar ideas y conocimientos en prácticas empresariales.

Sena (2016), plantea que el objetivo principal que tienen las incubadoras es “generar condiciones controladas y específicas para que un emprendimiento desarrolle suficiente fuerza como para estar listo y salir al mercado de manera competitiva y autónoma”. Con este objetivo estas organizaciones lo que buscan es ayudar a los emprendedores a contactar posibles clientes nacionales e internacionales, así como también los posibles proveedores necesarios de materia prima para la elaboración de productos; así como también monitorean de modo personalizado cada emprendimiento, con el fin de lograr éxito y consolidar a las pymes en el mercado (párr.2).

Cabe destacar, según Barrientos (2015), que las incubadoras brindan beneficios como seguridad perfeccionando la idea de negocio analizando las ventajas y desventajas al introducirlo al mercado, impulsan el sector económico por lo que a su vez es un gran aporte al capital regional; brindan herramientas informáticas, más posibilidad de permanencia en el mercado obteniendo así mayores utilidades; introducen un valor agregado en el producto o servicio, realizan estudios de mercados externos creando mayores posibilidades de exportar; en resumen, aumentan las posibilidades de emprendimientos e incrementan la competitividad del mercado (pp.54- 55).

Frías (2014), señala que a pesar de que las incubadoras durante todo el proceso de incubación realizan el mayor esfuerzo para que los emprendimientos tengan éxito; sin embargo, no es suficiente con tener a talentosos emprendedores que hagan bien sus trabajos; sino que se necesita de que ellos se comprometan con la incubadora, se responsabilicen con el proceso y muestren interés durante todo el periodo para de esta forma obtener el éxito deseado.

Por otra parte, las incubadoras le ofrecen a sus incubados toda una gama de componentes dentro del ecosistema empresarial, y el mismo hace referencia, según Lozano (2016), a una serie de condiciones dentro de un ámbito que le dan ayuda a los emprendedores a ejercer; en pocas palabras, el ecosistema empresarial se conoce como una parte de conexión entre diferentes agentes dándose apoyo entre sí para lograr el éxito.

Dentro de los componentes de un ecosistema empresarial se encuentran abogados que facilitan apoyo legal, educadores empresariales quienes ayudan a ampliar el conocimiento de los emprendedores y además extienden certificaciones; fuentes de financiamiento y capital; apoyo profesional, orientación especializada, recursos de operación, fuentes de innovación, empleados y trabajadores profesionales, y continuando con la idea podría decirse que las incubadoras son un espacio de ecosistema empresarial.

Requisitos que debe cumplir el emprendedor que se introduce en un proceso de incubación

En el momento cuando las incubadoras toman la decisión de elegir a un emprendimiento para ayudarlo en el proceso de consolidación de su empresa, analizan ciertas características específicas para que estas puedan obtener este beneficio; entre estas características está el ser una persona con espíritu emprendedor, interesada en el crecimiento personal y social, tener una idea innovadora, independencia laboral y financiera; además ser personas visionarias que ven oportunidades insatisfechas y con escasos recursos económicos. (Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial del Oro [CORPODET] (s.f.)) (P.3).

Continuando con la idea anterior; las incubadoras siempre se aseguran de incubar proyectos que realmente necesiten de sus recursos para no malgastar tiempo, dinero, infraestructura, entre otras cosas; por esta razón es que el emprendedor debe tener una buena idea de negocio y sobre todo una máxima disposición para que en conjunto se logren excelentes resultados ya que de lo contrario sería obtener una gran pérdida no solo de la incubadora; sino también una pérdida para el país.

Es importante que la persona quien quiera someterse a este proceso tenga el espíritu emprendedor. Al respecto, García (s.f.), señala que ser una persona con espíritu emprendedor requiere de tener la habilidad para transformar las ideas en cosas exitosas utilizando la creatividad e innovación, además debe ser una persona arriesgada, planificada y organizada; con objetivos claros, debe ser una persona flexible al cambio y con gusto por experimentar. No necesariamente la persona debe nacer con este espíritu; sin embargo, es necesario que el emprendedor tenga la capacidad de ir desarrollando estas habilidades en el transcurso del tiempo (P.2).

Es importante aclarar que el principal requisito que debe cumplir un emprendedor para incubarse es tener mucho interés por el proceso, aparte de fomentar el espíritu emprendedor, y adicionalmente a esto se debe seguir un protocolo de incorporación del emprendedor a la incubadora. La señora María Ceciliano, directora de la incubadora INNOVAJOVEM del Ministerio de Educación Pública (MEP), menciona que para que se incorpore un emprendedor a una incubadora se debe realizar un contrato general donde ambas partes se comprometan con el proceso, seguidamente se requiere de una carta de intención por parte del emprendedor y una carta de aceptación por parte de la incubadora; estos documentos se pueden observar en el apéndice 3 de este trabajo.

Tipos de incubadoras

Las incubadoras utilizan diferentes métodos de trabajo según las características que tienen los postulados y las necesidades que desean cubrir, esto debido a que cada uno de los emprendedores que se incuban tienen ideas muy diferentes en cuanto a productos, servicios y capacidades; por lo tanto, las incubadoras utilizan el método de incubación intramuro y también el extramuro.

Incubación intramuro

En Costa Rica se da la incubación intramuros; en este tipo de incubación los emprendedores inician sus labores en pequeñas oficinas pertenecientes a las incubadoras, de este modo es más fácil para ellas solicitar algún tipo de ayuda que más se adapte durante el proceso, debido a que los expertos encargados de capacitar están más cerca y le pueden dar un mejor seguimiento a sus proyectos; otro beneficio para el emprendedor interesado es que puede contar con una pequeña infraestructura para iniciar con el emprendimiento.

Incubación extramuro

La incubación extramuro no brinda un espacio físico a sus emprendedores como sí sucede con la intramuros; en este caso la función de una incubadora de este tipo está en ofrecer asesoramiento técnico y profesional a emprendimientos que ya se hallan establecidos fuera de las instalaciones y lo único que requieren es de un acompañamiento en procesos, permisos y documentaciones, entre otras cosas (El financiero, 2014 párr 7).

Incubaciones por enfoque de emprendimiento

Es importante destacar que las incubadoras trabajan según los tipos de emprendimientos, pues no existe una forma exacta o un procedimiento igualitario para todos los proyectos ya que todos requieren de diferentes ayudas; por esta razón, las incubadoras en sus procesos incorporan distintos tipos de herramientas para poder desarrollarlos. Montes M. (2017) señala que existen emprendimientos por necesidad y estos a su vez se dividen en subsistencia y tradicional; además, están los emprendimientos dinámicos y de alto impacto que son derivados del emprendimiento por oportunidad, y finalmente están los emprendimientos sociales (p.9).

El MEIC (2014) aduce que el emprendimiento por necesidad nace a través de una motivación por la falta de ingresos económicos por parte de las personas quienes desean emprender y crearse una PYME. Por su parte, el emprendimiento de subsistencia busca simplemente ingresos para vivir sin ninguna visión de crecimiento y desarrollo; por lo tanto están dirigidas al sector informal de la economía, normalmente las personas que emprenden de esta manera están escasas de financiamiento y conocimiento (pp.15-16).

Por lo contrario, en el emprendimiento tradicional se crea un proyecto que contenga un conocimiento técnico por parte de la persona emprendedora y una estructura más organizada de la PYME. Este tipo de emprendimiento está dirigido a una economía más formal; sin embargo, en sectores y mercados tradicionales y sin diferenciación en los productos o servicios; pero aun así estas PYMES logran tener excedentes en sus ingresos permitiendo acumulación y mejor calidad de vida.

En lo que respecta a los emprendimientos por oportunidad el MEIC menciona que están motivados por personas las cuales desean que en el momento de poner en marcha un emprendimiento y realizar actividades económicas logren consolidarse y tener una oportunidad en el mercado ya sea al interno del país o internacionalizarse. Derivado de esto el

emprendimiento Dinámico es más completo en comparación con los anteriores ya que este hace uso de herramientas tecnológicas, talento humano, acceso a recursos de financiamiento y además tiene una estructura corporativa.

Seguidamente, el emprendimiento de alto impacto genera una actividad empresarial con capacidad de movilizar la economía por medio de generación de empleo e incentivos, entre otras; una empresa consolidada en esta área crece rápidamente y obtiene altos niveles de financiamiento. Por otra parte, están los emprendimientos sociales, estos hacen referencia a organizaciones sin fines de lucro con objetivos sociales y ambientales a su vez generando utilidades y empleos (pp.15-16).

Etapas del proceso de incubación

Es importante recalcar que incubar un proyecto no es solamente dar un primer asesoramiento o tomar una idea cualquiera para incubar; sino, más bien es un largo proceso que consta de tres etapas: (pre-incubación, incubación y post-incubación) en las cuales se da desde la selección de la idea hasta la consolidación de la empresa de carácter nacional o internacional.

Antes de dar inicio con estas etapas, primeramente las incubadoras realizan la convocatoria y postulación de proyectos, seguidamente deben hacer un análisis sobre la idea presentada por los emprendedores para poder determinar la viabilidad del proyecto y verificar que sea innovador y además que tenga capacidad para generar empleo; por otro lado, también revisan el sector al que se va a dirigir la actividad, y sobre todo, que el proyecto se adapte a las características que tienen las incubadoras y que los emprendedores tengan rasgos de cooperación y adaptación (Ulloa, 2018).

Una vez que las incubadoras realizan la selección de los proyectos se da la primera etapa de pre-incubación, esta etapa dura aproximadamente de cuatro a seis meses, y en esta etapa inicial se da la orientación del emprendedor sobre la razón de ser de su proyecto; en pocas palabras, se da la optimización de la idea inicial, la investigación del mercado y la orientación necesaria para la constitución legal de la empresa.

La etapa de incubación es la más fuerte de todo el proceso, se inicia con el registro del emprendimiento, registro de marcas o propiedad intelectual, desarrollo del plan operativo de la empresa, arranque de operaciones y ajuste de procedimientos; además, el emprendedor junto con la incubadora prospectan cambios y verifican los objetivos prefijados. Esta parte de la incubación dura entre 12 a 18 meses y depende del grado de maduración que alcancen los emprendimientos, o también se conoce el grado de fracaso.

La última etapa es la de post-incubación o seguimiento, que inicia después de haber puesto en marcha el proyecto; además se le efectúan cambios para asegurar su permanencia y éxito ayudándole a consolidarse como PYME y a instalarse fuera de las instalaciones de la incubadora tratándose del método de intramuro, amplían la cartera de clientes y la internacionalización de la marca. Esta etapa dura aproximadamente entre 6 y 12 meses. (Barrientos, 2018).

Aceleradoras

Además de las incubadoras también es importante mencionar que existen las aceleradoras, estas tienen una función anexa de las incubadoras en los emprendimientos, pues las aceleradoras son como una cuarta etapa del proceso y estas organizaciones están encargadas de incrementar el desarrollo de las empresas que ya han sido incubadas para que tengan capacidad de crecer rápidamente y abarcar mayor parte del mercado nacional y además para que obtengan la capacidad requerida y se puedan internacionalizar (Montes, 2017, P.5).

Es necesario hacer la diferenciación entre las incubadoras y aceleradoras ya que ambas comparten un mismo fin: el de ayudar a los emprendedores para que logren establecer una empresa; sin embargo, las aceleradoras trabajan con PYMES o negocios ya formados y la idea principal es ayudarlos a introducirse en mayores mercados apoyándolas en permisos y regulaciones más formales en el área de diseño, imagen, comunicación y ámbitos legales; mientras que las incubadoras trabajan con emprendedores y les ayudan a desarrollar una idea.

Las aceleradoras, a diferencia de las incubadoras, ayudan a proyectos en desarrollo, buscan el crecimiento rápido y no proporcionan espacios físicos. Por esta razón, es importante determinar en qué estado se encuentra el emprendimiento y cuál es la visión a futuro del mismo para saber si además de haber pasado por los procesos de una incubadora es conveniente introducirse en una aceleradora (Rueda. C, 2016).

Diferenciaciones de los emprendimientos incubados

Los emprendedores que se someten al proceso de incubación generan mayores diferenciaciones en el mercado; por ejemplo, logran concretar ideas más innovadoras y puntualizadas; por lo tanto los emprendedores incubados tienen menos posibilidades de fracaso ya que también realizan previamente un estudio de mercado; y además, si se opta por una incubación intramuro, no tienen que pensar en los espacios físicos para poder desarrollar el negocio dejando así una diferenciación muy marcada ante los otros emprendimientos (Bermúdez, p.38).

Continuando con la idea anterior, los emprendedores usuales deben conseguir por sus propios medios financiamientos, infraestructuras, y además deben ingeniárselas para realizar todos los procesos administrativos, contables, de asistencia técnica, mercadeo y producción, entre

otros; mientras que los emprendedores incubados cuentan con toda esta ayuda y asesoramientos, por lo que tienen más oportunidades de éxito y más capacidad de ser innovadoras e incorporar alta tecnología en sus procesos.

Castellanos, Jiménez y Maculan (2015), plantean que las ideas incubadas generan ventajas competitivas sobre las que no han sido incubadas debido a que en el área de gestión financiera tienen un acompañamiento fuerte y pueden tener acceso a fondos de capital semilla; capital ángel o capital riesgo, y en cuanto al área de gestión empresarial también tienen un acompañamiento intensivo en el desarrollo del negocio y en temas tributarios y laborales.

En el área de mercadeo o comercialización cuentan con una mejor orientación y visión en comparación con los emprendimientos ordinarios; quiere decir que tienen capacidad de tomar una mejor decisión sobre las áreas en las que desean que se enfoque la idea y a qué sectores de la población se desea llegar; sin duda en la parte de comercialización reciben asesoramiento para definir las condiciones de venta que mejor se adapten a los productos que vayan a vender; por ejemplo, en el diseño, la forma, la textura y las características del empaquetado. A su vez tienen la posibilidad de crear prototipos utilizando los laboratorios de las incubadoras (p.21).

Finalmente se puede resumir la diferenciación de un emprendedor incubado en comparación con uno que no pasó por este proceso en que tienen mayor probabilidad de éxito y a raíz de esto generan nuevos empleos, establecen un sistema estratégico para su desarrollo, son emprendimientos más innovadores y tecnológicos; tienen mayor tendencia a dinamizar el desarrollo económico del país, además de crear más capacidad para alcanzar el nivel internacional de venta y competir con alta calidad.

Estas diferenciaciones ayudan a los emprendedores a enfocarse en el mercado con una misión específica y a responder las necesidades de este cumpliendo con los gustos y preferencias

de los consumidores, se transforman en un modelo de negocio estable y eficiente logrando obtener ganancias; promueven el liderazgo, son capaces de controlar los costos y buscar patrocinios, crean un área administrativa favorable y de gran beneficio para el emprendimiento.

Red Nacional de Incubación y Aceleración [RNIA]

Las incubadoras en Costa Rica están basadas bajo un sustento legal según el MEIC (2011), y a raíz de este sustento fue necesaria la implantación de un Sistema Nacional de Incubación y Aceleración de empresas que brindaría apoyo político y técnico a las nuevas compañías, proyectos o iniciativas; esta propuesta fue planteada en el Programa de Gobierno 2010-2014, y a través de esto es como se da la creación de la Red Nacional de Incubación y Aceleración (RNIA) (p.2).

La RNIA tiene a cargo todos los elementos que componen el proceso de incubación, esta red presenta un marco regulatorio que se basa en ciertos criterios importantes para que una incubadora, o en su efecto una aceleradora, logre incorporarse a esta red, además cuenta con incentivos para que se realice la creación o el fortalecimiento de las incubadoras, y cabe destacar que estos incentivos son otorgados a través de entes autorizados.

Esta red integra a todas las instituciones u organizaciones que ayudan a promover el desarrollo de empresas; también, fomenta el emprendedurismo en las incubadoras, impulsa la internacionalización de productos o servicios, y sobre todo la RNIA es la encargada de definir los elementos del proceso de incubación y establece a la incubadora como un ente de creación de empresas (Política Nacional de Emprendimiento, 2010, p.13).

Los criterios mencionados anteriormente se dividen en cinco y están establecidos por el Decreto N°36343 y el cumplimiento de estos serán verificados por el MEIC. Primeramente están

los atestados de las organizaciones que desean formar parte de esta red, así como de las personas que dirigen la entidad; además se toma en cuenta el tipo de emprendimiento al cual la incubadora le va a dar apoyo, esta clasificación la realizan según la Política Nacional de Emprendimiento. Seguidamente como tercer criterio, dicha red toma en cuenta la ubicación geográfica en donde se colocarán las incubadoras.

Por otro lado, se toma como criterio la necesidad de una figura jurídica formalmente establecida que deberá estar inscrita correctamente según la legislación costarricense para brindar credibilidad, seguridad y confianza a las personas que se acerquen a las incubadoras; aparte de esto también deberán contar con un gestor de innovación autorizado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología según lo establecido por el Decreto N° 36575 publicado en La Gaceta N° 98 del 23 de mayo del 2011 (MEIC, 2011, pp.2,3).

Los emprendimientos pertenecientes a incubadoras que son parte de la RNIA se benefician con los incentivos para la creación y el fortalecimiento de las incubadoras y aceleradoras siempre y cuando presenten ante el MEIC un reporte que verifica el uso adecuado de los incentivos brindados según el Decreto N° 36343. Este reporte debe indicar la cantidad de emprendimientos apoyados, tiempo promedio de permanencia dentro de una incubadora, cantidad de empleos generados, permanencia de emprendimientos en el mercado, documentación de casos con éxito y estados financieros. Consecutivo a esto, los incentivos están regularizados por la Política Nacional de Emprendimiento y el Decreto Ejecutivo N° 36343 MEIC.

Los entes mencionados anteriormente son los encargados de verificar que dichos incentivos sean entregados a los emprendedores a través de las incubadoras y garantizar que sean utilizados correctamente y aprovechados al máximo para así procurar que los proyectos sean viables y tengan un alto desarrollo; por otra parte, se dan otorgamientos de recursos del Sistema de Banca y Desarrollo con la utilización de fondos de Capital Semilla de la Ley 8634, Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo (MEIC, 2011, pp.3-4-6).

Las incubadoras que se registran ante la RNIA tienen la oportunidad de gozar de ciertos beneficios que serán de gran ayuda para las PYMES; por ejemplo, pueden tener acceso a fondos concursables del Capital Semilla que podrían ser utilizados para posibilitar el inicio del negocio, investigación y desarrollo; cubrir gastos operativos o para traer inversores; además obtienen reconocimiento ante el MEIC, pueden participar en charlas o foros referentes al tema de las incubadoras y también se benefician teniendo acceso a otros tipos de fondos públicos, privados o académicos.

Actualmente en Costa Rica existen 17 incubadoras entre públicas y privadas que están inscritas a esta Red, principalmente están distribuidas en el Gran Área Metropolitana [GAM], adicionalmente hay incubadoras que están ubicadas en la zona de Golfito, Limón y San Carlos; la primera incubadora que se registró a RNIA fue Asociación Incubadora Parque Tec [PARQUE TEC] en el año 2010 (Barrientos, 2018).

En el cuadro 1 se muestra un listado de las incubadoras pertenecientes de la RNIA, se detallan los años en los que obtuvieron la aprobación de ingreso a esta Red, el tipo de emprendimiento con el que trabaja cada una de ellas, tipo de incubación y su respectiva localización.

Cuadro 1. Incubadoras inscritas en RNIA

Nombre	Fecha de aprobación	Tipo de emprendimiento	Tipo de incubación	Localización
TEC Emprende Lab Tecnológico de Costa Rica	22-02-2012	Dinámicos y de oportunidades	Intramuros y Extramuros	Cartago, Instalaciones del TEC
Asociación Incubadora Parque Tec	29-01-2010	Subsistencia, oportunidad, social y dinámico	Intramuros y Extramuros	San Pedro, Montes de Oca.
CCCR-Franquicias	08-11-2011	Dinámico	Intramuros y Extramuros	Barrio Tournón.
UNA INCUBA	17-01-2013	Necesidad,	Intramuros y	Heredia, Plaza Heredia.

		oportunidad y social	Extramuros	
Parque La Libertad	05-01-2012	Subsistencia, oportunidad, social y dinámico	Intramuros y Extramuros	San José, Desamparados.
AUGE UCR	06-06-2013	Social y dinámico	Intramuros y Extramuros	San Pedro, Montes de Oca.
Carao Ventures S.A.	11-07-2013	Oportunidad	Intramuros	San José, Mata Redonda.
Aceleradora GS1.	27-04-2013	Dinámico	Intramuros y Extramuros	Heredia, Santo Domingo.
Universidad Técnica Nacional.	12-02-2014	Necesidad, oportunidad y social	Intramuros y Extramuros	Alajuela, Villa Bonita.
PYMES de Costa Rica.	13-06-2014	Social y dinámico	Intramuros y Extramuros	San José, Zapote.
Instituto Costarricense de Investigaciones Clínicas.	08-08-2014	Por oportunidad, social y dinámico	Extramuros	San José, La Uruca.
Incubadora de Negocios del Colegio Técnico Profesional Regional de San Carlos.	20-08-2014	Por Oportunidad, social, dinámico y de subsistencia	Extramuros	Ciudad Quesada.
Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad para la Cooperación Internacional.	09-06-2015	Necesidad (subsistencia y tradicional), oportunidad (dinámico y de alto impacto) y social	Intramuros y Extramuros	San José, Montes de Oca, Barrio Escalante.
Incubadora de Negocios del Sur.	14-09-2015	Por oportunidad, social, dinámico y de subsistencia	Intramuros y Extramuros	Detrás del depósito Libre Comercial, Golfito, Puntarenas.
Incubadora Empresarial de la Región Caribe.	01-12-2015	Por oportunidad, social, dinámico y de subsistencia	Intramuros y Extramuros	Liverpool, Limón.
Incubadora de Negocios Innovajovem	14/6/2017	Por oportunidad, social, dinámico y de subsistencia	Intramuros y Extramuros	Desamparados, San José

Action People S.A.	14-06-2017	Por oportunidad, social, dinámico y de subsistencia	Intramuros y Extramuros	Desamparados, San José

Fuente: Elaboración propia con datos Red Nacional de Incubación y Aceleración. San José 2018.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio [MEIC]

La función principal que cumple el MEIC dentro de las incubadoras es ser un ente de autorización y registro de las mismas para que puedan formar parte de la RNIA. Otra función que deben cumplir es velar para que se cumplan los requisitos establecidos en calidad y atestados para asociarse a esta red, y una vez cumplidos dichos requisitos el MEIC autoriza la incorporación de la incubadora a la RNIA.

Dicho registro se debe realizar ante DIGEPYME del MEIC llenando un formulario de registro y presentando los documentos adicionales solicitados, además deben tener autorización y supervisión del Consejo Nacional de Emprendimiento. Seguidamente del correcto llenado del formulario se establece un plazo máximo de quince días hábiles para que puedan revisar el registro hecho. Una vez finalizado este plazo se le notifica al beneficiado el resultado del registro.

El cierre de las incubadoras o su debida suspensión se dará cuando el MEIC decide eliminar el registro hecho, y para tomar esta decisión se analizan anualmente los reportes presentados por la RNIA y se descartarán de esta red aquellas entidades que no cuenten con un desempeño satisfactorio o realicen un uso inadecuado de los incentivos. El MEIC deberá informar formalmente las razones que lo llevaron a suspender o eliminar el registro de la incubadora correspondiente (MEIC, 2011, pp.4,5,6).

Fondo de Capital Semilla

Según el MEIC (2011), otro aspecto que se debe tomar en consideración es que las incubadoras pueden convertirse en agencias de fondos de capital semilla del Sistema de Banca para Desarrollo gracias a la Ley N 9274. Para lograr esto también deben realizar el registro en el MEIC, y cumplir con los procedimientos solicitados por el Sistema de Banca para Desarrollo para obtener dichos fondos. Estos también pueden venir de recursos de inversión con los que cuenten las incubadoras o fondos privados (p.4).

Este Sistema de Banca para el Desarrollo se creó con el fin de establecer una herramienta de financiamiento para dar apoyo a las PYMES, así establecido en el Artículo 1 de la Ley N 9274 mencionada anteriormente; de igual forma el Artículo 2 indica que este sistema está compuesto por intermediarios financieros públicos, el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (Infocoop), además de instituciones que presten servicios de desarrollo empresarial e instituciones que manejan recursos públicos. Sin embargo, también es posible que las instituciones privadas sean parte de este sistema siempre y cuando estén bajo la supervisión de la Superintendencia de Entidades Financieras (SUGEF) (Muñoz, 2015, p9).

El fondo de capital semilla es utilizado generalmente para otorgárselo a negocios en etapas iniciales y que además por sus características específicas se les dificulta obtener financiamiento de recursos bancarios debido a que tienen alto riesgo de que el emprendimiento no genere ganancias y se dé la quiebra de la misma; además, por ser el inicio del proyecto no se cuenta con activos fijos que puedan respaldar el dicho financiamiento. El fondo de Capital Semilla beneficia este tipo de proyectos ya que es un fondo no reembolsable, lo que significa que no se debe reintegrar.

Este tipo de fondo cumple diferentes propósitos según el tipo de emprendimiento; pero el principal propósito es hacer que la empresa despegue su etapa inicial; por ejemplo, puede servir

para que los emprendedores desarrollen el prototipo según el modelo de negocio diseñado, también puede ser utilizado para comprar la materia prima o la maquinaria requerida para producir el bien que será vendido en el mercado, además para que el emprendedor lo invierta en alguna área como la de tecnología.

Los emprendedores deben tener bien establecidas sus características y su idea de negocio para poder optar por este tipo de fondo; debe ser una idea en aras de rápido crecimiento con visión a un mercado global; deben tener carácter innovador y como se mencionó anteriormente, con dificultad para conseguir otro tipo de financiamiento por no tener garantías de respaldo (Pymes el financiero,2015).

Rodríguez (2017) menciona en el artículo 53 del alcance No. 97 del Diario Oficial La Gaceta, que el Sistema de Banca para el Desarrollo establece un fondo concursable anualmente en el que pueden participar las incubadoras que pertenecen a la RNIA y de esta forma contribuir con el acompañamiento que brindan las incubadoras. Además, indica que este fondo no reembolsable cubre mínimo un ochenta por ciento (80%) de los proyectos que la RNIA postule, y este fondo se asignará según los parámetros que defina el Sistema de Banca para el Desarrollo.

Por otra parte, en el Artículo 54 habla sobre las garantías ante las entidades financieras en donde indica que gracias a las entidades como el Sistema de Banca para el Desarrollo es posible realizar convenios con las incubadoras de RNIA y obtener financiamientos para los emprendimientos y dar como garantía contratos y órdenes de compras.

ARTÍCULO 54.- Garantías ante entidades financieras: Las entidades financieras, incluyendo al Sistema de Banca para el Desarrollo, podrán establecer acuerdos con las incubadoras y aceleradoras de la RNIA a fin de facilitar el financiamiento de los proyectos de emprendimiento e innovación, y que los planes de negocios, órdenes de compra y adjudicación de contratos firmados al emprendedor sirvan como garantía para el otorgamiento de créditos (p.26).

De manera general, los emprendedores que llegan a las incubadoras tienen muchas posibilidades de que su emprendimiento tenga éxito, pueden optar por un fondo de Capital Semilla y además tendrán acompañamiento durante todo el proceso de prueba y error, inclusive hasta pueden obtener una infraestructura dónde comenzar el proyecto.

De todo lo anterior se concluye que muchos sectores del país han recibido beneficios significativos a través del tiempo y desde que todas estas opciones fueron creadas. Con frecuencia se ve por ejemplo cómo muchas mujeres entusiasmadas han triunfado merced a que encontraron apoyo para llevar a cabo sus proyectos de emprendedurismo, y de igual manera, han triunfado pequeñas empresas que inicialmente se aventuraron mediante las incubadoras. Eso sí, debe trabajarse con ahínco, entusiasmo, positivismo, y lo más importante, con ordenamiento y responsabilidad.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la Investigación

El enfoque de la investigación estriba en determinar los aportes de las incubadoras costarricenses para el fomento de los emprendimientos como posibles PYMES diferenciadoras, por lo que se utilizó un enfoque cualitativo debido a que se requirió realizar la recolección de datos por medio de información que fue suministrada por expertos, revistas, noticias, libros, periódicos, páginas web, antologías, enciclopedias, tesis e instituciones públicas. También por medio de interrogantes que fueron realizadas mediante entrevistas a personas pertenecientes a las incubadoras y a incubadoras como tal, ya sean públicas o privadas, entre otras.

Además, Hernández, Fernández, & Baptista (2014), explican que la investigación de enfoque cualitativa “proporciona profundidad en los datos, dispersión, riqueza interpretativa, contextualización del ambiente o entorno, detalles y experiencias únicas”. Asimismo, “aporta un punto de vista ‘fresco, natural y holístico’ de los fenómenos, así como flexibilidad ” (p.16).

En el desarrollo del enfoque de tipo cualitativo, el investigador debe realizar una entrevista a las personas que son objeto de estudio, después analizar los datos y establecer las conclusiones. Con la información recolectada se obtiene una generalidad del problema planteado. Con la recolección, se obtienen las perspectivas y puntos de vista de los participantes (Hernández et al. 2014).

Método de la Investigación

El método que más se adapta al tema de estudio es el diseño fenomenológico porque se basa en hechos y experiencias de los emprendedores incubados, y principalmente a incubadoras costarricenses conforme a la problemática en el ámbito del desarrollo; de igual manera mediante relatos y opiniones de expertos se concretará la investigación y posteriormente establecer conclusiones con base en ello.

Según Hernández et al (2014), se refiere de la siguiente manera respecto de dicho método:

“Con el diseño fenomenológico obtenemos las perspectivas de los participantes. Sin embargo, en lugar de generar un modelo a partir de ellas, se explora, describe y comprende lo que los individuos tienen en común de acuerdo con sus experiencias con un determinado fenómeno” (p.493).

Fuentes de Información de la Investigación

Muestra

En la presente investigación, Hernández et al. (2014), citando a Lepkowski (2008), conceptualizan el término población como un “conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p.174). De acuerdo con esto, para este proyecto en específico se toman en cuenta las entidades gubernamentales con capacidad de ofrecer información relevante y estadísticas necesarias para el desarrollo de la investigación; por ejemplo, la Red Nacional de Incubación y Aceleración (RNIA), de igual manera, entre la población también se encuentran las incubadoras nacionales, y además, proyectos que han sido incubados con éxito en el país.

Por otro lado, la muestra se halla establecida por todos aquellos grupos de individuos u organizaciones que brinden información esencial para el desarrollo de la investigación. Hernández et al (2014) definen muestra de la siguiente forma: “como un subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos, debe ser representativo de esta” (p.173).

Para el desarrollo del presente proyecto se optó por elegir una muestra por conveniencia, en este caso dicha elección no depende de la probabilidad; sino de las causas relacionadas con las características de la investigación (Hernández et al, 2014, p.176).

Con base en lo descrito anteriormente, se aplican 10 entrevistas, estas se dividen en una entrevista para (RNIA), seis para incubadoras seleccionadas por conveniencia y tres para empresas que tuvieron éxito en el proceso de incubación en el país. Se espera que gracias al conocimiento y experiencia de estas instituciones ellas puedan proporcionar datos necesarios y relevantes para el desarrollo de la presente investigación.

Cuadro 2. Muestra de la población

Entrevista	¿Dónde?	¿Por qué?
Entrevistado 1	Aceleradora GS1	Es una incubadora que se encarga de potencializar ideas exitosas ayudándoles a crear cartera de clientes.
Entrevistado 2	INNOVAJOVEM	Incubadora que se encarga de impulsar la creación de nuevos negocios de impacto en innovación, brindando a los nuevos emprendedores los recursos y servicios necesarios para competir en el mercado.
Entrevistado 3	TEC Emprende Lab	Porque TEC Emprende Lab es un espacio de encuentro y experimentación donde se fomenta la cultura emprendedora, se brinda capacitación empresarial y se desarrollan procesos de incubación para generar empresas.
Entrevistado 4	INSUR	Incubadora pública que ayuda en el fortalecimiento de los emprendimientos y empresas para que en un plazo determinado se conviertan en iniciativa innovadora, competitiva, social y ambientalmente responsables.
Entrevistado 5	Carao Ventures	Es una firma de venture capital que invierte en startups en su etapa temprana, brinda recursos de apoyo para consolidarse operativamente, agrega valor a través de dirección estratégica y financiera y conecta a los emprendedores con sus primeras grandes oportunidades en el mercado.
Entrevistado 6	Auge	Agencia Universitaria para la Gestión del Emprendimiento de la Universidad de Costa Rica, incubadora que ayuda a darle validez y hacer realidad su sueño.

Entrevistado 7	Parque de La Libertad	Incubadora que promueve el emprendimiento a través de charlas y capacitaciones de manera extramuro.
Entrevistado 8	MEIC	Ente de autorización, registro y regulación de las incubadoras y además autoriza que estas puedan permanecer en la RNIA.
Entrevistado 9	Balanced Energy	Emprendimiento impulsado por la incubadora de Auge de la Universidad de Costa Rica.

Fuente: Elaboración propia con datos de la presente investigación. San José 2018

Fuentes de información

Fuentes primarias

Este estudio toma en cuenta como fuente primaria la entrevista que se realizará a cada incubadora, a la RNIA y a las PYMES incubadas, esto para obtener la información necesaria y de primera mano; por lo tanto, se visitará cada una de las empresas para realizar las entrevistas y obtener la información requerida para concretar la elaboración del presente proyecto.

Según Torres (2015); las fuentes primarias son aquellas que se obtienen la información directamente de los entrevistados, además se expresan opiniones y conocimientos acerca del tema de investigación (p.98).

Fuentes secundarias

Para efectos de este trabajo, las fuentes secundarias por utilizar son los libros, las revistas, críticas de libros, antologías, enciclopedias, tesis, artículos de periódicos, instituciones públicas entre otros, que posean información necesaria acerca de las incubadoras de empresas, las ventajas competitivas que brindan al mercado para las PYMES incubadas y el desarrollo del país. Esto

para obtener información oportuna y confiable y así hacer un análisis extenso con la información recabada en la fuente primaria y lograr los objetivos del estudio.

Silvestrini (2008) explica que las fuentes secundarias contienen información primaria, sintetizada y reorganizada. Están especialmente diseñadas para facilitar y maximizar el acceso a las fuentes primarias o a sus contenidos. Son utilizadas para confirmar los hallazgos, ampliar el contenido de la información de una fuente primaria y para planificar los estudios.

Unidades de Análisis

Las unidades de análisis son definidas por el investigador y gracias a ellas se logran determinar las proyecciones establecidas; estas unidades son derivadas de los objetivos específicos. Para efectos de este trabajo las unidades de análisis que se estudian son requisitos y aportes. Hernández et al (2014) conceptualizan que “la unidad de análisis indica quiénes van a ser medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia vamos a aplicar el instrumento de medición.

Aportes

Para los emprendedores que son sometidos al proceso de incubación se idealiza como aportes la contribución, entrega o suministro de las condiciones y conocimientos necesarios que las incubadoras le puedan brindar a los emprendedores para que tengan éxito con su proyecto. Con esta unidad de análisis se pretende investigar cuáles son los aportes que ofrecen las incubadoras a los proyectos incubados.

Requisitos

En este estudio se hace referencia a requisitos como una condición necesaria o circunstancia con la que los emprendedores deben cumplir para poderse incubar. Con esta unidad de análisis se pretende examinar aquellos emprendimientos que fueron incubados y que actualmente tienen éxito en su proyecto; también a incubadoras costarricenses para determinar cuáles características son necesarias cumplir en el momento de pertenecer a una incubadora.

Instrumentos Utilizados en la Investigación

Cuestionario

El instrumento utilizado en la presente investigación es el cuestionario, y este se basa en el momento de la recopilación de la información necesaria para el desarrollo del tema. Según lo dicho por Hernández et al. (2014), citando a Chasteauneuf (2009), se define el cuestionario como “el conjunto de preguntas respecto a una o más variables que se van a medir” (p. 217). Entendiéndose como todas aquellas preguntas lógicas que en su consecuencia traerán la información importante y necesaria para la elaboración del análisis de resultados de la investigación.

El cuestionario que será utilizado se redacta con preguntas abiertas; estas son preguntas que no delimitan las alternativas de respuesta y son útiles cuando no hay suficiente información sobre las posibles respuestas de las personas entrevistadas. También se hará la utilización de las preguntas semi estructuradas por ser estas una combinación entre preguntas estructuradas y preguntas abiertas (Hernández et al. 2014).

Entrevista

Se procura la realización de entrevistas para recopilación de la información necesaria con el propósito de desplegar el estudio de manera adecuada. La entrevista es la técnica seleccionada para desarrollar esta investigación. Será aplicada a cada muestra seleccionada, y además cada entrevista será estructurada a base del cuestionario realizado. Hernández et al. (2014), mencionan que “la entrevista permite hacer preguntas sobre experiencias, opiniones, valores y creencias, emociones, sentimientos, hechos, historias de vida, percepciones, atribuciones, etcétera” (p.407).

Proceso para la recolección y análisis de datos

Para el análisis de datos de esta investigación se construyen categorías de análisis que son basadas en las respuestas emitidas por los entrevistados las cuales podrán agruparse por temas en común, estas se van a establecer, definir y analizar comparando los datos que se obtienen de las fuentes primarias con las secundarias. Y según el estudio comparativo de ambas se derivarán las conclusiones de la investigación. Hernández et al. 2014 explican que los análisis de datos son la acción esencial, consiste en que se reciben datos no estructurados a los cuales el investigador les proporciona una estructura. Los datos son muy variados, pero en esencia consisten en observaciones del investigador y narraciones de los participantes (p.418).

En el proceso de la recolección de datos se trabajaron las fuentes secundarias, investigando en internet y visitando bibliotecas físicas y virtuales con el fin de recopilar la información que es de importancia para llevar a cabo la elaboración correcta del trabajo y poder compararla con otras fuentes, además realizando un análisis en conjunto para determinar las conclusiones.

En lo que respecta a la recolección de datos de las fuentes primarias, se realizaron entrevistas de la siguiente manera: se contactó al entrevistado y a su vez, se le explicó la finalidad de la investigación; seguidamente se estableció la cita para la visita, y ese día se le plantearon al entrevistado el cuestionario elaborado. Finalmente, una vez concluida la entrevista, se le expresa el agradecimiento por la amabilidad y el tiempo brindados.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este apartado de la investigación se muestran los resultados obtenidos de las entrevistas aplicadas a la muestra indicada en el capítulo sobre metodología. El análisis se realiza de la siguiente manera: primeramente se muestra una tabla de las categorías de cada unidad de análisis las cuales se obtuvieron por medio de los objetivos específicos propuestos; seguidamente, se describe cada una de las categorías para luego realizar el análisis correspondiente de cada una de ellas. Cada categoría es obtenida de las respuestas de los entrevistados y se comparan con la información presentada en el marco referencial. Finalmente se da la interpretación y el análisis de cada categoría para responder la pregunta establecida en el planteamiento del problema según el capítulo introductorio.

Las unidades de análisis son desprendidas de los objetivos específicos de la investigación. La primera unidad de análisis hace referencia a los aportes que las incubadoras les brindan a los emprendimientos durante el proceso de incubación gracias a las capacitaciones, charlas, asesoramientos y acompañamientos en general que se dan en este proceso. La segunda unidad de análisis que se desprende se refiere a los requisitos que son necesarios cumplir para que se pueda gestionar un emprendimiento en las incubadoras nacionales.

Para lograr formular las preguntas que fueron utilizadas en las entrevistas se tomaron como base unidades de análisis del capítulo metodológico. Gracias a las respuestas obtenidas por parte de los entrevistados es como se logran las categorías del cuadro 3. Con dichas categorías se realiza la comparación entre la teoría acerca de todo lo que engloba a las incubadoras y los comentarios u opiniones de los entrevistados que en su mayoría fueron incubadoras pertenecientes a la RNIA.

Cuadro 3. Unidades y categorías de análisis

Unidades de análisis	Categorías
Aportes	<ol style="list-style-type: none"> 1) Asesoramiento 2) Aporte económico 3) Posibilidad de crecimiento 4) Posicionamiento en el mercado 5) Diferenciación 6) Conocimiento 7) Ecosistema empresarial
Requisitos	<ol style="list-style-type: none"> 1) Suplir necesidades 2) Idea innovadora 3) Compromiso empresarial 4) Periodo de incubación 5) Tramitología 6) Escasez de herramientas 7) Espíritu emprendedor

Unidad de análisis 1: Aportes

La primera unidad de análisis que se desprendió del primer objetivo específico hace referencia a los aportes que las incubadoras les brindan a los emprendimientos durante el proceso de incubación gracias a las capacitaciones, charlas, asesoramientos y acompañamientos en general que se dan en este proceso.

A continuación, se desglosan las categorías que surgieron con base en las respuestas de los entrevistados según la unidad de análisis:

- 1) Asesoramiento
- 2) Aporte económico
- 3) Posibilidad de crecimiento
- 4) Posicionamiento en el mercado
- 5) Diferenciación
- 6) Conocimiento
- 7) Ecosistema empresarial

Se describe cada categoría con base en las respuestas que brindaron los entrevistados de la muestra señalada en el capítulo metodológico. Se compara la teoría con las respuestas obtenidas de los entrevistados, y estas se analizan con el propósito de contrastar lo presentado en el apartado de referencias.

Categoría 1: Asesoramiento

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la primera categoría, la cual presenta las respuestas de lo que creen los entrevistados en lo que respecta a los procesos de incubación. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Los asesoramientos brindados por las incubadoras se basan en el desarrollo de oportunidades de crecimiento, estudio de la idea innovadora, verificar el potencial en el mercado, charlas y capacitaciones para que extiendan su conocimiento, procesos de logística, trazabilidad y desarrollo de buenas prácticas” (Entrevistado 1).

“Con la asesoría que brindan ayudan a crear y concretar la idea innovadora facilitan charlas y capacitaciones presenciales o virtuales, colaboran al inscribirlos como emprendedores ante el MEIC, con las capacitaciones les ayudan a realizar sus estados financieros y toda la documentación, los envían a ferias para que se den a conocer y les ayudan buscando la parte económica en diferentes organizaciones” (Entrevistado 2).

“Espacio físico en incubación intramuros, asesoramientos personalizados y seguimiento” (Entrevistado 3).

“Asesoría específica, apoyo en la divulgación, buscan junta asesora, espacio físico y equipo tecnológico” (Entrevistado 4).

“Acceso a equipo, asesoramiento en temas legales, capacitaciones y contactos con grandes organizaciones que les puedan ayudar y hasta invertir” (Entrevistado 5).

“Asesoría personalizada por gestores de emprendimiento y espacios físicos para trabajar” (Entrevistado 6).

“Capacitaciones por 50 horas y charlas” (Entrevistado 7).

“Las incubadoras ofrecen capacitaciones, charlas, asesoramientos personalizados a cada emprendimiento, brindan desarrollo de oportunidades entre otros aportes” (Entrevistado 8).

“Las incubadoras facilitan el proceso de pasar de una idea a un proyecto y terminar con un emprendimiento exitoso, preparación en el área de negocios, orientación sobre los puntos en donde el emprendedor no tiene experiencia, contactos con clientes, proveedores, suplidores, otros emprendedores, educación (de todo tipo) y seguimiento (manejo de proyectos)” (Entrevistado 9).

Análisis

Según las respuestas brindadas por los entrevistados los asesoramientos que brindan las incubadoras como aporte a los emprendedores se basan en ampliar las oportunidades de desarrollo a partir de charlas y capacitaciones que les permitirá agrandar el conocimiento en cuanto a gestión empresarial, así como también en procesos legales, logística y trazabilidad; por otra parte, estos asesoramientos se basan en que les ayudan por medio de un estudio de mercado a concretar la idea innovadora y sirven de herramienta para que los emprendedores se den a conocer.

Los entrevistados a su vez argumentan que como parte del acompañamiento o asesoramiento que brindan ciertas incubadoras se dan espacios físicos y equipos tecnológicos para que los emprendedores puedan iniciar su idea de negocio, y según lo dicho por El Financiero (2014) en el párrafo 7, que cuando las incubadoras dan este tipo de servicio son llamadas intramuros y con esta metodología se torna más fácil solicitar la ayuda que más se adapte al emprendimiento durante el proceso y de esta forma dar un asesoramiento más personalizado.

Por su parte, Barrientos (2015), menciona que las incubadoras brindan beneficios como seguridad, analizan las ventajas y desventajas al introducir el emprendimiento al mercado, brindan herramientas informáticas, introducen un valor agregado en el producto o servicio, realizan estudios de mercados externos; en resumen, aumentan las posibilidades de

emprendimientos e incrementan la competitividad del mercado. Además, Sena (2016), plantea que con los asesoramientos se generan condiciones controladas para que un emprendimiento desarrolle suficiente fuerza como para estar listo y salir al mercado de manera competitiva.

Categoría 2: Aporte económico

Descripción

Se describe la segunda categoría con base en las respuestas brindadas por los entrevistados, las mismas hacen referencia a los aportes económicos que pueden obtener en una incubación. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Nuestra incubadora como aporte económico ofrece a los emprendedores un fondo de Capital Semilla” (Entrevistado 4).

“Se les ayuda a crear contactos con grandes organizaciones que puedan invertir en sus ideas” (Entrevistado 5).

“Son importantes porque les brindan a los emprendedores fondos de Capital Semilla para que puedan surgir” (Entrevistado 7).

“Las incubadoras tienen la capacidad de brindar fondos de Capital Semilla que otorga el Sistema de Banca para el Desarrollo; además, mediante las incubadoras es posible que los emprendedores logren realizar contactos con los inversionistas para que le financien el emprendimiento” (Entrevistado 8).

Análisis

Los entrevistados en sus respuestas señalan que los emprendedores que se incuban sí tienen la posibilidad de encontrar financiamiento para sus proyectos, este financiamiento la mayoría de veces se realiza a través de un fondo de Capital Semilla. Lo que no mencionaron los entrevistados es que ese fondo es concursable; en otras palabras, no todos los emprendedores incubados tienen acceso a este aporte económico, para ello se realiza un concurso en donde se evalúan las ideas y deben pasar por una serie de procesos en un determinado tiempo y al final la idea que tenga mayor potencial es la que tiene la posibilidad de obtener este fondo.

Por su parte, Rodríguez (2017), menciona que en el artículo 53 del alcance N 97 del Diario Oficial La Gaceta, el Sistema de Banca para el Desarrollo establece un fondo concursable anualmente en el que pueden participar las incubadoras que pertenecen a la RNIA, y que este fondo tiene la capacidad de cubrir mínimo un 80% de los proyectos. También, menciona que una de las ventajas que tiene adquirir este fondo, aparte de que ayuda a iniciar el negocio, es que resulta no reembolsable, lo que quiere decir que los emprendedores no tendrán que devolver el dinero independientemente de si tienen éxito o no.

El MEIC (2011) indica que primeramente para que una incubadora pueda ser una agencia de fondo de capital semilla debe registrarse ante el MEIC, además de cumplir con ciertos requisitos que solicita el Sistema de Banca para el Desarrollo, y esto deja una clara evidencia que no todas la incubadoras pueden optar por brindar este beneficio a sus incubados y las que sí lo brindan deben someterlo a un procedimiento para otorgarlo.

Categoría 3: Posibilidades de crecimiento

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la tercera categoría, la cual presenta las respuestas de lo que creen los entrevistados que contribuye a las posibilidades de crecimiento que tienen los emprendedores que no se incuban. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Los emprendimientos que no se incuban sí tienen posibilidades de crecer en el mercado, claramente se les torna más difícil todo el proceso porque no tienen el acompañamiento y la asesoría que brinda una incubadora” (Entrevistado 1).

“Sí tienen posibilidad de crecimiento porque existen muchas Pymes que no pasaron por este proceso de incubación y tienen mucho éxito” (Entrevistado 2).

“Sí tienen posibilidades de crecer; sin embargo, es menor la posibilidad porque actualmente el 70% de las PYMES quiebran y salen del mercado” (Entrevistado 3).

“Sí tienen posibilidades de crecer, sin embargo, de una forma más lenta y con desventaja en comparación con las que pasan por este proceso” (Entrevistado 4).

“Sí tienen posibilidades, pero probablemente desarrollan menos habilidades para introducirse al mercado, y obtienen mayores deficiencias” (Entrevistado 5).

“Sí, porque una incubadora es una herramienta que busca aumentar posibilidades de éxito, sin embargo, las metodologías e información para

incubar se pueden utilizar sin un proceso formal de incubación” (Entrevistado 6).

“Sí, pero tienen menos posibilidades de surgir y crecer en el mercado” (Entrevistado7).

“Todos los emprendedores pueden perfectamente introducirse al mercado y tener todo el éxito posible” (Entrevistado 8).

“Hay emprendimientos que salen adelante sin necesidad de ser incubados, y es porque ya cuentan con la mayoría de los conocimientos y habilidades que se requieren para salir adelante” (Entrevistado 9).

Análisis

Considerando las respuestas de los entrevistados, es importante destacar que los emprendimientos que no se someten en el proceso de incubación también tienen muchas posibilidades de crecimiento y se logran consolidar en el mercado como PYMES exitosas, inclusive hasta crear empresas grandes e internacionalizarse; sin embargo, se debe reconocer que si se incuban desarrollan mayores habilidades y obtienen facilidades mediante el acompañamiento en comparación con los emprendimientos que no se incuban.

Por su parte, Moreno, Peña y Rosendo (2012), expresan que las incubadoras buscan crear condiciones favorables y brindar habilidades para que las personas puedan desarrollar las ideas emprendedoras, estas brindan herramientas y recursos; pero el éxito depende de las aptitudes y las actitudes del emprendedor; por lo tanto, no quiere decir que solo los emprendedores incubados van a tener éxito en el mercado.

Continuando con la idea anterior, es importante destacar que no es necesario ni tampoco es un requisito que todos los emprendimientos que se desarrollen en Costa Rica tengan que

incubarse; además también existen emprendedores que se someten a este proceso y aun así no logran alcanzar el éxito esperado.

Categoría 4: Posicionamiento en el mercado

Descripción

Se describe la cuarta categoría con base en las respuestas brindadas por los entrevistados, las mismas hacen referencia al posicionamiento que logran los emprendedores en el mercado. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Crean emprendimientos más concretos y tienen más facilidad de crecer en el mercado; además, cuando los emprendedores incubados van a tocar puertas a instituciones solicitando ayudas o haciendo trámites legales se les facilita más ya que van amparados por la incubadora a la que pertenecen” (Entrevistado 1).

“Los emprendimientos que se someten a este proceso son emprendimientos más reconocidos” (Entrevistado 2).

“Se diferencian en que obtienen mayores beneficios al presentarse a una institución respaldados por una incubadora que al presentarse solos, obtienen mayor apoyo” (Entrevistado 4).

“Una incubadora sirve de respaldo para lograr posicionar una PYME en el mercado” (Entrevista 6).

“Desarrollan mejores bases para competir en el mercado” (Entrevistado 7).

“Un proceso exitoso de incubación concluye con el posicionamiento de la empresa como un proveedor sólido de una nueva solución rentable para el mercado” (Entrevistado 9).

Análisis

Los entrevistados mencionan en sus respuestas que los emprendedores que pasan por una incubación generan mayores bases y mayor seguridad en el momento de introducirse a un mercado, y que las incubadoras sirven como un respaldo a la hora de que los emprendedores se den a conocer o necesitan ayuda de alguna institución. Uno de los entrevistados asegura que no es lo mismo que un emprendedor llegue a una organización por sí solo a que vaya respaldado por una incubadora de la RNIA ya que de esta forma tienen mayor validez y seriedad.

Por su parte, Barrientos (2015), indica que las incubadoras brindan seguridad al emprendedor perfeccionando la idea de negocio y analizando las ventajas y desventajas al introducirlo al mercado, prometiendo más posibilidad de permanencia en el mercado; además, introducen un valor agregado en el producto o servicio, realizan estudios de mercados externos creando mayores posibilidades de exportar y de esta manera hacen que los emprendimientos se posicionen en el mercado tanto nacional como internacional.

De acuerdo con lo anterior, gracias a todos los aportes y a la seguridad que brindan las incubadoras los emprendimientos que logren culminar este proceso y llegan al mercado adquieren mayores posibilidades de posicionamiento; es importante aclarar que eso no significa que con solo el hecho de ser incubados van a tener éxito en el mercado; sin embargo, sí obtendrán ciertos beneficios.

Categoría 5: Diferenciación

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la quinta categoría, la cual presenta las respuestas sobre lo que creen los entrevistados respecto de las diferenciaciones que adquieren los incubados en el proceso. Dichas respuestas se muestran seguidamente:

“Las incubadoras ayudan a crear mayores diferenciaciones entre los emprendimientos” (Entrevistado 5).

“Desarrollan capacidades para negociar” (Entrevistado 7).

“Los emprendedores al culminar el proceso de incubación terminan con mayores bases tomando ventajas en comparación con ciertos emprendimientos que no pasan por este proceso” (Entrevistado 8).

“Encontraron formas diferentes de competir” (Entrevistado 9).

Análisis

Según las respuestas de los entrevistados los emprendedores que pasan por el proceso de incubación toman ventaja y se diferencian de otros competidores en el mercado gracias a que desarrollan mayores capacidades y habilidades, y adquieren mayores herramientas para competir, aparte de que extienden su conocimiento y mejoran los métodos de producción dándole valor agregado al producto.

Castellanos, Jiménez y Maculan (2015) indican que las ideas incubadas generan ventajas competitivas sobre las que no han sido incubadas debido a que refuerzan el área de gestión

financiera. En cuanto al área de gestión empresarial también tienen un acompañamiento intensivo en el desarrollo del negocio y en temas tributarios y laborales. En el área de mercadeo o comercialización también cuentan con una mejor orientación y visión en comparación con los emprendimientos ordinarios

Se puede decir que las diferenciaciones que logran los emprendimientos incubados radican en que obtienen y crean bases para conseguir éxito; además es gracias a la preparación que le brindan las incubadoras en temas financieros y empresariales, sin dejar a un lado el estudio de mercado que realizan para el lanzamiento del emprendimiento dejando en evidencia que tienen capacidad de tomar una mejor decisión sobre las áreas en las que desean que se enfoque la idea y a qué sectores de la población se desea llegar.

Categoría 6: Conocimiento

Descripción

Se describe la sexta categoría con base en las respuestas brindadas por los entrevistados, las mismas hacen referencia al conocimiento que adquieren los incubados en el proceso. Dichas respuestas se muestran como sigue:

“Uno de los principales aportes que ofrece una incubadora, aparte de todas las herramientas, sin duda es el conocimiento que ellos adquieren” (Entrevistado 3).

“La mayor ganancia que obtienen los emprendedores es el conocimiento” (Entrevistado 4).

“Además de todos los aportes que nuestra incubadora brinda el de mayor valor que podemos ofrecer es el conocimiento que ellos adquieren a base de nuestras charlas y capacitaciones” (Entrevistado 7).

“Independientemente del éxito o el fracaso que obtengan los emprendedores a través del proceso que brindan las incubadoras de la RNIA lo más importante es el conocimiento que ellos toman en áreas de gestión empresarial, producción, mercadeo, innovación y tecnología” (Entrevistado 8).

Análisis

Los entrevistados aseguran que uno de los mejores aportes que los emprendimientos pueden obtener durante el proceso sin importar si consiguieron el éxito o no es el conocimiento que ellos se llevan gracias a las charlas, capacitaciones, y en general, a todos los asesoramientos que imparten estas incubadoras, sin dejar a un lado el aprendizaje que se obtiene al compartir un periodo con otros emprendedores en las mismas condiciones que ellos.

Un incubado adquiere conocimientos después del proceso en áreas como mercadeo, ventas, finanzas, producción, contabilidad, comunicación y tecnología, entre otras cosas; estos conocimientos les ayudan a formalizar el emprendimiento y de la misma forma les facilita entender cuáles son las bases necesarias para iniciar el proyecto y cómo llevarlo al éxito administrándolo de la manera correcta.

Todo el conocimiento adquirido por los emprendedores va de la mano con el crecimiento. La gestión del conocimiento no solo debe abarcar las formas tradicionales como las licencias y patentes, sino que se compone además de los conocimientos teóricos adquiridos, las experiencias laborales y las técnicas de trabajo. El conocimiento genera las bases para la competitividad.

Categoría 7: Ecosistema empresarial

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la séptima categoría, la cual presenta las respuestas sobre lo que creen los entrevistados del sistema empresarial dentro del proceso de incubación. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Los emprendedores pueden encontrar en una incubadora un sistema empresarial que les ayudará a tener éxito” (Entrevistado 3).

“Un aporte que brindan las incubadoras es un ecosistema empresarial en donde los emprendedores pueden conectarse con otros emprendedores y juntos darse apoyo” (Entrevistado 4).

“Nuestra incubadora con todos los aportes que brinda podría perfectamente considerarse como un ecosistema empresarial” (Entrevistado 5).

“En una incubadora es posible que encuentres un conjunto de personas que forman un ecosistema empresarial” (Entrevistado 7).

“Las incubadoras ofrecen una serie de herramientas esenciales para el desarrollo exitoso de los emprendimientos, estas herramientas son ofrecidas a través de expertos en las diferentes áreas o por personas que se han incubado; a esto le podemos llamar como ecosistema empresarial” (Entrevistado 8).

Análisis

Según las respuestas que brindan los entrevistados es posible considerar una incubadora como un ecosistema empresarial en donde los emprendedores por lo general se relacionan con otros emprendedores de otras áreas y comparten información; además, que logran encontrar

expertos en diferentes temas y al final toda esta unión y apoyo entre ellos mismos se transforma en un conjunto de emprendedores en un solo ecosistema.

Lozano asegura que las incubadoras ofrecen una serie de componentes necesarios para desarrollar un emprendimiento como son los abogados, educadores empresariales, fuentes de financiamiento y capital, y una gama de profesionalismos, y al final, toda esta serie de condiciones dentro de un mismo ámbito le dan ayuda a los emprendedores a ejercer, y por esta razón es que se conocen las incubadoras como un ecosistema empresarial ya que este se logró definir básicamente como una comunidad de negocios con personas que interactúan para producir bienes o servicios.

Por lo tanto, gracias a todos los aportes que una incubadora brinda a los proyectos se puede decir que el incubado el cual se somete al proceso también se está introduciendo en un ecosistema empresarial y este será clave para el éxito ya que acá se puede encontrar con diferentes opiniones especializadas que le ayudarán a promover la creatividad y competitividad.

Unidad de análisis 2: Requisitos

La segunda unidad de análisis se desprendió del segundo objetivo específico que hace referencia a los requisitos quienes deben cumplir los emprendedores en el momento de optar por un proceso de incubación y gestionar los emprendimientos.

A continuación, se desglosan las categorías que surgieron con base en las respuestas de los entrevistados según la unidad de análisis:

- 1) Suplir necesidades
- 2) Idea innovadora
- 3) Compromiso empresarial
- 4) Periodo de incubación

- 5) Tramitología
- 6) Escasez de herramientas
- 7) Espíritu emprendedor

Cada categoría tendrá una descripción con las respuestas ofrecidas por la muestra de la investigación. Se comparan los resultados de las entrevistas con la teoría y se analiza detenidamente con el fin de acoplar las bases teóricas presentadas.

Categoría 1: Suplir necesidades

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la primera categoría de la segunda unidad de análisis, la cual presenta la opinión de los entrevistados sobre uno de los requisitos que deben cumplir los emprendedores. Dichas opiniones se muestran a continuación:

“Querer emprender, pero sin tener capacidad de hacerlo” (Entrevistado 1).

“Tener que solventar una necesidad que presenta el mercado” (Entrevistado 2).

“Una cualidad que se requiere que tengan los emprendedores quienes se sometan al proceso de incubación es suplir las necesidades de ellos mismos y además las del mercado” (Entrevistado 5).

“El primer requisito es que de verdad ellos necesiten de nuestro apoyo para crear su emprendimiento” (Entrevistado 8).

“Generar necesidades nuevas y clientes dispuestos a pagar por estos productos o servicios” (Entrevistado 9).

Análisis

Según las opiniones de los entrevistados generalmente el proceso de incubación se da porque los emprendedores necesitan de la ayuda para poder generar la idea innovadora que ayudaría a suplir las necesidades de la población con el nuevo producto, servicio o generándoles empleos; además de suplir las necesidades personales del emprendedor obteniendo ingresos propios, y a raíz de esto es como se identifica la importancia de que existan incubadoras en el país.

Por su parte, Bravo (2012), citando a Aernoudt (2002), indica que estas organizaciones deben estar estructuradas correctamente para poder dar apoyo a los emprendedores con acceso a estos procesos y de esta forma poder cumplir con las necesidades del emprendedor; además ayudan a adaptar los productos y servicios a las necesidades y preferencias de los consumidores. También, el MEIC (2014) menciona que el emprendimiento por necesidad nace a través de una motivación por la falta de ingresos económicos por parte de las personas que desean emprender y crearse una PYME.

De acuerdo con la idea anterior, uno de los requisitos que deben cumplir los emprendedores es tener que someterse a incubación para que las incubadoras con la capacidad que tienen los ayuden a solventar las necesidades de ellos mismos y de la población, mediante todos los procesos de asesoramiento brindado dentro de las diferentes áreas; por ejemplo, dichas necesidades se suplen para un emprendedor cuando este pasa por un proceso de incubación y logra generar ingresos propios obteniendo utilidades. Por otra parte, para la población las necesidades se solventan a raíz del nuevo producto o servicio que el emprendedor ofrece y también cuando se logra consolidar la PYME y se producen nuevos empleos en el país.

Categoría 2: Idea innovadora

Descripción

De acuerdo con lo indicado por los entrevistados, se presenta la segunda categoría en la que se indican las respuestas acerca de que para incubarse es necesario tener una idea innovadora.

“Apoyamos ideas completamente innovadoras y tecnológicas” (Entrevistado 3).

“Lo primordial es que tengan una muy buena idea de emprendimiento” (Entrevistado 4).

“Se requiere de una idea con potencial” (Entrevistado 5).

“Una idea de negocio rentable y escalable” (Entrevistado 6).

“Los requisitos comunes son traer una idea de emprendimiento innovador y un equipo de trabajo dispuesto a cumplir con las etapas de incubación definidas por la institución” (Entrevistado 9).

Análisis

Los entrevistados argumentan que para optar por introducirse en una incubadora los emprendedores tienen que presentar primeramente una propuesta de idea de proyecto que sea

innovadora, que tenga potencial y que sea alcanzable, además de que sea un proyecto rentable y con oportunidades de crecimiento en el mercado; por otro lado, las incubadoras apoyan mucho las ideas que requieran del uso de la tecnología.

Por su lado, Mariño (2015), argumenta que las mejores ideas innovadoras se dan esporádicamente en el momento cuando se detecta una necesidad en la población y por lo tanto una oportunidad de negocio. Para que sea una idea innovadora es necesario que sea completamente novedosa o mejore un producto o servicio ya existente. Esta idea se debe analizar para verificar que realmente tenga potencial.

La idea innovadora se transforma en un requisito esencial que solicitan las incubadoras para poder tomar la decisión de aceptar un proyecto y someterlo al proceso. Se dice que es un requisito esencial porque generalmente las incubadoras al recibir las solicitudes lo primero que hacen es analizar el potencial que tenga la idea propuesta y que sea alcanzable, que tenga opciones de crecimiento y sobre todo que sea una idea rentable.

Categoría 3: Compromiso empresarial

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la tercera categoría, la cual presenta las respuestas de lo que creen los entrevistados respecto del compromiso que deben mantener durante el proceso. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Básicamente el fracaso de los emprendedores se da cuando estos deciden retirarse del proceso antes de haber culminado” (Entrevistado 1).

“El éxito depende del compromiso que demuestren los emprendedores y que estén dispuestos a hacer sacrificios” (Entrevistado 2).

“Que el equipo emprendedor sepa lo que quiere y esté consolidado, y estén atentos a llevar todo el proceso” (Entrevistado 3).

“Lo único que se requiere para el éxito es que se comprometan con el proceso y que desarrollen interés por emprender” (Entrevistado 4).

“El éxito depende de la responsabilidad, esfuerzo y de una idea innovadora” (Entrevistado 5).

“Que estén dispuestos a recibir la asesoría personalizada y se comprometan” (Entrevistado 6).

“El desarrollo por el interés en aprender sobre gestión empresarial los llevó al éxito” (Entrevistado 7).

“Lo principal que se necesita para el éxito es que los emprendedores sean responsables con los procesos y con ellos mismos, que estén dispuestos y quieran triunfar” (Entrevistado 8).

“Los emprendimientos con mejores resultados son los que se comprometen y logran ofrecer un producto que cumple con las expectativas del mercado.” (Entrevistado 9).

Análisis

María Cecilia, directora de INNOVAJOVEM, menciona que la principal razón que lleva a un emprendedor a obtener el éxito es tener mucho interés por el proceso; por su parte, Frías (2014), señala que a pesar de que las incubadoras brindan tantos aportes para el bienestar de

los incubados ellas realmente necesitan como principal requisito que los emprendedores se comprometan con el proceso, demuestren interés y sean responsables con cada paso para que logren el éxito y puedan crear una PYME.

Los entrevistados mencionan que, aunque los emprendedores tengan todas las herramientas necesarias para emprender, la verdadera clave del éxito es tener compromiso, interés y responsabilidad empresarial, pues opinan que no es suficiente tener todos los recursos si el emprendedor no se compromete con el proceso; además, es necesario que sean responsables y culminen todas las etapas de incubación, de lo contrario podrían caer en un fracaso.

Si los emprendedores no logran enfocarse en el proceso de incubación de sus empresas y no hay un compromiso firme; las consecuencias pueden llevar al proyecto por un camino erróneo, que representa pérdidas monetarias, pérdida de credibilidad en el mercado y un desacertado uso de los recursos de las incubadoras.

Categoría 4: Periodo de incubación

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la cuarta categoría, la cual presenta la opinión de los entrevistados sobre el periodo aproximado que dura el proceso y que considera la incubadora razonable para brindar las herramientas. Este hace referencia a un requisito debido a la necesidad de que los emprendedores cumplan con este periodo. Dichas opiniones se muestran a continuación:

“Todo el proceso de incubación y todos los aportes que brindan las incubadoras duran aproximadamente dos años, este tiempo varía y depende del tipo de emprendimiento” (Entrevistado 1).

“El proceso dentro de una incubadora dura dos años aproximadamente” (Entrevistado 2).

“El tiempo necesario del proceso es de año y medio” (Entrevistado 3).

“Aproximadamente el proceso del emprendimiento dura dos años y depende del tipo de emprendimiento” (Entrevistado 4).

“Las incubadoras brindan acompañamiento durante toda la vida útil de la empresa” (Entrevistado 5).

“En nuestra metodología el avance lo define el emprendedor, por lo que de igual manera el tiempo para salir al mercado recae sobre el emprendedor” (Entrevistado 6).

“Los aportes que una incubadora pueda brindar los hace en aproximadamente dos años” (Entrevistado 7).

“El tiempo prudente para el proceso es de cuatro a seis meses la primera etapa, seguidamente de un año la segunda etapa y finalmente la tercera parte es de seis meses a un año. Se puede dar un aproximado de dos años en el total del proceso, pero este periodo se puede extender según el emprendimiento e inclusive darle seguimiento a la PYME por toda su vida útil” (Entrevistado 8).

“De 1 a 3 años, y puede que hasta más, dependiendo del tamaño del emprendimiento. Los más pequeños maduran más rápido” (Entrevistado 9).

Análisis

Los entrevistados dieron respuestas muy variadas en cuanto al tiempo de duración sobre los procesos de incubación, inclusive uno manifestó que se procura dar seguimiento todo el tiempo que sea posible a los emprendimientos que han culminado el proceso; en términos generales, la mayoría acordó que el tiempo prudente para que se dé la incubación es de

aproximadamente dos años, dependiendo del emprendimiento y del nivel de madurez que alcance así durará más de dos años o un poco menos.

Por su parte, Barrientos (2018) indicó que el proceso de incubación es por etapas y cada una tiene su tiempo; por ejemplo, la primera parte dura aproximadamente entre cuatro a seis meses, después la etapa de incubación dura entre doce a dieciocho meses y la última etapa dura entre seis y doce meses también. Todos estos tiempos son diferentes según el tipo de emprendimiento y las condiciones que se demuestren, e inclusive cuando se culmina el proceso las incubadoras le brindan un seguimiento durante la vida útil.

Por lo tanto, se puede decir que el tiempo tardado en un proceso de incubación básicamente varía según el tipo de emprendimiento y de las necesidades que este tenga, además del nivel de crecimiento o maduración que vaya alcanzando con el tiempo; inclusive hay emprendimientos que no logran pasar la primera etapa del proceso, así como también hay emprendimientos que solo en la primera etapa logran darle madurez al proyecto y salen exitosos del proceso de una manera más rápida.

Categoría 5: Tramitología

Descripción

De acuerdo con los entrevistados, se desarrolla la quinta categoría de la segunda unidad de análisis en la que se indican qué trámites son necesarios, los cuales se presentan seguidamente:

“Como en toda organización, es necesario realizar una documentación formal para que el proceso de incubación tenga validez” (Entrevistado 1).

“Los trámites para iniciar el proceso de incubación es bastante básico, lo primero es una carta por parte del emprendedor solicitando ingresar y después de un análisis una carta de la incubadora rechazando o aceptando el proyecto” (Entrevistado 2).

“Se debe realizar una documentación para que el proceso tenga formalidad” (Entrevistado 3).

“El trámite que se debe realizar para que se dé el proceso de incubación son unas cartas de aceptación y un contrato entre la incubadora y el emprendedor” (Entrevistado 5).

“Se solicita que el emprendedor realice una solicitud a la incubadora, que ella realice un análisis de los proyectos solicitados, y una vez tomada la decisión de selección deben enviar una carta de aceptación o de rechazo y seguidamente un contrato entre ambas partes. Finalmente que se realice toda la inscripción ante el MEIC”. (Entrevistado 8).

Análisis

Según las respuestas de los entrevistados se puede destacar que uno de los requisitos necesarios para que una persona pueda optar por pertenecer a una incubadora es realizar una documentación formal para darle validez al proceso; en este trámite se debe dar un intercambio de cartas entre el emprendedor y la incubadora, así como también se debe realizar un contrato entre ambas partes y una inscripción ante el MEIC.

La señora María Ceciliano menciona que se debe seguir un protocolo de incorporación del emprendedor a la incubadora; en dicho protocolo se realiza un contrato general donde ambas partes se ponen de acuerdo y se comprometan con el proceso; seguidamente se requiere de una carta de intención por parte del emprendedor y una carta de aceptación por parte de la incubadora; una vez formalizado y aceptado el emprendedor dentro de la incubadora se realiza la inscripción del mismo ante el MEIC.

Como se evidencia anteriormente, un emprendedor no puede decidir someterse al proceso de incubación y listo, para que eso pueda suceder se requiere de una tramitología básica en donde quede un respaldo de que ambas partes estuvieron totalmente de acuerdo y no se está obligando a nadie a proceder. Es importante aclarar que esta documentación también sirve para dar seguridad de que las incubadoras están trabajando bajo la reglamentación que indican el MEIC y RNIA.

Categoría 6: Escasez de herramientas

Descripción

En la presente categoría se menciona la opinión de algunos entrevistados sobre la falta de herramientas de los emprendedores al iniciar proceso:

“Uno de los principales requisitos que deben cumplir los emprendedores para ser tomados en cuenta para el proceso es que definitivamente requieran de las herramientas que una incubadora pueda brindar” (Entrevistado 1).

“Es importante que los emprendedores no tengan herramientas tecnológicas para desarrollar el proyecto y que además no conozcan sobre ciertas áreas importantes” (Entrevistado 2).

“Se requiere que los emprendedores de verdad tengan escasez de herramientas en cuanto a laboratorios y conocimientos” (Entrevistado 3).

“Lo principal que debe tener un emprendedor es que no posea acceso a ciertas herramientas de producción y que además no tenga los estudios y la preparación en temas de ventas, administración y financiamientos” (Entrevistado 4).

“Se aceptan aquellos emprendedores que necesiten el empujón inicial” (Entrevistado 6).

“Una de las cosas que toman en cuenta las incubadoras para aceptar los proyectos es que el emprendedor no tenga los recursos por emprender por sí solo” (Entrevistado 8).

“Lo que acerca a uno a las incubadoras son las carencias: carencia de conocimientos, de contactos, de guías para hacer crecer el negocio. Entonces, además de la factibilidad de las ideas (un requisito para emprender), lo que lo acerca a las incubadoras son las carencias y las cosas que las incubadoras puedan ofrecer” (Entrevistado 9).

Análisis

Los entrevistados mencionan en sus respuestas que un punto importante que se debe cumplir para poder ser incubado es que el emprendedor no tenga los recursos necesarios para poder llevar a cabo su proyecto; en otras palabras, que los emprendedores tengan carencia en

cuanto a conocimientos básicos en todo lo que involucra gestión empresarial, que no tengan contacto con personas claves que los puedan ayudar.

Por su parte, Bravo (2012) indica que una incubadora colabora con personas que no cuentan con información empresarial, recursos financieros, tecnológicos y de infraestructura para poner en práctica las propuestas de negocio expuestas, debido a que si también apoyan a personas que sí son capaces de solventar estos recursos les impedirían el desarrollo a otras personas que verdaderamente sí carecen de ciertas herramientas para emprender.

Continuando con la idea anterior, es importante señalar que dentro de los requisitos que se solicitan para poder incubarse es necesario que el emprendedor no cuente con las herramientas para desarrollar su idea. Una incubadora está específicamente creada para ayudar a todo aquel que carezca de recursos, por lo que la persona debe ser muy consciente de sus faltas de herramientas para que de esta forma la incubadora no invierta recursos en una persona que perfectamente podría suplir ciertas debilidades con sus propios equipos y sus propias habilidades.

Categoría 7: Espíritu emprendedor

Descripción

De acuerdo con lo indicado por los entrevistados, se presenta la séptima categoría de la unidad dos del análisis, acerca del espíritu emprendedor que deben tener los emprendedores quienes quieran incubarse. Algunas expresiones fueron:

“Una de las cosas importantes para obtener éxito en el proceso es que las personas realmente tengan el espíritu emprendedor” (Entrevista 1).

“Las personas que llegan a nuestra incubadora deben ser creativos, innovadores y capaces” (Entrevistado 2).

“Sin duda el emprendedor debe tener talento, carácter y flexibilidad” (Entrevistado 3).

“El requisito más importante para obtener éxito es la perseverancia y la paciencia” (Entrevistado 4).

“Dentro de las habilidades que debe tener un emprendedor es la de ver las cosas de manera diferente al resto para poder captar oportunidades de negocio” (Entrevistado 5).

“Un emprendedor debe tener la capacidad de convencer a otros de que su idea es factible” (Entrevistado 6).

“No es necesario que el emprendedor ya tenga el espíritu emprendedor desarrollado, para eso estamos nosotros, para hacer que cada persona reúna esas capacidades durante el proceso” (Entrevistado 7).

“Las incubadoras deben solicitar que los incubados tengan el espíritu emprendedor para que de esta manera posean la capacidad de crear e intentar cosas nuevas; sin embargo, es responsabilidad de las incubadoras de desarrollar este espíritu en las personas” (Entrevistado 8).

“Formación del equipo emprendedor con personal capaz de llevar a cabo el emprendimiento” (Entrevistado 9).

Análisis

Dadas las respuestas anteriores se puede decir que las incubadoras generalmente buscan a personas para sus procesos que cumplan ciertas características propias como que sean personas perseverantes, pacientes, creativos, innovadores, talentosos, con carácter, flexibles y que tengan la capacidad de transformar necesidades en oportunidades. Cuando una persona reúne estas características, según los entrevistados, podrían llamarse personas con espíritu innovador; aunque la mayoría de las respuestas apuntaron que las incubadoras solicitan estas características en un emprendedor, y cabe destacar que dos de ellos mencionaron que también desarrollar este espíritu es parte de lo que se logra desplegar en una incubadora.

García (s.f.) señala que una persona con espíritu emprendedor debe tener la creatividad y ser innovadoras; además, ser una persona arriesgada y organizada, con objetivos claros; debe ser una persona flexible y experimentadora. No es relevante que la persona deba nacer con este espíritu emprendedor; sin embargo, es posible que estas características las vaya desarrollando conforme el tiempo y la experiencia que va adquiriendo.

Según lo planteado por los entrevistados y lo dicho por el autor, se puede decir que el espíritu emprendedor es un requisito clave para que los emprendedores tengan éxito con sus emprendimientos y no se rindan con el primer fracaso, porque existe la posibilidad de riesgo que si la persona no tiene estas características decida retirarse del proceso con el primer error o el primer fracaso y la idea de aceptar a personas para que se incuben es que sean perseverantes e insistentes, o mínimo, que sean personas flexibles a aprender y desarrollar estas habilidades con el proceso.

Interpretación de datos

En la actualidad cada vez es mayor la cantidad de personas que ven una oportunidad de negocio innovador a raíz de una necesidad existente en la sociedad. Al detectar esta necesidad dichas personas emprendedoras introducen al mercado productos o servicios totalmente nuevos o similares a los existentes, pero con un valor agregado; actualmente es muy normal ver emprendimientos en la calle con gran éxito y que poco a poco se van consolidando en el mercado, lo cual indica que está creciendo la competencia.

Claramente para que se pueda dar el aprovechamiento de las oportunidades que nacen en el mercado es necesario proponerse esa idea de negocio como meta u objetivo; lo primordial para que puedan surgir dichos emprendimientos es que los emprendedores se inscriban ante la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) para que de esta forma cuenten con el apoyo y el respaldo.

Continuando con la idea anterior, aparte de realizar la inscripción en el DIGEPYME, el emprendedor debe realizar una serie de permisos para operar y llevar a cabo su emprendimiento; por otra parte, el emprendedor debe tener conocimientos básicos en gestión empresarial y producción para que pueda dar el adecuado manejo a su emprendimiento y logre crecer.

En Costa Rica se ha popularizado tanto el tema de emprendimientos, pero lamentablemente muchos de ellos han fracasado gracias a la falta de las bases anteriormente mencionadas. Debido a la necesidad de hacer que la mayoría de los emprendimientos logren consolidarse en el mercado es como se empiezan a generar incubadoras para que cumplan específicamente con ese fin.

En Costa Rica el ente encargado de vigilar que las incubadoras operen de la manera correcta es el MEIC a través de la RNIA. Las incubadoras pueden ser del tipo intramuros, lo que quiere decir que ofrecen un espacio físico en donde los emprendedores pueden trabajar con sus proyectos o del tipo extramuros, lo cual significa que solamente se dedican a dar asesoramientos personalizados a cada emprendimiento. Por otra parte, las incubadoras trabajan por tipo de emprendimiento y según las características de cada uno, ellas no tienen un procedimiento exacto para todos en general.

Los aportes que las incubadoras brindan a los emprendedores que aceptan básicamente radican en crear condiciones favorables y facilitar habilidades para desarrollar el negocio, ofrecen servicios de asesoramientos técnicos jurídicos, operativos y de gestión empresarial, además brindan facilitamiento financiero y beneficios como seguridad, perfeccionando la idea de negocio y analizando las ventajas y desventajas al introducirlo al mercado.

Por otra parte, dentro de los asesoramientos que estas ofrecen están las capacitaciones, charlas, les ayudan con los procesos legales, de logística y trazabilidad; colaboran en los procesos de producción, ayudan a mejorar la idea, les enseñan gestión empresarial y en áreas de contabilidad, finanzas, administración y mercadeo, además también aprender a competir en el mercado.

Otro aporte que brindan las incubadoras es que los emprendimientos crean mayores posibilidades de crecimiento gracias a la madurez que toman durante el proceso y a su vez debido a la capacidad de crecimiento logran posicionarse en el mercado por la seguridad que crean, y además, el respaldo que les brinda la incubadora les permite generar utilidades y seguir evolucionando el negocio.

Las incubadoras también tienen la posibilidad de realizar aportes económicos a sus emprendedores, esto se hace gracias a los fondos de inversión que brindan ciertas compañías y al fondo de Capital Semilla que es otorgado de manera concursable por el Sistema de Banca para el Desarrollo. Por otro lado, los emprendedores, debido a todas las herramientas y habilidades que adquieren durante el proceso, logran diferenciarse de los emprendimientos que no han sido incubados y generan mayores ventajas competitivas al mejorar el proceso de producción.

Los emprendedores expanden significativamente su conocimiento después de haber pasado por todas las etapas de incubación independientemente de si obtuvieron éxito en el mercado o no. Este conocimiento se debe gracias a todos los aportes que brindan este tipo de instituciones y crean bases en las diferentes áreas de gestión empresarial y de producción. Se considera importante mencionar que dentro de una incubadora existe todo un ecosistema empresarial ya que es posible encontrar y relacionarse con personas profesionales que aportan su conocimiento y con emprendedores que han tenido éxito después del proceso de incubación así como también con emprendedores que apenas están realizando las etapas.

Estas incubadoras solicitan una serie de requisitos básicos que deben cumplir los emprendedores para poder someterse al proceso. El primero es que deben tener una necesidad como desear un ingreso propio y ser su propio jefe, o que quieran cubrir con un producto o servicio una necesidad que se vea reflejada en la sociedad, y para lograr esto es importante que los emprendedores presenten ante la incubadora un proyecto con una idea de negocio completamente innovadora, que tenga potencial en el mercado y que sea totalmente nueva o mejorando por mucho algún producto ya existente en el mercado creando mayor competencia.

No cabe duda de que un requisito esencial durante todo el proceso es que los emprendedores verdaderamente se comprometan con su proyecto y sobre todo que se comprometan con el proceso para que las incubadoras no gasten de manera errónea sus herramientas y logren alcanzar el éxito empresarial. Las personas que se someten a este proceso

deben tener muy en claro que el periodo de incubación dura aproximadamente dos años, este tiempo depende del tipo de emprendimiento y del grado de madurez que alcance en cada una de las etapas.

Es importante considerar que para la validez del proceso se realice una documentación básica la cual consta de una carta de intención por parte del emprendedor, una carta de aceptación o de rechazo por parte de la incubadora y un contrato hecho por ambas partes dejando en evidencia la claridad del proceso y el compromiso y disposición tanto de la incubadora como del emprendedor, y finalmente se deben hacer las respectivas inscripciones ante el MEIC.

Es necesario mencionar que los emprendedores quienes quieran someterse a un proceso de incubación la hacen porque no logran completar todas las herramientas necesarias para emprender y las incubadoras tienen la capacidad de brindar esas herramientas; por otra parte, también debe tener y fomentar el espíritu emprendedor. Quiere decir que deben ser perseverantes, pacientes e innovadores, que amen la creatividad y acepten las recomendaciones.

En términos generales, las incubadoras toman fuerza y popularidad en el país ya que son de gran beneficio para todas las personas que deseen emprender un negocio para solventar una necesidad; pero que no tengan las herramientas necesarias para hacerlo; las incubadoras brindan una serie de aportes que al final del proceso se transforman en un negocio exitoso la mayoría de las veces.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este apartado se presentan las conclusiones y las recomendaciones obtenidas a partir de la presente investigación. Primeramente, se presentan los resultados más destacados de los datos obtenidos, los cuales buscan dar respuesta a la pregunta planteada de la investigación y sus objetivos. Posteriormente, se muestran algunas recomendaciones que surgieron de la investigadora luego de finalizar el análisis de resultados.

A partir de las respuestas de los informantes seleccionados de una muestra que se planteó en el apartado metodológico, y luego de haber establecido un problema investigativo con su respectiva justificación, antecedentes y objetivos, de los cuales se desprendieron unidades y categorías de análisis que se compararon con la teoría del marco referencial, nacen las conclusiones así como las recomendaciones que se muestran a continuación.

Conclusiones de la Investigación

Se concluye que el principal asesoramiento recibido por los emprendedores en el proceso de incubación se da a través de las charlas y capacitaciones que imparten las incubadoras, además del acompañamiento brindado en el desarrollo del proyecto a lo largo de cada una de las etapas del proceso.

Se destaca que las incubadoras pueden ayudar a los emprendedores a obtener financiamiento para sus proyectos; por su parte, se concluye que no todos los emprendimientos a lo largo de este proceso pueden optar por este beneficio debido a que se realizan en forma de concurso.

Se determinó que los emprendimientos logran alcanzar una mayor posibilidad de crecimiento gracias a las habilidades que desarrollan durante el proceso y al acompañamiento que brindan los expertos de las incubadoras.

Igualmente es posible que los emprendedores incubados se posicionen en el mercado ya que obtienen muchas bases en el proceso, lo cual hace que obtengan seguridad y respaldo por parte de la incubadora en el momento de introducirse en el mercado.

Se concluye que los emprendimientos incubados toman diferenciación con los emprendimientos que no pasan por el mismo proceso debido a que refuerzan el área de gestión empresarial en el desarrollo del negocio y esto hace que tomen ventaja competitiva y le den valor agregado a su producto o servicio.

Se determina que los emprendedores a lo largo del proceso logran ampliar su conocimiento en las distintas áreas administrativas y de producción, esto también gracias a los aportes y asesoramientos que ofrecen las incubadoras independientemente del éxito obtenido o no.

Se determinó en la investigación que una incubadora es un área en donde se puede encontrar todo un ecosistema empresarial debido a que los emprendedores por lo general en ese lugar se relacionan con otros emprendedores de otras áreas y comparten información.

También se logró concluir que para que un emprendedor tenga la posibilidad de someterse a un proceso de incubación debe requerir ayuda para cubrir sus necesidades propias y ciertas necesidades que presenta la sociedad.

Se destaca que uno de los requisitos básicos que deben tener los emprendedores es el de presentar una idea innovadora con potencial y que sea alcanzable, ya sea por un producto o servicio completamente nuevo o similar al de la competencia, pero con un valor agregado innovador.

Se concluye que uno de los requisitos importantes para que los emprendedores tengan éxito con el proyecto es que muestren todo el interés posible por aprender, que sean responsables con el proceso y mantengan el compromiso empresarial en todo momento.

Se determinó que el tiempo que tarda en proceso de incubación puede variar según el tipo de emprendimiento. Se puede decir que aproximadamente dura dos años, pero esto también depende del grado de madurez y de éxito que alcancen los emprendimientos, además también se determinó que existen incubadoras las cuales le dan seguimiento a lo largo de su vida útil.

Se logró concluir que los trámites para que se pueda dar una incubación es una documentación bastante básica entre la incubadora y el emprendedor, así como también se estableció que un requisito importante es la elaboración de un contrato y además que se debe realizar la inscripción ante el MEIC.

Se concluye que un requisito esencial que deben cumplir los emprendedores en el momento cuando hacen la solicitud de incorporación a una incubadora es que deben ser emprendedores que no tengan las herramientas necesarias para realizar el emprendimiento por sí solo.

Se señala que los emprendedores quienes quieran pertenecer a las incubadoras deben tener y promover el espíritu emprendedor o estar abiertos a desarrollar este espíritu, por lo que deben ser creativos, innovadores, capaces, con carácter y flexibles.

Finalmente, se concluye que los emprendedores obtienen a partir del proceso de incubación diferentes aportes tales como asesoramientos, ayudas económicas, crecimiento, posicionamiento, diferenciación, conocimiento y además pueden ser parte de un ecosistema empresarial

Recomendaciones

A continuación, en este capítulo V se propone una serie de recomendaciones que se consideran adecuadas según los resultados obtenidos de la recolección de datos de los entrevistados según la muestra en la presente investigación. Esto también a partir de los sujetos de interés que poseen áreas las cuales pueden ser mejoradas.

Se le recomienda a los emprendedores lo siguiente:

Que procuren someterse a procesos de incubación para que puedan obtener asesoramientos y de esta forma emprender de una manera más eficaz.

Que aprovechen todos los aportes que las incubadoras les brindan para que puedan marcar diferencia entre ellos mismos y con los proyectos que no han pasado por este proceso.

Que verdaderamente se aseguren de requerir de una incubadora para cubrir sus necesidades y las de la sociedad para no malgastar erróneamente las herramientas que estas ofrecen.

Que realicen toda la documentación necesaria correctamente y de la manera más rápida para agilizar la tramitología, que aunque es básica, requiere de tiempo y así poder dar inicio con el emprendimiento sin ningún inconveniente.

Que para formar su negocio y tener éxito en el proceso de incubación se comprometan con cada una de las etapas mostrando interés y responsabilidad.

Por su parte, también se le recomienda a las incubadoras lo siguiente:

Que implementen una base de datos en donde los emprendedores puedan ver el alcance que han tenido los emprendimientos que han sido incubados para que de esta forma se motiven con el proceso.

Que amplíen las capacitaciones en diferentes áreas no solo en gestión empresarial, invitando a más profesionales para que las impartan para que los emprendedores puedan ampliar sus conocimientos.

Que en cada una de las etapas de incubación se realicen estudios o filtros para que puedan continuar con la siguiente etapa los emprendimientos que de verdad estén aprovechando los recursos y que tengan potencial, además así se podría recortar la duración del proceso.

Invitar a más personas para que sean parte de ellas no solo como emprendedores; sino también como acompañantes del proceso para que de esa forma se pueda ampliar el ecosistema empresarial que existe en estas instituciones.

Que se aseguren de que los proyectos que aceptan para incubar sean innovadores y con potencial en el mercado, esto se puede lograr analizando cada propuesta para que puedan tener seguridad de que al final del proceso será un emprendimiento con éxito y valga la pena invertir en ellos.

Que no soliciten como requisito tener el espíritu emprendedor; sino más bien que mediante sus procesos ayuden a que se fomente este espíritu y nazca en las personas que realmente se interesan por el proceso debido a que existen personas quienes quieren emprender; pero que del todo no saben cómo realizar las cosas y no tienen la capacidad o la creatividad requerida lo cual sería injusto.

Realizar un estudio previo de los emprendedores que se van a incubar para asegurarse de que las personas que se someterán al proceso es porque no tienen todas las herramientas y necesitan de la ayuda; de lo contrario se podrían utilizar los recursos de manera equivocada impidiéndole a personas necesitadas que progresen.

Incrementar los aportes económicos a emprendimientos viables y con potencial porque actualmente son muy pocos los emprendimientos que pueden gozar de este beneficio.

Finalmente, se les sugiere a las personas con un pequeño negocio que estudien las posibilidades de crecimiento que pueden tener si se someten al proceso de incubación para que tengan mayor éxito en el mercado.

Referencias

- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica (2002) Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y sus Reformas (Publicada en el Diario Oficial La Gaceta Número 94 el 17 de mayo del 2002).
- Barrientos, D (2018). Red Nacional de Incubación y Aceleración 2018, Departamento de Emprendimiento, San Jose, Costa Rica.
- Barrientos, M (2015) Incubadoras de negocios ¿son un aporte al emprendimiento en concepción? (Tesis de maestría). Universidad de Bío, Chile.
- Bravo, S. (2012) Incubadoras de empresas, creación de empresas y redes sociales (Tesis doctoral). Universidad de Sevilla, España.
- Bermúdez Y. (s.f.) Incubadoras de empresas y parque tecnológicos una alternativa para garantizar el nacimiento de empresas innovadoras y sostenibles. (Tesis doctoral) Facultad de Ciencias Empresariales Universidad UNIMINUTO, Colombia.
- Cassin, E. (2010) Las incubadoras de empresas, recuperado de http://www.cedet.edu.ar/Archivos/Bibliotecas_Archivos/20%20cassin%20LAS%20INCUBADORAS%20DE%20EMPRESAS.pdf
- Castellanos, O. Jiménez, C. Maculan, A. (2015) Aprendizaje en el proceso de incubación de empresas de base tecnológica. (Informe No. 1) Colombia.
- Flores, B. (15 de marzo de 2017). Costa Rica lidera emprendimientos en Centroamérica, Aceleradoras e incubadoras son claves para el auge de las pymes. La Republica, San José.
- Frías, P. (2014) Compromiso y satisfacción de PYMES (Tesis de maestría). Universidad de Chile. Centro de Estudios de Postgrado, Economía y Negocios, Chile.
- García, D. (s.f.) Perfil Emprendedor, Administración, Gestión y Comercialización, IES Pino Montano.

Gonzales, C. (2011) PYMES MEXICANAS, INCUBADORAS DEL DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL MÉXICO ACTUAL. UNIVERSIDAD AUTONOMA DE SAN LUIS POTOSI, México.

González, L. (2012) Los principios de calidad aplicados en incubadoras de empresas (Licenciatura en administración). Universidad nacional de Cuyo, Argentina.

Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, M. (2014) Metodología de la Investigación. Ciudad, México, Mc. Graw Hill Education.

Jaramillo, L. (2008) Emprendimiento: Concepto básico en competencias. Institutos de Estudios en Educación. Edición #7, Universidad del Norte.

Lozano, M. (2015) Ecosistema Empresarial. Universidad Icesi. Cali, Colombia.

Mariño, W. (2015) El proceso de generación de ideas innovadoras para emprendimiento. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

MEIC. (2010). Política pública de fomento a las Pyme y al Emprendedurismo. Administración Chinchilla Miranda 2010-2014. San José, Costa Rica: MEIC.

MEIC. (2014). Política de fomento al Emprendimiento de Costa Rica. Administración Solís Rivera 2014-2018. San José, Costa Rica: MEIC.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio MEIC (2011) Manual Operativo Red Nacional de Incubación y Aceleración. (Aprobado en la sesión No. 2 del 7 julio 2011, Consejo Nacional de Emprendimiento).

Montes, M. (2017) Red Nacional de Incubación y Aceleración, Viceministra del Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Moreno K, Peña M, Rosendo F. (2012). La importancia del desarrollo de las incubadoras para el impulso y crecimiento de las MPyMES. (Tesis terminal). Instituto Politécnico Nacional, México.

Muñoz E (2015) Diagnóstico del Sistema PYME de Costa Rica. Ministerio de Economía Industria y Comercio, San José.

Murillo J, (2016) Emprendimiento Juvenil en Costa Rica, Informe Nacional.

- Política Nacional de Emprendimiento (2010). Administración Chinchilla Miranda 2010-2014. San José, Costa Rica: MEIC. Costa Rica Emprende.
- Pymes el financiero. (28 febrero 2014). Primera incubadora de empresas en Colegio Técnico de San Carlos. El Financiero. Recuperado de <https://www.elfinancierocr.com/pymes/primera-incubadora-de-empresas-en-un-colegio-tecnico-profesional-abre-en-san-carlos/P4QFNQKXCZGTNDGZU6HQWPCFKI/story/>
- Pymes el financiero. (30 junio 2015). ¿Qué es el capital semilla y cómo funciona en el país? Recuperado de <https://www.elfinancierocr.com/pymes/que-es-el-capital-semilla-y-como-funciona-en-el-pais/Y453Q6T2CBF3XKQWSMD6YT5V7U/story/>
- PYMES Costa Rica, ventana única PYME 2018, Ministerio Economía, Industria y Comercio, recuperado de <http://www.pyme.go.cr/cuadro5.php?id=1>
- Rodríguez C. (2017) alcance No. 97 del Diario Oficial La Gaceta, Costa Rica. Proyecto de Ley de Fomento al Ecosistema Nacional de Emprendimiento e Innovación. Expediente N.º 20.155.
- Rojas, N. (08 de agosto de 2014). Incubando Incubadoras. El Independiente. Recuperado de <https://www.elindependiente.co.cr/2014/08/incubando-incubadoras/>
- Rueda, C. (2016) Aceleradoras Corporativas de Startups y Transformación Digital. Business, Technology & Organization.
- Sanz, A. (2013). Políticas Públicas para Emprendedores: Análisis del proyecto de Ley del Apoyo al Emprendedor. (Tesis doctoral). Universidad de Salamanca, España.
- Sena, S (18 de noviembre de 2016). El papel de las incubadoras para las empresas. Infobae, párr. 2. Recuperado de <https://www.infobae.com/opinion/2016/11/18/el-papel-de-las-incubadoras-para-las-empresas/>
- Silvestrini, Vargas (Enero, 2008). FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS, SECUNDARIAS Y TERCARIAS Recuperado de <http://www.ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>

Toledo, C. (2008). Incubadoras de empresas, Planificación preliminar, recuperado de <https://incubacionempresas.wordpress.com>

Torres, Z. (2014). Administración Estratégica. México: Grupo Editorial Patria.

Ulloa, N. (12 de agosto de 2016). Servicios de financiamiento, incubación y asesoría para pymes. El Financiero, San José.


Ulloa, N (13 de abril de 2018), incubadora convoca a interesados a emprender su fase azul. El Financiero, San José.

Vargas, A. (15 de diciembre de 2004). Empresas jóvenes van a incubadora. La Nación. p36, San José.

Apéndices

Apéndice 1

Registro de emprendedores

 Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME)		
Registro de emprendedores		
Trámite de inscripción y renovación		
I. Datos generales para el registro		
Nombre de la Persona Física o Empresa: _____		
Tipo de Identificación:	<input type="checkbox"/> Física <input type="checkbox"/> Jurídica No. Identificación _____	
Tipo de razón social: <input type="checkbox"/> S.A. <input type="checkbox"/> Responsabilidad Ltda <input type="checkbox"/> Comandita Simple <input type="checkbox"/> Otro _____		
Tipo de asociatividad: <input type="checkbox"/> Asociación Individual	<input type="checkbox"/> Página Web _____	
Dirección exacta: _____		
Provincia _____ Cantón _____ Distrito _____ Región _____		
Sector al que pertenece la actividad: <input type="checkbox"/> Agropecuario <input type="checkbox"/> Industria <input type="checkbox"/> Comercio <input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> Otro: _____		
Descripción detallada de la actividad productiva: _____		
II. Información de los personeros legales		
Nombre del representante legal: _____		
	Primer apellido Segundo apellido Nombre	
Tipo identificación <input type="checkbox"/> Cédula identidad <input type="checkbox"/> Cédula residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte Número _____		
<input type="checkbox"/> Mujer	<input type="checkbox"/> Hombre	Fecha nacimiento: _____
Cargo que desempeña en la empresa _____		
Tipo Poder: <input type="checkbox"/> Apod. generalísimo <input type="checkbox"/> Apod. general <input type="checkbox"/> Especial <input type="checkbox"/> Representante judicial y extra judicial		

Desconocido: _____
Nivel educativo: () Primaria () Secundaria () Técnico () Diplomado () Bachiller () Licenciatura
Carrera profesional: _____
Teléfono(s): _____ Correo electrónico: _____
III. Clasificación del emprendimiento
¿En qué etapa de desarrollo se encuentra su emprendimiento?
() Gestión () Inicio () Desarrollo () Madurez
Tipo de Emprendimiento: () Necesidad () Subsistencia () Tradicional
() Oportunidad () Dinámico () Alto impacto
() Social
¿Qué le motiva a emprender su negocio?
¿En qué etapa de formulación se encuentra su emprendimiento?
() Solo idea () Documento inicial () Estudio de factibilidad () Primeras acciones realizadas
IV. Formalización de su emprendimiento
¿Con cuáles recursos cuenta para iniciar su negocio? Puede seleccionar varias opciones.
() Infraestructura alquilado () Domicilio () Local prestado () Local
() Humanos () Unipersonal () Más de dos personas _____
() Equipo y materiales Materiales () Maquinaria () Herramienta ()
() Financieros Donaciones () Propio () Crédito ()

Apéndice 2

Registro de PYMES

Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME)	
Registro PYME	
Declaración Jurada Trámite de Inscripción y Renovación	
Teléfono 2549-1400 Apartado postal:10216-1000 www.siec.go.cr Correo siec@meic.go.cr	
Fecha de solicitud de inscripción PYME (*):	Fecha aprobación condición PYME (**):
Nombre de la persona o empresa:	
Tipo de identificación: () Física () Jurídica	No. identificación

Documento de identificación: Pasaporte() Cédula de identidad() Cédula de residencia() Cédula jurídica ()				
Tipo de persona Jurídica: Sociedad Anónima () Responsabilidad Ltda () Comandita Simple () Sociedad de Capital e Industria () Sociedad de Hecho () Empresa Unipersonal () Otro:				
Tipo de asociatividad: Asociación () Individual ()		No. Patrono ante CCSS:		
Correo electrónico Empresa:			Página Web:	
Dirección exacta de la Empresa:				
Provincia:		Cantón:	Distrito:	Región:
Sector al que pertenece la Empresa: Industria () Comercio () Servicios () Agropecuario*** () Otro ()				
Para el sector comercio indique: Comercio Por menor () Comercio al por mayor ()				
Descripción de la actividad económica principal (En caso de tener más de una actividad indique porcentajes):				
Representante legal:	Primer apellido:	Segundo apellido	Nombre completo	
Tipo identificación: Cédula identidad () Cédula residencia () Pasaporte ()			Número:	
Sexo: Mujer () Hombre ()		Fecha Nacimiento:	Nacionalidad:	
Cargo que desempeña en la empresa: Propietario () Gerente () Administrador () Otro:				
Tipo Poder: Apod. generalísimo () Apod. general () Apod. Especial () Representante judicial y extra judicial () Desconocido ()				
Porcentaje de su participación accionaria en la empresa:				
Nivel educativo: Primaria () Secundaria () Técnico () Diplomado () Bachiller () Licenciatura () Posgrado () Carrera prof.:				
Teléfono/s:		Correo para recibir notificaciones:		
Fecha de constitución de la empresa ante el Registro Nacional:			Fecha de inicio de operaciones:	
Marcas registradas:				
Descripción de los productos o servicios		Descripción de las materias primas, insumos o requerimientos		
Cantidad de empleados Total:		Hombres:	Mujeres:	
Respecto al último período fiscal:	Total	Cumple con los requisitos siguientes:		
Valor de Ventas Brutas		Póliza de riesgos del trabajo	Sí	NO
Valor de los Activos Fijos		Obligaciones tributarias	Sí	NO
Valor de los Activos Totales		Cargas sociales	Sí	NO

Apéndice 3

Carta de intención presentada en la incubadora INNOVAJOVEM

Dos Cercas, Desamparados, xxxxxx

Señores
Incubadora de Negocios INNOVAJOVEM
Presente

Estimados señores:

Por medio de la presente y con el conocimiento de las actividades que realiza la Incubadora de Negocios **INNOVAJOVEM**, le solicitamos consideren este comunicado como **CARTA DE INTENCIÓN** que muestra nuestro interés y formalidad de participar en el proceso de incubación como proyecto candidato para ser incubado, con el fin de contribuir al desarrollo de nuestro Estado y Región.

Consideramos que con su respuesta favorable podremos iniciar esta relación de cooperación de beneficio para ambas partes.

Sin más por el momento, y en espera de su respuesta, reciba un cordial saludo

Atentamente

Representante del proyecto
candidato a incubando

Carta de aceptación por parte INNOVAJOVEM

Dos Cercas, Desamparados, xxxxxxx

Estimada señorita:

De acuerdo con los resultados del Comité Externo de Evaluación que sesionó el día xxxx, el resultado de dicha evaluación con respecto a su proyecto:

"xxxxxxx"

El dictamen lo coloca en la fase de:

PROYECTO ACEPTADO PARA LA FASE DE INCUBACIÓN

Para atender a su desarrollo, le ruego ponerse en contacto con la coordinadora de la Incubadora de Negocios al teléfono 8853 3222 o al correo electrónico innovajovem@gmail.com

Se suscribe,

Licda. María de Los Ángeles Ceciliano Madrigal
Incubadora INNOVAJOVEM
Tel.8853 3222
2250-5502 ext.119

Contrato de incubación

CONTRATO DE INCUBACIÓN

Entre la INCUBADORA DE NEGOCIOS **INNOVAJOVEM**, representada por la Junta Administrativa del CTP DE **DOS CERCAS**, cédula jurídica No. **XXXXXXXXXX** y **XXXXXXXXXXXX** con cédula No. **XXXXXXXXXX** en su calidad de emprendedor de la Idea de Negocio que en adelante se denominará INCUBADO, celebran el presente contrato de Incubación, bajo las siguientes cláusulas:

PRIMERA. OBJETO:

Establecer las bases y mecanismos de servicios comunes y acciones conjuntas para llevar a cabo el proceso de incubación, a través de la Incubadora de Negocios **INNOVAJOVEM**, la cual tiene como objeto la consolidación de las ideas de negocios presentadas por los emprendedores por medio del apoyo que brindan los asesores específicos y un espacio físico en el cual el proponente tendrá acceso a equipo tecnológico y demás elementos que le permitan consolidar la propuesta. La Incubadora proporcionará los siguientes servicios: apoyo y asistencia por medio de asesorías específicas, uso del espacio físico, servicios básicos y tecnológicos, promoción de los emprendimientos mediante participación en ferias, se gestionarán acciones necesarias para que los emprendedores puedan optar por recursos financieros.

SEGUNDA. OBLIGACIONES DEL INCUBANDO

Para el debido cumplimiento del objeto establecido el Incubando se compromete a:

- a.** Cumplir los cronogramas establecidos para la realización y cumplimiento de su Modelo de Negocio.
- b.** Acatar las sugerencias y observaciones del Comité de Expertos, Administrador, Unidad Técnica de Formación, Gestor de Innovación y Junta Administradora de la Incubadora.
- c.** Los emprendedores deberán tener una buena conducta profesional.
- d.** Ofrecer un ambiente de respeto y cordialidad.
- e.** Dejar evidencia por escrito de las actividades realizadas, por lo cual deben llevar al día la Bitácora del Proyecto.

- f.** Al finalizar cada etapa, entregar el módulo asignado en las mismas condiciones que le fue suministrado.
- g.** Cualquier daño al equipo entregado deberá ser reparado o repuesto por el emprendedor.
- h.** Mantendrá una estricta confidencialidad, no divulgará información que conozca dentro del proceso y que pueda comprometer a terceros.
- i.** Tanto los emprendedores como las visitas que permanezcan en la Incubadora estarán obligadas a identificarse permanentemente con el gafete correspondiente.
- j.** Los emprendedores deben mantener en todo momento las oficinas cedidas, accesorios, equipo en buen estado de funcionamiento y presentación.
- k.** Las empresas que participen en este proceso de incubación se comprometen en todo momento a observar y respetar las normas y reglamentos de salubridad y seguridad correspondientes a la Incubadora.

TERCERA. PROHIBICIONES DEL INCUBANDO

Los emprendedores tienen prohibido:

- a.** Disponer del módulo y del equipo de cómputo asignado para fines distintos a la incubación de su proyecto de empresa.
- b.** La práctica en cualquier parte de la Incubadora de cualquier profesión, comercio o actividad no previstos en los contratos de cesión o autorizados previamente o contrarios a la moral, el orden público o a las buenas costumbres.
- c.** La organización de cualquier tipo de manifestaciones políticas, sindicales y religiosas.
- d.** El uso de la imagen corporativa de la Incubadora para cualquier actividad, convenio, contrato o documentos personales.
- e.** Introducir bebidas alcohólicas o consumir drogas o sustancias tóxicas para la salud, así como la portación o utilización de armas de cualquier tipo dentro de las instalaciones del CTP.
- f.** Extraer cualquier equipo de las instalaciones, alterar el software instalado en el equipo de cómputo, reconfigurar el equipo o instalarle un software sin la autorización correspondiente.
- g.** Imprimir información personal que no corresponda al proyecto de incubación de empresa en el cual participen.
- h.** Divulgación y reproducción de material obsceno.
- i.** Utilizar un cubículo distinto al cedido inicialmente.
- j.** Utilizar el domicilio fiscal de la Incubadora como domicilio fiscal de las actividades de los emprendedores.

- k.** Llevar a cabo procesos de producción dentro de la incubadora.
- l.** Introducir materiales peligrosos, insalubres, malolientes o inflamables que estén prohibidos por las normas legales o administrativas del CTP
- m.** La colocación de rótulos o material publicitario diferente a los aprobados por la Incubadora.
- n.** Utilizar las instalaciones de la Incubadora de Negocios para eventos o reuniones que sean ajenas al objeto del proceso de Incubación.

CUARTA. DE LAS OBLIGACIONES DE LA INCUBADORA DE NEGOCIONES INNOVAJOVEM

- a.** Incubar la empresa del “INCUBANDO” a fin de brindarle la asesoría necesaria para llevar a cabo el objeto descrito en el presente Contrato.
- b.** Definir, formular, aprobar y evaluar las acciones que realice el “INCUBANDO”.
- c.** Determinar los procedimientos de comunicación entre las partes.
- d.** Coordinar los aspectos técnicos y administrativos necesarios para la concreción del objeto materia del presente Contrato, así como para su evaluación y seguimiento;
- e.** Las demás necesarias para el debido cumplimiento del objeto establecido en el presente Contrato.

QUINTA. CONFIDENCIALIDAD

Las partes convienen en que toda la información técnica y financiera que se maneje con motivo de la ejecución del presente instrumento, recibirá un trato estrictamente confidencial hasta en tanto la información resultante haya sido debidamente protegida.

SEXTA. RELACIÓN LABORAL

El “INCUBANDO” es el único responsable del personal que emplee con motivo del “Proyecto”, así como de las obligaciones laborales, fiscales, de seguridad social y civiles que resulten del mismo; por lo tanto responderá de todas las reclamaciones que sus trabajadores o dependencias giren contra éste, sea cual fuera la naturaleza del conflicto.

SETIMA. VIGENCIA

El presente Contrato tendrá una vigencia de seis meses y tendrá efecto a partir de la fecha de su firma, pudiendo ser prorrogado de común acuerdo por ambas partes, mediante comunicación que por escrito realicen con treinta días de antelación a su vencimiento y que anexarán al cuerpo del presente documento, como parte integrante del mismo.

OCTAVA. TERMINACIÓN ANTICIPADA

El presente instrumento se podrá dar por terminado mediante aviso que por escrito y con treinta días de anticipación, presente una de las partes a la otra, sin perjuicio de los trabajos que se estén desarrollando a la fecha, los que deberán continuarse hasta su total terminación.

NOVENA. RESPONSABILIDAD

Queda expresamente pactado que las partes no tendrán responsabilidad civil por los daños y perjuicios que pudieran causarse como consecuencia de caso fortuito o fuerza mayor, particularmente por el paro de labores académicas o administrativas.

DECIMA. REGLAMENTO INTERNO

Es obligación del incubando conocer y aceptar el Reglamento Interno de la Incubadora. Cualquier conflicto deberá resolverse de acuerdo con lo establecido en dicho documento.

Enteradas las partes del contenido y fuerza legal del presente contrato, lo firman de conformidad por duplicado el xxxxxxxx.

Apéndice 4

Entrevista realizada por parte del investigador del presente documento

INCUBADORAS PARA EL DESARROLLO DE EMPRESARIOS EN LA CREACIÓN DE PYMES DIFERENCIADORAS EN COSTA RICA

Rocío Paola Camacho Zúñiga

Estudiante de Comercio Internacional en la Universidad Internacional de las Américas

Entrevista

Identificar los requisitos necesarios para gestionar un emprendimiento en las incubadoras nacionales.

Identificar los principales aportes que las incubadoras brindan a los emprendimientos durante el acompañamiento en la incubación.

- 1) ¿Los emprendedores que no se someten al proceso de incubación tienen posibilidad de crecer en el mercado? ¿Por qué?
- 2) ¿Cuál es la importancia de las incubadoras en Costa Rica?
- 3) ¿En qué se basan los procesos de gestión que las incubadoras le brindan a los emprendedores?
- 4) ¿Qué requisitos son necesarios para que los emprendedores sean incubados?
- 5) ¿Qué cualidad hace que los emprendedores se motiven para someterse a este proceso?
- 6) ¿Cuánto tiempo tarda una incubación hasta que los emprendimientos se consoliden en el mercado?
- 7) ¿Cuáles son los aportes que las incubadoras le brindan a los emprendedores?
- 8) ¿De qué características o situaciones depende el éxito o el fracaso de los emprendedores que pertenecen a las incubadoras?
- 9) ¿Cuál es la diferenciación que adquieren los emprendedores en este acompañamiento?
- 10) ¿Qué se puede destacar de los emprendimientos con mejores resultados? ¿Cuál fue el principal aporte obtenido? ¿En qué se diferenciaron?