

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS
VICERRECTORÍA ACADÉMICA**

ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**CLASIFICACIÓN DE LAS INCUBADORAS EN COSTA
RICA PARA EL APOYO DE LA COMUNIDAD
EMPRENDEDORA 2019**

**MODALIDAD DE TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO DE LICENCIATURA DE COMERCIO
INTERNACIONAL CON ÉNFASIS EN GESTIÓN ADUANERA**

ROCÍO PAOLA CAMACHO ZÚÑIGA

TUTOR: LIC. FERNANDO NAVARRETE

SEDE CENTRAL

ABRIL, 2020

Contenido

Dedicatoria y Agradecimientos	6
Resumen Ejecutivo	7
CAPÍTULO I: PROBLEMA	8
Planteamiento del Problema de Investigación	8
Objetivos de la Investigación	10
Objetivo general	10
Objetivos específicos	10
Justificación de la Investigación	10
Antecedentes de la Investigación	13
Proyecciones de la Investigación	21
CAPÍTULO II: MARCO DE TEÓRICO	23
Emprendedurismo	23
Emprendedor	24
Tipo de emprendedor	25
Ventajas y desventajas de emprender	26
Emprendimiento	28
Estado de emprendimientos en Costa Rica	29
Ecosistema del emprendedor y cultura emprendedora	30
Comunidad emprendedora	32
Empresarialidad	33
Startups	33
Diferencia entre una Startups y una Microempresa	35
PYMES	35
Consideraciones para iniciar un negocio	36
Red de Apoyo Pyme	38
Gestor de innovación	39
Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones	39
Incubadoras	41
Tipos de incubadoras	44
Incubación intramuro	44
Incubación extramuro	45
Incubaciones por enfoque de emprendimiento	45

Sectores a los que están dirigidas las incubadoras	46
Incubación de empresa de base tecnológica.	47
Incubadora de emprendimientos tradicionales.	47
Incubadora de agro negocios y ecoturismo.	47
Incubadoras públicas y privadas.....	48
Proceso para incorporarse a una incubadora	51
Requisitos que debe cumplir el emprendedor para someterse a un proceso de incubación	52
Proceso de incubación	53
Factores de éxito de una incubadora.....	55
Diferenciaciones de los emprendimientos incubados.....	56
Beneficios obtenidos al someterse a un proceso de incubación	58
Aceleradoras	59
Red Nacional de Incubación y Aceleración	60
Ministerio de Economía, Industria y Comercio	66
Fondo de capital semilla.....	68
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	70
Enfoque de la Investigación	70
Método de la Investigación.....	71
Fuentes de Información de la Investigación	72
Muestra	72
Fuentes de información	73
Fuentes primarias.....	73
Fuentes secundarias.....	74
Unidades de análisis	74
Clasificaciones.....	75
Diferencias.....	75
Beneficios	75
Instrumentos utilizados en la Investigación.....	76
Cuestionario.....	76
Entrevista.....	76
Proceso para la recolección y análisis de datos	77
CAPÍTULO IV	78

ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	78
Unidad de análisis 1: Clasificaciones	80
Categoría 1: Institucionales y comerciales	80
Categoría 2: Académicas	83
Categoría 3: Incubadoras dinámicas.....	84
Categoría 4: Intramuros	86
Categoría 5: Extramuros	88
Categoría 6: Tecnológicas	90
Categoría 7: Por etapas de incubación.....	92
Unidad de análisis 2: Diferencias	94
Categoría 1: Capital semilla	94
Categoría 2: Respaldo de Gobierno.....	96
Categoría 3: Creación de empresarios	98
Categoría 4: Incentivo monetario	100
Categoría 5: Servicio gratuito.....	102
Categoría 6: Tecnología.....	104
Categoría 7: Infraestructura	105
Unidad de análisis 3: Beneficios	107
Categoría 1: Atención sistematizada	108
Categoría 2: Minimización de riesgos y costos	110
Categoría 3: Visión en los emprendimientos.....	111
Categoría 4: Fomento del emprendedurismo.....	113
Categoría 5: Divulgación del proyecto.....	115
Categoría 6: Comunidad emprendedora	117
Categoría 7: Posicionamiento en el mercado	119
Interpretación de datos.....	121
CAPÍTULO V	127
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	127
Conclusiones de la Investigación	127
Recomendaciones	131
Referencias	134
Apéndices	137

Apéndice 1	137
Registro de emprendedores	137
Apéndice 2	138
Registro de PYMES	138
Apéndice 3	140
Contrato de incubación	140
Apéndice 4	144
Entrevista realizada por parte del investigador del presente documento	144

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 porque 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.

Resumen Ejecutivo

En el presente trabajo de investigación, desarrollado bajo un enfoque cualitativo, se determinaron las clasificaciones de las incubadoras costarricenses como el apoyo de la comunidad emprendedora. Dicho estudio pretende analizar en qué áreas o sectores de la población están dirigidas las incubadoras de Costa Rica, así como sus principales beneficios y sus diferencias.

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 beneficios que brindan las incubadoras y a través de 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, son tomadas en cuenta las principales diferencias que existen entre las incubadoras de cada sector del país, tanto públicas como privadas para que los emprendedores logren determinar cuál es la que más se adapta según su necesidad, así como también la diferencia de incubadoras intramuros y extramuros, y la diferencia entre incubadoras dinámicas y tecnológicas, principalmente.

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, indistintamente del sector en el que estén ubicadas, las quince incubadoras activas del país trabajan por el mismo bien, el cual es ayudar a los emprendedores de Costa Rica para ser empresarios exitosos.

CAPÍTULO I

PROBLEMA

Planteamiento del Problema de Investigación

Actualmente en Costa Rica ha crecido mucho la comunidad emprendedora, cada vez hay más personas quienes desean ser sus propios jefes e innovando diariamente, con el fin de generar ingresos extras en sus vidas o porque se encuentran sin empleo. En el momento que una persona decide emprender lo hace con el fin de entrar al mercado comercial del país y porque no hasta comercializar su producto fuera de las fronteras de Costa Rica y al mismo tiempo se contribuye con el desarrollo interno del país y crear competitividad.

Debido a lo descrito anteriormente se ve la necesidad de que en Costa Rica sean creadas instituciones llamadas incubadoras, pues el fin de las mismas es poder aportar a cada emprendedor para que consolide su emprendimiento, y estos centros ayudan a evaluar la viabilidad técnica, financiera y de mercado de cada proyecto. Esto sucede porque no todas las personas que deciden emprender tienen las herramientas necesarias para llevar a cabo su proyecto; un emprendedor no solo necesita saber sobre la producción sino que también debe saber informática, administración, finanzas, mercadeo, entre otros detalles, y precisamente las incubadoras los ayudan a prepararse en todas estas áreas.

Lamentablemente, esta ayuda no se le brinda a todos los emprendedores que la requieran, primero se deben someter a un concurso según cada tipo de incubadora ya que no se tiene la capacidad de incubar a todos los proyectos, esto quiere decir que existen muchos proyectos en el país los cuales quedan únicamente en papel o no se logra el éxito esperado; sin embargo, también existen proyectos que no se incuban y de igual forma logran consolidarse en el mercado. Muchos piensan que con el hecho de ganar el concurso e incubarse les van a brindar una cantidad de dinero para su desarrollo, pues las incubadoras trabajan por medio de patrocinadores o con fondo de capital de semilla; esto en

caso de ser incubadora pública, pero eso no garantiza que con incubarse se les dará este fondo ya que las incubadoras son muy selectivas con este beneficio.

Los emprendedores que deciden someterse a un proceso de incubación tienen que tomar en cuenta al momento de elegir una incubadora que todas no tienen el mismo enfoque; por ejemplo, la incubadora de la Universidad TEC se especializa en emprendimientos los cuales tengan que ver con tecnología y robótica; por otro lado, la incubadora de negocios Innovajovem se dedica a emprendimientos de personas egresadas de colegios técnicos. Esto se puede interpretar como una problemática ya que las personas deben saber a qué incubadora aplicar según las condiciones que reúnan y la clasificación de las mismas.

Continuando con lo desarrollado anteriormente, si un emprendedor desea someterse a un proceso de incubación debe tener sus objetivos bien claros igual que sea una idea innovadora; primero porque corren el riesgo de no ser aceptados y después porque si conocen bien su idea y a qué punto desean llegar es posible que haga una buena selección de la incubadora en la que va a concursar, esto porque como se mencionó en el párrafo anterior, no todas las incubadoras se enfocan en los mismos sectores y unas les pueden brindar mayor beneficios que otras. Toledo (2008) menciona que si el emprendedor no lleva una buena idea y se equivoca al elegir la incubadora pierde una gran oportunidad de negocio. Las incubadoras se aseguran de invertir tiempo en proyectos que realmente tienen potencial para obtener éxito.

La problemática de las incubadoras recae en que son bastante selectivas para aceptar que un proyecto se someta a incubación; por ejemplo, la incubadora Open Future solo realiza 2 concursos al año, esto se traduce en que quedan muchísimos proyectos fuera de esta selección y adicionalmente como cada incubadora tiene su propio enfoque de desarrollo de emprendimientos, si una persona concursa en una incubadora que no se adapta a su idea pierde una oportunidad enorme y el tiempo invertido. Considerando que

las incubadoras se clasifican en diferentes sectores entonces se reducen cada vez más las posibilidades de acceder a estos programas.

Conforme a lo descrito anteriormente, se llega a formular la siguiente interrogante: ¿Cuáles son los beneficios derivados de la clasificación de las incubadoras de Costa Rica para el apoyo de la comunidad emprendedora en el año 2019?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

Determinar los beneficios derivados de la clasificación de las incubadoras en Costa Rica para el apoyo de la comunidad emprendedora.

Objetivos específicos

Identificar las diferentes clasificaciones de las incubadoras que existen en Costa Rica.

Determinar las diferencias que existen entre las incubadoras públicas y privadas del país.

Identificar los beneficios que pueden obtener los emprendedores según el sector de cada incubadora.

Justificación de la Investigación

Las incubadoras en Costa Rica toman importancia porque aportan al crecimiento de la economía al colaborar con la creación de nuevas empresas mediante el proceso de incubación en el cual se brinda una gama de recursos y servicios empresariales entre los

cuales pueden encontrar renta de espacios físicos, capitalización, *coaching* y *networking* para todas aquellas personas que tengan una idea innovadora para emprender un negocio pero que no poseen las herramientas ni el conocimiento necesarios en las diferentes áreas para poner dicha idea en marcha.

Cada emprendimiento con éxito que se desarrolle en el país ayudará a la mejoría progresiva de la economía nacional y por ende contribuye con el bienestar del país generando nuevos empleos. Adicionalmente, estas instituciones pueden prestar apoyo logístico a los emprendedores costarricenses, incluso hasta un espacio físico para establecer su negocio y les ayudan a conseguir patrocinadores para que los proyectos cuenten con apoyo económico y además estos patrocinadores les pueden ayudar con la promoción del producto o servicio que se esté desarrollando.

Para alcanzar el éxito deseado dentro de una incubadora es importante que las personas quienes tengan una proyección de emprendimiento identifiquen según su idea la incubadora en la que podrían desarrollar su negocio con éxito, esto se debe a que podrá tener una idea muy innovadora; pero si se asesora mal o no logran darle el enfoque requerido podrían fracasar. Las incubadoras en Costa Rica están dirigidas cada una a sectores específicos y esto permite que puedan brindar una atención más especializada a cada proyecto según así lo requiera.

El director de la incubadora Action People, Chacón (2020), menciona que una de las importancias del proceso de incubación es que estos centros de capacitación se encargan no solo de desarrollar un emprendimiento; sino que transforman al emprendedor en un empresario con capacidad de enfrentar el mercado sin problema. Es importante considerar que el éxito de un emprendimiento no solo es porque el producto o servicio sea bueno, es un complemento ya que el emprendedor también debe desarrollar sus propias herramientas para introducirse al mercado con inteligencia, y sobre todo, pertenecer en el mercado y que el emprendimiento no sea pasajero.

Según lo dicho en el párrafo anterior, se considera conveniente que en Costa Rica sigan estableciéndose este tipo de instituciones que benefician y contribuyen al desarrollo del país aportando en el área económica y mejorando el crecimiento empresarial dando paso a la competencia y a la especialización, cada día con más innovaciones y mayor calidad de productos o servicios que se ofrecen en cada sector y enfoque de la economía.

Como se ha mencionado anteriormente, realizar un proceso de incubación se traduce en un beneficio para todo aquel emprendedor que no cuente con los recursos necesarios para poner en marcha su negocio. Dentro de los recursos que necesitan los emprendedores está el espacio físico, capacitaciones, acceso a información, entre otros. Dichas incubadoras tienen el fin de apoyar a las propuestas de negocios que sean factibles y que necesitan de estas herramientas.

Las incubadoras toman importancia para el país gracias a los beneficios que la comunidad emprendedora de Costa Rica adquiere en el momento de desarrollar una idea de negocio dentro de un plan de incubación. Actualmente, son muy variados los enfoques de estas instituciones beneficiando a diferentes sectores del país. Todas las universidades públicas del país cuentan con una incubadora que beneficia a sus estudiantes o a sus egresados, cada una tiene su propio enfoque de trabajo y según esto así son los proyectos aceptados por ellos.

Por otra parte, también están las incubadoras de colegios técnicos profesionales que benefician según su programa a los jóvenes de este tipo de colegio y que tengan ideas muy innovadoras y los capacitan para que los muchachos pueden salir de ahí con un emprendimiento ya consolidado; de la misma forma benefician a los egresados de estos centros educativos. Adicionalmente, están las incubadoras privadas y las incubadoras de universidades privadas. Esto hace que en Costa Rica sea una gran cantidad de personas las beneficiadas con estos programas.

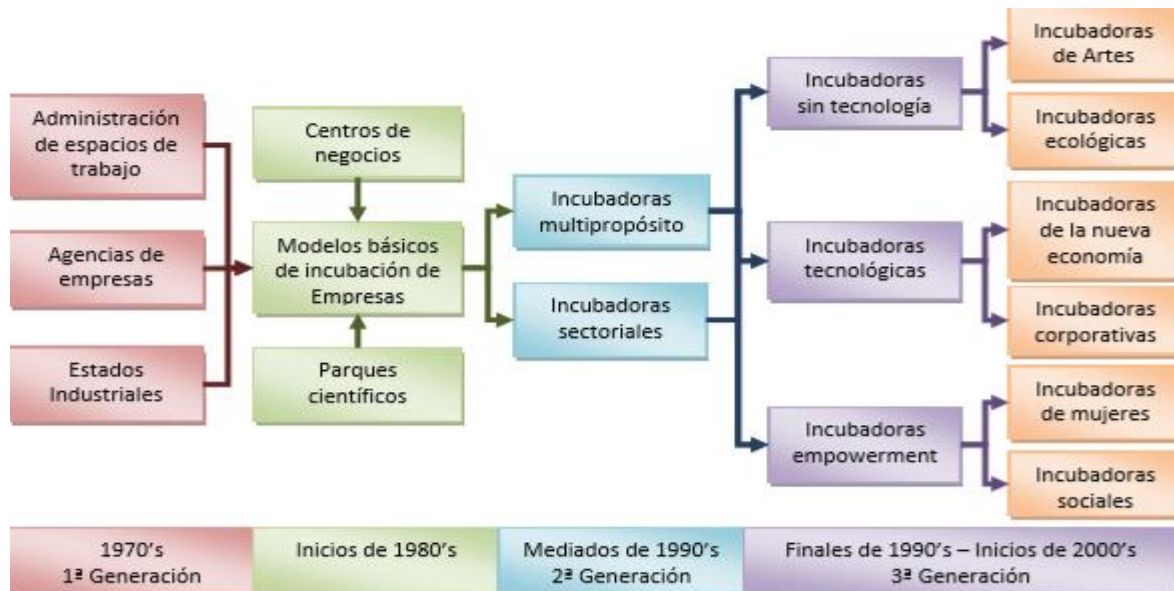
En esta investigación el principal objetivo es determinar claramente la clasificación de cada incubadora existente, y a su vez busca identificar el beneficio que cada una brinda a los diferentes sectores. Con el desarrollo de este trabajo se quiere facilitar la elección de buscar una incubadora adecuada 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.

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, beneficios y sectores, lo cual les ayudará a desarrollar diferenciaciones entre dicha población; además, la información establecida en este documento será de apoyo principalmente para 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 el cual se entiende como instituciones que brindan asesoramiento a pequeños emprendedores, 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).

Esquema 1. Evolución de los sistemas de incubación de carácter mundial



Nota: Con base en Lalkaka (2005)

En la primera generación, las diferentes incubadoras están destinadas a ser instituciones huésped, donde proporcionar infraestructura a las empresas era su función principal; con el tiempo las incubadoras evolucionaron y empezaron a brindar más servicios complementarios como logística y administración de negocios, asistencia y transferencia de tecnología, entre otros, y con ello se fue generando la siguiente familia de incubadoras de empresas.

Esta segunda generación considera los diferentes sectores a los que atiende tanto por nivel tecnológico como objeto económico y su propósito es la creación de nuevas empresas, nuevas líneas de negocio, modernización o innovación. Finalmente, la última generación de

incubadoras está definida por el reconocimiento amplio de que es innovación más allá del ámbito industrial e incluyen desde bases tecnológicas, ecológicas, hasta sectores específicos.

En la actualidad, se estima que existen en el mundo alrededor de 7.000 incubadoras de empresas las cuales están distribuidas entre Europa 1500, Rusia 60, Asia 1000, China 85, India 10, EE.UU 1200, México 500, Centro América 170, Brasil 420, Canadá 120, Chile 19, Argentina 26; además, 17 países de América Latina y el Caribe tienen sus redes nacionales de incubadoras de empresas como la RNIA en Costa Rica (García, 2015: p1).

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 15300 PYMES inscritas en el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) 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 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 las siguientes: 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 Gonzales Herrera, titulado “PYMES Mexicanas, Incubadoras del desarrollo y crecimiento económico del México actual” en la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México (2011). Esta autora 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. Gonzales (2011) también crea un análisis acerca de las PYMES mexicanas como importantes generadoras de empleo y desarrollo económico interno.

En ámbitos generales, la autora concluye que a pesar de plantear que las PYMES en México son incubadoras para el crecimiento y desarrollo de este país, después de realizar el estudio aclara que no es posible debido a que se hace 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 Gonzales 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 rol 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 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.

Por otra parte, en el área internacional, Romero Martínez realizó un estudio titulado como “Diseño de un modelo de incubación empresarial” en la Universidad Autónoma de Baja California Sur en el año 2017, para optar por el grado de Maestría en administración estratégica.

El autor plantea en su trabajo de investigación, el interés en desarrollar una propuesta administrativa, técnica y financiera para el Diseño de un modelo de incubación en la UABCS destinado al impulso y la creación de empresas como estrategia de vinculación, que proporcione asesoría en las etapas de pre incubación, incubación y post incubación. Además, el autor pretendía identificar el modelo de incubación empresarial adecuado a las capacidades de la Universidad Autónoma de Baja California Sur.

Finalmente, Martínez (2017) concluye que La Universidad Autónoma de Baja California Sur a través de sus fortalezas en la capacidad de atención y experiencia de trabajo en el segmento de los jóvenes, cuenta con la capacidad técnica, administrativa y

financiera para la consecución del proyecto: con la capacidad de sus instalaciones para atención a emprendedores, así como una demanda suficiente y factible para su realización.

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 quien 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 biológico 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.

Por otra parte, las autoras Cindy Guevara y Mariola Montero realizaron en el 2016 una investigación titulada como “Estudio de pre factibilidad y manual de ejecución para la instalación y equipamiento de un centro de incubación de negocio en el Colegio Técnico Profesional CIT en el cantón de Belén de Heredia” para optar por el postgrado en Gerencia de proyectos.

Las autoras plantean en su estudio realizar el plan de administración del modelo de incubación más apropiado para el CTP CIT, que contemple su alcance, planificación, programación y control. Además, elaborar un estudio técnico para determinar las características de infraestructura y tecnológicas más convenientes para las etapas de ejecución y operación del centro de incubación según los criterios que se establezcan con el CTP CIT.

Ambas autoras concluyen que la promoción de nuevos emprendimientos y creación de proyectos productivos viables en las condiciones del entorno existente se traducen en los pilares fundamentales para generar inclusión social, oportunidades laborales, innovación y desarrollo local. Desde el punto de vista del Estudio de Mercado, la creación del centro de incubación tanto para los estudiantes del CIT como para los clientes indirectos, tiene una alta aceptación.

Por otro lado, desde el punto de vista del estudio técnico se logró determinar de forma clara y específica, las necesidades técnicas de infraestructura, tecnología, procesos, recursos humanos necesarios e ingeniería para llevar a cabo la ejecución y operación del centro de incubación, los cuáles son alcanzables principalmente porque se dispone de la mayoría de recursos propios, lo cual le da una ventaja competitiva y robusta al proyecto.

Proyecciones de la Investigación

Con el primer objetivo se van a identificar las diferentes clasificaciones de las incubadoras que existen en Costa Rica, con el fin de que las personas emprendedoras del país entiendan a cuál incubadora puede pertenecer su emprendimiento según el enfoque y el sector al que este dirigido. Para llevar a cabo este objetivo se realizarán entrevistas a incubadoras para que sean ellas mismas las que detallen a qué sectores de la población están dirigidas, además de emprendedores incubados para que con su experiencia puedan demostrar el proceso que tuvieron durante la incubación en su área correspondiente.

Por otra parte, el segundo objetivo específico fue determinar las diferencias que existen entre las incubadoras públicas y privadas del país. Esto para que las personas de la comunidad emprendedora costarricense puedan tomar una decisión más acertada según la incubadora seleccionada para introducirse comparando las características de cada una. Para lograr este objetivo se van a realizar entrevistas a emprendimientos incubados 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 de cada una.

El tercer objetivo específico busca identificar los beneficios que pueden obtener los emprendedores nacionales según el sector al que cada incubadora está dirigida, esto con el fin de detectar las diferencias existentes en cuanto a beneficios con los que cuentan los emprendedores incubados de diferentes sectores, y para desarrollar este objetivo se van a realizar entrevistas a diferentes PYMES que hayan pasado por el proceso de incubación en las distintas áreas en las que estas se encuentran segmentadas y así comparar los beneficios adquiridos en cada una de ellas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

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 búsqueda de un cambio; además el autor plantea al respecto 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

Se entiende por emprendedor 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. Para que una persona sea denominada como emprendedora debe empezar con su negocio desde cero, tener intenciones de primero crear una pequeña empresa e inclusive tener capital reducido; dicho de otra forma, no es posible considerar como un emprendedor a una compañía con gran cantidad de empleados y una amplia operación.

El emprendedor tiene la capacidad de reconocer las oportunidades y toma las acciones pertinentes para aprovecharlas. Un emprendedor genera su idea de negocio a través de captar una necesidad en la población o inclusive hay emprendedores que tienen la capacidad de inicialmente crear la necesidad entre las personas y después ofertarles un determinado producto para cubrir dicha necesidad. Es necesario que un emprendedor se inscriba en 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: 5,6).

Una persona que desee emprender debe considerar ciertos puntos que le pueden garantizar el éxito de su emprendimiento; por ejemplo, debe estar en constante actualización, estudiar siempre, ya que un emprendimiento abarca desarrollo en diferentes áreas según el tipo de proyecto; por otra parte, un emprendedor debe saber que existe una alta probabilidad de caer en errores durante el desarrollo, tienen que saber prestarle atención a las oportunidades que le presenta la sociedad y además tener capacidad de liderazgo.

Continuando con la idea anterior, un emprendedor se compromete con su proyecto y trabaja con eficacia y calidad; y para obtener el éxito es importante que se plantee metas, mantenga una buena comunicación y trabaje con independencia; es decir, que confíe en el mismo y en lo que desea, un emprendedor debe tomar nuevas iniciativas y separar totalmente su vida personal de la de laborar y así podrá obtener buenos resultados (González, 2013, p. 8).

Tipo de emprendedor

Según Sánchez (2012), se pueden clasificar los emprendedores en diferentes ramas dependiendo de la idea de negocio de cada uno y su modelo. Existen emprendedores que cumplen con diferentes características los cuales es posible que sean clasificados en más de una rama. Por ejemplo, está el emprendedor que es visionario, este emprendedor se adelanta a las tendencias y se centra en desarrollar su idea futuramente analizando cuál será la clave para que sea aceptado su proyecto en la sociedad.

Por otra parte, están los emprendedores inversionistas y especialistas. El primero busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos, su implicación suele ser de asesoramiento y de aportar capital. Este emprendedor nunca emprende solo, siempre tiene socios que trabajen más en la parte productiva del proyecto. El segundo, tiene un perfil más técnico. Ambos trabajando en conjunto y logran alcanzar el éxito de un emprendimiento.

También, se puede mencionar el emprendedor persuasivo que es una figura la cual suele liderar, y más que desarrollar el producto o servicio se encarga de mantener la convicción en su equipo. Además, Sánchez también menciona al emprendedor intuitivo; este tipo de emprendedor sabe dónde está el negocio. Y lo sabe porque es un empresario nato y emprender es parte de su pasión que son los negocios. También, está el emprendedor empresario, este emprendedor ya sabe del mundo de la empresa, asume el riesgo de emprender pero a diferencia del intuitivo o el visionario, le gusta consolidar los proyectos, más que emprender.

Finalmente, menciona al emprendedor oportunista y al vocacional. El oportunista ve la ocasión y la aprovecha. Sabe detectar las oportunidades de negocio y los pasos que debe seguir; conoce el mercado, sus claves y las explota. Mientras que el vocacional lo hace por pasión, normalmente no emprende una sola vez, es muy probable que una vez consiga el éxito con determinado producto o servicio, desarrolle uno nuevo. Todos los anteriores emprendedores mencionados tienen un poco del emprendedor vocacional (p.3).

Ventajas y desventajas de emprender

Margain (2016) menciona que el emprender un negocio a las personas les llena de ventajas; por ejemplo, les brinda autonomía, las personas como emprendedores son las que marcan el ritmo e imponen las normas que regirán la actividad. Les permite decidir de forma autónoma cuál es el mejor momento para realizar determinada tarea o cuál es el nivel de exigencia por aplicar, siempre y cuando incursionó en los principios de responsabilidad, perseverancia y búsqueda de la excelencia y de la calidad. Además, les permite poner en marcha sus propias ideas y metodologías de trabajo, adaptar la actividad a las necesidades y decidir en qué grado se quiere conciliar la vida laboral y familiar.

Por otra parte, una de las ventajas que puede tener una persona quien decide emprender es la satisfacción personal ya que el autor menciona que para muchos nada produce más satisfacción que un trabajo bien hecho, sobre todo si se desarrolla, desde su gestación hasta su ejecución, bajo su propia percepción de cómo deben realizarse las cosas, lo que provoca creación de retos y superación.

También se menciona que si el emprendimiento ya se encuentra consolidado en el mercado, llega un punto en el que la persona puede alcanzar mayores ingresos y a su vez brindan un mayor prestigio social, esto se debe a que ya se convierte en una persona capaz de cubrir necesidades y demandas reales y contribuya a la mejora del entorno en el que se vive, puede constituirse como una gran fuente de reconocimiento social.

Pero emprender no solo trae situaciones buenas; también tiene sus desventajas según lo mencionado por Margain, y entre estas se puede hablar de que un emprendimiento requiere de mayor dedicación porque emprender significa, en muchos casos, desarrollar muchas aptitudes y ser capaces de ponerlas en práctica todas a la vez, así como desarrollar unos buenos hábitos de productividad empresarial, lo que requiere mucho tiempo invertido.

Una de las principales desventajas de emprender es el riesgo económico que tienen las personas, los factores que determinan el éxito o fracaso económico de los proyectos empresariales, tanto externos, como puede ser un entorno poco favorable, como internos, que pueden derivarse de una mala gestión. Por otra parte, del éxito o fracaso económico del proyecto dependen los beneficios o ingresos que se perciban, y por lo tanto, la forma de subsistencia. También hay que tenerse en cuenta que los ingresos pueden variar notablemente de un mes a otro, por lo que es recomendable una cuidada planificación económica.

Finalmente, el autor menciona que otra desventaja de emprender es la relación que se siente respecto del crecimiento y consolidación del proyecto empresarial, no existe una fórmula que garantice el triunfo del proyecto y siempre cabe la posibilidad de que se produzca un giro inesperado de los acontecimientos, por lo que es vital contar con un plan B en caso de que todo falle.

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 aumenta 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 con 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.

Está 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 consignar 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 último, 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 ,2016:21).

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 AUGE y el TEC con la incubadora TEC emprende.

Estado de emprendimientos en Costa Rica

Durante la administración Solís Rivera en el periodo 2014-2018 se creó una política de fomento al emprendimiento de Costa Rica, en la cual analizan a fondo el estado de los

empresarios del país, allí se menciona que se han tomado acciones enfocadas en las micro, pequeñas y medianas empresas como por ejemplo la creación de la Ley 8262 de fortalecimiento, y la Ley 8364 del sistema de banca para el desarrollo. Costa Rica inició a formar parte de CENPROMYPE y SICA EMPRENDE en la cual pretende promover en forma conjunta.

Por otra parte, el Índice de Competitividad Global mide la forma en la que 144 países utilizan sus recursos para disponerlos en capacidad de un crecimiento, y en el 2014 Costa Rica logró alcanzar el puesto número 51 en este índice. Dicha medición se sustenta en tres pilares básicos, los cuales son el ser potenciadores de eficiencia, factores de innovación y sofisticación de los negocios. Sin embargo, sigue existiendo en el país dificultad para financiarse, no se da el correcto direccionamiento del gasto público o actividades productivas.

Ecosistema del emprendedor y cultura emprendedora

Isenberg (2011) indica que existen elementos claves para el desarrollo de un emprendimiento, no es solamente tener una idea y ponerla en marcha, hay que tomar en cuenta el ecosistema del emprendedor; es decir, todo lo que rodea el desarrollo de un emprendimiento. Uno de esos elementos mencionados es el mercado; en él es importante tomar en cuenta los primeros clientes y las redes que son fundamentales para el desarrollo de una nueva empresa, como las redes de emprendedores e incubadoras.

Entre otros elementos están las políticas, aquí se toman en cuenta el apoyo real de las autoridades y organismos públicos, como la creación de un marco legal que favorezca la creación de empresas y su expansión. La financiación es parte del ecosistema emprendedor porque se requiere de un financiamiento bancario y entidades de capital de riesgo capaces de acompañar el crecimiento de las nuevas empresas.

Una de las partes muy importantes para los emprendedores y en el desarrollo de esta tesis es el soporte ya que aquí engloban a las incubadoras con presencia de asesores legales y financieros, mentores, organizaciones de la sociedad civil que apoyan a emprendedores. Adicionalmente, es necesario considerar el capital humano para el desarrollo del emprendimiento que cubra el talento, formación, conocimientos y experiencias de los individuos y la calidad de la enseñanza que desarrolle competencias emprendedoras.

Finalmente, la cultura es un factor clave incluyendo dar visibilidad a los éxitos y elevar el estatus social del emprendedor, así como una cultura de tolerancia al riesgo y al fracaso. Es entendida como la presencia de nuevas oportunidades, los medios de capitalizar esas oportunidades y la creación de estructuras adecuadas para aprovecharlas. La estrategia y la planificación son las bases de la cultura emprendedora. Para promover esta cultura emprendedora se debe crear un ambiente propicio, establecer y vincular agentes facilitadores locales, universidades, colegios, profesores, club de emprendedores, gremios que implementen nuevos métodos y actividades de formación emprendedora. (pp.14,15,16,18).

En la siguiente imagen se puede ver de una forma más clara los elementos mencionados anteriormente acerca del ecosistema emprendedor.

Imagen 1. Ecosistema emprendedor



Nota: Babson Global, Daniel Isenberg, (2011)

Comunidad emprendedora

Una comunidad es un grupo de individuos que comparten principios, tareas y roles, y que se unen bajo una necesidad o meta común; entonces, una comunidad emprendedora sería un grupo de individuos que compartirían principios, tareas y roles, y que estarían unidos bajo la meta de apoyar la creación del mayor número de empresas en su Área, percibiendo la necesidad de crear una PYME para generar riqueza y empleo de calidad en el futuro próximo.

Una comunidad emprendedora es inclusiva y dinámica. En una comunidad emprendedora todos aportan; sabe que a todos necesita porque en esta inclusión puede estar su éxito futuro. Más emprendedores, más diversidad, más actores, más compromiso, más de todo es igual a más oportunidades. Y la comunidad emprendedora es dinámica, necesita hacer muchas cosas y rápido (Conde, 2016, pár. 1,2).

En una comunidad emprendedora se deberán descubrir rápido los fracasos, reconocerlos y eliminarlos. Esto genera nuevas oportunidades, pues el espacio físico,

recursos económicos, humanos o de atención no están ocupados por fracasos mantenidos, es por eso que una incubadora es muy selectiva con los emprendedores que ingresan a realizar un proceso de incubación,. Este término será ampliado más adelante.

Empresarialidad

La Empresarialidad es un proceso en el cual se logra aprovechar los cambios ocurridos a través de innovaciones, generadas por personas que desarrollan ciertas actitudes y aptitudes para llevar a cabo un proceso; es la creatividad de la persona sobre todo lo que lo rodea. Es decir, es la capacidad que posee todo ser humano para poder relacionarse en un entorno empresarial, formando parte de las competencias empresariales.

Para que se dé la empresarialidad las personas deben cumplir con una serie de características como tener visión clara del negocio, que le permita anticiparse al mercado para poner en marcha un negocio que realmente satisfaga las necesidades de su público objetivo. También se debe tener iniciativa y plantearse continuamente nuevas propuestas, mejoras y oportunidades. Adicionalmente, para que exista la empresarialidad en un ecosistema debe existir pasión, ambición y liderazgo (Miraflores, 2019).

Startups

Tramón (2018) plantea que el anglicismo *Startups* se puede traducir como poner en marcha, arrancar o habilitar y es utilizado en el mundo empresarial para referirse a aquellos proyectos empresariales que son de reciente creación, presentan un gran potencial de crecimiento y se encuentran en una etapa temprana de su actividad, desarrollando su producto o servicio para generar ingresos que permitan consolidar su sostenibilidad y crecimiento.

Se trata pues, de una organización centrada en el desarrollo de productos o servicios, de gran innovación, con una gran capacidad para el cambio y la flexibilidad, y orientada completamente al cliente. Como consecuencia de la etapa en la que se encuentra este tipo de empresas, en la mayoría de los casos su financiación inicial pasa por la aportación del capital realizado por los propios fundadores en primer lugar.

El autor indica que entre las características que tienen las *Startups* se puede mencionar que se tratan de empresas jóvenes con menos de 3 años, con un alto componente creativo y gran motivación por el proyecto. Su entorno habitual es la incertidumbre, ya que constantemente se debaten entre la desaparición o la evolución. Y la rapidez de crecimiento y desarrollo es un factor principal para buscar la supervivencia y sostenibilidad. Su alternativa por tanto es evolucionar o desaparecer.

Además, son lideradas mediante una combinación de análisis empresarial y emociones personales por parte de los fundadores. La innovación es su razón de ser. Se trata de empresas con un gran componente de innovación radical o incremental sobre la que se sustenta su crecimiento y evolución. Y los proyectos presentan un alto grado de escalabilidad, factor clave, y son capaces de replicar su modelo de negocio en distintos mercados a un coste bajo buscando así esa evolución necesaria desde el incremento de ingresos y la disminución de costes asociados.

Por otra parte, están formadas por equipos multidisciplinares, con variedad de perfiles que enriquecen el proyecto y operan bajo estructuras empresariales horizontales o mixtas no jerarquizadas. Ellas enfocan el desarrollo de productos y servicios de una forma incremental desde una metodología ágil que permita ensayar y testar los mismos mediante prueba y error. .

Finalmente, las *Startups* buscan y utilizan fuentes de financiación alternativas a los tradicionales instrumentos bancarios, optando por captar capital aportado por inversores a

cambio de un porcentaje de la empresa; ellas adquieren y desarrollan el aprendizaje a través del error y la constante evolución del producto o servicio mediante retroalimentación de los clientes.

Diferencia entre una *Startups* y una Microempresa

Según la Unión Europea (UE) en su Reglamento No. 651/2014 de la Comisión determina como microempresa a aquellas empresas que cuentan con menos de 10 empleados efectivos y poseen una cifra de volumen de negocio o de Balance General igual o inferior a 2 Millones de Euros. Las *Startups* tienen como misión principal buscar y encontrar su modelo de negocio, que sea escalable y repetible, con alto potencial de crecimiento y una existencia inferior a 3 años; mientras que las micro y pequeñas empresas buscan sin embargo incrementar su volumen de negocio, con un modelo de negocio ya definido por el mercado, independientemente de sus años de vida o existencia.

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 (p.1).

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; esto quiere decir que no por ser PYME se les va a exonerar de las del pago a las cargas sociales, estas también deben aportar al Gobierno y cumplir con lo que establece la ley. (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 CIIU 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.

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 determina 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 que 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 suficientes para realizar todo lo solicitado y que de esta forma logren entrar al mercado nacional y también al internacional compitiendo en calidad y garantía.

Consideraciones para iniciar un negocio

Los emprendedores deben saber que para formar una empresa lo pueden hacer mediante una sociedad anónima o una sociedad de responsabilidad limitada. El primer paso para abrir la empresa en Costa Rica radica en presentar un documento público en el Registro para obtener el registro de la empresa y que contiene el número de identificación corporativa, conocida como la cédula Jurídica. Después se le pide que se registre en el Registro Público, la obtención de permisos de operación y los permisos de importación/exportación requeridos. Para estos registros se pide la cancelación de aproximadamente \$400.

Uno de los requisitos que deben cumplir para montar una empresa es presentar un documento notarial en el Registro para solicitar un número de identificación corporativa. Al menos dos personas deben firmar los documentos de incorporación y el notario público que elabora la solicitud debe verificar en el Registro Público que el comercio propuesto o nombre comercial de la empresa no está registrado. El notario público que elabora la solicitud también debe preparar un estudio del Registro en el caso de que las aportaciones de bienes muebles o inmuebles se registran como parte del capital social.

Por otra parte, se debe publicar en el periódico legal de Costa Rica, La Gaceta, un anuncio de la formación de la corporación. El anuncio debe aparecer por un total de ocho días. Un solicitante o corporación pública notarial puede completar este paso. También se deben pagar todos los timbres fiscales y derechos de registro en cualquier sucursal del Banco de Costa Rica. Un solicitante o corporación pública notarial puede completar este paso. Después de haber cumplido con los pasos anteriores las empresas deben clarificar y

definir el tipo de corporación, deben crear un propósito o la misión de la empresa. Y deben indicar el nombre, nacionalidad, residencia y estado civil de los accionistas; también definir la duración y posibles extensiones. La duración de la sociedad puede estar entre 99 y 100 años, a partir de la fecha en que se ha formado. Tienen que contemplar un capital inicial

que puede ser en dólares o colones, y debe ser por un importe nominativo el cual es un método de división de capital social entre los accionistas.

Por otra parte, deben considerar que el año fiscal para todas las empresas en Costa Rica varía de acuerdo con su solicitud al Servicio de Impuestos Internos de Costa Rica (Dirección General de Tributación Directa). El período de notificación se inicia el 01 de enero y termina el 31 de diciembre; el año fiscal termina en diciembre de acuerdo con la ley, todos los saldos y el inventario son debidos el día antes del final del período. En ese día, los dividendos deben ser pagados y las pérdidas observadas en proporción a la participación de cada socio.

A su vez, deben considerar que los ingresos ganados en el extranjero no se gravan. El impuesto sobre las ventas, los impuestos al consumo y otros impuestos se pueden hacer sobre una base mensual o cada tres meses sobre la base de sus acuerdos con el Servicio de Impuestos Internos de Costa Rica. De acuerdo con las disposiciones del Código de Comercio de Costa Rica, cada año fiscal, el 5% de las ganancias de una corporación se conserva y se utiliza para crear un fondo de reserva legal. Esta práctica se terminará cuando la cantidad total del fondo de reserva legal sea igual al 20% del valor original de las acciones indicadas en su escritura de constitución (Morera, 2016:3.4.5).

Red de Apoyo Pyme

Según el (Ministerio de Economía, Industria y comercio [MEIC], 2011) la Red de Apoyo a PYME es una agrupación de instituciones y entidades, públicas y privadas, cuyo denominador común es su interés por responder a las necesidades de las micros, pequeñas y medianas empresas del país, mediante la prestación de servicios. Es una organización abierta, flexible y ágil, cuyos beneficios para las entidades que la conforman se derivan de la comunicación y la sinergia de actividades y esfuerzos en los diferentes servicios que se ofrecen a la PYME.

Esta Red se encuentra en diferentes zonas rurales del país, precisamente para ayudar a las Pymes, de ahí que no tienen los suficientes medios para permanecer en el mercado, son 6 Redes de apoyo y están en el Pacífico Central, Guápiles, Región Huetar Atlántica, Región Brunca, Huetar Norte y Chorotega. Las instituciones que desean ser parte de esta red de apoyo a la PYME tienen que cumplir con el requisito fundamental el cual es contar con programas o proyectos de atención a las necesidades de las empresas y expresar de manera formal su interés en pertenecer a la RED.

Gestor de Innovación

Un Gestor de Innovación es una persona capaz de liderar proyectos de innovación en las empresas privadas o instituciones públicas y funge como agente de cambio para la búsqueda constante de nuevas formas de hacer las cosas y mejorar la productividad. Contar con gestores que dinamicen los procesos de innovación en los sectores público, privado y académico es fundamental para mejorar la competitividad del país y avanzar en la ruta de convertir a Costa Rica en una economía basada en el conocimiento.

Continuando con la idea anterior, el Gestor de Innovación es un habilitador que crea las condiciones marco en la empresa para permitir la innovación. Es un experto en el campo de los métodos de Gestor de Innovación orientada a objetivos y establece medidas que garantizan un resultado de innovación cuantitativa y cualitativamente elevado. Esto incluye las siguientes áreas de trabajo: colección de ideas, definición de objetivos de Innovación, desarrollo de la estrategia de innovación, introducción y optimización del proceso de innovación y la conformación de la cultura de innovación. El Gestor de Innovación es responsable de la creación de estructuras y procesos, de la convicción de las personas y de la difusión del conocimiento de la innovación necesario dentro de la empresa (Matamoros, 2014:2).

Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones

El (Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones [MICITT], 2019) es el rector del sector de ciencia, tecnología e innovación; se encarga de establecer mecanismos organizativos para la concertación entre los sectores involucrados. Por tanto, debe inscribir en un banco de datos, profesionales de un bloque para que puedan registrarse como Gestor de Innovación. La persona debe poseer condiciones idóneas para que pueda apoyar y desarrollar proyectos de innovación. Con esto se busca aumentar la conciencia nacional acerca de la necesidad de crear mayor cantidad y calidad de nuevas formas de hacer las actividades en las empresas para generar oportunidades de movilidad económica.

Dentro de los beneficios que tienen las personas al realizar este registro se encuentran el pasar a formar parte del selecto grupo de Gestores de Innovación, registrado y reconocido por el Estado de Costa Rica, a través del Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones. Así mismo, los reglamentos de fondos PROPYME, Capital Semilla y Banca para el Desarrollo consideran la figura del gestor registrado; además, se les invita a seminarios, capacitaciones y charlas de actualización profesional sobre los últimos avances en innovación con panelistas nacionales e internacionales de amplia trayectoria.

Para que una persona pueda postularse como Gestor de Innovación debe cumplir con una serie de requisitos como la presentación de una carta de solicitud, motivación país, fotocopia de título profesional, fotocopia de Certificado de Programa de Gestores (convenio Leipzig-MICITT-UTN), maestría o posgrado en Innovación (universidad nacional o extranjera), fotocopia de cédula y en caso de no ser certificado en innovación, debe certificar experiencia. Deben cumplir con al menos 100 horas reales de capacitación, teórico-práctica en el programa presentado. Al menos un 50% del material impartido debe estar orientado al campo de la innovación y dedicación de al menos un 25% del curso a práctica profesional, a través de la elaboración de un documento de innovación, real aplicable en una empresa pública o privada.

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, 2012:9).

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.

Lo primero que debe analizar un emprendedor para elegir una incubadora en la cual desea someterse son las instalaciones, así como también los mentores, el personal, el proceso y el record que tenga dicha incubadora. La forma más sencilla de conocer los puntos mencionados es conversando directamente con emprendedores que están siendo incubados. Además, el emprendedor debe preguntarse si lo que requiere es encontrar un espacio para trabajar con la idea o solamente necesita hacer contactos con más personas del ecosistema emprendedor o si necesita montar el negocio desde cero, y de esta forma elegir la incubadora que más se adapte a su necesidad. (Martin, 2018, párr. 6).

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 intramuros y también el extramuros.

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 extramuros

La incubación extramuros 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 a lo 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).

Sectores a los que están dirigidas las incubadoras

García (2015) menciona que las incubadoras están dirigidas a diferentes sectores de la población, se pueden enfocar a un solo sector o pueden ser modelos de incubadoras multipropósito. Estos sectores son en el área social, en el sector de agro negocios y ecológicos; también está el sector tradicional y principalmente se dirigen al sector de la tecnología. Sin embargo; actualmente la mayoría de emprendimientos en Costa Rica están ubicados en el sector de bases tecnológicas (p.5).

Incubación de empresa de base tecnológica

Las incubadoras de empresas que se enfocan en el sector de tecnología están principalmente establecidas dentro de las universidades públicas, en Costa Rica por ejemplo; son las incubadoras que pertenecen a la UTN, UCR y TEC. Las características de los emprendimientos en este sector son básicamente que la tecnología utilizada es más costosa que la materia prima usada; deben emplear personas con alta calificación técnico y científica, se trabajan en productos y servicios que necesitan continuas innovaciones y finalmente deben tener vínculos constantes con la actividad de investigación y desarrollo, pero logran obtener un alto margen de ganancias.

Continuando con la idea anterior, los emprendimientos con base tecnológica son aquellos que operan con procesos, productos y servicios donde la tecnología se considera nueva o innovadora. Son empresas que generan su propia tecnología, generalmente ofrecen productos y servicios para consumo intermedio, el valor agregado al producto por el contenido tecnológico es muy elevado, por lo cual puede manejar más ágilmente la tecnología y monitorear mejor al cliente (García, 2015, p.6).

Incubadora de emprendimientos tradicionales

Gómez (2011) menciona que este tipo de incubadoras apoyan a los proyectos de negocios tradicionales, que requieren estructura, tecnología y mecanismos de operación bastante básicos; su tiempo de incubación generalmente es menor de 1 año. Se puede mencionar como ejemplo de estos proyectos tradicionales a los establecimientos comerciales como las joyerías, restaurantes, cafeterías, lavanderías, entre otros (p.13).

Incubadora de agro negocios y ecoturismo

Principalmente se encuentran en zonas rurales, apoya a emprendedores que buscan una oportunidad de sustento que sea viable y pueden alcanzar el desarrollo contribuyendo

con el bienestar de la comunidad en la que se ubican, creando mayores empleos y generando nuevos ingresos, principalmente en la parte de los productos agro y sobre todo en el turismo sostenible o ecoturismo. En este sector se ubican tanto incubadoras públicas como privadas (Gómez, 2011:17).

Incubadoras públicas y privadas

Martín (2018) menciona que las incubadoras de empresas privadas son aquellas que han sido fundadas por empresarios de éxito. En ellas se aporta una inversión inicial de capital, además de orientar a los emprendedores en materia de gestión, de las sucesivas etapas de financiación y captación de primeros clientes. Además del cobro por sus servicios, suelen asumir un porcentaje de participación en las empresas que incuban, aunque no con la idea de convertirse en socios mayoritarios; sino para desinvertir en un futuro y conseguir un beneficio si la empresa prospera. En cualquier caso, el emprendedor que se acerque a una incubadora privada debe tener en cuenta que seguramente a cambio de la incubación le exigirá participar en su capital.

Las incubadoras de empresas públicas son aquellas promovidas por universidades y distintas administraciones. Las incubadoras públicas, sin ánimo de lucro, tienen como principal fuente de ingresos los fondos públicos, y de forma subsidiaria, los ingresos que obtienen por el alquiler de espacios físicos, asesorías u organización de eventos de las empresas incubadas. Las incubadoras usualmente no buscan un lucro; sino que tienen alguna misión social, interés de inclusión o fomento. En el país hay modelos sin fines de lucro como Tec Emprende Lab, que son abiertas pero asociadas a universidades públicas. (párr.3).

La (Agencia Universitaria para la Gestión del Emprendimiento de la Universidad de Costa Rica [AUGE CR], 2019) destacó dentro de la clasificatoria de las mejores incubadoras y aceleradoras del mundo. Tal lista es publicada por UBI Global, la organización y comunidad de inteligencia de datos reconocida por su labor en evaluaciones

de alta calidad de incubación de negocios y esto fue según la quinta edición del World Benchmark Study, el estudio estándar global de las incubadoras y aceleradoras de negocios más respetadas en todo el mundo.

El trabajo de UBI incluyó 364 programas de incubación en 82 países. Los reconocimientos y anuncios tuvieron lugar en la Cumbre Mundial de Incubación 2019 en Doha, Qatar, el 6 de noviembre. En esta oportunidad AUGÉ-UCR fue reconocida como una de las 20 mejores incubadoras de negocio ligadas a una universidad. En esta oportunidad, UBI Global amplió el análisis y recibió datos de incubadoras y aceleradoras de empresas públicas y privadas, así como programas vinculados a universidades (UBI World Benchmark Study, 2019).

Por otra parte, un reciente estudio de KPMG International 2018 Global CEO señala que más de la mitad de los dirigentes de empresas globales planean crear programas de aceleración o incubadoras para Startups y colaborar con empresas innovadoras, como fintech, insurtech healthtech. Es un paso que ya han dado en los últimos años grandes trasatlánticos del mundo de la banca. El estudio también señala que los líderes empresariales son optimistas respecto de la disrupción tecnológica, dado que 95% la ve más como una oportunidad que como una amenaza.

Las incubadoras están siendo una figura determinante en el ecosistema de emprendedores de América Latina para consolidar y guiar el crecimiento del gran talento y proyectos de emprendimiento que se está generando en la región. Cada vez existen más organizaciones así en toda América Latina; ellos destacaron a las seis más influyentes y relevantes (Gavasa, 2018).

Dentro de las 6 incubadoras más influyentes de América Latina están Wayra, que pertenece a la compañía española Telefónica y se ha caracterizado en los últimos años por ser el semillero de importantes empresas vinculadas al sector de las Tecnologías de la

Información y Comunicación (TIC). Tiene sedes en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela, y ofrece una importante cartera de servicios para los emprendimientos, como apoyo con financiamiento, asesoría y Networking.

En segundo lugar está la incubadora SocialLab, esta tiene una amplia presencia en la región ya que opera en Argentina, Chile, Colombia, México y Uruguay. Apoya a emprendedores en etapas tempranas. Los proyectos seleccionados deben generar un impacto social masivo y resolver los grandes problemas de la humanidad. Estas soluciones deben ser innovadoras y sostenibles en un nivel global. Proponen varios talleres, mentores, consultorías, una plataforma de innovación y acceso a una red importante.

Seguidamente, mencionan a la incubadora Ruta N. Esta incubadora de negocios colombiana, con sede en Medellín, está dirigida a impulsar el desarrollo de proyectos de emprendimiento enfocados en el campo de la ciencia, tecnología e innovación. Tiene un importante componente social proyectado sobre su actividad diaria. No sólo apoya a empresarios; sino que también asesora a inversionistas, estudiantes y al ámbito universitario, generando de este modo importantes sinergias entre la empresa y el mundo académico, principal semillero de talento de la región.

Por otra parte, Galvas también menciona a la incubadora NXTP LABS, esta incubadora argentina es una de las más dinámicas de la región. Se dedica principalmente en la gestión de marketing, modelos de negocio y estrategias de crecimiento. Aunque su matriz está en Argentina, opera en diversos países de la zona como Chile, Colombia, México y Uruguay. Actualmente cuenta con una cartera de 170 emprendimientos. Ellos seleccionan proyectos que contengan un producto mínimo viable operativo y que el alcance del proyecto sea global.

También mencionan a la incubadora de negocios llamada Startup Chile y esta es una de las primeras incubadoras que surgió en América Latina gracias al impulso estatal a través de la Corporación de Fomento. A través de esta iniciativa ha impulsado no solo el nacimiento de emprendimientos chilenos; sino de otras partes del mundo, ya que entre sus objetivos se encuentra atraer inversión a Chile. Ofrece en el programa financiamiento de hasta \$45.000 y la posibilidad de acceder a una red de contacto con inversionistas locales e internacionales dispuestos a invertir.

Por último, el estudio menciona a la incubadora INNPULSA, esta es una iniciativa del Gobierno de Colombia que desde el 2012 apoya a emprendedores innovadores y ha beneficiado a más de mil empresas del país. Actualmente está adscrita a la Red de Agencias de Innovación de Alianza del Pacífico junto a Chile, México y Perú. Esta incubadora, con una gran cartera de emprendimientos exitosos, promueve diversos tipos de proyectos que van desde la comunicación hasta la comercialización de distribución de bienes.

Proceso para incorporarse a una incubadora

El coordinador de la Red Nacional de Incubación y Aceleración, Esteban Villalobos, en la entrevista realizada el 03 de marzo, puntuó los pasos que deben seguir las incubadoras y emprendedores para iniciar el proceso de incorporación. Entre estos pasos primeramente está concebir y plasmar en papel una idea de negocios, seguidamente acudir a una incubadora y entrevistarse con el representante de la misma.

Una vez realizado lo anterior, el emprendedor clarifica la idea conforme a la entrevista y elabora un resumen de objetivos y las características que debe tener la futura empresa, seguidamente a esto se da la parte de retroalimentación entre el empresario y el asesor para delinear el plan de negocios y una evaluación ante un comité de selección de proyectos; luego ellos analizan dicho proyecto.

Finalmente, si el proyecto se aprueba, ingresa a un proceso de incubación. Si el proyecto se rechaza se sugieren adecuaciones y se regresa a la elaboración del resumen, una vez en el proceso de incubación recibe asesoría en aspectos administrativos, legales, contables, financieros, de diseño e imagen; estrategias de mercado y comercialización. En caso de contemplar la exportación de productos, la incubadora también proporciona orientación en aspectos de comercio internacional. Al concluir el plan de negocio, por lo general la empresa comienza operaciones y recibe asesoría por 12 meses más.

Requisitos que debe cumplir el emprendedor para someterse a un proceso de incubación

Las incubadoras en el momento de aceptar un emprendimiento primero analizan la idea, que sea un plan para resolver una necesidad u oportunidad que se ha detectado, también analizan el modelo de negocios, esto para verificar qué es lo que se quiere hacer y cómo se va a realizar. Seguidamente, deben verificar que el plan sea totalmente rentable y que sea replicable; es decir, que se pueda hacer de forma repetida y sostenida, nada se hace si se vende algo de mala calidad a un alto costo, pues nunca se realizará de nuevo.

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 aspectos exitosos 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.

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 que 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).

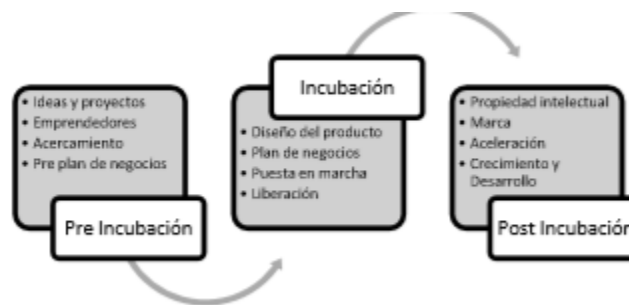
Una vez que las incubadoras realizan la selección de los proyectos se da la primera etapa de pre-incubación. Esta etapa dura aproximadamente de cuatro a seis meses, y en esta fase inicial se da la orientación del emprendedor sobre la razón de ser de su proyecto; en pocas palabras, se da la optimización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

En esta primera etapa todavía no se considera un emprendimiento legal, ya que aquí ellos únicamente se encargan de darle forma a la idea que tienen por emprender pero todavía no se lanzan al mercado; en esta etapa ellos andan buscando financiamientos y realizando las solicitudes de las entidades en donde deben registrarse debidamente para que sean considerados como una pequeña 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, y en esta etapa el emprendimiento toma formalidad del caso.

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 ubicarse fuera de las instalaciones de la incubadora tratándose del método de intramuros, amplían la cartera de clientes y la internacionalización de la marca. Esta etapa dura aproximadamente entre 6 y 12 meses, este es el momento en el que el emprendimiento se reinventa o fracasa (Barrientos, 2018).

Imagen 2. Etapas de incubación



Nota: García (2015)

Factores de éxito de una Incubadora

Según García (2015), el primer factor que considera una incubadora para obtener éxito es la relación con otras instituciones que pueden llegar a ser patrocinadores. Es muy importante el grado de participación del sector público, privado y académico en el directorio. Un segundo punto importante es la localización ya que es un factor que refleja el objetivo perseguido por la incubadora, dicha localización puede estar en el interior de universidades o dentro de parques tecnológicos, zonas metropolitanas o centros de investigación. Dichas zonas de localización deben permitir el crecimiento de sus capacidades para ayudar a la mayoría de emprendedores posibles.

Por otra parte, los elementos estratégicos de la incubadora son muy importantes para determinar su alcance e impacto en el tiempo. Estos elementos son vistos a través de la misión, visión y objetivos estratégicos de la incubadora. Los clientes son los emprendedores con potencial para generar empresa, a quienes la incubadora puede acoger para su desarrollo. La incubadora debe definir sus emprendedores objetivos en función de la orientación sectorial, fases de desarrollo de las empresas, relación deseada con los clientes y necesidades de financiamiento de los emprendedores.

Es muy importante determinar las necesidades de financiamiento para la implementación de la incubadora y para la operación de la misma. Así mismo, deben existir los fondos de financiación para las empresas incubadas y los gastos de personal y servicios requeridos para el funcionamiento. Las fuentes de financiamiento pueden ser públicas, privadas, de cooperación, así como la generación de recursos propios a partir de alquileres y servicios prestados.

Imagen 3. Factores de éxito de las incubadoras



Nota: García (2015)

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 intramuros, 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.

Beneficios obtenidos al someterse a un proceso incubación

En el momento cuando los emprendimientos se someten a un proceso de incubación se benefician ya que se desarrollan con mecanismos eficaces de transferencia tecnológica, logran impulsar la actividad económica y la generación de empleo cualificado. Además tienen la capacidad de identificar las capacidades de producción científica que sean susceptibles de ser explotadas desde la óptica empresarial.

Por otra parte, tienen una notoria ventaja al realizar una actividad de comercialización y negocio que un investigador no puede desarrollar. Además, son flexibles, basadas en la innovación y capaces de adaptarse a los cambios; este último punto es muy importante porque los emprendedores que se someten en el proceso logran aceptar que para conseguir el éxito deben aceptar cambios en el desarrollo de la idea, el proyecto

no necesariamente obtendrá el logro deseado sin antes haber analizado ciertos cambios según la aceptación del mercado meta.

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).

Red Nacional de Incubación y Aceleración

Las incubadoras en Costa Rica están basadas bajo un sustento legal según el (Ministerio de Economía, Industria y Comercio [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 (RNIA,2018).

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 se hallan establecidos por el Decreto N°36343 y el cumplimiento de estos serán verificados por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio. 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 19 incubadoras entre públicas y privadas que están inscritas a esta Red, principalmente están distribuidas en el Gran Área Metropolitana, 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).

Esteban Villalobos, coordinador de la Red, mencionó en una entrevista que de estas 19 incubadoras actualmente existen 4 que están inactivas hace más de un año pero que no las han podido sacar de la red porque el decreto anteriormente mencionado habla muy bien sobre los lineamientos para que una incubadora ingrese a la red pero no sobre cómo sacarlas; por lo tanto estas cuatro siguen estando inscritas. Dichas incubadoras son UNA INCUBA, Pymes de Costa Rica, ICIC y Neuromarketing 360.

Por otro lado, Villalobos rescata que no necesariamente las incubadoras deben permanecer a la Red para poder operar, totalmente lo contrario, si una incubadora quiere ingresar a esta red debe garantizar que ya tiene tiempo suficiente en operación y debe indicar la cantidad de casos con éxito que han tenido a lo largo de su trayectoria, y pertenecer a esta red le dará más que todo garantía al emprendedor que su incubadora está trabajando de forma correcta y que cumple con lo establecido por la ley.

En el cuadro No.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	Año de ingreso	Tipo de emprendimiento	Tipo de incubación	Localización
TEC Emprende Lab Tecnológico de Costa Rica	2012	Dinámicos y de oportunidades	Intramuros y Extramuros	Cartago, Instalaciones del TEC
Asociación Incubadora Parque Tec	2010	Subsistencia, oportunidad, social y dinámico	Intramuros y Extramuros	San Pedro, Montes de Oca.
CCCR-Franquicias	2011	Dinámico	Intramuros y Extramuros	Barrio Tournón.
UNA INCUBA	2013	Necesidad, oportunidad y social	Intramuros y Extramuros	Heredia, Plaza Heredia.
Parque La Libertad	2012	Subsistencia, oportunidad, social y dinámico	Intramuros y Extramuros	San José, Desamparados.
AUGE UCR	2013	Social y dinámico	Intramuros y Extramuros	San Pedro, Montes de Oca.

Carao Ventures S.A.	2013	Oportunidad	Intramuros	San José, Mata Redonda.
Aceleradora GS1.	2013	Dinámico	Intramuros y Extramuros	Heredia, Santo Domingo.
Universidad Técnica Nacional.	2014	Necesidad, oportunidad y social	Intramuros y Extramuros	Alajuela, Villa Bonita.
PYMES de Costa Rica.	2014	Social y dinámico	Intramuros y Extramuros	San José, Zapote.
Instituto Costarricense de Investigaciones Clínicas.	2014	Por oportunidad, social y dinámico	Extramuros	San José, La Uruca.
Incubadora de Negocios del Colegio Técnico Profesional Regional de San Carlos.	2014	Por Oportunidad, social, dinámico y de subsistencia	Extramuros	Ciudad Quesada.
Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad para la Cooperación Internacional.	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.	2015	Por oportunidad, social, dinámico y de subsistencia	Intramuros y Extramuros	Detrás del depósito Libre Comercial, Golfito, Puntarenas.

Incubadora Empresarial de la Región Caribe.	2015	Por oportunidad, social, dinámico y de subsistencia	Intramuros y Extramuros	Liverpool, Limón.
Incubadora de Negocios Innovajovem	2017	Por oportunidad, social, dinámico y de subsistencia	Intramuros y Extramuros	Desamparados, San José
Action People S.A.	2017	Por oportunidad, social, dinámico y de subsistencia	Intramuros y Extramuros	Desamparados, San José
Neuro Marketing Trecientos Sesenta S.A.	2018	Por oportunidad, Dinámico	Intramuros y Extramuros	San Carlos
CARICACO	2018	Dinámico	Intramuros y Extramuros	Escazú

Nota: Elaboración propia con datos Red Nacional de Incubación y Aceleración. San José 2020

De las incubadoras detalladas en el cuadro anterior la incubadora de negocios del Colegio Técnico Profesional Regional de San Carlos, la Incubadora de Negocios del Sur, la Incubadora Empresarial de la Región Caribe y la Incubadora de Negocios Innovajovem, son incubadoras académicas pertenecientes a cuatro colegios técnicos del país, y como se mencionó anteriormente, estas incuban emprendimientos de estudiantes de estos colegios o egresados del 2008 en adelante.

Dentro de las incubadoras privadas que tiene el país y que se encuentran registradas en la Red están la Asociación Incubadora Parque TEC, la incubadora de la Cámara de Comercio de Costa Rica llamada CCCR-Franquicias, Parque La Libertad, Carao

Ventures S.A., Aceleradora GS1, PYMES de Costa Rica, Instituto Costarricense de Investigaciones Clínicas, Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad para la Cooperación Internacional, Action People S.A., Neuro Marketing Trecientos Sesenta S.A. y CARICACO.

Finalmente, están incubadoras de universidades públicas como UNA INCUBA que pertenece a la Universidad Nacional, pero se encuentra inactiva, AUGE pertenece a la Universidad de Costa Rica y es una incubadora con mayor potencial en el país, después está la incubadora de la Universidad Técnica Nacional y por último el TEC Emprende Lab que pertenece al Tecnológico de Costa Rica.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio

La función principal que cumple el Ministerio de Economía, Industria y Comercio 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 darán 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; sin embargo, esto no quedó muy claro en el decreto, y como se mencionó anteriormente, lo dicho por el coordinador Esteban Villalobos, no le ha sido posible sacar a estas incubadoras por falta de sustento legal que lo respalde (MEIC, 2011: 4,5,6).

El artículo 3 de la Ley N° 6054, reformado por la Ley N° 8262, estipula que es competencia del Ministerio de Economía, Industria y Comercio: definir, formular, promover, coordinar y evaluar los programas de promoción y apoyo de las PYMES, dentro del marco de sus competencias, con énfasis en la aplicación de soluciones referidas a los obstáculos más relevantes en su desarrollo; asimismo, darles seguimiento a tales programas. Igualmente le corresponde impulsar, en las instituciones públicas y privadas relacionadas con el sector, las propuestas tendientes al crecimiento, el fortalecimiento, la promoción y el desarrollo del sector de PYMES, así como coordinar las políticas, los programas, las acciones y las metas establecidos por las organizaciones del sector público y el sector privado (MEIC, 2011).

Dicha competencia de coordinación interinstitucional para promover las PYMES conlleva también la obligación de las instituciones del sector público de comunicar la información necesaria respecto de los programas y recursos que se destinen al sector de PYMES, tanto para la definición de políticas como para las tareas de seguimiento y evaluación. “Anualmente todas las entidades elaborarán un informe con los resultados de la gestión realizada en beneficio de las PYMES, de conformidad con los procedimientos establecidos en el Reglamento de esta Ley y lo remitirán al MEIC” (Artículo 29, Ley N° 8282).

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 No. 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 la clasificación de las incubadoras en la comunidad emprendedora de Costa Rica por lo que se utilizó un enfoque cualitativo debido a que se requirió realizar la recolección de datos por medio de información 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 emprendedores que forman parte de las incubadoras costarricenses 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), con el diseño fenomenológico pueden obtenerse las perspectivas de los participantes. Sin embargo, con este diseño 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, personas de la comunidad emprendedora del 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), 5 para incubadoras seleccionadas por conveniencia entre públicas y privadas según al sector que están dirigidas, y 4 personas de la comunidad emprendedora de Costa Rica que hayan formado para de las diferentes incubadoras. 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	Action People S.A.	Es una incubadora que se encarga de potencializar ideas exitosas ayudándoles a crear cartera de clientes.
Entrevistado 2	INERCA	Incubadora empresarial de la región del Caribe.
Entrevistado 3	Incubadora UTN	Incubadora perteneciente de la Universidad Técnica Nacional.
Entrevistado 4	Auge	Agencia Universitaria para la Gestión del Emprendimiento de la Universidad de Costa Rica. Incubadora pública.
Entrevistado 5	INSUR	Incubadora de Negocios del Sur
Entrevistado 6	CCCR-Franquicias	Incubadora Dinámica, órgano hermano de la Cámara de Comercio de Costa Rica con completa autonomía técnica
Entrevistado 7	RNIA	Ente de autorización, registro y regulación de las incubadoras, Red Nacional de Incubación y Aceleración.
Entrevistado 8	Huertos plantarte	Emprendimiento impulsado por la incubadora de Auge de la Universidad de Costa Rica.
Entrevistado 9	Wow emotions	Emprendimiento impulsado por Parque TEC.

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

Fuentes de información

Fuentes primarias

Para efectos de este trabajo, las fuentes primarias 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 a partir de los objetivos del estudio.

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

Fuentes secundarias

Este estudio toma en cuenta como fuente secundaria la entrevista que se realizó a cada incubadora, a la RNIA y a los emprendedores, esto para obtener la información necesaria y de primera mano; por lo tanto, se visitó a 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 secundarias son aquellas que se obtienen de la información directamente de los entrevistados, además se expresan opiniones y conocimientos acerca del tema de investigación (p.98).

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 se les aplicará el instrumento de medición.

Clasificaciones de las incubadoras

Para los emprendedores que son sometidos al proceso de incubación se idealiza como clasificación a los diferentes enfoques o sectores en los que se especializan las incubadoras de Costa Rica según su condición pública o privada; es decir, el sector de cada incubadora basado en la actividad interna que realizan y del lugar donde obtengan capital para su correcto funcionamiento.

Diferencias de las incubadoras

En este estudio se hace mención a diferencias como una distinción entre dos o más situaciones, en este caso la distinción que existen entre las incubadoras según las características que reúnen. Con esta unidad de análisis se pretende examinar las diferencias que existen entre las incubadoras públicas y privadas del país. También se pretende examinar las diferencias que pueden tener los emprendimientos incubados dentro de los diferentes programas de incubación existentes.

Beneficios de una incubadora

Se puede entender como beneficios las mejoras que se pueden obtener al realizar un proceso; puede decirse que es la utilidad o ventaja adquirida por mejorar o innovar. Con esta unidad de análisis se van a detectar los beneficios que puede obtener cada emprendedor al incubarse en uno de los tipos de incubadoras existentes.

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 van a construir 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 trabajan las fuentes primarias, 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 secundarias, 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 planteó 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 del proyecto de 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 las clasificaciones de las incubadoras en su condición de públicas o privadas; es decir, el sector de cada incubadora basado en la actividad interna que realizan y del lugar donde obtengan capital para su correcto funcionamiento. La segunda unidad de análisis que se desprende se refiere a la diferencia o distinción que existe entre las incubadoras según las características que reúnen. Y la tercera unidad de análisis busca detectar los beneficios que puede obtener cada emprendedor al incubarse en uno de los tipos de incubadoras existentes.

Para 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 obtienen 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, principalmente las incubadoras pertenecientes a la RNIA.

Cuadro 3. Unidades y categorías de análisis

Unidades de análisis	Categorías
Clasificaciones de las incubadoras	<ol style="list-style-type: none"> 1) Institucionales y comerciales 2) Académicas 3) Incubadoras Dinámica 4) Incubadora Intramuros 5) Incubadora Extramuros 6) Tecnológicas 7) Por etapas de incubación
Diferencias de las incubadoras	<ol style="list-style-type: none"> 1) Capital semilla 2) Respaldo del Gobierno 3) Creación de empresarios 4) Incentivo monetario 5) Servicio gratuito 6) Tecnología 7) Infraestructura
Beneficios de una incubadora	<ol style="list-style-type: none"> 1) Atención sistematizada 2) Minimización de riesgos y costos 3) Visión en los emprendimientos 4) Fomento del emprendedurismo 5) Divulgación del proyecto 6) Comunidad emprendedora 7) Posicionamiento en el mercado

Unidad de análisis 1: Clasificaciones

La primera unidad de análisis que se desprendió del primer objetivo específico hace referencia a la clasificación de las incubadoras que brindan asesoramiento a los emprendimientos durante el proceso de incubación por medio de capacitaciones, charlas y acompañamientos en general que se dan en este proceso. Así como también se refiere a los sectores a los que se dirige cada incubadora.

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

- 1) Institucionales y comerciales
- 2) Académicas
- 3) Incubadoras Dinámica
- 4) Incubadora Intramuros
- 5) Incubadora Extramuros
- 6) Tecnológicas
- 7) Por etapas de incubación

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 del marco teórico.

Categoría 1: Institucionales y comerciales

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 tipos de incubadoras. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“En Costa Rica se pueden encontrar básicamente dos segmentos de incubadoras, estas son las públicas y las privadas. Las públicas son también llamadas institucionales porque pertenecen a las universidades públicas de Costa Rica y las privadas son conocidas como incubadoras comerciales” (Entrevistado 1).

“En un contexto general, los programas de incubación se pueden definir tácitamente a nivel institucional y comercial en aquellas que se ubican en el Gran Área Metropolitana y los programas sociales rurales” (Entrevistado 2).

“Las incubadoras de las universidades públicas, como nosotros que somos de la UTN nos dedicamos en su mayoría a incubar proyectos de emprendedores que se encuentren dentro de la universidad; es decir, somos una incubadora institucional” (Entrevistado 3).

“Nosotros somos una incubadora institucional perteneciente a la UCR; sin embargo, en Costa Rica hay otras incubadoras que son un poco más comerciales que cobran por el servicio” (Entrevistado 4).

“Hay incubadoras públicas y privadas con actividades institucionales o comerciales” (Entrevistado 5).

“Plantarte es un proyecto que creció dentro de una incubadora institucional y es dirigido a la agronomía” (Entrevistado 8).

Análisis

Según las respuestas brindadas por los entrevistados las incubadoras de Costa Rica y que pertenecen a la RNIA se clasifican en incubadoras institucionales e incubadoras comerciales, las institucionales son las incubadoras que pertenecen a las universidades públicas como por ejemplo AUGÉ que pertenece a la UCR. Las incubadoras institucionales se encuentran establecidas dentro de las instalaciones de las universidades y hacen uso de los equipos y recursos que ahí se encuentran.

Por otra parte, las incubadoras que son privadas o también conocidas como comerciales tienen una operación completamente independiente, estas cobran un porcentaje a sus emprendedores para poder incubarlos mientras que las públicas son totalmente gratuitas y además tienen el presupuesto para su funcionamiento e inversión en los emprendedores; sin embargo, ambos tipos trabajan para un mismo fin el cual es consolidar emprendimientos y lanzar más PYMES al mercado nacional y hasta el internacional en la etapa de aceleración.

Por su parte, Martín (2018) menciona que las incubadoras de empresas privadas son aquellas que han sido fundadas por empresarios de éxito en las cuales se aporta una inversión inicial de capital, además de orientar a los emprendedores en materia de gestión. A su vez indica que el emprendedor que se acerque a una incubadora privada debe tener en cuenta que a cambio de la incubación esta institución le exigirá participar en su capital.

Adicionalmente, Martín relata que las incubadoras de empresas públicas son aquellas promovidas por universidades y distintas administraciones. Las incubadoras públicas, sin ánimo de lucro, tienen como principal fuente de ingresos los fondos públicos, y de forma subsidiaria, no obtienen ingresos por el alquiler de espacios físicos, asesorías u organización de eventos de las empresas incubadas. Estas incubadoras en su mayoría se dedican a prestar sus servicios de asesoría a emprendimientos de estudiantes que se encuentren dentro de las universidades.

Categoría 2: Académicas

Descripción

Se describe la segunda categoría con base en las respuestas brindadas por los entrevistados, las mismas hacen referencia a las incubadoras académicas que pertenecen a la Red Nacional de Incubación en Costa Rica. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“INSUR en Golfito, es incubadora del MEP, que procura impulsar emprendimientos en ese cantón sin recursos ni financiamiento alguno” (Entrevistado 2).

“Nosotros somos incubadora perteneciente al MEP y atendemos emprendimientos no solo de estudiantes sino que también a personas que sean egresadas de colegios técnicos del 2008 en adelante” (Entrevistado 5).

“El MEP también cuenta con 4 incubadoras académicas para incubar emprendimientos de estudiantes y egresados del colegios técnicos” (Entrevistado 6).

“Costa Rica tiene la gran ventaja de tener incubadoras pertenecientes a las redes dedicadas exclusivamente a emprendimientos en el sector estudiantil de 4 colegios técnicos, pero no solo incuban a emprendedores de sus propios colegios sino que también aceptan a estudiantes de otras instituciones” (Entrevistado 7).

Análisis

Según las respuestas dadas por la muestra entrevistada, en Costa Rica existen incubadoras que suelen ser llamadas como incubadoras académicas, esta nominación se les emplea debido a que se hallan establecidas en diferentes colegios técnicos del país, ellas son exclusivas del MEP y están debidamente registradas en la Red; estas incubadoras apoyan a proyectos de los estudiantes de estos colegios en el área de sistemas, agronomía, y costura, entre otros.

Por otra parte, es importante recalcar que no solamente incuban proyectos de sus propios colegios; sino que también trabajan con estudiantes de otros colegios técnicos o que hayan sido egresados de dichos colegios del 2008 en adelante. Ellos trabajan con fondos del MEP y únicamente cuentan con una oficina dentro del centro educativo, por lo que no tienen el dinero suficiente para patrocinar todos los proyectos con los que ellos trabajan.

La incubadoras académicas que pertenecen a los colegios técnicos del país son INERCA en la región del Caribe, INSUR en la zona de Golfito, COTAI –ZN del Colegio Técnico de San Carlos e INNOVAJOVEM en el Colegio Técnico de Dos Cercas en Desamparados. Por lo tanto, como se puede observar, a pesar de que únicamente existen cuatro incubadoras de este tipo, están distribuidas en las diferentes regiones del país y de esta forma pueden obtener un mayor alcance de emprendimientos.

Que exista este tipo de incubadoras en el país provoca incentivar el espíritu emprendedor desde adolescentes, hace que estudiantes tan jóvenes tengan una visión diferente en todas las áreas competitivas que existen en el país y crean una comunidad de emprendedores dentro de estos centros educativos. Según Conde (2016), una comunidad emprendedora es inclusiva y dinámica. En una comunidad emprendedora todos aportan; sabe que a todos necesita porque en esta inclusión puede estar su éxito futuro, y esto es lo que se crea dentro de estos colegios.

Categoría 3: Incubadoras dinámicas

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la tercera categoría, la cual presenta las respuestas acerca de lo que creen los entrevistados sobre la incubadora de tipo dinámica. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Action people es una incubadora que se enfoca en incubar proyectos que sean dinámicos, con alta aceptación en el mercado” (Entrevistado 1).

“Se prefiere trabajar con emprendimientos dinámicos y que el proceso sea eficiente y rápido” (Entrevistado 2).

“La mayoría de emprendimientos de la UTN son emprendimientos con alto dinamismo, desarrollados por estudiantes principalmente de las ingenierías que maneja la universidad” (Entrevistado 3).

“INSUR trabaja con los emprendimientos la etapa inicial de incubación principalmente, independientemente de si son dinámicos o no” (Entrevistado 5).

“Las incubadoras dinámicas son las que incuban proyectos con capacidad de un desarrollo rápido y efectivo, con grandes oportunidades en el mercado” (Entrevistado 7).

Análisis

Dadas las respuestas de los entrevistados, las incubadoras dinámicas son las que apoyan en su gran mayoría a los emprendimientos dinámicos; estos emprendimientos son los que tienen gran potencial y aceptación en el mercado; es decir, son emprendimientos en

tendencia, con un desarrollo rápido y eficaz. Todas las incubadoras apuestan por estos proyectos debido a su alta probabilidad de éxito.

Estos emprendimientos son también conocidos como de alto impacto, otra de sus características es que deben ser generadores de empleo e incentivos económicos; por ejemplo, Esteban Villalobos, en su condición de coordinador de la red, menciona que los dinámicos son 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.

Continuando con la idea anterior, se busca que todos los proyectos que ingresan a las incubadoras sean dinámicos para que puedan tener éxito y de esta forma pueden contribuir con la actividad económica nacional. Por lo general, las áreas en las que se basan este tipo de emprendimientos son las de ingenierías y un ejemplo claro de esto son los alimentos para celíacos.

Se puede decir entonces que las incubadoras dinámicas incuban proyectos con capacidad de crecer rentablemente y sostenible en el tiempo, esto puede deberse a la calidad de equipo, la mejora de una buena idea existente o porque abarcan nichos de oportunidades no cubiertos. No necesariamente estos proyectos tienen un conocimiento sofisticado; sino que tienen la capacidad de generar valor agregado con un modelo de negocio innovador pero no necesariamente son emprendimientos tecnológicos.

Categoría 4: Intramuros

Descripción

Se describe la cuarta categoría con base en las respuestas brindadas por los entrevistados, las mismas hacen referencia a las incubadoras intramuros que existen en

Costa Rica y pertenecen a la Red Nacional de incubación. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Las incubadoras intramuros es cuando el incubado recibe el servicio permanentemente y se le otorga un espacio para que trabaje dentro de la incubadora y tiene el acompañamiento diario” (Entrevistado 1).

“Nosotros somos incubadoras intramuros porque únicamente estamos desarrollando proyectos que pertenezcan a nuestros estudiantes y se realizan totalmente dentro del campus de la universidad” (Entrevistado 3).

“No es una terminología que se utilice mucho hoy en día, pero en general tiene que ver con el espacio con el que cuentan para que los emprendedores trabajen a lo interno del espacio” (Entrevistado 4).

“Los incubados son atendidos en las instalaciones de INSUR, cuentan con cubículos de trabajo” (Entrevistado 5).

“Las incubadoras intramuros son las que tienen la capacidad de brindarle espacios físicos para que sus emprendedores puedan trabajar sus proyectos” (Entrevistado 7).

Análisis

Según los entrevistados, una incubadora intramuros es la que cuenta con la capacidad de brindarle espacio físico a los emprendedores dentro de sus instalaciones, beneficiando así a las personas que no tienen los medios necesarios para contar con su propia infraestructura. Esto permite que ellos puedan recibir un

acompañamiento más personalizado y permanente, ya que se establecen dentro de la comunidad emprendedora.

Continuando con la idea anterior, 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.

Por otra parte, se puede llamar incubadora intramuros a la que incuba proyectos que se hayan generado dentro de su misma institución; por ejemplo, la UTN es conocida únicamente como incubadora intramuros porque apoya proyectos que se generaron por sus propios estudiantes dentro de la universidad, ellos no aceptan emprendedores de otras partes. Esto se da básicamente cuando el emprendimiento se encuentra en su primera etapa de incubación.

Categoría 5: Extramuros

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la quinta categoría, la cual presenta las respuestas acerca de los que creen los entrevistados sobre la incubadora de tipo extramuros. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Las incubadoras extramuros acompañan los proyectos fuera de sus instalaciones, les realizan visitas constantemente, esto por lo general se da en la etapa final de la incubación en donde los emprendedores ya cuentan con su propio espacio para trabajar” (Entrevistado 1).

“El emprendedor cuenta con sitio de realización del emprendimiento y procura ingeniárselas para contar con oficina, telefonía, acceso a Internet” (Entrevistado 2).

“Nosotros estamos trabajando en un proyecto para que nuestra incubadora también dé acompañamiento a proyectos fuera de la universidad y de esta forma también seríamos incubadora extramuros” (Entrevistado 3).

“Una incubadora extramuros se basa en dar capacitaciones y acompañamientos fuera del centro de incubación, para esto el emprendedor ya debe tener el espacio físico en el cual estará la empresa” (Entrevistado 4).

“Se realizan visitas de campo a las empresas de los incubados” (Entrevistado 5).

“Cuando una incubadora es extramuros le corresponde brindar el asesoramiento a los emprendedores en el lugar donde ellos estén instalados, es decir; la incubadora va donde ellos y no ellos a la incubadora” (Entrevistado 7).

Análisis

Tomando en cuenta las respuestas de los entrevistados, las incubadoras extramuros son las que prestan sus servicios de capacitación y acompañamiento fuera de las instalaciones de la incubadora, esto muchas veces se debe porque la incubadora no tiene la capacidad ni la infraestructura para poder brindar estos espacios en los que el emprendedor

puede poner en marcha su proyecto de negocio, este tipo de incubación generalmente se da en la última etapa del proceso.

Para realizar incubación extramuros los emprendedores ya deben contar con sus propias instalaciones en las cuales estén desarrollando su negocio; por lo tanto el personal de las incubadoras van hasta sus negocios a brindar el asesoramiento que requieren. Estas visitas son constantes; todas las incubadoras pueden ser tanto intramuros como extramuros, estas formas de trabajo van a variar según las cualidades del emprendimiento y de lo que ellos necesiten para su desarrollo.

Según el reportaje de El Financiero (2014), la incubación extramuros 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 otros aspectos.

Categoría 6: Tecnológicas

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la sexta categoría, la cual presenta las respuestas acerca de lo que creen los entrevistados sobre las incubadoras tecnológicas. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Este tipo de incubadoras trabaja con proyectos que tengan base tecnológica como creación de aplicaciones o microchips” (Entrevistado).

“Las incubadoras con bases tecnológicas son las que incuban proyectos totalmente innovadores y con alto impacto y aceptación” (Entrevistado).

“Existen incubadoras que se enfocan en emprendimientos 100% innovadores como lo son Tec emprede lab y Parque Tec” (Entrevistado).

“Estas incubadoras son muy selectivas con su emprendimiento, únicamente aceptan los que son tecnológicos y creativos, así garantizan su éxito” (Entrevistado).

“Nosotros fuimos uno de los emprendimientos incubados dentro de la categoría de tecnología ya que desarrollamos un emprendimiento de realidad virtual” (Entrevistado).

Análisis

Dadas las respuestas de los entrevistados, las incubadoras tecnológicas son las que se encargan de desarrollar proyectos altamente tecnológicos; como por ejemplo, emprendimientos de desarrollo de aplicaciones, de realidad virtual, plataformas y robótica, estos emprendimientos son 100% innovadores. Dentro de esta categoría se puede hablar de Caricaco y Parque Tec. Es importante recalcar que la incubadora debe tener todo el equipo necesario que ayude a la realización de este tipo de proyectos.

Las características de los emprendimientos en este sector son básicamente que tecnología utilizada es más costosa que la materia prima empleada; deben emplear personas con alta calificación técnica y científica, se trabajan en productos y servicios que necesitan continuas innovaciones y finalmente deben tener vínculos constantes con la actividad de investigación y desarrollo, pero logran obtener un alto margen de ganancias.

Además, García (2015) menciona que los emprendimientos con base tecnológica son aquellos que operan con procesos, productos y servicios donde la tecnología se considera nueva o innovadora. Son empresas que generan su propia tecnología, generalmente ofrecen productos y servicios para consumo intermedio, el valor agregado al producto por el contenido tecnológico es muy elevado, por lo cual puede manejar más ágilmente la tecnología y monitorear mejor al cliente.

Categoría 7: Por etapas de incubación

Descripción

Se describe la séptima categoría con base en las respuestas brindadas por los entrevistados, las mismas hacen referencia a las incubadoras que se enfocan en las diferentes etapas de incubación. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Nosotros trabajamos principalmente con proyectos avanzados que se encuentren en su fase final y necesiten un empujón para consolidar más mercado” (Entrevistado 1)

“No todas las incubadoras se enfocan en la misma etapa de incubación, nosotros por ejemplo nos enfocamos en la primera etapa de pre-incubación” (Entrevistado 2).

“Incubadoras como Carao Ventures se enfocan más en emprendimientos que se encuentren en su fase final” (Entrevistado 3).

“Por lo general las incubadoras que pertenecen al MEP trabajan en la primera etapa de incubación como lo son COTAI, INSUR, INNOVAJOVEM y INERCA y por lo general las privadas se enfocan en

la última etapa de incubación como por ejemplo; Parque Tec, Carao Venture y GS1, la Red no tiene registradas incubadoras que trabajen las 3 etapas en un mismo proyecto” (Entrevistado 7).

“Nosotros fuimos un proyecto incubado en todas las etapas” (Entrevistado 8).

Análisis

Según las respuestas de los entrevistados, el proceso de incubación consta de 3 etapas, las cuales son pre incubación, incubación y post incubación. Las incubadoras pueden trabajar estas 3 etapas en el desarrollo de un mismo proyecto, esto sería lo ideal pero lastimosamente esto no ocurre siempre y las incubadoras toman los proyectos en su fase final, en incubación o también toman proyectos en pre incubación y cuando este cambia de etapa se pierde en el proceso.

Uno de los entrevistados menciona que actualmente en Costa Rica no existen incubadoras registradas en la red que trabajen las 3 etapas en un mismo proyecto, de las incubadoras activas en el 2020 son COTAI, INSUR, INERCA, INNOVAJOVEM, Parque de la Libertad las que se especializan más que todo en la primera etapa de incubación, después AUGE, CIE-TEC, UTN, Cariaco, CCR Franquicias, Action People trabajan la segunda etapa de incubación y finalmente, GS1, Carao Venture, PARQUE TEC, y la UCI trabajan la etapa final del emprendimiento.

Inclusive actualmente en la red hay cuatro incubadoras que no están trabajando ninguna de las 3 etapas, estas se encuentran inactivas pero no han salido de la red, y dichas incubadoras son UNA-INCUBA, Neuromarketing 360, PYMES de Costa Rica y la incubadora ICIC. Barrientos (2018) menciona que en la etapa inicial se da la orientación del emprendedor sobre la razón de ser de su proyecto. En la etapa de incubación 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 y finalmente en la última fase se efectúan cambios para asegurar su permanencia y éxito ayudándole a consolidarse como PYME.

Unidad de análisis 2: Diferencias

La segunda unidad de análisis se desprendió del segundo objetivo específico que hace referencia a las diferencias que existen entre las incubadoras públicas y privadas registradas ante la Red Nacional de Incubación y Aceleración.

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

- 1) Capital semilla
- 2) Respaldo del Gobierno
- 3) Creación de empresarios
- 4) Incentivo monetario
- 5) Servicio gratuito
- 6) Tecnología
- 7) Infraestructura

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: Capital semilla

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 al capital semilla. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Las incubadoras que pertenecen al sector público del país tienen acceso a financiamiento mediante la banca para el desarrollo y el capital semilla.” (Entrevistado 1).

“El fondo de capital a pesar de ser reducido solo es otorgado a emprendedores que están siendo desarrollados mediante una incubadora pública” (Entrevistado 2).

“No necesariamente por ser incubadoras publicas nos autorizan este fondo, debemos de cumplir con una serie de requisitos y comprobar que estamos incubando y que los proyectos tienen garantía de éxito” (Entrevistado 3).

“Nosotros como incubadora privada no tenemos la posibilidad de optar por ayudas económicas como el fondo de capital semilla” (Entrevistado 6).

“Las incubadoras tienen opción a solicitar fondo de capital semilla, sin embargo, actualmente no se está otorgando, se está manejando una re-estructuración y estos fondos se van a otorgar mediante la red de esta forma beneficiaríamos a todos los emprendedores” (Entrevistado 7).

Análisis

Según las respuestas anteriores dadas por los entrevistados, las incubadoras que pertenecen al sector público del país pueden optar por concursar por un fondo de capital semilla para otorgárselo a los emprendedores que seleccionen dentro de su incubadora, aunque este fondo en ocasiones es un poco reducido y muy selectivo es un gran empuje

para los emprendedores; aunque también se puede observar que existen incubadoras más beneficiadas que otras.

Continuando con la idea anterior, AUGE es la incubadora que más beneficio tiene con este tipo de fondo, esto se debe a su modelo de trabajo y al gran historial de éxito que representan a nivel de la red; sin embargo, este fondo como se mencionó anteriormente no es equitativo muchas veces por lo cual la red se encuentra trabajando en un proyecto para que se empiecen a otorgar a incubadoras mediante ellos y así cerciorarse de que el fondo será destinado a las incubadoras correctas y de la forma más equitativa posible.

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 (MEIC, 2011, p.4).

Los emprendedores deben tener bien establecidas sus características y su idea de negocio para 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 con dificultad para conseguir otro tipo de financiamiento por no tener garantías de respaldo (Pymes el financiero,2015).

Categoría 2: Respaldo de Gobierno

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la segunda categoría, la cual presenta las respuestas acerca del respaldo del Gobierno que tienen las incubadoras públicas. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Las incubadoras públicas tienen la ventaja de estar respaldadas por el Gobierno ya que las mismas se ubican dentro de su infraestructura” (Entrevistado 1).

“Las incubadoras publicas ya sea las pertenecientes a las universidades o las incubadoras académicas pueden hacer uso de los recursos estatales ya sea dado por el MEP o por cada universidad” (Entrevistado 4).

“A las incubadoras públicas se les brinda un presupuesto estatal para su operación” (Entrevistado 6).

“Las incubadoras públicas tienen ventaja sobre las privadas debido a que el Gobierno les brinda los espacios físicos y además les otorga presupuesto; por ejemplo, a AUGE se le otorga 4 millones de dólares por año mediante el sistema de banca para el desarrollo” (Entrevistado 7).

“Nosotros fuimos incubados por una incubadora pública y esto nos favoreció ya que nos brinda mayor prestigio a nivel de competencia” (Entrevistado 8).

Análisis

Analizando las respuestas brindadas por los entrevistados en lo que respecta a apoyo que tienen las incubadoras públicas por parte del Gobierno, se puede determinar que gracias a estas características presentan mayor ventaja en comparación con las privadas porque son establecidas dentro de las instalaciones de los centros educativos o universidades y pueden hacer uso de sus recursos.

Por otra parte, a las públicas se les otorga un presupuesto del Estado con el que pueden operar aparte del fondo que se les da a los emprendimientos, y adicionalmente al pertenecer a instituciones del Estado la población considera que sí tienen respaldo del Gobierno, son ciento por ciento seguras y no van a contar con ningún tipo de estafa, el apoyo será mucho mayor y les va a permitir abrir mayores puertas en el mercado laboral.

Continuando con la idea anterior, el respaldo del Gobierno en una incubadora permite dar a conocer sus proyectos con mayor más seguridad; además, por tener el respaldo en caso de una crisis los emprendedores pueden garantizar que no serán estafados y no van a quedar con los proyectos a la mitad del proceso ya que este respaldo les brinda una mayor seguridad.

Categoría 3: Creación de empresarios

Descripción

Se describe la tercera categoría con base en las respuestas brindadas por los entrevistados, las mismas hacen referencia sobre la creación de empresarios de las incubadoras privadas, específicamente en comparación con el sector público. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Nosotros como incubadora privada nos especializamos, más allá de desarrollar un proyecto, en formar empresarios, esto nos diferencia de las públicas porque estas se encargan del conocimiento institucional, parten de una idea de una premisa sin tener una visión clara del mercado, mientras que nosotros les enseñamos a desarrollar toda esta parte”
(Entrevistado 1).

“Las incubadoras privadas definitivamente necesitan formar empresarios ya que gracias a esto ellos se garantizan en obtener un porcentaje monetario de las ganancias de cada emprendimiento” (Entrevistado 3).

“Nosotros nos enfocamos en crear empresarios para que no solo lancen su producto o servicio sino para que aprendan a mantenerlo en el mercado” (Entrevistado 6).

“Las incubadoras privadas siempre tratan de desarrollar conocimientos empresariales en cada uno de los emprendedores que ellos acogen para que tengan la capacidad de sostener el proyecto y garantizar el éxito” (Entrevistado 7).

“Nosotros somos un emprendimiento de la incubadora privada Parque Tec, gracias a su asesoramiento hemos ganado competencias en ferias fuera de Costa Rica” (Entrevistado 9).

Análisis

Según las respuestas de los entrevistados, las incubadoras del sector privado se enfocan mucho más en la creación de empresarios, esto lo obtienen mediante capacitaciones sobre estudios de mercado, análisis de la propuesta, publicidad, contabilidad, administración; es decir, les brindan un conjunto de herramientas que les permite analizar el negocio desde todos los ámbitos que deben contemplar al establecer una pequeña empresa.

Todas las herramientas mencionadas anteriormente permiten al emprendedor desarrollar la capacidad de identificar si el emprendimiento marcha

por buen camino, si deben hacer ajustes en la propuestas, y si van a tener el éxito deseado, así como les permite tener la habilidad de poder negociar en el mercado y obtener grandes beneficios e inclusive poder expandirse a otros sectores de la población.

Por otra parte, los emprendimientos desarrollados en incubadoras públicas trabajan más en la parte institucional sin tener análisis claros del mercado y sin verificar la viabilidad del proyecto en el momento de ponerlo a competir en el sector comercial, no se guían más en empezar a tener ganancias; sino en el aprendizaje y experiencia; mientras que por la otra parte al crear empresarios también logra realizar inyección en la economía y hasta brindar ofertas en el mercado laboral.

Categoría 4: Incentivo monetario

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la cuarta categoría, la cual presenta las respuestas respecto del incentivo monetario existente en las incubadoras públicas y privadas. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Por lo general las incubadoras privadas necesitan cobrar una mensualidad a cambio del acompañamiento que les brindan a los emprendedores para poder mantenerse en operación” (Entrevistado 2).

“Las incubadoras privadas cobran un porcentaje de las ganancias de cada proyecto con éxito, esto lo hacen por un cierto tiempo hasta recuperar los fondos invertidos” (Entrevistado 3).

“Los emprendedores siempre ingresan con la idea de obtener un incentivo económico para su emprendimiento, pero esto no necesariamente siempre pasa” (entrevistado 5).

“Las incubadoras públicas cuentan con incentivo económico para operar mientras que las privadas deben cobrar una parte al emprendedor por dar su servicio” (Entrevistado 6).

“Muchas veces el incentivo económico es brindado a través de concursos dentro de una misma incubadora entre los mismos emprendedores” (Entrevistado 7).

Análisis

Una característica del proceso de incubación que atrae personas a someterse al desarrollo de una idea dentro de la incubadora es el incentivo económico, este se puede ver de dos formas: la primera es el que se le otorga y necesita una incubadora para operar y el segundo es el que se brinda al incubado para que pueda llevar a cabo su proyecto.

Según las respuestas de los entrevistados, las incubadoras del sector privado necesitan recolectar dinero de los proyectos con los que trabajan para poder realizar sus funciones, esto lo hacen mediante un cobro mensual por el acompañamiento brindado o mediante un porcentaje de las ganancias que empiecen a tener los emprendimientos una vez que salgan al mercado. Existen incubadoras privadas que lo hacen de ambas formas ya que nada les garantiza si el emprendimiento tendrá éxito y podrán cobrar su porcentaje de ganancias.

Por otra parte, se encuentra el incentivo económico que se le brinda a las personas que se encuentran dentro de incubadoras estatales, en su mayoría este incentivo se da

mediante concursos que se realizan dentro de los mismos centros de incubación; es importante recalcar que no a todos los emprendimientos que pasan por este proceso se les va a otorgar dinero.

Como se ha mencionado en ocasiones anteriores, las universidades públicas cuentan con los fondos del Gobierno para operar; mientras que las privadas necesitan cobrar por sus servicios para poder permanecer, y esto deja en desventaja a las incubadoras privadas si se habla de temas económicos porque las públicas tras de que dan el servicio gratuito otorgan fondos a los emprendedores.

Categoría 5: Servicio gratuito

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la quinta categoría, la cual presenta las respuestas respecto de los servicios gratuitos brindados por las incubadoras del país. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Las incubadoras públicas prestan todos sus servicios de forma gratuita una vez que el emprendedor haya sido seleccionado para trabajar su emprendimiento con este tipo de acompañamiento” (Entrevistado 1).

“En las incubadoras publicas aparte de brindar todo el acompañamiento de manera gratuita, premian a los incubados otorgando un porcentaje para poder llevar a cabo el emprendimiento” (Entrevistado 2).

“Nuestro servicio es gratuito para los estudiantes de nuestra universidad” (Entrevistado 3).

“Nosotros trabajamos con fondos públicos y por eso estamos con la capacidad de brindar todo el acompañamiento de manera gratuita” (Entrevistado 4).

“Para nosotros no es posible dar el 100% de los servicios de forma gratuita ya que de alguna manera necesitamos dinero para poder operar” (Entrevistado 6).

“Una de las cosas que hicieron que tuviéramos éxito fue el asesoramiento gratuito que recibimos por parte de AUGE” (Entrevistado 8).

Análisis

La razón de ser de una incubadora es dar un asesoramiento gratuito a todo aquel emprendedor que lo necesita para poder poner en marcha su idea de negocio; sin embargo, como se ha mencionado, las incubadoras públicas son las que brindan este tipo de apoyo sin cobrar dinero por hacerlo. Según los entrevistados, las universidades y las incubadoras académicas brindan capacitaciones y asesoramientos en diferentes áreas totalmente gratis.

En el momento cuando los emprendimientos se someten a un proceso de incubación gratuito, logran desarrollar con mecanismos eficaces de transferencia tecnológica, impulsar la actividad económica y la generación de empleo cualificado. Además tienen la capacidad de identificar las capacidades de producción científica que sean susceptibles de ser explotadas desde la óptica empresarial.

Generalmente lograr lo mencionado anteriormente tiene un alto costo en el país, las personas siempre tienen una buena idea de negocio pero no siempre logran desarrollarla por falta de recursos; y aquí es donde toman relevancia las incubadoras que tienen recursos estatales en el país y que pueden brindar todos los recursos a sus emprendedores de forma

gratuita, independientemente de si lo hace mediante la forma intramuros o extramuros y sin importar si es tecnológico, dinámico o tradicional; si el emprendimiento cumple con las características para incubarse puede aprovecharse de este servicio.

Categoría 6: Tecnología

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la sexta categoría, la cual presenta las respuestas respecto de la tecnología que se puede encontrar en las incubadoras públicas o privadas del país. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Las incubadoras privadas con un buen presupuesto tienen la capacidad de adquirir la tecnología necesaria para desarrollar cualquier tipo de emprendimiento, a las que tenemos pocos recursos se nos hace más complicado” (Entrevistado 1).

“Las incubadoras de universidades publicas tenemos la ventaja de poder hacer uso de las diferentes herramientas tecnológicas que se encuentran dentro del campus de la universidad” (Entrevistado 3).

“Nosotros como parte del MEP tenemos desventaja en cuanto a la adquisición de herramientas tecnológicas y maquinarias para el desarrollo de los emprendimientos” (Entrevistado 5).

“Para la realización de nuestro proyecto de realidad virtual necesitamos de muchísima tecnología sobre la cual Parque Tec nos ayuda grandemente con esto, es una incubadora muy preparada para este tipo de emprendimientos” (Entrevistado 9).

Análisis

Dadas las respuestas de los entrevistados se puede observar cómo todos mencionan que las incubadoras en Costa Rica, independientemente de su sector, tienen grandes herramientas tecnológicas con las que los emprendedores pueden trabajar y desarrollar sus ideas, como es el caso de la Pyme Wow Motion que desarrollaron un proyecto de realidad virtual dentro de la incubadora del Paque Tec.

Según lo descrito por los entrevistados las incubadoras académicas son las que cuentan con desventaja respecto de la tecnología debido a que a diferencia de las demás estas usan las herramientas que se encuentran en los colegios del país, esto no quiere decir que no desarrollan proyectos de esta categoría o sector; sin embargo sí se les dificulta más su acompañamiento.

Si se realiza la comparación entre ambos sectores de los que se ha estado hablando (públicos y privados), ambos no presentan mayor diferencia, ya que las incubadoras privadas con alto capital tienen incorporada dentro de su área muchas tecnologías con las que se pueden desarrollar emprendimientos interesantes como el mencionado anteriormente de realidad virtual; por otra parte, las públicas tienen este aspecto bien marcado y es característico de ellas.

Continuando con la idea anterior, se puede brindar el ejemplo de la incubadora del TEC, ellos pueden utilizar todas sus herramientas de robótica e innovación para desarrollar sus emprendimientos; por otro lado, la incubadora de la UTN también tiene a disposición los laboratorios de la universidad y con esto logran desarrollar emprendimientos dentro del área de la tecnología de alimentos, entre otros.

Categoría 7: Infraestructura

Descripción

Se describe la séptima categoría con base en las respuestas brindadas por los entrevistados, las mismas hacen referencia sobre la infraestructura de las incubadoras. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Las incubadoras privadas debemos conseguir un espacio físico donde podamos operar y atender a nuestros emprendedores, ya sea propio o que debamos alquilar, de momento no es posible que seamos únicamente una incubadora virtual” (Entrevistado 1).

“Los que somos parte del MEP tenemos la dicha de poder operar dentro del centro educativo sin costo alguno por lo que nos deja en ventaja ante otro tipo de incubadoras que necesitan costearse todos estos gastos” (Entrevistado 5).

“Las incubadoras que son parte de las universidades operan dentro de las instalaciones del campus y tienen el espacio suficiente hasta para brindarles infraestructura a los emprendedores” (Entrevistado 6).

“Las incubadoras de universidades públicas y las académicas llevan ventaja sobre las privadas porque no tiene por qué preocuparse por el establecimiento en donde vayan a realizar sus funciones” (Entrevistado 7).

Análisis

Según las respuestas de los entrevistados en la categoría de infraestructura, primeramente puede determinarse que en Costa Rica actualmente no está permitida la creación de incubadoras que sean virtuales y den los asesoramientos y acompañamientos que todo emprendedor requiere en línea; por lo tanto, las 19 incubadoras que pertenecen a

la red deben contar con un espacio físico en donde puedan operar y recibir a los emprendedores que se acerquen a ellas.

Los entrevistados mencionan que las incubadoras públicas que pertenecen a las universidades estatales se encuentran establecidas dentro del campus de las universidades, a diferencia de las privadas las cuales tienen que buscar su propio lugar en el cual se van a establecer dejándolas en desventaja porque mientras las públicas no se preocupan por el pago de un alquiler las privadas deben costearse no solo el alquiler; sino que todos los gastos que esto contempla.

No se quedan atrás las incubadoras académicas que se establecen dentro de 4 colegios técnicos del país, ellas cuentan con una pequeña oficina dentro de los centros educativos y desde ahí tienen la capacidad de acompañar a sus emprendedores. Como ya mencionó adicionalmente, de tener el espacio para poder recibir a los emprendedores las que operan de forma intramuros también deben tener a su disposición el espacio físico que van a prestar para este tipo de incubación.

Unidad de análisis 3: Beneficios

La tercera unidad de análisis que se desprendió del tercer objetivo específico hace referencia a los beneficios que obtienen los emprendedores al someterse a un proceso de incubación dentro de los diferentes tipos que existen en el país y que pertenecen a la red nacional de incubación.

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

- 1) Atención sistematizada
- 2) Minimización de riesgos y costos
- 3) Visión en los emprendimientos
- 4) Fomento el emprendedurismo

- 5) Divulgación del proyecto
- 6) Comunidad emprendedora
- 7) Posicionamiento en el mercado

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 del marco teórico.

Categoría 1: Atención sistematizada

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la primera categoría, la cual presenta las respuestas del beneficio mencionado por ellos sobre la atención sistematizada que reciben por parte de las incubadoras nacionales. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Uno de los beneficios que obtienen los emprendedores es la sistematización de los procesos.” (Entrevistado 1).

“Gracias al proceso de incubación independientemente del sector de la incubadora los emprendedores desarrollan su emprendimiento mediante etapas, con un orden lógico” (Entrevistado 3).

“Si un emprendedor se somete a un proceso de incubación debe de hacerlo de forma sistematizada para que el emprendimiento crezca de forma correcta” (Entrevistado 4).

“Cada emprendimiento debe realizarse con un orden lógico, el emprendedor no puede desarrollar el producto si antes no ha realizado un estudio de mercado” (Entrevistado 6).

“Todos los emprendimientos tienen un procedimiento diferente en su desarrollo pero se debe ser ordenado para llevarlo a cabo” (Entrevistado 8).

Análisis

Según las respuestas obtenidas de las entrevistas que se realizaron a las personas de la muestra definida, cada emprendimiento es único y tiene su propio modelo de desarrollo; sin embargo, debe seguir un orden lógico si se quiere tener éxito, no se pueden dar a conocer en el mercado hasta que no se tenga la idea bien estructurada y esté lista para crearse y hasta que se verifique la viabilidad de la misma.

Las incubadoras ofrecen una atención sistematizada a todos sus emprendedores en donde les ayudan a llevar el correcto control y proceso que deben seguir para obtener buenos resultados, desde su primer etapa hasta la consolidación de una Pyme, seguir este proceso debidamente les va a permitir que el emprendimiento vaya madurando de forma continua. Todos a pesar de ser diferentes tienen un orden lógico por seguir y las incubadoras tienen la capacidad de adaptarse a cada uno de ellos.

Parte del proceso que brindan las incubadoras son las tres etapas de incubación que ya se han mencionado con anterioridad, en cada una de las etapas hay una serie de pasos por seguir, y este aspecto beneficia todo el desarrollo y además hace identificar en cuál etapa hubo un error o se deba dar una modificación, que sea sea mucho más sencillo; pues adicionalmente esto ayuda a disminuir tiempos y contribuir a un buen crecimiento.

Categoría 2: Minimización de riesgos y costos

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la segunda categoría, la cual presenta las respuestas minimización de riesgos y costos que tienen los emprendedores. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Si un emprendimiento pasa por un proceso de incubación tiene menos riesgo de fracasar ya que antes de su desarrollo ha sido analizado por expertos en el tema” (Entrevistado 2).

“Cuando nuestra incubadora acepta emprendedores realiza primero un concurso y se hace una selección bastante minuciosa, de esta forma nos garantizamos que los emprendimientos no van a fracasar y además verificamos la viabilidad económica del proceso” (Entrevistado 5).

“Nosotros le ayudamos a los emprendedores con el proceso a un bajo costo el cual les permite ahorrar dinero para la inversión sobre el lanzamiento del producto” (Entrevistado 6).

“Sin duda, una de las funciones que tienen las incubadoras en este país es ayudar al emprendedor para que minimice su riesgo de fracaso y además inviertan un bajo porcentaje sobre el costo del total de su proyecto” (Entrevistado 7).

“Incubar nuestro proyecto nos ayudó muchísimo, nos ahorramos dinero y estábamos seguros de lo que estábamos haciendo” (Entrevistado 8).

Análisis

Como se puede observar en las respuestas de los entrevistados, uno de los beneficios que otorga un proceso de incubación es la minimización de riesgos y reducción de costos, ellos indican que antes de incubar un proyecto analizan bien su estructura y viabilidad, de esta forma se aseguran de que se inviertan recursos en emprendimientos con poca posibilidad de fracasar; es decir, que el riesgo de mal invertir los recursos sea mínimo.

Por otra parte, durante el proceso cada emprendimiento va consolidando etapas y corrigiendo los errores que se van presentado, de esta forma cuando se llega a la etapa final el emprendedor se garantiza que su proyecto ha madurado lo suficiente de manera que el riesgo de fracasar una vez en el mercado es mínimo, pero no quiere decir que el proyecto no va a pasar por una etapa de reinversión, esta etapa siempre es necesaria porque al pasar el tiempo las cosas se van volviendo obsoletas y va incrementando la competencia.

También se menciona que al recibir estos acompañamientos los emprendedores logran reducir los costos de emprender ya que la incubadora ofrece muchas herramientas de forma gratuita o a un bajo costo, y por otro lado, el emprendedor también se ahorra dinero en estar creando prototipos que al final no van a servir según lo requerido, esto porque como están asesorados por un grupo de especialistas desarrollan una visión más clara de lo que quieren y no caen en el fracaso.

Categoría 3: Visión en los emprendimientos

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la tercera categoría, la cual presenta las respuestas de los entrevistados sobre la visión de los emprendimientos. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Las incubadoras en el sector privado beneficiamos a los emprendedores generándoles una visión en sus emprendimientos, es importante porque ellos se las crean y se ven como jefes de su propio negocio” (Entrevistado 1).

“Generalmente en la incubadora se le enseña al emprendedor a tener una visión clara de sus objetivos como empresario” (Entrevistado 3).

“Es importante destacar que nosotros tratamos de que los emprendedores dentro del proceso visualicen su negocio a 5 años y que en conjunto realicen su análisis financiero por 5 años y así puedan tener un panorama mucho más claro de lo que quieren obtener” (Entrevistado 4).

“Los emprendedores que llegan a nuestras incubadoras deben tener sus objetivos muy claros y dedicarse por completo al proceso, nosotros consideramos que un emprendedor sin objetivos claros no va a tener éxito” (Entrevistado 6).

“Los mejores emprendimientos se desarrollan a través de una idea inicial que generalmente nace por una necesidad de la sociedad, alguien capta la necesidad y trata de brindar una solución a cambio de ganancias, esto es a lo que nosotros llamamos una visión en los emprendimientos” (Entrevistado 8).

Análisis

Según las respuestas que brindaron algunos de los entrevistados dentro de una incubadora siempre se trata de crear en ellos una visión muy clara de su propio emprendimiento, que se planteen sus objetivos como empresarios y que definan muy bien

su ruta de llegada al éxito y las metas que deben alcanzar en su camino. Uno de los entrevistados mencionó que sus emprendedores realizan la elaboración de su proyecto proyectado a 5 años ya que no solo deben enfocarse en su lanzamiento; sino que también en la capacidad de pertenecer en el mercado.

Es necesario agregar que como parte de la visión que deben tener los emprendedores para con su proyecto deben ser lo suficientemente flexibles y capaces de adaptarse al cambio ya que los emprendedores que se someten en el proceso logran aceptar que para conseguir el éxito deben aceptar cambios en el desarrollo de la idea, pues el proyecto no necesariamente obtendrá el logro deseado sin antes haber analizado ciertos cambios según la aceptación del mercado meta.

Un emprendedor debe poseer una visión clara de lo que quiere realizar antes de incubarse, si bien es cierto, como lo mencionan los entrevistados, este es un beneficio que se desarrolla durante la incubación, sí es importante que sepan proponerse sus objetivos y no lleguen a la incubadora a perder el tiempo y perder recursos que pueden emplearse en otras ideas con grandes potenciales; las incubadoras tratan de crear empresarios y los empresarios tienen una visión más allá de lo que puedan alcanzar.

Categoría 4: Fomento del emprendedurismo

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la cuarta categoría, la cual hace referencia al espíritu emprendedor y el fomento a emprender desarrollado dentro de una incubadora. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Las incubadoras desarrollan y preparan a emprendedores en diferentes áreas” (Entrevistado 1).

“Uno de los objetivos principales de una incubadora es fomentar el emprendimiento en la sociedad” (Entrevistado 2).

“Costa Rica sin duda necesita más instituciones como las incubadoras que logren fomentar los emprendimientos en el país y se pueda dar la generación de empleo” (Entrevistado 3).

“Dentro de nuestra incubadora tenemos mentores que nos ayudan a fomentar el emprendimiento en la institución” (Entrevistado 4).

“Dentro de colegio tratamos de incentivar a los jóvenes para que sean emprendedores, esto lo hacemos demostrándoles las ventajas que tiene emprender hoy” (Entrevistado 5).

“Uno de los beneficios que brinda AUGE es que te enseñan a ser emprendedor y te dan las herramientas para que logres tus objetivos” (Entrevistado 8).

Análisis

Dadas las respuestas de los entrevistados, es importante mencionar que uno de los beneficios que brinda una incubadora dentro de su esquema de trabajo es fomentar el emprendedurismo de las personas que ya se encuentran en su proceso o que tienen el potencial para hacerlo como lo llevan a cabo con los estudiantes de colegios técnicos, a ellos se les incentiva y se les muestra la importancia que tiene el emprender tanto para ellos como para la economía del país.

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; adicionalmente, el emprendedurismo no se da solo por la oportunidad de crear un negocio y tener ingresos propios; sino que 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.

Sin duda emprender permite obtener nuevas experiencias y conocimientos; para lograr esto se necesitan 2 figuras como son el emprendedor y el emprendimiento, esto es lo que fomenta las incubadoras de Costa Rica a toda la sociedad, su llamado es a emprender, a que se arriesguen y que además está demostrado que de las situaciones o necesidades más sencillas se obtienen los emprendimientos más grandes y exitosos.

Categoría 5: Divulgación del proyecto

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la quinta categoría, la cual hace referencia a uno de los beneficios que brindan las incubadoras en el país, el cual es la divulgación del proyecto. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Las incubadoras también sirven para dar a conocer sus proyectos a empresarios de las diferentes áreas” (Entrevistado 1).

“Nosotros los llevamos a ferias para que se puedan dar a conocer y logren cautivar inversionistas” (Entrevistado 2).

“Muchas veces inversionistas buscan dentro de las incubadoras emprendimientos en vías en desarrollo, y de esta forma se dan a conocer” (Entrevistado 4).

“Una incubadora sirve para que sus emprendedores en la etapa final puedan dar a conocer sus negocios y así atrae gente” (Entrevistado 6).

“Nosotros nos dimos a conocer mediante ferias y actividades en las cuales nos invitaba la incubadora cuando ya estaba terminando el proceso de incubación” (Entrevistado 8).

Análisis

Analizando las respuestas brindadas por los entrevistados, otro de los beneficios que pueden recibir los emprendedores dentro de una incubadora, independientemente del sector que sea, es que les ayudan a dar a conocer sus proyectos antes de su lanzamiento para poder verificar la calidad de aceptación que tendrá por las personas, e inclusive esto le permitirá realizar cambios y adaptar el producto o servicio según lo solicite la población.

Por lo general, las incubadoras siempre envían a sus emprendedores a ferias dentro y fuera de la región para que poco a poco ellos vayan introduciéndose en el mercado y se den a conocer, así como también les muestran los emprendimientos a personas empresarias que no formen parte de la incubadora. De esta forma se dan a conocer los proyectos y se revisan las críticas o posibilidades de mejora descubiertas mediante la exhibición realizada.

Una de los aspectos más difíciles de emprender es imaginar si el proyecto va a alcanzar el éxito deseado y si este será lo suficientemente rentable para mantenerse por sí solo, o qué tanta aceptación tendrá de la población. Es aquí donde se hace necesario pasar por esta etapa de divulgación entre personas especialistas del tema y la población a la que

se les va a dirigir el emprendimiento; de esta forma es más seguro para ellos en el momento de sacar al mercado el bien o servicio.

Categoría 6: Comunidad emprendedora

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la sexta categoría, la cual hace referencia a la comunidad emprendedora que se crea en el ambiente de una incubadora. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Un emprendedor que se incuba tiene la ventaja de formar parte de una comunidad emprendedora” (Entrevistado 1).

“Uno de los beneficios es que dentro de una incubadora siempre hay muchísimos emprendedores más que están en el proceso o que ya salieron de la incubación pero ahora más bien vienen a capacitar y compartir experiencias” (Entrevistado 3).

“Todos los emprendedores que trabajan con nosotros se apoyan mutuamente y comparten sus ideas y experiencias con otros y de esta forma logramos darle sentido a cada uno de los proyectos” (Entrevistado 4).

“En nuestra incubadora siempre se encuentran personas con experiencias compartiendo y ayudando a los demás, de ese tipo de relaciones siempre salen ideas muy interesantes” (Entrevistado 6).

“Una incubadora es todo una comunidad emprendedora donde se encuentran especialistas en diferentes áreas compartiendo y ayudando a todos los demás emprendedores, se comparten experiencias y conocimientos, ese es un punto clave para alcanzar el éxito” (Entrevistado 7).

“Una parte que fue muy importante para nosotros es que en AUGE se puede encontrar con muchísimas personas con experiencias muy lindas que compartían con nosotros y eso nos motivaba a no renunciar al proyecto” (Entrevistado 8).

Análisis

Según la respuesta brindada por los entrevistados, dentro de una incubadora existe toda una comunidad emprendedora; es decir, que se pueden encontrar emprendedores de otros sectores, especialistas en diferentes áreas pero todos interesados por un bien común el cual es emprender; todos comparten entre sí sus experiencias y sus conocimientos, compartir de esta forma beneficia a los emprendedores a generarse una idea más clara de lo que quiere realizar, y esto hace que una incubadora se transforme en una comunidad emprendedora.

Conde (2016) hace referencia a que en una comunidad emprendedora se deberán descubrir rápido los fracasos, reconocerlos y eliminarlos. Esto para generar nuevas oportunidades según el grupo de apoyo de las personas que está alrededor del emprendedor guiando cada una de sus etapas. Es importante recalcar que dentro de una comunidad emprendedora se encuentra un grupo de individuos que comparten principios, tareas y roles que se unen bajo una necesidad o meta común el cual es emprender.

Isenberg (2011) indica que existen elementos claves para el desarrollo de un emprendimiento, no es solamente tener una idea y ponerla en marcha, hay que tomar en

cuenta el poder formar parte de una comunidad emprendedora; es decir, todo lo que puede rodear el desarrollo de un emprendimiento. Para poder alcanzar el éxito dentro de la comunidad hay que ser flexible y tener la capacidad de cambiar o solucionar aspectos que hayan sido sugerencia de parte de alguna persona de mi comunidad emprendedora.

Categoría 7: Posicionamiento en el mercado

Descripción

Según lo señalado por los entrevistados, se describe la séptima categoría, la cual hace referencia a uno de los beneficios que brindan las incubadoras en el país, el cual es el posicionamiento en el mercado de los proyectos incubados. Dichas respuestas se muestran a continuación:

“Una incubadora beneficia a sus emprendedores cuando llega el momento de colocar el producto o servicio en el mercado, ya que como el emprendimiento ha tenido toda una trayectoria y estudio preliminar se pueden lanzar con gran seguridad” (Entrevistado 2).

“Una incubadora ayuda al emprendedor a organizar toda la parte legal y de burocracia, entonces cuando se debe colocar el producto en el mercado ya la Pyme tiene todos sus permisos en regla y no corre ningún tipo de riesgo” (Entrevistado 4).

“Nosotros les ayudamos a contactarse con personas y empresarios para que estos les puedan ayudar con el lanzamiento del producto” (Entrevistado 6).

“En el momento en el que el emprendedor decida que es tiempo de posicionarse en el mercado lo hace una vez que tenga en sus manos el estudio de mercado previo y de esta forma podrá identificar cuándo y dónde es el momento idóneo” (Entrevistado 7).

“Cuando nosotros decidimos lanzar el emprendimiento tuvo mucha aceptación porque detrás de nosotros estaba el nombre de AUGE” (Entrevistado 8).

Análisis

Según las respuestas de los entrevistados otro beneficio y no menos importante que reciben las personas que se someten en el proceso de incubación es el lograr posicionar el emprendimiento en el mercado ya como una Pyme establecida, esto lo obtienen gracias a todo el estudio que han hecho previamente; por ejemplo, ellos primeramente realizan el estudio del mercado en donde confirman la demanda y la aceptación que pueden tener una vez que se dé a conocer el producto.

Seguidamente la incubadora los envía a realizar todo un estudio técnico en donde van a definir la capacidad de producción que quieren y puedan tener en su etapa inicial, así como también realizan un estudio legal en donde establezcan todo lo que ampare su emprendimiento y además donde se define su marca y respectivo registro. Finalmente realizan un estudio económico donde verifican qué tan viable y qué tan rentable será el negocio una vez puesto en marcha.

Todo el trabajo mencionado anteriormente permite que los incubados logren posicionar su producto y su marca en el mercado sin tener inconvenientes, además de que si el mismo es representado por una institución como son las incubadoras su aceptación será mucha ya que cuentan con el respaldo de que el proceso y modelo de desarrollo ha

sido implementado de la mejor manera. Los consumidores pueden tener la certeza de que no serán estafados si lo consumen.

Interpretación de datos

Las incubadoras en Costa Rica han tomado mucha fuerza con el pasar del tiempo, ya que son instituciones que ayudan a los emprendedores poder llevar a cabo su proyecto y crear una Pyme. Actualmente en el país existen 19 incubadoras que pertenecen a la Red Nacional de Incubación y Aceleración, de las cuales cuatro de estas incubadoras se encuentran inactivas y las otras 15 están operando según su forma o sector de trabajo; también se debe considerar que hay una serie de incubadoras que se encuentran operando en el país pero no pertenecen a dicha red.

Dentro de los tipos o clasificaciones de incubadoras que hay en el país están las institucionales, a su vez se dividen en incubadoras de universidades públicas y también en incubadoras de colegios técnicos de Costa Rica, estas últimas se encuentran instaladas dentro de los centros educativos y trabajan con emprendimientos realizados por los estudiantes de esos colegios o egresados del 2008 en adelante; también son llamadas como incubadoras académicas y existen 4 en diferentes colegios del país.

Continuando con la idea anterior, las incubadoras que pertenecen a las universidades estatales se encuentran instaladas dentro de su campus universitario y trabajan con emprendimientos de los mismos estudiantes de la universidad, también aceptan proyectos que no sean de sus estudiantes siempre y cuando clasifiquen en el concurso que ellos realizan para aceptar a los emprendedores que van a incubar. Estas incubadoras mencionadas son también las llamadas incubadoras públicas.

Por otra parte, se encuentran las incubadoras privadas también llamadas comerciales, estas son creadas con capital privado y ellas mismas se costean sus servicios, no hay limitantes para que puedan ser creadas siempre y cuando cumplan con lo establecido como toda empresa comercial; pueden pertenecer a universidades privadas u organizaciones, y actualmente no se registra ninguna incubadora de universidad privada inscrita en la red.

A su vez, las incubadoras mencionadas anteriormente tanto públicas como privadas se pueden clasificar como dinámicas; estas se encargan básicamente de incubar emprendimientos ya que son los que tienen gran potencial y aceptación en el mercado; es decir, son emprendimientos en tendencia, con un desarrollo rápido y eficaz con alta probabilidad de éxito. Por lo general, atacan un nicho de mercado en específico que tienen una necesidad por cubrir. Las incubadoras dinámicas también incuban emprendimientos de alto impacto, ya que son generadores de empleo e incentivos económicos, con capacidad de crecer rentablemente y ser sostenible en el tiempo.

Adicionalmente, también en Costa Rica se pueden clasificar las incubadoras en intramuros y extramuros; las incubadoras intramuros atienden proyectos dentro de las instalaciones de las incubadoras y les prestan sus espacios físicos para que los emprendimientos que no tengan recursos puedan establecerse en esos espacios y puedan dar inicio a sus negocios; de esta forma tienen un acompañamiento más personalizado y directo.

Las incubadoras que se clasifican como extramuros atienden a emprendimientos fuera de sus instalaciones, para esto los emprendedores deben tener sus propios espacios físicos en donde estén desarrollando el negocio y el personal de las incubadoras realizan citas para realizarles visitas en sus oficinas. Esto también sucede cuando la incubadora no tiene la capacidad ni la infraestructura para acoger ahí a sus emprendedores. Las incubadoras pueden combinar ambos métodos de trabajo.

También, se clasifican en incubadoras tecnológicas, y como su nombre lo indica, se encargan de incubar proyectos con base tecnológica. En esta clasificación se pueden mencionar incubadoras como el Tec Emprende Lab, Parque Tec, y la incubadora de la UTN. Por ejemplo, Parque Tec incubó un emprendimiento llamado Wow Motions de realidad virtual, el Tec Emprende Lab utiliza toda la tecnología que tiene la universidad para crear emprendimientos que desarrollen aplicaciones, microchips o robots y la incubadora de la UTN incuba proyectos de tecnología de alimentos. Es importante resaltar que no necesariamente un emprendimiento tecnológico es también un emprendimiento dinámico. Se puede notar que los colegios técnicos están en desventaja cuando se habla de tecnología.

Durante el proceso de incubación se tienen tres etapas: la primera etapa es la pre-incubación, en esta parte inicial es donde apenas se tiene una idea de lo que se quiere crear y se realizan todas las investigaciones de mercado para lograr darle un enfoque al emprendimiento; en la segunda etapa el emprendimiento empieza a tomar forma, se inicia su venta, se establece toda la base legal de la empresa, y la última etapa es donde se da la aceleración de la Pyme en donde se le ayuda a crecer o a reinventarse. Estas etapas las puede realizar cualquier incubadora registrada en la red; sin embargo, actualmente se enfocan en una sola etapa de incubación.

En cuanto a las diferencias más marcadas que existen entre las incubadoras públicas y privadas está la localización, ya que las públicas se ubican dentro de las instalaciones de las universidades públicas o dentro de los centros educativos del MEP; mientras que las incubadoras privadas van a tener que buscar el espacio físico en donde brindarán sus servicios, esto va de la mano con el costo de los servicios porque mientras las públicas no se preocupan por alquileres y pueden brindar el servicio gratuito, pero las privadas deben cobrar un porcentaje para poder costearse gastos como este.

Continuando con la idea anterior, las incubadoras públicas tienen la opción de concursar por fondos de banca para el desarrollo y de esta forma pueden otorgarle un

incentivo económico a los emprendedores que lo requieren para poder iniciar con su proyecto; mientras que las incubadoras privadas más bien deben cobrar una mensualidad para ofrecer el servicio y en la mayoría de los casos ellos cobran un porcentaje de las ganancias que obtengan las Pymes.

Para el fondo de capital semilla que otorga el Gobierno a las incubadoras públicas, se está creando una propuesta en la que este fondo será repartido mediante la red para que sea más equitativo entre todas según su capacidad de operar, esto se debe a que actualmente la incubadora de la UCR es a la que más fondos se les otorga, esto no quiere decir que a todos los emprendedores que se someten a incubar se les va a otorgar fondos, estos se entregan mediante concursos.

Otra diferenciación que se puede observar es que las incubadoras privadas se enfocan más en crear empresarios y no tanto en una área académica, las privadas les ayudan a analizar mucho más el mercado y la economía nacional, se dedican a crear negociantes y así garantizan que tienen la capacidad de llevar a cabo la empresa más allá de lo esperado, y las públicas se van más por el lado del aprendizaje académico y la experiencia.

En cuanto a los beneficios que obtienen los emprendedores que pertenecen a los diferentes tipos de incubadoras se habla de la sistematización del proceso, y debe entenderse que cada emprendimiento es único y tiene su propio modelo de desarrollo; no obstante, debe seguir un orden lógico si se quiere tener éxito, no se pueden dar a conocer en el mercado hasta que no se tenga la idea bien estructurada y esté lista para crearse y hasta que se verifique la viabilidad de la misma.

Las incubadoras ofrecen una atención sistematizada a todos sus emprendedores en donde les ayudan a llevar el correcto control y proceso que deben seguir para obtener buenos resultados, desde su primera etapa hasta la consolidación de una Pyme. Parte del proceso que brindan las incubadoras son las tres etapas de incubación que ya se han

mencionado con anterioridad, y en cada una de las etapas hay una serie de pasos por seguir.

Otro beneficio que obtienen los emprendimientos incubados es la minimización de riesgos y reducción de costos, pues durante el proceso cada emprendimiento va consolidando etapas y corrigiendo los errores que se van presentando, de esta forma cuando se llega a la etapa final el emprendedor se garantiza que su proyecto ha madurado lo suficiente, de manera que el riesgo de fracasar una vez en el mercado es mínimo.

También se menciona que al recibir estos acompañamientos los emprendedores logran reducir los costos de emprender ya que la incubadora ofrece muchas herramientas de forma gratuita o a un bajo costo. Es necesario que los emprendedores sepan que para que su proyecto tenga éxito deben ser lo suficientemente flexibles y sean capaces de adaptarse al cambio ya que deben aceptar lo necesario de realizar cambios durante el desarrollo de la idea.

Las incubadoras fomentan el emprendedurismo en las personas que ya se encuentran en su proceso o que tienen el potencial para hacerlo como lo efectúan con los estudiantes de colegios técnicos; a ellos se les incentiva y se les muestra la importancia que tiene el emprender tanto para ellos como para la economía del país. Por su parte, las incubadoras siempre envían a sus emprendedores a ferias dentro y fuera de la región para que poco a poco vayan introduciéndose en el mercado y se den a conocer con la población a la que quieren llegar o con empresarios que se puedan interesar por el negocio.

En términos generales, las incubadoras se enfocan en incubar emprendimientos sin importar el área en la que estén dirigidas, ya sean tecnológicas, dinámicas o que necesiten espacio físico o no. En algunos casos con apoyos estatales e incentivos económicos, beneficiando los proyectos haciendo que alcancen el éxito y puedan formar pequeñas empresas en vías de desarrollo y que inyecten en la economía y generen nuevos empleos.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este apartado se presentan las conclusiones y las recomendaciones obtenidas a partir de la presente investigación. Primeramente, se consignan 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 las incubadoras de Costa Rica que pertenecen a la Red Nacional de Incubación y Aceleración se clasifican en comerciales las que tienen capital privado y lucran por el acompañamiento. Y en institucionales las que se encuentran dentro de las universidades públicas del país.

Se logró determinar que en el país las incubadoras académicas son las que pertenecen a los colegios técnicos de Costa Rica y actualmente existen cuatro incubadoras académicas, estas se hallan ubicadas en distintas zonas del país y se encuentran establecidas dentro de dichos centros educativos.

Se destaca que en Costa Rica las incubadoras también se pueden clasificar en incubadoras dinámicas, las cuales incuban emprendimientos con alto potencial de éxito y que tengan un desarrollo bastante rápido y eficaz.

Se concluye que las incubadoras de la red pueden ser del tipo intramuros, las cuales brindan a los emprendedores espacios físicos que se encuentren dentro de la infraestructura de la incubadora para que puedan desarrollar su emprendimiento desde ahí.

También se concluye que existen incubadoras que son del tipo extramuros, estas se encargan de dar acompañamiento en el lugar donde ya se encuentren establecidos los emprendimientos. Estas no tienen la capacidad de prestar espacios físicos a los emprendedores.

Se determinó que hay incubadoras en Costa Rica que son llamadas incubadoras tecnológicas, estas asesoran a emprendimientos que sean de base tecnológica y con alta calificación técnica y científica.

Se logró concluir que las incubadoras en el país están divididas según cada una de las etapas del emprendimiento, unas se especializan en pre incubación, otras en la etapa de incubación, y otras incubadoras más que todo en la etapa de post incubación; por otra parte, no se registra una incubadora que trabaje las 3 etapas.

Se concluye que una de las principales diferencias entre incubadoras públicas y privadas es que las públicas pueden optar por un fondo de capital semilla con el cual pueden someter a concurso sus emprendimientos y así obtener financiamiento.

También se determinó que las incubadoras públicas cuentan con respaldo por parte del Gobierno ya que se encuentran ubicadas dentro de universidades o colegios técnicos, operan con los fondos estatales y hacen uso de todos los recursos de estos centros educativos.

Se identificó que la principal función de una incubadora privada, más allá de asesorar un emprendimiento, es la creación de empresarios capacitados para poder pertenecer al mercado una vez que se haya consolidado el negocio.

Se concluyó que las incubadoras del sector privado deben cobrar un incentivo monetario a sus emprendedores para poder operar, y que las incubadoras públicas son capaces de otorgar incentivos económicos a sus emprendimientos.

Se determinó que en el servicio y asesoramiento que brindan las incubadoras se da de forma gratuita únicamente en las incubadoras que son públicas debido a que trabajan con los recursos del Estado.

Se concluye que las incubadoras de universidades públicas e incubadoras privadas tienen más ventajas en la tecnología que ofrecen a sus emprendedores para desarrollar sus proyectos en comparación con las incubadoras académicas.

Se logró concluir que las incubadoras públicas no tienen la necesidad de pensar en el lugar en el cual van a establecerse ya que lo hacen dentro de sus instituciones mientras que las privadas requieren costearse este tipo de gasto.

Se menciona que las incubadoras durante su proceso de incubación le brindan a los emprendedores una atención sistematizada que les permite tomar ventaja sobre otros emprendimientos que no pasan por este proceso.

Se concluye que cuando los emprendedores ingresan a un proceso de incubación para poder desarrollar su negocio, estos minimizan sus riesgos y reducen sus costos.

Se determina que las incubadoras tratan de que los emprendedores aprendan a ser visionarios y vean sus emprendimientos con éxito a un largo plazo y no solamente en su primera etapa.

Se concluyó también que las incubadoras de Costa Rica fomentan dentro de la población nacional el emprendedurismo para que las personas se motiven y empiecen a crear sus propias empresas beneficiando la economía nacional.

Se logró determinar que uno de los beneficios obtenidos al ingresar a una incubadora es que esta les permite darse a conocer más fácilmente mediante la divulgación en ferias o exhibiciones con la población y con los empresarios que se encuentran en busca de negocios.

Se concluye que dentro de una incubadora se forma una comunidad de emprendedores en donde se relacionan y se apoyan entre sí para alcanzar el bien común y generar una pequeña empresa.

Se concluye que los emprendimientos incubados logran posicionarse en el mercado de una forma más eficiente y rápida una vez que hayan cumplido cada una de las etapas de incubación en virtud de que esto les brinda valor agregado.

Finalmente, se concluye que en uno de los beneficios más marcados según la clasificación de las incubadoras es el incentivo económico ya que las privadas cobran un porcentaje por brindar el servicio; mientras que las públicas lo brindan totalmente gratis; además, las incubadoras que se clasifican como públicas y las académicas cuentan con respaldo del Gobierno y pueden solicitar fondo de capital semilla; a su vez, las privadas se enfocan principalmente en la creación de empresarios y el préstamo de espacios físicos se realiza según la clasificación de cada incubadora.

Recomendaciones de la Investigación

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 y tomando en cuenta 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 la Red Nacional de Incubación y Aceleración realizar un apartado dentro del Decreto N°36343 que permita dejar en claro en qué momento una incubadora puede dejar de ser miembro de la red, esto para los casos en los que la incubadora haya confirmado que ya no realizará más sus funciones. Esto porque actualmente este apartado no quedó bien definido dentro del decreto y actualmente hay cuatro incubadoras confirmadas en Costa Rica que se encuentran fuera de la operación; pero el Gobierno las sigue tomando en cuenta, como por ejemplo UNA INCUBA que ya tiene 2 años sin brindar los servicios. Lo pueden realizar mediante una serie de sesiones en las que participe la RNIA y el MEIC.

Se le recomienda a las incubadoras de colegios técnicos que expandan sus servicios y no solamente incuben a estudiantes o egresados de dichos colegios; sino que también incluyan a estudiantes de otros centros educativos para que beneficien e incentiven a más

personas desde jóvenes a emprender, pues actualmente uno de sus principales requisitos es pertenecer a este tipo de colegios. Esta expansión la pueden lograr solicitándole al MEP que realice ferias institucionales de forma regional en donde puedan calificar estudiantes de otros centros educativos y pueden brindar el servicio de forma extramuros.

Se le recomienda a las incubadoras privadas buscar incentivos económicos como patrocinios mediante empresarios o inversionistas que quieran invertir en nuevos negocios dentro del área tecnológica e innovación, así como también que soliciten al sistema de banca para el desarrollo tomar en cuenta sus emprendimientos para otorgar los fondos, y de esta forma los emprendedores podrán tener mayores recursos para desarrollar su emprendimiento ya que actualmente esto es una desventaja para los que se encuentran dentro de las incubadoras privadas porque deben costear ellos mismos todo su capital para dar inicio con su negocio.

Se le recomienda a los emprendedores que están dentro de una incubadora aprovechar los beneficios que pueden adquirir al someterse en dicho proceso de incubación indistintamente de la etapa en la que se encuentren, esto lo pueden hacer mediante un previo estudio que valide la efectividad del proyecto, distribuyendo de forma correcta la inversión y poniendo en práctica los conocimientos adquiridos mediante el asesoramiento, porque hay casos en los que las incubadoras seleccionan un proyecto y una vez iniciado el proceso el emprendedor decide no continuar más con el desarrollo de su negocio. Esto provoca que los beneficios que se le otorgaron sean desperdiciados en su totalidad mientras pudieron ser utilizados en otro emprendedor que sí cuenta con todo el interés de llegar hasta la etapa final.

Por otra parte, se le recomienda a las incubadoras públicas ampliar su atención a emprendedores que no sean parte de las universidades públicas, ya que actualmente muy pocas ofrecen este servicio de forma extramuros. Esto pueden hacerlo mediante concursos en donde seleccionen a los emprendedores con un alto interés y una idea de negocio con alto impacto; de esta forma pueden fomentar una cultura emprendedora no solo en sus estudiantes; sino que también contribuyen con la población y la economía costarricenses.

Finalmente, se le recomienda a futuros investigadores realizar un estudio donde se compruebe el correcto aprovechamiento de los recursos que otorgan las incubadoras nacionales a los emprendedores. Lo pueden lograr teniendo un mayor acercamiento con los emprendedores que ya han pasado por el proceso de incubación y no enfocarse tanto en la razón de ser de una incubadora, de esta forma se puede obtener un panorama más certero de que en Costa Rica efectivamente se están utilizando estos recursos según la finalidad en la que son destinados.

Referencias bibliográficas

- 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 José, 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.
- Carmona, R. (2001) Estudio de las incubadoras de empresas (Tesis de maestría), Universidad de Costa Rica, Costa Rica.
- Frías, P. (2014) Compromiso y satisfacción de PYMES (Tesis de maestría). Universidad de Chile. Centro de Estudios de Postgrado, Economía y Negocios, Chile.
- Gabasa, J. (Marzo, 2019), Panamerican World: Estas son las seis incubadoras más importantes de América Latina. Recuperado de:
<https://panamericanworld.com/revista/startups/estas-son-las-seis-incubadoras-mas-importantes-de-america-latina/>.
- García, D (2015) INCUBADORAS DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA, Costa Rica.
- 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.

- Gómez, J. (2011) Modelo conceptual de gestión de conocimiento en un sistema de incubadoras de empresas de base tecnológica. (tesis de postgrado), Instituto Politécnico Nacional, México.
- Guevara, C. y Montero, M. (2016) ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD Y MANUAL DE EJECUCIÓN PARA LA INSTALACIÓN Y EQUIPAMIENTO DE UN CENTRO DE INCUBACIÓN DE NEGOCIOS EN EL COLEGIO TÉCNICO PROFESIONAL CIT EN EL CANTÓN DE BELÉN DE HEREDIA, (Tesis de Maestría) ICAP, Costa Rica.
- 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 No.7, Universidad del Norte.
- Isenberg, D. (2011). The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship.
- Mariño, W. (2015) El proceso de generación de ideas innovadoras para emprendimiento. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.
- Margain, R. (2016). Ventajas y desventajas de un emprendedor, coaching.. Recuperado de <https://franquiciaactioncoach.com/ventajas-y-desventajas-de-emprender/>.
- Martínez, R. (2017). Diseño de un modelo de incubación empresarial. (Tesis de Maestría) Universidad Autónoma de Baja California Sur.
- Matamoras, D. (2014). Cómo el Gestor de Innovación puede potenciar su empresa: El financiero.Negocios. Recuperado de: <https://www.elfinancierocr.com/negocios/como-el-gestor-de-innovacion-puede-potenciar-su-empresa/XURXBZAAZBFL5P3KCXFTXJMJE/story/>
- Miraflores, J. (2019). Características de un buen profesor. Recuperado de: <https://www.eude.es/blog/10-caracteristicas-del-buen-emprendedor/>
- 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.
- Morera, A. (2016). Manual para extranjeros cómo crear una empresa. Recuperado de:

<http://www.portafoliocomercialcr.com/%C2%BFc%C3%B3mo-crear-una-empresa-en-costa-rica-manual-para-extranjeros.>

Robles, M. (2006). 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. (Tesis de Maestría). Universidad de Costa Rica, Costa Rica.

Rojas, N. (08 de agosto de 2014). Incubando Incubadoras. El Independiente. Recuperado de <https://www.elindependiente.co.cr/2014/08/incubando-incubadoras/>.

Sena, S (18 de noviembre del 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/>.

Sanz, A. (2013). Políticas Públicas para Emprendedores: Análisis del proyecto de Ley del Apoyo al Emprendedor. (Tesis doctoral). Universidad de Salamanca, España.

Silvestrini, Vargas (Enero, 2008). FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS, SECUNDARIAS Y TERCIARIAS. Recuperado de <http://www.ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>.

Tramón, L. (abril, 2018). Todostartups: ¿Qué es una startup? Más allá del concepto y su desarrollo. Recuperado de: <https://www.todostartups.com/recursos-para-emprendedores/que-es-una-startup-mas-alla-del-concepto-y-su-desarrollo>.


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

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

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. de 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: _____
Niveleducativo: () 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 lo 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 () Domicilio () Local prestado () Local alquilado
() Humanos () Unipersonal () Más de dos personas _____
() Equipo y materiales () Maquinaria () Herramienta () Materiales
() Financieros () Propio () Crédito () Donaciones

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 de 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 periodo fiscal:		Total	
		Cumple con los requisitos siguientes:	
Valor de ventas brutas		Póliza de riesgos del trabajo	SI NO
Valor de los activos fijos		Obligaciones tributarias	SI NO
Valor de los activos totales		Cargas sociales	SI NO

Apéndice 3

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.

SÉTIMA. 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.

DÉCIMA. 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

CLASIFICACIÓN DE LAS INCUBADORAS EN COSTA RICA PARA EL APOYO DE LA COMUNIDAD EMPRENDEDORA

Rocío Paola Camacho Zúñiga

**Estudiante de Lic. Comercio Internacional con Énfasis en Gestión Aduanera en la
Universidad Internacional de las Américas**

Entrevista

Identificar las diferentes clasificaciones de las incubadoras que existen en Costa Rica.

Determinar las diferencias que existen entre las incubadoras públicas y privadas del país.

Identificar los beneficios que pueden obtener los emprendedores nacionales según la clasificación de cada incubadora.

- 1) ¿Qué tipos de incubadoras existen en Costa Rica?
- 2) ¿A qué sectores de la población están dirigidas las incubadoras del país?
- 3) ¿Cuáles son las características que tiene una incubadora intramuros y una extramuros?
- 4) ¿En qué se diferencia una incubadora pública de una incubadora privada?
- 5) ¿Cuáles son las ventajas que pueden adquirir los emprendedores de una incubadora privada en comparación con las ventajas de una incubadora pública?
- 6) ¿Qué debe considerar un emprendedor en el momento de elegir una incubadora?
- 7) ¿Qué características debe cumplir un emprendedor para que sea aceptado por una incubadora?
- 8) ¿Qué beneficios obtiene un emprendedor al someterse a un proceso de incubación?
- 9) Según los diferentes sectores y tipos de las incubadoras costarricenses, ¿Cuál es el que logra tener un mayor éxito en los proyectos desarrollados y por qué?
- 10) ¿Qué ventajas obtiene un emprendedor al desarrollar su proyecto mediante el proceso de incubación?