

SISTEMA INCUBADORA DE EMPRESAS, UNIVERSIDAD
CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE PARA DESARROLLO DE
MICROEMPRESAS, CHIMBOTE, 2014

SYSTEM BUSINESS OF INCUBATOR CATHOLIC UNIVERSITY LOS
ANGELES CHIMBOTE TO DEVELOPMENT OF MICRO-ENTERPRISES,
CHIMBOTE, 2014

*Santos Felipe Llenque Tume**

*Víctor Julio Zavaleta León***

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo proponer un sistema de incubadora de empresas en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, el cual contribuya al desarrollo de las microempresas de Chimbote, 2014. En ese sentido, se realizó un diagnóstico situacional de las microempresas de Chimbote, a través de la aplicación de encuestas para identificar y afrontar las limitantes más relevantes que influyen en el desarrollo de las microempresas, mediante la propuesta de un sistema de incubadora de empresas. La investigación concluye que existe un predominio de empresas de tipo familiar. Por una parte las que presentan mayores limitaciones para mantenerse en el mercado son las de tipo personal; por otra parte, las limitantes que tienen mayor relevancia en las microempresas en su sostenibilidad en el mercado son el acceso a la capacitación y al financiamiento, así como para luego diversificarse y posicionarse en el mercado. En ese contexto, se propone un sistema de incubadora de empresas en la Uladech Católica, el cual plantea una metodología para superar las limitaciones más relevantes.

Palabra Clave: Incubadora de empresas

* Master in Business Administration-MBA. Docente en la Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas, Uladech Católica, Chimbote.

** Doctor en Administración en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Trujillo.

ABSTRACT

The present research work presents aims to propose a system of business incubator in the Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (Uladech), which contributes to the development of micro-enterprises of Chimbote, 2014. In this regard, was a situational analysis of micro-enterprises of Chimbote using surveys to identify the most relevant constraints affecting the development of micro-enterprises, to then address these constraints through the proposal for a system of business incubator. Concluding that there is a predominance of family companies, and major constraints presented them to stay on the market are those of personal type; the constraints that have greater relevance in micro-enterprises to sustain in the market are access to training, support in the market are access to training, support for access to financing to diversify and to position itself in the market; proposes a system of business incubator in the Uladech discusses the methodology to overcome the most relevant limitations.

Key word: Business incubator

INTRODUCCIÓN

Para que la economía de un país crezca es necesario impulsar el desarrollo de empresas y de proyectos innovadores que permitan generar un movimiento positivo en la economía como es la creación de empleos, ingresos en los hogares y permanencia de los negocios. Las estadísticas más recientes muestran que la apertura de los actuales negocios entre el 20 y 40 por ciento de los proyectos que no se generan en incubación sobreviven, mientras que el 85 % de las firmas que nacen dentro de una incubadora se mantienen en el mercado.

Según, Logegaray (2008, p. 3), “las incubadoras de empresas son herramientas utilizadas para apoyar los surgimientos de nuevos emprendimientos, sobre todo con base tecnológica y mediante un fuerte contenido innovador. Asimismo, se crean condiciones específicas que permiten disminuir el nivel de mortandad en las etapas iniciales de su desarrollo de dichas organizaciones empresariales”.

Las incubadoras de negocios son el centro de apoyo a emprendedores que permiten y facilitan la creación de nuevas organizaciones mediante servicios integrales y que requieren un acompañamiento durante su etapa de creación y maduración como negocio.

La incubadora les permite mantener una constante asesoría y capacitación en la áreas que sean requeridas, también les despliega un plan de negocio con proyección a futuro en donde se evalúa su viabilidad técnica, financiera y de mercado.

A partir de esta caracterización acerca de las incubadoras de empresas, es necesario destacar y valorizar las contribuciones que realizan en cuanto al surgimiento de nuevas

empresas y considerar al mismo tiempo el aporte de las pequeñas y medianas empresas, que son las que contribuyen al dinamismo de una economía. A ello, se le agrega su positivo rol en cuanto al desarrollo científico y tecnológico, dado que, como se ha destacado en la literatura económica, esta es la clave para comprender el desarrollo económico de diversas naciones.

Son escasas las herramientas que existen para la promoción de nuevas empresas en el país, y a ello se añade la incapacidad de los sistemas legislativos, financiero e impositivo para adaptarse a sus requerimientos específicos. No obstante, son las pequeñas y medianas empresas las que generan el 69 % del empleo total y entre las que se registran los mayores esfuerzos en el desarrollo de la actividad científica y tecnológica (Giacinti, 2001, p. 64).

Cabe destacar en este contexto, el rol del sistema educativo universitario de contribuir a la difusión de la moderna economía del conocimiento en todo el mundo, que puede ayudar en gran medida a que se disponga de una fuerza de trabajo más eficiente, permitiendo a los países mejorar su posición competitiva en la economía mundial.

En ese sentido, el nuevo rol que asume el sistema educativo universitario, supone nuevos desafíos para las universidades por ser estas las encargadas de producir el conocimiento científico y tecnológico –elementos clave reconocidos en el progreso económico de los países- que la hacen revalorar su protagonismo y desarrollo a nivel mundial, haciéndole asumir el compromiso de atender la demanda de contribuir a dicho desarrollo económico y social, como parte también de su función misional.

Asumir este compromiso, significa tener que operar una reforma interna que necesariamente empieza con una reflexión crítica de su vigencia y pertinencia frente a los actuales escenarios, siguiéndole a ello, la búsqueda de estrategias para definir y concretar los cambios necesarios que le permitan responder con eficacia a los procesos sociales de innovación demandados por el país, el cual le supone nuevas oportunidades para su propio desarrollo y quehacer institucional (Soria, 2008, p. 121).

La experimentación de este tránsito hacia el nuevo tipo de universidad que es la de una universidad que incorpora el emprendimiento como parte de su misión, implicará no solo el hecho de apoyar la creación de empresas, sino más bien constituirse en una organización que se vincula y que interactúa abiertamente con su entorno social y económico, adaptándose a los cambios y buscando recursos adicionales de financiamiento para sus actividades de investigación y enseñanza.

Asimismo, en esta nueva visión de universidad consciente de su importante rol en el proceso social de innovación, el tema de la vinculación con el entorno es crucial y refiere la conformación de una red de trabajo con el gobierno y la empresa, estableciendo una dinámica de interacción tripartita: universidad-empresa-estado.

Entre estos espacios generados se encuentra la incubación empresarial universitaria, considerada una de las iniciativas organizacionales orientadas a estimular la creación de actividades productivas y de innovación.

En ese sentido, la incubadora empresarial es concebida por la universidad como un mecanismo institucional que facilita y promueve la utilización productiva del conocimiento generado en el ámbito académico a través del apoyo que esta brinda para la creación de empresas.

Gutiérrez *et al.* (2013) a través de una incubación empresarial la universidad brindará una formación emprendedora a sus estudiantes, la cual generará grandes beneficios para estos ya que no solo desarrollarán habilidades de gestión empresarial sino que además complementarán su desarrollo profesional, desarrollando y fortaleciendo competencias emprendedoras tales como liderazgo, trabajo en equipo, motivación, comunicación, creatividad, planificación, entre otros. En consecuencia, le permitirán generar actividades emprendedoras exitosas, así como mejorar su calidad de vida y la de otros (p.).

En nuestro país, la reciente promulgación de la Ley Universitaria N° 30220 menciona en su Artículo 52.: Incubadora de empresas: “La universidad, como parte de su actividad formativa, promueve la iniciativa de los estudiantes para la creación de pequeñas y microempresas de propiedad de los estudiantes, brindando asesoría o facilidades en el uso de los equipos e instalaciones de la institución. Los órganos directivos de la empresa, en un contexto formativo, deben estar integrados por estudiantes. Estas empresas reciben asesoría técnica o empresarial de parte de los docentes de la universidad y facilidades en el uso de los equipos e instalaciones. Cada universidad establece la reglamentación correspondiente”.

En efecto, la consultora Innóvate Perú- Fidecom, señala que una modalidad innovadora de apoyo y fomento a las mypes es la denominada incubación de empresas. Este servicio se está desarrollando de distintas maneras de acuerdo a la realidad de cada país. Las incubadoras de empresas brindan servicios de asesoría especializada, capacitación e infraestructura administrativa a los pequeños y micro empresarios en forma compartida con la finalidad de consolidar el desarrollo de estas empresas.

Asimismo, esta consultora afirma que el aporte novedoso de la incubación de empresas es que su política se orienta a la creación de nuevas empresas, y la formación de jóvenes empresarios. Durante la creación de empresas (fase de gestación) la población objetivo tiene una participación activa en el desarrollo de los estudios de factibilidad técnica, económica y de mercado, así como de la organización empresarial. (Awad, G. 2004, p.).

El índice de confianza empresarial muestra una alta correlación con la evolución futura de la inversión (el índice anticipa las decisiones de gasto empresarial en dos trimestres). El nivel más actual de este índice es consistente con una tasa de crecimiento de la inversión de alrededor de 6,0 % para el año, menor a la que se habría registrado en el 2011 (alrededor de 11 %). Esta previsión también recoge el soporte proveniente de aquellos proyectos que ya se encuentran en marcha, vinculados principalmente a la actividad minera, así, por ejemplo, se prevé inversiones por más de USD 7 mil millones en la actividad minera durante 2012 (Méndez, 2014, p.).

La encuestadora del país, Apoyo Consultoría, preguntó a las empresas, su opinión respecto a la idea de acelerar sus procesos de inversión, la respuesta positiva en marzo de este año ha sido más del doble de la que se venía respondiendo. En ese sentido, el 35 % de los empresarios encuestados planean acelerar sus planes de inversión, mientras que en diciembre el porcentaje era de solo 27 %, en tanto el 65 % mantendría sus planes de inversión” (Ministerio de Economía y Finanzas, 2012).

La encuesta aplicada también mostró otros resultados en el sentido de que las empresas también son bastante más optimistas respecto a la contratación de personal en los próximos meses, pues el 54 % afirmó contratar más trabajadores.

Finalmente, todas las señales están dadas y el escenario más probable es que efectivamente haya una recuperación de la inversión privada en el país.

En esta oportunidad, la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote incide en el tema de las capacidades emprendedoras desde una óptica de plantear una estrategia de acción para promover y fortalecer el desarrollo del espíritu emprendedor de la población estudiantil de la escuela de Administración de Empresas a través de la propuesta de un modelo de incubación que opere como un laboratorio que les permita desarrollar capacidad de gestión en el alumnado desde la práctica misma, contribuyendo así a la formación de individuos competitivos y capaces de transformar sus ideas en empresas.

El presente trabajo se estructura en dos partes: Una primera que contempla un diagnóstico externo, donde se contempla la revisión de las experiencias de las microempresas en el distrito de Chimbote, a fin de identificar las mejores prácticas; la revisión del contexto situacional en cuanto a los principales problemas que amenacen su permanencia en el mercado competitivo y su crecimiento, como el acceso al mercado, capacitación, financiamiento, tipos de administración, amenazas, extorciones, etc.

Una segunda parte en la que se presentan los resultados del diagnóstico y se contempla la propuesta de un modelo de incubadora de empresas desde la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote que permita superar las dificultades encontradas en el diagnóstico y que nos garanticen éxito en las empresas.

Esta realidad problemática nos permite plantear la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las características de un sistema de incubadora de empresas en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote que contribuya al desarrollo de la microempresas del distrito de Chimbote, 2014?

Nos trazamos como objetivo general: proponer un sistema de incubadora de empresas en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, el cual, contribuya al desarrollo de las microempresas del distrito de Chimbote, 2014.

Y como objetivos específicos: realizar el diagnóstico situacional de las microempresas de la provincia de Chimbote; describir las limitantes que tienen las microempresas del distrito de Chimbote en el año 2014; y diseñar y caracterizar un sistema de incubadora de empresas en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, que permita superar las limitaciones que tienen las microempresas de Chimbote.

MATERIAL Y MÉTODO

1. Material

Población de estudio:

La población estuvo constituida por un universo poblacional en el año 2013, según Sunat, en la región Áncash existe un total de 39 206 microempresas, de las cuales el 58 % se encuentran en la provincia del Santa y de este universo, el 40 % se encuentra en el distrito de Chimbote. En resumen, en el distrito de Chimbote existen 9 095 microempresas.

Muestra: Es este caso como se conoce a la población y donde se aplica la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{e^2 (N-1) + Z^2 pq}$$

Dónde:

N: Tamaño de población

n: tamaño de muestra.

e: Error de muestra

Z: Coeficiente de confianza al 95 % = 1.96

p: Evento favorable = 0.5

q: Evento no favorable = 1-0.5

Luego: La muestra queda constituida por 368 empresarios conductores de mypes

Métodos y técnicas

Método deductivo. Utilizamos la deducción, ya que se realizó un estudio situacional de las principales limitaciones que tienen las mypes de Chimbote para mantenerse en el mercado y se arribaron a conclusiones específicas de este sector poblacional que nos permitieron obtener generalizaciones posteriores.

Método inductivo. Las conclusiones obtenidas en el estudio del diagnóstico situacional de las mypes de Chimbote se han considerado como referencia para diseñar una propuesta de un sistema de incubadora de empresas en la Uladech, que nos permitió superar las limitaciones encontradas y así llegar a generalizar el sistema dentro de la universidad.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La encuesta. El tipo de encuesta que se utilizó en el presente trabajo fue a criterio personal, debido a que se comprobó, en proporción un mayor índice de respuesta, ya que el entrevistador puede aclarar cualquier tipo de dudas que se puedan suscitar en el

cuestionario; de igual manera proporcionaron mayor certeza de las respuestas. El cuestionario fue validado mediante la prueba alfa de Cronbach.

Procedimientos

1. Se diseñó un formato de encuesta (anexo 1) que constó de 11 ítems donde se consultó acerca de las principales limitantes que presentaron las mypes para mantenerse vigentes en el mercado. Con estas encuestas se evaluó características como: Acceso al mercado, capacitación, financiamiento, créditos bancarios con costos elevados, administración deficiente, el apalancamiento, malas estrategias de ventas, ausencia de capital de riesgo y de estrategias óptimas de mercadeo, carencia de personal de planta, por no poder conceder salarios muy altos, competitivos en el mercado laboral, amenazas de extorsiones a la empresa, entre otros.

En relación con las limitantes que se identifiquen en las microempresas, se les solicitó que señalen las que consideraban relevantes para posicionarse en el mercado y que consignen el orden de prioridad, siendo 1 la más relevante y 5 el menos relevante.

2. Se tabularon los datos obtenidos en la encuesta y se obtuvo el diagnóstico situacional de las mypes de Chimbote, material que nos sirvió de insumo para elaborar la propuesta de un sistema de incubadora de empresas en la ULADECH.
3. Se elaboró una propuesta de un sistema de incubadora de empresas para captar las ideas emprendedoras de los estudiantes y brindar facilidades para su constitución como mypes y superar las principales limitaciones que puedan tener en el mercado competitivo.

RESULTADOS

Tabla 1. Consistencia interna del cuestionario aplicado a los conductores de mypes basado en el alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	Nº de elementos
0,747	10

Coefficiente alfa >0.7 es aceptable

Tabla 2. Distribución de mypes según tipo de organización

Tipo de empresa	Nº	%
Familiar	220	56,4
Personal	170	43,6
Total	390	100,0

Tabla 3. Estadísticos descriptivos que caracterizan a las mypes según los factores que dificultan su competitividad

Factores que afectan su competitividad	n	Estadísticos descriptivos		
		Media	Mediana	Moda
Acceso al mercado	390	2.41	2	2
Acceso a capacitación	390	2.05	2	2
Acceso a financiamiento	390	2.51	2	2
Créditos con costos elevados	390	2.74	2	2
Administración deficiente	390	3.00	3	3
Apalancamiento	390	2.67	2	2
Mala estrategia de ventas	390	2.85	3	3
Ausencia de capital de riesgo	390	2.33	2	2
Ausencia de estrategia óptimas de mercadeo	390	2.33	2	1
Carencia de personal competitivo	390	3.26	3	2
Amenazas de extorsiones	390	2.85	3	1

Tabla 4. Distribución de las mypes de tipo familiar según el nivel de relevancia de los factores que afectan a la competitividad

Tipo de organización	Factores que afectan su competitividad	Muy relevante		Relevante		Indiferente		Poco relevante		Nada relevante	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
FAMILIAR	Acceso al mercado	30	13.6	106	48.2	55	25.0	29	13.2	0	0.0
	Acceso a capacitación	60	27.3	123	55.9	37	16.8	0	0.0	0	0.0
	Acceso a financiamiento	10	4.5	81	36.8	64	29.1	40	18.2	25	11.4
	Créditos con costos elevados	30	13.6	55	25.0	25	11.4	20	9.1	90	40.9
	Administración deficiente	30	13.6	50	22.7	37	16.8	65	29.5	38	17.3
	Apalancamiento	20	9.1	100	45.5	30	13.6	60	27.3	10	4.5
	Mala estrategia de ventas	25	11.4	65	29.5	46	20.9	53	24.1	31	14.1
	Ausencia de capital de riesgo	40	18.2	70	31.8	60	27.3	40	18.2	10	4.5
	Ausencia de estrategias óptimas de mercadeo	25	11.4	75	34.1	65	29.5	36	16.4	19	8.6
	Carencia de personal competitivo	25	11.4	45	20.5	58	26.4	19	8.6	73	33.2
	Amenazas de extorsiones	58	26.4	20	9.1	45	20.5	20	9.1	77	35.0

Tabla 5. Distribución de las mypes de tipo personal según el nivel de relevancia de los factores que afectan la competitividad.

Tipo de Organización	Factores que impiden competitividad	Muy relevante		Relevante		Indiferente		Poco relevante		Nada relevante	
		N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
		PERSONAL	Acceso al mercado	40	23.5	54	31.8	35	20.6	41	24.1
Acceso a capacitación	40		23.5	77	45.3	33	19.4	10	5.9	10	5.9
Acceso a financiamiento	90		52.9	29	17.1	36	21.2	0	0.0	15	8.8
Créditos con costos elevados	90		52.9	25	14.7	35	20.6	20	11.8	0	0.0
Administración deficiente	0		0.0	30	17.6	48	28.2	50	29.4	42	24.7
Apalancamiento	20		11.8	90	52.9	30	17.6	0	0.0	30	17.6
Mala estrategia de ventas	45		26.5	55	32.4	14	8.2	27	15.9	29	17.1
Ausencia de capital de riesgo	90		52.9	20	11.8	40	23.5	10	5.9	10	5.9
Ausencia de estrategias óptimas de mercadeo	105		61.8	15	8.8	35	20.6	14	8.2	1	0.6
Carencia de personal competitivo	5		2.9	55	32.4	32	18.8	61	35.9	17	10.0
Amenazas de extorciones	62		36.5	40	23.5	25	14.7	20	11.8	23	13.5

Tabla 6. Relación entre las variables tipo de empresa según organización y los factores que afectan la competitividad de las pymes en el distrito de Chimbote

	n	Chi-cuadrado	Grados de Libertad	p
Acceso al mercado	390	16.722	3	.001
Acceso a capacitación	390	35.023	4	.000
Acceso a financiamiento	390	136.562	4	.000
Créditos con costos elevados	390	120.572	4	.000
Administración deficiente	390	44.657	4	.000
Apalancamiento	390	65.188	4	.000
Mala estrategia de ventas	390	22.047	4	.000
Ausencia de capital de riesgo	390	63.644	4	.000
Ausencia de estrategias óptimas de mercadeo	390	93.942	4	.000
Carencia de personal competitivo	390	75.879	4	.000
Amenazas de extorciones	390	54.054	4	.000

PROPUESTA DE SISTEMA DE INCUBADORA DE EMPRESAS. ULADECH CATÓLICA, CHIMBOTE, 2014

Desarrollo de la propuesta: consistió en 4 etapas

1. Postulación y selección de los candidatos/ búsqueda de emprendedores: Este proceso se enfocó en las metodologías de búsqueda, captación e identificación de nuevos emprendedores, mediante canales de difusión establecidos por la universidad. Méndez (2014).

Los emprendedores de segmento objetivo se relacionaron principalmente con estudiantes y profesionales del área de Administración, entre los cuales se encontraron: estudiantes de los últimos años, estudiantes de posgrado, docentes, integrantes de grupos de trabajo, investigación y desarrollo, asociaciones profesionales, organizaciones no gubernamentales, entre otros.

El objetivo fundamental fue garantizar la llegada de buenos proyectos mediante el posicionamiento de un pensamiento estratégico empresarial y posicionamiento de la incubadora como un aporte real dinamizador en la creación de una nueva empresa mediante la focalización de áreas definidas. Basurto (2005).

Una vez identificado y focalizado los nuevos proyectos; esta etapa contempló la evaluación teórica –económica del proyecto presentado por los emprendedores. Para realizar la evaluación la universidad puso a disposición algunos formularios donde se presentó el perfil del proyecto, y la experiencia y preparación de los emprendedores que postularon.

La información presentada por los emprendedores, es evaluada por un grupo de especialistas de la universidad de acuerdo a unos criterios de selección establecidos.

Seguidamente, se realizó una entrevista a los emprendedores para elaborar un diagnóstico de habilidades emprendedoras y gerenciales, ya que es necesario tener capacidades gerenciales para insertar con éxito la empresa en el mercado.

La decisión de aceptación la toma el corporativo de la universidad designado para tal fin. Se resume en la siguiente figura:

Figura 2. Proceso de aceptación de proyecto emprendedor



2. Preincubación: Tiene como objetivo, la firma del contrato de incubación y confidencialidad, capacitación empresarial, elaboración del plan de negocios de la empresa, descripción de la ingeniería del producto y proceso y diseño de la presentación comercial, registro de la propiedad intelectual e inversión (alternativas y análisis financiero). Méndez (2014). Esta etapa es sumamente importante ya que en el diagnóstico situacional de las mypes, una de las limitantes de mayor relevancia es la deficiencia en capacitación empresarial.

Para iniciar, se hace el primer esbozo del plan de negocios, los estudios de pre inversión, formalización de la empresa y buscar el financiamiento para cubrir los costos iniciales de la empresa. Para ello, la universidad pone a disposición de los emprendedores un conjunto de asesorías y servicios en planificación estratégica, gestión, asesoría legal, patrocinio a líneas de financiamiento con empresas públicas y privadas. Entre los servicios se brinda espacio físico equipado, sala de reuniones, acceso a internet, teléfono, entre otros. El costo por servicios y asesorías varía según las necesidades y los proyectos, así como también el período de hacerlos efectivo.

Para el financiamiento de los estudios de preinversión, plan de negocios, validación comercial e inicio de empresa se hace necesario contar con un capital “SEMILLA”, que será otorgado por la universidad dentro un programa creado para tal fin y que tiene carácter de préstamo reembolsable a cero intereses y en el lapso de 6 meses.

La etapa de preincubación es realizada bajo las modalidades presencial o virtual o mixta y varía de entre 6 a 8 meses y permite monitorear el proceso y tomar medidas adecuadas en el momento oportuno y poder retirar los proyectos que no tiene opción de prosperar.

Finamente, en esta etapa se da el diseño final de la administración de la empresa, análisis de costos, políticas de recursos humanos y calidad, la gestión legal y se elabora el plan de mercadotecnia, evaluación de escenarios, administración de la producción comercial y determinación de la fecha de lanzamiento del producto al mercado

Figura 3. Proceso de preincubación de una empresa



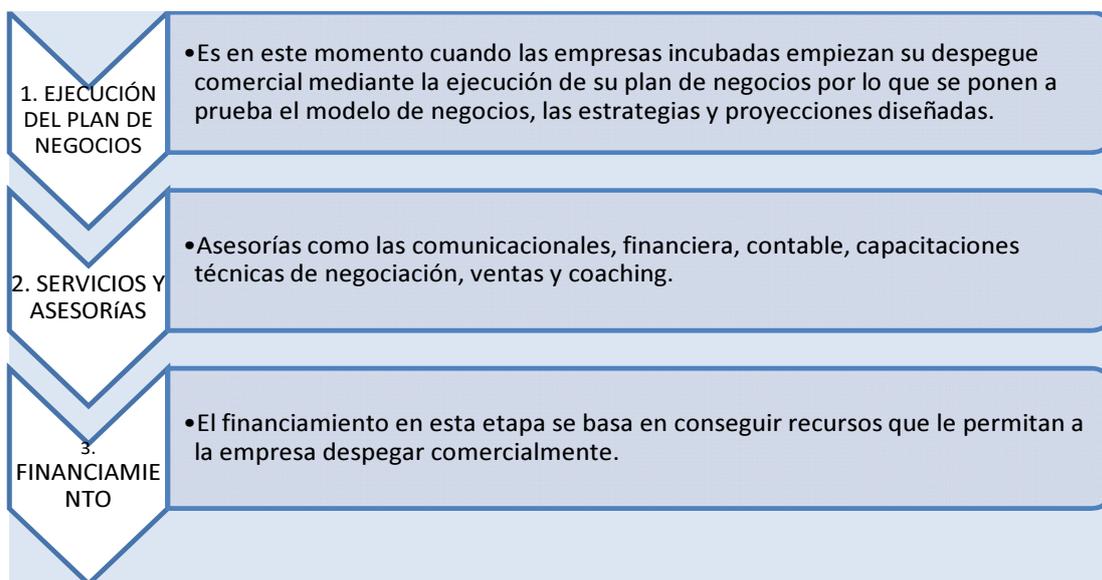
3. Incubación: En esta etapa se evaluó si las asesorías y servicios entregados a la empresa por la incubadora fueron efectivos. Es en este momento cuando las empresas incubadas empiezan su despegue comercial mediante la ejecución de su plan de negocios por lo que se ponen a prueba el modelo de negocios, las estrategias y proyecciones diseñadas.

Los servicios entregados a los emprendedores en esta etapa son principalmente los mismos que aquellos ofrecidos en el período de preincubación, sin embargo, las asesorías sufren modificaciones.

Por tanto, la etapa de incubación incorpora otras asesorías como las comunicacionales, financiera, contable, capacitaciones técnicas de negociación, ventas y coaching.

El financiamiento en esta etapa se basó en conseguir recursos que le permitieron a la empresa despegar comercialmente, para ello, la institución (universidad), les sirve de aval y respaldo, además de captar préstamos en el sistema bancario. La duración de esta etapa duró de entre 12 a 24 meses, según la complejidad del proyecto, con el objetivo de consolidar empresas sostenibles, garantizando la maximización de su valor empresarial en el menor tiempo posible. Las actividades que se realizaron son: diagnóstico empresarial, plan personalizado de incubación y control integrado de gestión

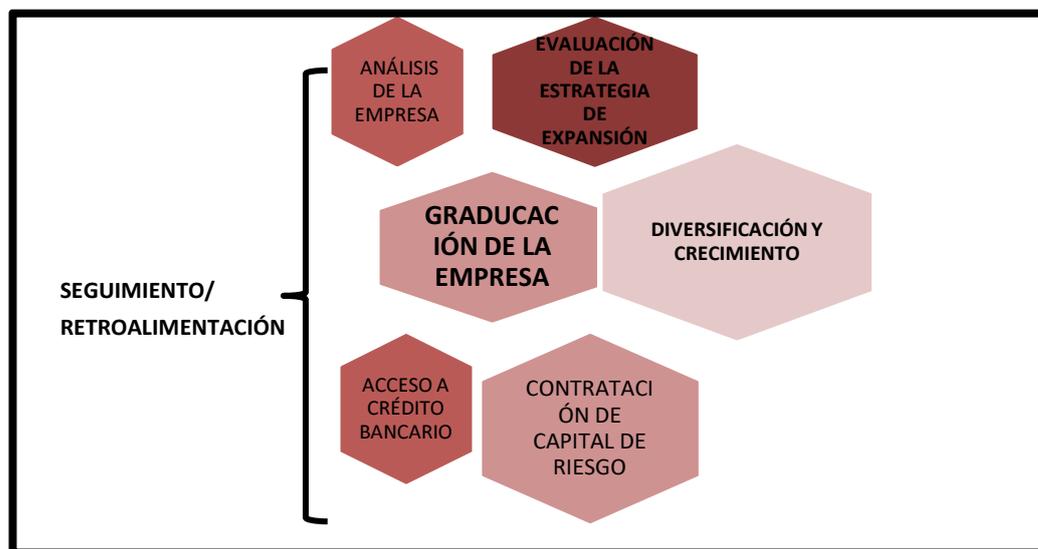
Figura 4. Proceso de incubación de una empresa



4. Posincubación: Tiene como objetivo realizar un seguimiento de las empresas graduadas las que han pasado un período de 3 años de consolidación en el mercado, manteniendo la información de ellas disponible para la difusión de la incubadora y de la empresa graduada.

Se realizan seguimiento a través de supervisiones, además se sigue capacitando a los conductores de las empresas, al recurso humano, además de brindar asesoría y consejería a todo nivel de la empresa. Esta etapa tiene de 3 a 5 meses e implica el seguimiento, análisis de la empresa, evaluación de la estrategia de expansión, diversificación y crecimiento, contratación de capital de riesgo o créditos y entrega de certificado de graduación de la empresa.

Figura 5. Proceso de posincubación de una empresa



DISCUSIÓN

Los resultados de las encuestas aplicados a los microempresarios significaron un aporte valioso para los ajustes necesarios del diseño, ya que se pudo obtener en la práctica la respuesta de tener o no habilidades gerenciales, de emprendimiento, para tener una propuesta cercana a la que se necesita en la realidad.

En la tabla 1 nos muestra el análisis de confiabilidad basada en alfa de Cronbach, arrojando un valor de fiabilidad de 0.747 siendo un valor aceptable para el cuestionario utilizado. En la tabla 2 y figura 1 nos muestra la distribución de las mypes en el distrito de Chimbote, según tipo de organización; teniendo un 56.4 % de empresas familiares y el 43.6 % de empresas personales, lo que nos indica que el tema de la delegación de responsabilidades familiares o la adjudicación de capital semilla es relevante en estos casos.

La tabla 3 da a conocer los estadígrafos descriptivos que nos permiten caracterizar a las mypes, según los factores que dificultan la competitividad, arrojando que el 50 % (2.33) mypes opinan que la ausencia de capital de riesgo y la ausencia de estrategias óptimas de mercadeo son las limitaciones más relevantes.

En la tabla 4 y figura 2 encontramos la distribución de las mypes de tipo familiar según el nivel de relevancia de los factores que afectan la competitividad, teniendo como

resultado que entre las limitaciones con mayor relevancia podemos encontrar el acceso a capacitación y las amenazas por extorsiones, esto debido a la inseguridad por la que atravesamos en las ciudades que amenaza las empresas y no les permite invertir con tranquilidad. También, podemos observar a los créditos con costos elevados como los menos relevantes, seguido del personal competitivo.

La tabla 5 y la figura 3 nos dan a conocer la distribución de las empresas de tipo personal según el nivel de relevancia de los factores que afectan la competitividad de las mypes en el distrito de Chimbote y se puede ver que en las empresas de tipo personal las limitantes consideradas como muy relevantes son la ausencia de estrategias óptimas de mercadeo, seguido como ausencia de capital de riesgo; además consideran como nada relevante a la administración deficiente, esto quiere decir que consideran estar preparados y administrar bien sus negocios, siendo importante desarrollar estrategias óptimas de mercadeo.

En la tabla 6 nos muestra la relación entre el tipo de empresa, según organización y los factores que afectan la competitividad de las mypes en el distrito de Chimbote, reportando una alta relación de acuerdo a los valores de chi cuadrado y además es altamente significativa con un P menor a 0.001. Es decir, que existe una relación altamente significativa entre el tipo de organización y los factores de competitividad de las mypes de Chimbote.

Después de identificar y analizar los factores críticos de éxito de la microempresas de Chimbote para mantenerse en el mercado como empresas sólidas, viables y exitosas; estamos en posibilidad de analizar la propuesta de sistema de incubadora de empresas en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Este sistema tiene como sustento la reciente promulgación de la Ley Universitaria N° 30220 que menciona en su artículo 52: Incubadora de empresas: “La universidad, como parte de su actividad formativa, promueve la iniciativa de los estudiantes para la creación de pequeñas y microempresas de propiedad de los estudiantes, brindando asesoría o facilidades en el uso de los equipos e instalaciones de la institución. Los órganos directivos de la empresa, en un contexto formativo, deben estar integrados por estudiantes. Estas empresas reciben asesoría técnica o empresarial de parte de los docentes de la universidad y facilidades en el uso de los equipos e instalaciones. Cada universidad establece la reglamentación correspondiente”.

La Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote fomenta la cultura emprendedora entre los docentes y estudiantes.

La necesidad de superar limitaciones identificadas en las microempresas de Chimbote es lo que impulsa a proponer un sistema de incubadora de empresas, el cual funcione en la universidad, donde a través de la propuesta se pretende demostrar que las metodologías actuales no satisfacen las necesidades y que por lo tanto se necesita un nuevo diseño y una nueva metodología diseñada para las universidades peruanas y en particular para Uladech Católica y de esta manera fortalecer el área de responsabilidad social, asumiendo el reto de mantener el nexo universidad-empresa.

La incubadora de empresas presentada en esta investigación se convierte en un puente efectivo entre la oferta actual de los grupos de investigación y desarrollo y las necesidades reales del mercado. Esto a su vez representa un mecanismo mediante el cual las empresas estrechan sus lazos con la universidad, reconociendo en estos últimos el motor para la innovación y competitividad de las empresas. La sostenibilidad de la incubadora de empresas ya no estará sujeta a la consecución eficiente de los recursos o que tan fuerte sea su red de apoyo. Por el contrario, esta depende del valor agregado que reporte a largo plazo la empresa incubada a su patrocinador. Como apoyo y respaldo a este proceso se puede motivar la participación de otros actores externos a la empresa patrocinadora que contribuyan a la sostenibilidad del proyecto en el largo plazo (Inche, 1998).

De esta manera dejamos a vuestra disposición este sistema de incubadora de empresas en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, cuya razón fundamental de ser, crear y apoyar el nacimiento de nuevas empresas.

CONCLUSIONES

1. Se realizó un diagnóstico situacional de las microempresas en el distrito de Chimbote, encontrándose un predominio de las empresas de tipo familiar, sin embargo, las que presentan mayores limitaciones para mantenerse en el mercado son las de tipo personal.
2. Las limitantes que tienen mayor relevancia en las microempresas para sostenerse en el mercado son el acceso a la capacitación, respaldo para acceder a financiamiento para diversificar y posicionarse en el mercado.
3. Se ha diseñado un sistema de incubadora de empresas en la Uladech Católica que consta de las siguientes etapas: Postulación, preincubación, incubación y pos incubación.
4. En la propuesta del sistema de incubadora de empresas se aborda la metodología para superar las limitaciones más relevantes que presentan las microempresas en los aspectos de capacitación, financiamiento y desarrollo de habilidades gerenciales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Awad, G. (2004). Diseño de un modelo de incubación de negocios utilizando herramientas de dinámica de sistemas. Medellín. Abril 2014. http://www2.unalmed.edu.co/minas/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=1013&Itemid=57.
- Barreto, K. (2008). Una metodología de diseño en la implementación de incubadoras de empresas de tecnologías de información en universidades peruanas y su aplicación en la UNMSM. (Tesis de maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos)

- Basurto, A. (2005). Sistema empresa inteligente. Una propuesta al mundo sobre cómo debe ser una empresa de la Era del Conocimiento. Editorial Empresa Inteligente. Recuperado de <http://books.google.com.pe/books?id=EF5f9ybFfloC&pg=PA602&lp-g=PA602&dq=incubadoras&source=bl&ots=uXK1CFdSqx&sig=EhcyXWySLM-1G7Zz3CZvKwoHpY4A&hl=es&sa=X&ei=xiFSUP>
- Camacho, A. (1998). Incubadoras o viveros de empresas de base tecnológica: la reciente experiencia europea como referencia para las actuales y futuras iniciativas latinoamericanas [en línea], trabajo presentado en el XII Congreso latinoamericano sobre Espíritu Empresarial, Costa Rica, 9 al 11 noviembre 1998 [citado en diciembre de 2002]. (Acceso setiembre 2014). Disponible en: <http://lanic.utexas.edu/pyme/esp/publicaciones/biblioteca/itcr/>.
- Gallegos, N., De León, A. (1996). Reflexiones y propuestas sobre educación superior – seis ensayos. Colección Biblioteca de la Educación Superior. México. (Acceso 2014) Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=ieXwU4VcZRwC&pg=PA23&lp-g=PA23&dq=tipos+de+incubadoras&source=bl&ots=Q0SjO3SXA&sig=xQJvdmvE5oSX4FLYBpZ42DMYD94&hl=es&sa=X&ei=1U5SULvb-GY2o8gSd14DgCA&ved=0CD4Q6AEwAw#v=onepage&q=tipos%20de%20incubadoras&f=false>.
- Giacinti, E. (2001). *The Evolution of Business Incubation*. (Acceso marzo 2001) Disponible en: http://www.bii.ge/eng/studies_and_papers.html
- Gutiérrez, A. (2008). Modelo de incubación para estudiantes emprendedores. Facultad de Ciencias Contables. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Disponible en: www.eumed.net/rev/cccs/24/modelo-incubacion-estudiantes-emprendedores. (Acceso abril 2013)
- Inche, J. (1998). Modelos de innovación tecnológica. Disponible en: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/indata/v01_n2/modelos.htm#MODELO_GENERACION%20CI%20C3%93N. (Acceso junio 2014)
- Logegaray, V. (2003). Gestión de empresas innovadoras: Las incubadoras de empresas En Argentina. Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo. ISSN 1666-4884.
- Marín, D (2005). La enseñanza de las teorías de la administración: Limitantes epistémicos y posibilidades pedagógicas. Disponible en <http://www.bdigital.unal.edu.co/13042/1/38-208-1-PB.pdf>. (Acceso el 8 de julio de 2014)
- Méndez, M. (2014). Módulo de incubación. Corporación Universitaria del Caribe: CECAR. Dirección de Educación Abierta y a Distancia y Virtualidad. Programa Administración de Empresas. Sucre. Bolivia.
- Ministerio de Economía y Finanzas (2012). Crecimiento Económico con inclusión social - Memoria sectorial 2006-2011. Disponible en: <http://www.mef.gob.pe/>. (Acceso setiembre 2014)

- Pérez, E. (2010). La Universidad en la formación de emprendedores empresariales y el apoyo en la creación de nuevas empresas. Universidad Nacional Federico Villarreal.
- Sánchez, Y. (2008). Pensamiento Administrativo I. Fundación Universitaria Luis Amigó. Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Contables. Colombia. Disponible en www.funlam.edu.com . (Acceso 1 setiembre 2014)
- Vargas, G. (2011). La Formación como eje de las relaciones entre pedagogía y administración. Revista Electrónica Forum Doctoral Número 3. Edición especial. Enero-abril de 2011. ISSN: 2027-2146. Disponible en <http://www.revistadocencia.cl/pdf/20100730181900.pdf>. (Acceso el 18 de junio de 2014)
- Vela, J. (2011). Modelo para la creación de incubadoras de empresas en la realidad peruana. Tesis de Licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú. Disponible en <http://es.scribd.com/doc/96540968/Vela-Velasquez-Julio-Incubadoras-Realidad-Peruana-1>. (Acceso el 2 agosto de 2014)
- Vidaurre, M. (2009). Programa de emprendurismo y pre-Incubación de empresas de servicios, y programa de reciclaje de basura en la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala. Disponible en http://issuu.com/datos_cgc/docs/directorio_oficial_de_la_construcci_9e3b5c751a1674/324. (Acceso setiembre 2014).