



“UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

TESIS

**UNHEVAL: INCUBADORA DE NEGOCIOS Y SU
RELACION CON LA FORMACIÓN ACADÉMICA DE LOS
ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS. 2014**

PARA OPTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

RESPONSABLES:

BACH: CARLOS MAGNO GÓNGORA CARBAJAL.

BACH: YOISI MARIEL MALPARTIDA ALANIA.

BACH: IVAN NOE DELGADO CIEZA.

ASESOR:

ROQUE VALDIVIA JARA

HUÁNUCO - PERÚ

2015

DEDICATORIA.

A Dios por darnos el don de la vida, la salud física, emocional y mental para lograr nuestros objetivos y anhelos trazados durante nuestro existir.

A nuestros queridos padres y todas aquellas personas que creyeron en nosotros, nos apoyan y nos dieron su apoyo incondicional en nuestra formación profesional y personal.

A nuestra alma mater la Universidad Nacional Hermilio Valdizán por ser alojadora de nuestros anhelos y travesuras y por darnos unos de los ambientes físicos más acogedores que hemos conocido de las universidades en el Perú.

AGRADECIMIENTO.

A nuestros padres por su sacrificio incondicional y alentador que fue vital para el cumplimiento de nuestros objetivos

A nuestro asesor. Mg. Roque Valdivia Jara, a nuestros colegas de estudios de la facultad de Ciencias Económicas nuestros más sinceros agradecimientos.

A los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas por ser los actores y guías principales en la impartición de conocimientos y experiencias en nuestra formación profesional.

RESUMEN.

La presente investigación es el esfuerzo realizado por un conjunto de bachilleres de la Facultad de Ciencias Económicas que ante el creciente incremento de la fuerza de inversión tanto de capital privado como público y la necesidad de la formación de empresas nuevas y la consolidación de las existentes en cuanto a temas de su dirección y gestión para una buena orientación hacia sus metas organizacionales y como también como para el emprendimiento de sus creaciones, buscaron entender los mecanismos y dinámica de las Incubadoras de Negocios y su relación con la formación académica de los alumnos de la Facultad de Ciencias Económicas 2014 de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, a través de la recopilación, conformación y validación de datos que luego de nuestra demostración de hipótesis se convertirán en información y a la vez en un informe final, el cual busca aportar a la comunidad tanto local como, regional, nacional e internacional en la mejora del enfoque de ver el emprendimiento empresarial a través del capital humano y la fuerza estudiantil que existen en las universidades como promotoras de la investigación llevado a la práctica para el bienestar y la extensión social.

La investigación está conformada de tres capítulos, los cuales se dividen en: Capítulo I: Metodología de la Investigación, Capítulo II: Marco Teórico y el Capítulo III: Resultados.

ABSTRACT

This research is the effort of a group of graduates of the Faculty of Economic Sciences at the growing strength increased investment from both public and private capital and the need for new business formation and consolidation of existing As for issues management and administration for good orientation and its organizational goals as well as for the undertaking of his creations, they sought to understand the mechanisms and dynamics of Business Incubators and its relation to academic education of students in the 2014 Faculty of Economics of the National University Hermilio Valdizán through the collection, creation and validation of data after our demonstration of hypotheses become information while in a final report, which seeks to contribute to the community both local and regional, national and international in improving the approach of looking at entrepreneurship through human capital and the student strength that exist in universities as promoting research implemented for the welfare and social extension.

The research consists of three chapters, which are divided into: Chapter I: Research Methodology, Chapter II: Theoretical Framework and Chapter III: Results.

INTRODUCCIÓN

Los orígenes de las incubadoras se remontan a fines de los años 70 y principios de los 80, debido al entorno socio económico de la época caracterizado por el aumento en las tasas de desempleo y el colapso de las industrias tradicionales en Estados Unidos y Europa, lo que obligó a identificar nuevas estrategias para lograr regenerar económicamente los sectores en crisis, regiones y comunidades.

En el Perú, la primera referencia de incubadora de empresa fue de iniciativa privada y data de hace 21 años. Corresponde al Centro de Transferencia Tecnológica a Universitarios San José-CTTU creado en 1991 en la Libertad como un proyecto de incubación orientado al ámbito de la agricultura con jóvenes de formación superior, como resultado de un estudio de la Consultora Recursos S.A. Resultó una experiencia exitosa que emprendió el objetivo de formar jóvenes empresarios, líderes y responsables.

El Estado por su parte apoya, a través del CONCYTEC con su programa INCUBACYT con una línea de promoción para incubadoras de base tecnológica, el cual articula con PERÚINCUBA, la Asociación Peruana de Incubadora de Empresas. A pesar del apoyo, los recursos públicos destinados a la incubación aún son limitados en el contexto de la prioridad que debiera tener el desarrollo de la ciencia y la tecnología

El objetivo de la presente investigación es demostrar y determinar la relación que existe entre una incubadora de negocios y la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNHEVAL. 2014

En los resultados se corrobora que “Existe relación directa significativa entre una incubadora de negocios y la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNHEVAL. 2014”, quedando demostrada la Hipótesis principal.

INDICE

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
RESUMEN.....	iii
ABSTRACT.....	iv
INTRODUCCIÓN.....	v
CAPITULO I.....	5
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	5
1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	5
1.1.2 INCUBADORA DE NEGOCIOS EN ESTADOS UNIDOS.....	6
1.1.3 INCUBADORA DE NEGOCIOS EN EUROPA.....	8
1.1.4 INCUBADORA DE NEGOCIOS EN MEXICO	8
1.1.5 LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN COLOMBIA	10
1.1.6 LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN ARGENTINA	11
1.1.7 LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN CHILE.....	13
1.1.8 LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN EL PERU.....	14
1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA	16
1.3 FORMULACION DEL PROBLEMA	18
1.3.1 PROBLEMA GENERAL.....	18
1.3.2 PROBLEMAS ESPECIFICOS	18
1.4 JUSTIFICACION E IMPORTANCIA.....	19
1.4.1 JUSTIFICACION	19
1.4.2 IMPORTANCIA.....	19
1.5 OBJETIVOS.....	19
1.5.1 OBJETIVO GENERAL	19
1.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	20
1.6 HIPOTESIS.....	20
1.6.1 HIPOTESIS GENRAL.....	20
1.6.2 HIPOTESIS ESPECÍFICAS	21
1.7 VARIABLES.....	22
1.8 NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	23
1.9 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	23
1.10 DISEÑO Y ESQUEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
1.11 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	24
1.11.1 Población. (N).....	24
1.11.2 Muestra (n).....	24

2

1.12	DEFINICIÓN OPERATIVA DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	25
1.13	TÉCNICAS DE RECOJO, PROCESAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE DATOS.....	25
CAPITULO II.....		26
MARCO TEORICO.....		26
2.1	ANTECEDENTES TEORICOS.....	26
2.2	BASES TEORICAS.....	27
2.2.1	INCUBADORA DE NEGOCIOS.....	27
2.2.1.1	INCUBADORA.....	27
2.2.1.2	TIPOS DE INCUBADORAS DE NEGOCIOS.....	30
A.	INCUBADORAS POR GIRO.....	30
A.1	INCUBADORAS TRADICIONALES.....	30
A.2	INCUBADORAS DE TECNOLOGÍA INTERMEDIA.....	30
A.3	INCUBADORAS DE ALTA TECNOLOGÍA.....	31
B.	INCUBADORA DE AGRO NEGOCIOS Y ECOTURISMO.....	31
2.2.1.3	ETAPAS DE LA INCUBADORAS DE NEGOCIOS.....	31
2.2.1.4	PROCESOS DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS.....	33
2.2.1.5	OBJETIVOS DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS.....	33
2.2.1.6	ESTRUCTURA LEGAL DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS 35	
2.2.1.7	DESARROLLO DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS.....	35
2.2.1.8	DESARROLLO DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS.....	36
2.2.1.9	FACTORES CRITICOS DE EXITO DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS.....	37
2.2.2	EL EMPRENDEDOR Y LA IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL ESTADO.....	40
2.2.2.1	EL EMPRENDEDOR Y SU ENTORNO.....	40
2.2.2.2	ESPÍRITU EMPRENDEDOR Y CULTURA EMPRENDEDORA....	40
2.2.2.3	PLANEACIÓN, ELEMENTO IMPORTANTE PARA LA GESTIÓN EFECTIVA DE LAS EMPRESAS.....	43
2.3	FORMACION ACADEMICA DEL ECONOMISTA.....	44
2.3.1	FACTORES QUE INFLUENCIAN LA DELIMITACION DE LA CARRERA DE ECONOMISTA.....	44
2.3.2	CLASES DE ECONOMISTAS.....	45
2.4	DEFINICION DE TERMINOS BASICOS.....	46
2.4.1	INNOVACION.....	46
2.3.2	EMPRENDIMIENTO.....	47
2.3.3	INCUBADORA DE NEGOCIOS.....	47

2.4	MARCO JURIDICO	50
	CAPITULO III:.....	51
	RESULTADOS.....	51
3.1.	ASPECTOS GENERALES ACERCA DEL ENCUESTADO	51
	SEXO DEL ENCUESTADO. 2014	51
	EDAD DEL ENCUESTADO. 2014	52
	ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO. 2014	53
	GRADO ACADEMICO DEL ENCUESTADO. 2014	54
	NIVEL DE INGRESOS DEL ENCUESTADO. 2014	55
3.2.	ACERCA DE LA OBTENCION DE LAS UTILIDADES	56
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE EL ACCESO AL MERCADO? 2014?.....	57
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE LA SUPERIORIDAD DEL PRODUCTO O SERVICIO? 2014?	58
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO DE LA ESTABILIDAD DEL MERCADO? 2014?.....	59
3.3.	ACERCA DE LA EFICIENCIA DE LAS OPERACIONES.....	60
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO DE UNA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA ADECUADA? 2014	60
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE LA EFICIENCIA DEL CAPITAL HUMANO? 2014.....	61
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE LA EXISTENCIA DE SISTEMA DE INCENTIVOS DISPONIBILIDAD DE CAPITAL HUMANO IDÓNEO? 2014	63
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU BASE DE CONOCIMIENTOS? 2014.....	64
3.4.	ACERCA DE LA PERMANENCIA EN EL TIEMPO.....	65
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA? 2014	65
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LA FLEXIBILIDAD ANTE CAMBIOS EN ENTORNO? 2014.....	67
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO AL CUMPLIMIENTO DE NORMAS O LEYES EXISTENCIA DE DEMANDA? 2014.....	68
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LOS MECANISMOS DE PROTECCIÓN? 2014	69
3.5.	ACERCA DEL APORTE A LA INNOVACION	70
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LOS RECURSOS TECNOLÓGICOS EN LA EMPRESA? 2014	70
	PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO AL USO DE TECNOLOGÍA ÚNICA Y/O COMPLEJA? 2014.....	71

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A UNA ADECUADA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA? 2014	72
3.6. ACERCA DE LA ESTABILIDAD FINANCIERA.....	73
PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO AL ACCESO A FINANCIAMIENTO EXTERNO? 2014	74
PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LA DISPOSICIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS? 2014	75
3.7. ACERCA DE LA INCUBADORA DE NEGOCIOS	76
PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS? 2014.....	77
PREGUNTA: ¿CONSIDERA UD. QUE LA FACULTAD DE ECONOMÍA DE LA UNHEVAL TIENE CONDICIONES PARA PODER IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS? 2014.....	78
3.8. ACERCA DE LA FORMACION ACADEMICA	79
PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU FORMACIÓN ACADÉMICA? 2014 ..	80
3.9. PRUEBA DE HIPOTESIS.....	81
CONCLUSIONES	84
RECOMENDACIONES.....	85
BIBLIOGRAFIA	86
ANEXOS.....	88

CAPITULO I

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

1.1.1 LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN EL MUNDO

Los orígenes de las incubadoras se remontan a fines de los años 70 y principios de los 80, debido al entorno socio económico de la época caracterizado por el aumento en las tasas de desempleo y el colapso de las industrias tradicionales en Estados Unidos y Europa, lo que obligó a identificar nuevas estrategias para lograr regenerar económicamente los sectores en crisis, regiones y comunidades.

La experiencia internacional del concepto Incubadora ha sido exitosamente aplicada en el todo el mundo, pero Estados Unidos es ciertamente la nación más avanzada en la creación y operación de incubadoras de empresas, según estimaciones de la Asociación Nacional de Incubadoras de Empresas (NBIA) en 1980 existían 80 incubadoras en todo el país, cifra que aumento a cerca de 500 el año 1994, actualmente existen cerca de 1000 incubadoras. Entre los años 1995 y 2000 la tasa de creación de incubadoras era de una por semana.

Actualmente es posible encontrar programas de incubación empresarial en prácticamente todas las principales economías del mundo, así como también en muchos países en desarrollo, como por ejemplo China, India, México, Brasil, Turquía y Polonia, entre otros

1.1.2 INCUBADORA DE NEGOCIOS EN ESTADOS UNIDOS

El movimiento de las Incubadoras de Empresas comenzó en la década de los años 30's en la Universidad de Stanford, en el Valle de Silicón, en los Estados Unidos. A través de estas Incubadoras se estimula la creación de empresas o productos intensivos en tecnología, a partir del conocimiento generado y del capital humano formado en universidades y centros de investigación.

En la década de los 50 en Silicon Valley, California, a partir de las iniciativas de la Universidad de Stanford, se creó un parque industrial y, posteriormente, un parque tecnológico (Stanford Research Park), con el objetivo de promover la transferencia de tecnología desarrollada en la Universidad hacia las empresas y la creación de nuevas empresas intensivas en tecnología, principalmente del sector electrónico.

La primera incubadora surgió en 1959 en Nueva York, creada por el alcalde de Watertown, Frank Mancuso, el que reconvirtió una edificación que era utilizada para la incubación de pollos para proveer de espacio a empresas de reciente creación. Luego este concepto fue adoptado por otras ciudades de Estados Unidos pero el movimiento creció lentamente las siguientes dos décadas.

A partir de la década de los 70's la eficacia de las Incubadoras fue reconocida en el ámbito mundial y su número comenzó a crecer significativamente. El éxito obtenido con esa experiencia estimuló la replicación de iniciativas semejantes en otras localidades, dentro y fuera de los Estados Unidos.

En los años 80 operaban aproximadamente 12 incubadoras de negocio en EE.UU, consolidándose su percepción como herramienta popular del desarrollo económico, llegándoseles a considerar instrumentos de aceleración para la formación de empresas, además de soportes de la innovación y transferencia de tecnología

Su origen y desarrollo ha correspondido principalmente a iniciativas de Universidades y Agentes Regionales de Gobierno responsables de políticas de desarrollo económico, quienes han implementado estos centros como una respuesta en momentos de crisis económica, como alternativas de desarrollo. En Estados Unidos, comenzó a aplicarse en áreas urbanas rezagadas por el cierre de grandes industrias que provocaron desocupación masiva y deterioro social.

En 1990 se reconoció la necesidad de complementar estas facilidades con servicios de apoyo, capacitación, asesoría y acceso a capital semilla, tanto para emprendedores ubicados dentro de la incubadora como fuera de ella, estas incubadoras se conocen como de segunda generación. A finales de 1990 y principios de 2000 emerge un nuevo concepto de incubación que busca movilizar los resultados de investigación y desarrollo y proveer servicios de soporte que contribuya a la creación de potencial de crecimiento y los emprendimientos relacionados con desarrollos tecnológicos.

1.1.3 INCUBADORA DE NEGOCIOS EN EUROPA

Las 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. A partir del final de esta década y principios de los ochenta, en Europa occidental, los gobiernos locales, las universidades e instituciones financieras se reunieron para evaluar el proceso de industrialización de las regiones poco desarrolladas o en fase de declinación debido a la recesión de los años setenta y ochenta. La motivación era de naturaleza económica y social, vislumbrando la creación de puestos de trabajo, generación de renta y desarrollo económico. Las incubadoras europeas fueron concebidas, por tanto, dentro de un contexto de políticas gubernamentales que tenían el objetivo de promover el desarrollo regional por lo que además de empresas orientadas a nuevas tecnologías, incorporaron empresas de áreas tradicionales de la economía.

1.1.4 INCUBADORA DE NEGOCIOS EN MEXICO

En México esta idea de incubadora de negocios comienza a aplicarse después de la crisis de 1976, gracias a un grupo de emprendedores quienes tenían como propósito fomentar el espíritu emprendedor en escuelas y universidades, para poder así propiciar la creación de nuevas empresas. Estos empresarios fundaron Desarrollo Empresarial Mexicano (DESEM), una institución dedicada al fomento del espíritu emprendedor y a apoyar la generación de empleo.

En México existen aproximadamente más 25 modelos de incubación de negocios aprobados por el consejo nacional de Incubadora, de las cuales

209 incubadoras de negocio operan 67 de manera tradicional, 132 con base tecnológica y 10 de alta tecnología¹. Mediante el Sistema Nacional de Incubación de Empresas, se han creado desde 2006 hasta la fecha más de 1,835 empresas y se espera en un futuro 4,500 negocios incubados. Considerando que una de las funciones de las incubadoras es fomentar la innovación, el uso de tecnología y un enfoque de negocios para tener compañías competitivas y contribuir a la generación del empleo, que es de lo que carece esa nación.

En México se cuenta con una diversidad de organismos públicos y privados que apoyan a las Incubadoras, entre ellas:

Emprende México, es organización cuya Misión es formar emprendedores integrales para la creación de una nueva generación productiva mexicana, las actividades que realiza están encaminadas a programas de desarrollo integral empresarial donde se generan enlaces productivos, seminarios y cátedras sobre proyectos emprendedores. Siendo una organización civil sin fines de lucro.

Nacional Financiera, cuya misión es identificar proyectos de emprendedores, evaluar su viabilidad y buscar los apoyos financieros necesarios para garantizar su implementación, mediante la formación de inversionistas Ángeles y la aplicación de diversos apoyos financieros complementarios (fondos de participación que aportan recursos en calidad de asociación en participación), contribuyendo de esta manera a fomentar el espíritu emprendedor y la generación de empleo en el país.

¹ Empresas y Empresarios Mundo ejecutivo/Noticias/ Secretaria de Economía de México.

Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad, siendo un organismo de banca social cuyo objetivo es brindar capacitación y recursos financieros en la incubación de proyectos, negocios y empresas mexicanas.

1.1.5 LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN COLOMBIA

En Colombia, el 85% de las empresas que han pasado por incubadoras sigue funcionando. Según el promedio mundial, cerca del 70% de las empresas nuevas fracasan; sin embargo, la tasa de fracaso de las empresas que pasan por una incubadora se reduce de entre el 10 y el 15% (Nodriza, 2005). Se estima que seis años es el tiempo promedio para la devolución de la inversión realizada por las empresas incubadas, vía pago de impuestos, creación de empleo y aportes parafiscales (Bravo, 2004). Al finalizar el año 2006 un total de 342 nuevas empresas colombianas de diferentes áreas productivas fueron creadas, gracias a la gestión de las 22 incubadoras de empresas de base tecnológica asociadas al proyecto Servicio Nacional de Aprendizaje de Colombia (SENA) (Bravo, 2004). Entre ellas generaron 1,871 empleos y reportaron un total de \$21,514 millones de pesos en ventas. A través de la cofinanciación de proyectos del SENA con recursos provenientes del programa nacional de apoyo y fortalecimiento de incubadoras de empresas de base tecnológica perteneciente al Departamento Administrativo de Ciencia y Tecnología e Innovación de Colombia (COLCIENCIAS), se han beneficiado un total de 108 proyectos presentados por emprendedores a través de las diferentes incubadoras asociadas entre los años 1999 y 2003, alcanzando así un monto total de colocación de \$10'245,662.116 (pesos

colombianos). Desde 1999 hasta el 2006, el trabajo de las incubadoras de empresas asociadas al SENA se ve reflejado en la constitución de 982 nuevas empresas que generan 7,738 nuevos empleos y ventas por \$173,154 millones de pesos. En resumen, la razón de ser de las incubadoras 16 *Journal of Economics, Finance and Administrative Science* June 2011 *J. econ. finance adm. sci.*, 16(30), 2011 de empresas es, sin lugar a dudas, sus incubados y sus propuestas de negocios. Y, sobre todo, la creación de empresas sostenibles en el tiempo.

1.1.6 LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN ARGENTINA

Las incubadoras de empresas en Argentina forman parte de un fenómeno que comienza a conformarse en la década del '90. Según el Mapa de Instituciones elaborado a comienzos del año 2003 en el marco del "Estudio en el área del desarrollo empresarial en la República Argentina: La creación de empresas en la Argentina y su entorno institucional" desarrollaban actividades efectivas, en ese momento, unas 14 incubadoras. En los últimos años se han sumado numerosos proyectos de creación de incubadoras, especialmente ante la posibilidad de poder financiar su inicio a través de algunos programas gubernamentales. Varios de estos proyectos se han hecho realidad en el último año y, actualmente, existen 11 incubadoras funcionando en el ámbito de la Provincia de Buenos Aires y cuatro en la Ciudad de Buenos Aires.

En este desarrollo han tenido un rol fundamental, en una primera instancia, la intervención de las universidades públicas y, en segundo lugar, los gobiernos municipales. De las catorce incubadoras relevadas, seis son de origen universitario. Es importante considerar el origen de las

incubadoras pues es allí donde estarán definidos buena parte de los grupos relevantes intervinientes y que darán sesgo y sentido a la conformación y objetivos de cada una de ellas.

En el desarrollo de incubadoras argentinas pueden identificarse algunos hitos que explican la peculiar conformación que ha ido adquiriendo el sector:

Primer hito. El Programa Columbus: Programa desarrollado durante los años 1991 y 1992. Auspiciado por el Consejo de Rectores de Universidades Europeas. Su principal objetivo era apoyar el desarrollo de incubadoras universitarias en América Latina.

Segundo hito. El Programa de Incubadoras productivas y de Base Tecnológica: Implementado por el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, entre los años 1995-1999. El mismo consistió en el otorgamiento de subsidios para la creación e instalación de incubadoras en universidades nacionales radicadas en su territorio.

Tercer hito. La Asociación: En el año 1999, se crea la Asociación de Incubadoras, Parques y Polos Tecnológicos (AIPyPT). Iniciando así un lento proceso por nuclear a las incubadoras existentes.

Cuarto hito. Interviene el Estado Nacional: El Estado Nacional comienza a intervenir activamente con políticas de promoción de incubadoras y parques tecnológicos a través del FONTAR (Fondo Tecnológico Argentino), la Agencia Nacional de Promoción Científica y

tecnológica (ANPCyT) o el Programa Especial de Incubadoras de Empresas, Parques y Polos Tecnológicos de la Secretaría de Ciencia y Tecnología.

1.1.7 LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN CHILE

Existen aproximadamente una docena de iniciativas recientes que estimulan la formación de nuevos negocios a través de incubadoras. Estas han emergido en diferentes regiones del país, la mayoría de ellas no tiene más de dos años de existencia y buscan proyectos basados en tecnologías que son financiados principalmente a través de la universidad y fondos públicos.

Entre las incubadoras presentes en Chile se encuentran: OCTANTIS, INCUBATEC, IDEA-INCUBA, GENERA UC, CORPORACIÓN SANTIAGO INNOVA, CENTRO DE DESARROLLO DE EMPRESAS, ACCESS NOVA, 3IE, SABIO, AUSTRAL INCUBA, ASOINCUBA y FUNDACIÓN CHILE.

Todas las anteriores están relacionadas con alguna universidad, a excepción de Santiago Innova que pertenece a la Municipalidad de Santiago y la Fundación Chile, esta última fue creada a mediados de la década de los setenta y es una entidad privada sin fines de lucro, especializada en la transferencia de tecnologías, principalmente las ya probadas en otros países. En ella trabajan alrededor de 250 personas a tiempo completo y un número mayor de consultores y expertos chilenos y extranjeros que ejecutan trabajos por periodos limitados.

Cabe destacar que las incubadoras de las universidades surgen por necesidad de éstas en apoyar emprendimientos en los sectores a los

cuales pertenecen, ya sea agricultura, pesca, minería y también en las áreas tecnológicas como desarrollo de software, desarrollos de ingeniería y electrónica, etc.

1.1.8 LA INCUBADORA DE NEGOCIOS EN EL PERU

En el Perú, la primera referencia de incubadora de empresa fue de iniciativa privada y data de hace 21 años. Corresponde al Centro de Transferencia Tecnológica a Universitarios San José-CTTU creado en 1991 en la Libertad como un proyecto de incubación orientado al ámbito de la agricultura con jóvenes de formación superior, como resultado de un estudio de la Consultora Recursos S.A. Resultó una experiencia exitosa que emprendió el objetivo de formar jóvenes empresarios, líderes y responsables. Actualmente esta iniciativa privada opera diversas modalidades de formación e incubación. Al término del programa el participante tiene potenciado sus capacidades de identificar y gestionar agronegocios, insertar su producción en el mercado y manejar tecnologías apropiadas.

En la actualidad las incubadoras de empresas son especialmente de base tecnológica y en este caso los primeros esfuerzos institucionales son los del Centro de Innovación y Desarrollo de la Pontificia Universidad Católica del Perú (CIDE-PUCP) que opera desde 1995, el del Instituto de Investigación y Capacitación en Telecomunicaciones (INICTEL) desde el año 2000 y el de la Universidad de Piura, que funciona desde el año 2001.

En el caso de universidades, son limitados los recursos dispuestos para el sostenimiento de las incubadoras las que van de acuerdo a las posibilidades económicas de estas instituciones. El apoyo suele darse a través de asignación de espacios y equipos de gestión, los que muchas veces son compartidos con otras actividades académicas.

El estado por su parte apoya, a través del CONCYTEC con su programa INCUBACYT con una línea de promoción para incubadoras de base tecnológica, el cual articula con PERÚINCUBA, la Asociación Peruana de Incubadora de Empresas.

A pesar del apoyo, los recursos públicos destinados a la incubación aún son limitados en el contexto de la prioridad que debiera tener el desarrollo de la ciencia y la tecnología, observándose que el financiamiento de las incubadoras proviene en la casi generalidad de casos tanto de las propias instituciones que las mantienen, como de entidades privadas y de cooperación internacional. En este punto, un aspecto favorable que se presenta para el financiamiento de empresas y emprendedores son las entidades proveedoras de capital de riesgo. En términos de capital semilla, es casi generalidad que éste es provisto por los propios emprendedores. Cabe advertir que en Perú la gran oferta de fondos para microcréditos existente representa una oportunidad para ser aprovechada para el caso de emprendimientos tecnológicos

1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

Para que la economía de un país crezca es necesario impulsar el desarrollo de empresas y de proyectos innovadores que permitan forjar un movimiento positivo en la economía como es la generación de empleos, ingresos en los hogares y permanencia de los negocios. Las estadísticas recientes mencionan que de la apertura de los recientes negocios, sólo entre 15 y 30 por ciento de los proyectos que no se generan en incubación sobreviven, el 70% de las firmas que nacen en dentro de una incubadora se mantienen en el mercado.

Las incubadoras de negocios son 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.

La Facultad de Economía de la UNHEVAL tiene necesidad de promocionar, la generación nuevas empresas, que generen nuevos empleos, que contribuyan a la investigación de nuevas tecnologías en las aulas (en la formación de economistas) y en diferentes áreas de negocios a fin de incrementar la economía del país. Las incubadoras de empresas actualmente se han convertido en una reciente línea de investigación por la importancia que tienen para el desarrollo económico.

Un aspecto percibido como favorable al desarrollo de las incubadoras empresariales en el Perú es el gran auge de la industria del micro crédito que atiende financieramente a la micro y pequeña empresa. Siendo necesario el establecimiento de mecanismos adecuados para emplear este tipo de financiamiento en las empresas de las incubadoras, en particular las tecnológicas.

En relación al apoyo de las instituciones del gobierno, cabe mencionar que en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo las políticas públicas dirigidas a la pequeña y mediana empresa (PYME), significaron un cambio positivo en las políticas de Estado promotoras del desarrollo de este sector. Otras entidades como el Ministerio de la Producción, el CONCYTEC y PROMPYME también desarrollan actividades para este sector. CONCYTEC, particularmente, considera financiamiento para la innovación como una de sus líneas de apoyo. En este sentido, se observa una convergencia de entidades del Estado en sus políticas públicas, lo cual es favorable para el desarrollo de las incubadoras de empresas.

En este sentido el papel de la universidad como espacio generador, transmisor y difusor del conocimiento, queda revalorizado a través de este reconocimiento a la importancia del conocimiento que mediante la investigación ella provee y que por tanto la posiciona como ente central del proceso social de innovación y desarrollo del país.

1.3 FORMULACION DEL PROBLEMA

1.3.1 PROBLEMA GENERAL

¿Qué relación existe entre una incubadora de negocios y la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNHEVAL. 2014?

1.3.2 PROBLEMAS ESPECIFICOS

- a) ¿Qué relación existe entre el adiestramiento en optimización de utilidades con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014?
- b) ¿Qué relación existe entre el adiestramiento en el manejo de la eficiencia en las operaciones con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014?
- c) ¿Qué relación existe entre el manejo de la sostenibilidad para la permanencia en el tiempo con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014?
- d) ¿Que relación existe entre el adiestramiento en innovación con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014?
- e) ¿Qué relación existe entre el buen manejo de la estabilidad financiera con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014?

1.4 JUSTIFICACION E IMPORTANCIA

1.4.1 JUSTIFICACION

La presente investigación se justifica por sí sola, por la razón que, los resultados obtenidos en las conclusiones serán de mucha utilidad para la Facultad de Ciencias Económicas y las PYMES del área de influencia de la UNHEVAL que estén interesados en conocer y contribuir en su crecimiento y en el fortalecimiento académico de la Facultad de Ciencias Económicas, pero sobre todo y prioritariamente para dar soluciones concretas y factibles a su problemática.

1.4.2 IMPORTANCIA

El presente trabajo de investigación es importante porque servirá como referencia de información para próximos trabajos de investigación relacionados con el tema, así como la planificación y asesoramiento a nuevas PYMES, de esta manera brindar un nuevo antecedente como enfoque técnico – científico para las diversas entidades e instituciones en general.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la relación que existe entre una incubadora de negocios y la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNHEVAL. 2014

1.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) Establecer la relación que existe entre el adiestramiento en optimización de utilidades con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014
- b) Identificar la relación que existe entre el adiestramiento en el manejo de la eficiencia en las operaciones con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014
- c) Establecer la relación que existe entre el manejo de la sostenibilidad para la permanencia en el tiempo con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014
- d) Identificar la relación que existe entre el adiestramiento en innovación con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014
- e) Conocer la relación que existe entre el buen manejo de la estabilidad financiera con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014.

1.6 HIPOTESIS

1.6.1 HIPOTESIS GENRAL

Existe relación directa significativa entre una incubadora de negocios y la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNHEVAL. 2014

1.6.2 HIPOTESIS ESPECÍFICAS

- a) Existe relación directa significativa entre el adiestramiento en optimización de utilidades con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014
- b) Existe relación directa significativa entre el adiestramiento en el manejo de la eficiencia en las operaciones con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014
- c) Existe relación directa significativa entre el manejo de la sostenibilidad para la permanencia en el tiempo con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014
- d) Existe relación directa significativa entre el adiestramiento en innovación con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014
- e) Existe relación directa significativa entre el buen manejo de la estabilidad financiera con la formación académica de los estudiantes de Economía de la UNHEVAL. 2014

1.7 VARIABLES

VARIABLE EXPLICATIVA (INDEPENDIENTE):

INCUBADORA DE NEGOCIOS

DIMENSION	INDICADOR
OBTENCION DE UTILIDADES	Acceso al mercado Superioridad del producto o servicio Estabilidad del mercado
EFICIENCIA EN LAS OPERACIONES	Estructura organizativa adecuada Eficiencia del capital humano Existencia de sistema de incentivos Disponibilidad de capital humano idóneo Base de conocimientos
PERMANENCIA EN EL TIEMPO	Ubicación geográfica Flexibilidad ante cambios en entorno Cumplimiento de normas o leyes Existencia de demanda Mecanismos de protección
APORTE A LA INNOVACION	Recursos tecnológicos en la empresa Uso de tecnología única y/o compleja Adecuada transferencia tecnológica
ESTABILIDAD FINANCIERA	Acceso a financiamiento externo Disposición de entidades financieras

VARIABLE EXPLICADA (DEPENDIENTE):

VARIABLE	INDICADOR
FORMACION ACADEMICA	MUY ALTA ALTA REGULAR MALA MUY MALA

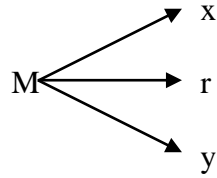
1.8 NIVEL DE INVESTIGACIÓN.

El presente proyecto de investigación se desarrollará a nivel descriptivo - explicativo, porque se establecerá la relación que existe entre la incubadora de negocios y la formación profesional de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas.

1.9 TIPO DE INVESTIGACIÓN.

La tipología de Investigación que se relaciona con el presente estudio reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada como una Investigación Aplicada, dada a su compatibilidad de caracteres como al diseño de la estructura en el desarrollo de la misma, en el sentido de proponer las soluciones prácticas a los problemas de la Formación Profesional de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas.

1.10 DISEÑO Y ESQUEMA DE LA INVESTIGACIÓN.



M= muestra

x = variable independiente: Incubadora de negocios

r = relación

y = variable dependiente: Formación académica

1.11 POBLACIÓN Y MUESTRA.

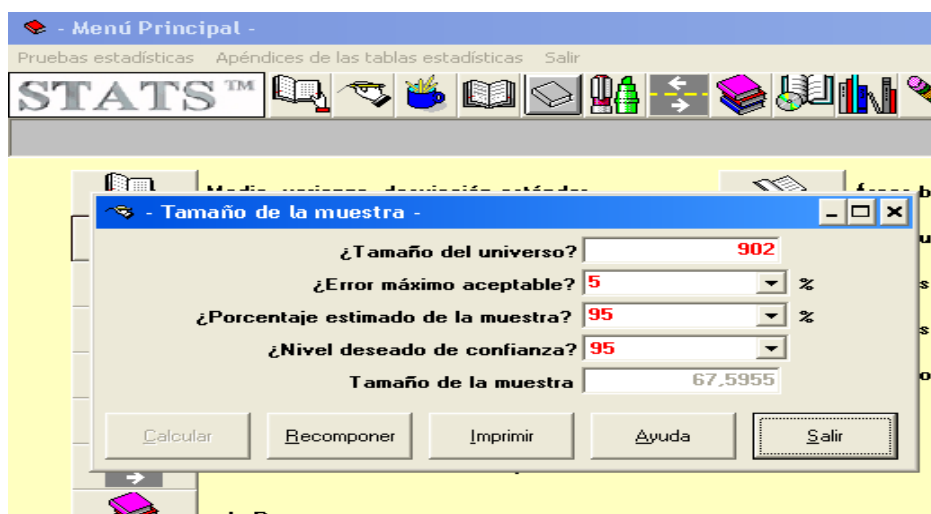
1.11.1 Población. (N)

La población de estudio estará conformada por el número total de egresados de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNHEVAL. La unidad de Análisis será el egresado.

A fines del año 2012 se cuenta con 902 egresados de la Facultad de Ciencias Económicas.

1.11.2 Muestra (n)

El tamaño de muestra ha tomado en consideración a una muestra representativa y su cálculo se ha realizado apoyado por el Programa STATS con un aplicativo en Excel como se muestra en el Grafico N° 01, en el cuál se calcula egresados de la Facultad de Ciencias Económicas a ser encuestados, que representa el 8% del población.



Tamaño de muestra: $n = 68$ egresados

Para la selección de los elementos de la muestra se realizará a través del método no probabilístico, por el acceso más fácil.

1.12 DEFINICIÓN OPERATIVA DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

Las técnicas e instrumentos que permitirán la recolección de datos del presente proyecto de investigación van a ser la técnica de la Encuesta y su instrumento el Cuestionario.

1.13 TÉCNICAS DE RECOJO, PROCESAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE DATOS.

- a. Técnicas de recojo de datos. Durante el trabajo de campo los datos serán copiados mediante la aplicación de la encuesta.
- b. Procesamiento de datos. Los datos obtenidos mediante el trabajo de campo, serán procesados utilizando métodos y técnicas de la estadística descriptiva, estadísticos y estadígrafos medidos a través de la muestra, fundamentalmente usando el Software SPSS v. 20.0.

- c. Presentación de la información. La presentación de la información se hará con cuadros estadísticos, gráficos, etc.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 ANTECEDENTES TEORICOS

Según Brandt M. (1998) los centros incubadores se establecen como proveedores de servicios que van desde la capacitación hasta las facilidades financieras, pasando por el apoyo para la realización de contactos y vinculación con redes de negocios, al tiempo que permite una vinculación con organizaciones empresariales y centros de investigación universitarios, así como también, posibilitar la aparición de nuevas oportunidades de negocios derivadas de la relación entre los incubados.

La misión principal de toda incubadora o de todo proceso de incubación es disminuir el riesgo de fracaso de las pequeñas empresas. Sin embargo, el resultado más evidente parece provenir de la gran cantidad de puestos de trabajo que generan las incubadoras, lo que se traduce posteriormente, en una fuente para activar las economías, zonas y regiones en donde se establecen.

Según Bravo J. (2000), en el proceso de establecimiento y desarrollo de incubadoras de empresas, el Estado ha desarrollado un papel de vital importancia. Los casos más conocidos de intervención estatal directa para la promoción y fomento de incubadoras provienen de Japón y Taiwán, países en donde el concepto de incubación ha estado muy ligado a las políticas

económicas de los gobiernos y en donde el Estado está plenamente identificado con los esfuerzos del desarrollo económico. En el caso de la creación de empleos, es evidente que las incubadoras son una fuente permanente de generación de puestos de trabajo, no sólo en cantidad, sino también en calidad, ya que la mayoría de los trabajadores que son contratados en las empresas incubadas, pasan por un proceso de formación, elemento que también asegura la buena marcha del nuevo esfuerzo emprendedor.

Para Vásquez F. (2000), las universidades se han constituido en una fuente de sustentación de muchas de las incubadoras que se han creado y desarrollado en casi todo el mundo, sobre todo aquellas incubadoras concebidas como de base tecnológica. Por ejemplo, en países como los Estados Unidos, tanto las incubadoras como los parques tecnológicos se nutren de los propios graduados y profesores de determinadas universidades quienes, mediante la inversión en procesos de investigación y desarrollo, desarrollan ideas empresariales novedosas que son acogidas por las incubadoras.

2.2 BASES TEORICAS

2.2.1 INCUBADORA DE NEGOCIOS

2.2.1.1 INCUBADORA²

Son centros de apoyo que te ayudan a montar tu empresa. Las incubadoras se encargan de evaluar la viabilidad futura de un negocio o proyecto empresarial, así proporcionar servicios integrales en áreas administrativas y de negocios, gestión de recurso para el capital semilla, logística y espacio físico

² Empresas y Empresarios Mundo ejecutivo/Noticias/ Secretaria de Economía de México.

Una incubadora de negocios es una institución especializada, que brinda asistencia, capacitación y apoyo a un emprendedor para la definición de un proyecto empresarial, el desarrollo de una empresa y la capacidad empresarial, desde la creación hasta su integración en el mercado. Proveen a sus incubados de servicios que incluyen consultorías especializadas y técnicas, facilitan la relación con instituciones financieras, organizaciones empresariales y empresas relevantes para sus intereses. La función básica de una Incubadora es maximizar la probabilidad de éxito de cada proyecto incubado. Su beneficio se concreta en la creación de nuevos empresarios capaces y de empresas aptas para desarrollarse y perdurar en el tiempo.

Es un mecanismo de desarrollo empresarial que brinda una propuesta a la necesidad de mejoramiento productivo de la región, participando activamente en la creación de empresas que basen su ventaja competitiva en la innovación tecnológica y administrativa. Posee la infraestructura necesaria para albergar a nuevas empresas, que reciben asesoría y apoyo para su operación durante los primeros años de vida.

Es un espacio de negocios, un ambiente que estimula la creatividad y la innovación que apunta a la cobertura de necesidades que los representantes del sector no pueden lograr en forma individual, tales como asesoramiento técnico, administrativo, contable, de costos, de mercado, de capacitación.

Es un nombre genérico aplicado a grupos de desarrollo empresarial que proveen el ambiente y los recursos adecuados para acelerar el crecimiento en el campo de los negocios. Generalmente es un

programa estructurado para enfocar los aspectos de comercialización, producción, finanzas o de administración, necesarios para llevar a una empresa concreta a una etapa superior de desarrollo.

Son verdaderos nidos de empresas, que reducen la tasa de mortandad de éstas durante la etapa inicial. El término Incubadora alude a un ambiente cálido y controlado, que abriga la vida en sus inicios; por extensión, dentro del desarrollo económico, las Incubadoras de Empresas sustentan la transformación de una iniciativa en una rentable empresa.

De acuerdo a las definiciones planteadas anteriormente podemos concluir que los elementos principales que definen a una Incubadora de Empresas son los siguientes:

- ✓ Mecanismo de desarrollo
- ✓ Espacio físico
- ✓ Asesoría y apoyo (técnico, administrativo, contable, de costos, de mercado, de capacitación y demás inherentes al desarrollo de un proyecto empresarial).
- ✓ Asiste empresas nacientes o ya estructuradas.
- ✓ Reduce riesgos críticos inherentes al desarrollo de un proyecto empresarial.
- ✓ Sistematiza tiempos, debido a que la consolidación de las empresas requiere de menor tiempo en una Incubadora de Empresas, que si se realizara en otras condiciones.
- ✓ Incrementa la posibilidad de rentabilidad y éxito de las empresas.

2.2.1.2 TIPOS DE INCUBADORAS DE NEGOCIOS

Existen diversos tipos de incubadoras las cuales pueden ser: privadas, universitarias y gubernamentales:

A. INCUBADORAS POR GIRO

Pueden ser: Tradicionales, de tecnología intermedia y Alta tecnología.

A.1 INCUBADORAS TRADICIONALES

Canalizan su apoyo a lo servicios y áreas de comercio y algunas industrias como los siguientes ejemplos: Farmacias, papelería, empresas que fabrican ropa o la maquilan, tienda de comida y cuya característica es que no ocupan de una infraestructura tecnológica para su implantación y su proceso de incubación requiere menos tiempo y es más rápido para crecer. Las incubadoras tradicionales por lo general, no brindan dinero en efectivo sino las herramientas necesarias para arrancar su empresa y posteriormente le pueden ayudar a obtener el capital de riesgo para continuar su desarrollo fuera de la incubadora.

A.2 INCUBADORAS DE TECNOLOGÍA INTERMEDIA

Bajo este esquema de incubación se requiere de elementos innovadores por lo que es relevante vincularse a centros e Instituciones de Estudios, organismos que apoyen proyectos, grandes empresas o buscar la forma estratégica de hacer redes de innovación. Este tipo de proyecto a incubar apoyo a las empresas en la elaboración de sistemas de software en el control de inventarios, servicios diversos con uso de tecnología y su proceso de incubación requiere mayor tiempo de 1 a dos años.

A.3 INCUBADORAS DE ALTA TECNOLOGÍA

Aquí se apoya en su proceso de incubación a empresas de elaboración de software especializado, consultaría en tecnología de la información y comunicación y en ellas se requiere mayor tiempo, una amplia infraestructura física y operan de una manera especializada.

B. INCUBADORA DE AGRO NEGOCIOS Y ECOTURISMO

Apoya a las organizaciones conformadas por jóvenes emprendedores del sector rural, que buscan una oportunidad viable y sustentable para desarrollarse, contribuyendo al bienestar de su comunidad, evitando la emigración por la búsqueda de trabajos a zonas urbanas. Su orientación esta al sector de agro negocios y servicios de turismo sustentable (ecoturismo, turismo rural y de aventura).

ESQUEMA N° 01: TIPOS DE INCUBADORAS SEGÚN SU NATURALEZA

DE BASE TECNOLÓGICA	Destinadas a incubar empresas basadas en el "conocimiento" de tecnologías especializadas, que desarrollan productos innovadores.
DE BASE PRODUCTIVA	Destinadas a incubar empresas que desarrollen productos que aporten valor agregado a la región o que aporten mano de obra intensiva.
MIXTA	Combinación de las dos anteriores.

2.2.1.3 ETAPAS DE LA INCUBADORAS DE NEGOCIOS.

El proceso de incubación consta generalmente de tres etapas bien definidas, estas comienzan desde que llega el emprendedor a la incubadora, hasta el egreso de la empresa incubada, etapa en la cual debe

seguir fuera de la incubadora por sus propios medios, aunque cabe señalar que las empresas incubadas no se desprenden totalmente de la incubadora, puesto que esta última sigue obteniendo información de la incubada para ver su progreso y el éxito o fracaso alcanzado, lo que le sirve posteriormente a la incubadora para medir en cierta forma su desempeño como tal.

ESQUEMA N° 02: ETAPAS DE LAS INCUBADORAS

<i>ETAPAS</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>
SELECCIÓN	Registro de los candidatos o aspirantes a incubar un proyecto evaluación y selección por parte de un comité interno y externo.
PREINCUBACIÓN	Firma del contrato y confidencialidad, confección plan de negocios, constitución de la empresa, descripción de la ingeniería del producto y proceso, registro propiedad intelectual.
INCUBACIÓN	Se facilita la infraestructura, servicios, asesoría legal, plan de mercadotecnia, apoyo a desarrollo de productos, análisis de costos, políticas de recursos humanos y calidad, evaluación de escenarios y determinación de la fecha de lanzamiento del producto.

SEGUIMIENTO	Seguimiento de la evolución después de creada para mantener el vínculo, evaluación de la estrategia de expansión, diversificación y crecimiento, contratación de capital de riesgo o créditos y entrega del certificado de graduación de la empresa.
--------------------	--

2.2.1.4 PROCESOS DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS

FIGURA N° 01: EL PROCESO DE INCUBACION



2.2.1.5 OBJETIVOS DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS

Las Incubadoras de Empresas son entendidas como ambientes especialmente estructurados para apoyar el desarrollo de pequeñas unidades empresariales colocando a su disposición recursos humanos, competencias, instalaciones e infraestructura administrativa / operacional, estimulando el surgimiento de empresas competitivas, capacitadas tanto tecnológica, como gerencialmente.

En términos generales, las Incubadoras deben atender a seguir los siguientes objetivos específicos:

- ✓ Apoyar técnica y gerencialmente a empresas, a través de identificación y ofrecimiento de consultorías especializadas.
- ✓ Acelerar la consolidación de empresas, ayudándolas a superar más rápidamente las barreras técnicas, gerenciales y de mercado.
- ✓ Fortalecer la capacidad emprendedora ofreciendo ambiente apropiado y gerencia dinámica.
- ✓ Optimizar y reducir costos para las empresas y para las entidades que apoyan a la incubadora.
- ✓ Aumentar la interacción entre el sector empresarial y las instituciones académicas.
- ✓ Contribuir a la generación de utilidades y empleo.
- ✓ Favorecer el desarrollo de nuevos proyectos económicamente sustentables.
- ✓ Brindar asistencia a micros y pequeñas empresas que recién se inician, como a micros y pequeñas empresas ya establecidas.
- ✓ Disminuir la tasa de mortalidad de la micro y pequeñas empresas.

2.2.1.6 ESTRUCTURA LEGAL DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS

ESQUEMA N° 03: ESTRUCTURA LEGAL DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS

ORGANIZACIONES PRIVADAS CON FINES DE LUCRO	Comúnmente son formadas por grupos de inversionistas.
ORGANIZACIONES PÚBLICAS SIN FINES DE LUCRO	La mayoría de las incubadoras son de este tipo, normalmente organizadas a través de una fundación.
ORGANIZACIONES CON FONDOS PÚBLICOS Y PRIVADOS	La incubadora es un esfuerzo asociativo entre el gobierno o una agencia sin fines de lucro e inversionistas privados. Este tipo de asociación permite a la incubadora nutrirse de ambas experiencias.
ORGANIZACIONES AFILIADAS A UNIVERSIDADES	El objetivo es desarrollar y transferir nuevos conocimientos y tecnologías.

En algunos casos se suelen brindar servicios a empresas ubicadas fuera del espacio físico de la Incubadora. Este tipo de incubación tiene por objeto fomentar la creación de empresas y actividades innovadoras en las áreas de producción y los servicios, aprovechando los recursos disponibles en empresas, laboratorios de investigación y universidades.

PARTICIPANTES

- ✓ Emprendedores.
- ✓ Micros y pequeños empresarios.
- ✓ Estudiantes universitarios.

2.2.1.7 DESARROLLO DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS

Según Bravo J. (2000), en el proceso de establecimiento y desarrollo de incubadoras de empresas, el Estado ha desarrollado un papel de vital

importancia. Los casos más conocidos de intervención estatal directa para la promoción y fomento de incubadoras provienen de Japón y Taiwán, países en donde el concepto de incubación ha estado muy ligado a las políticas económicas de los gobiernos y en donde el Estado está plenamente identificado con los esfuerzos del desarrollo económico.

Para Vásquez F. (2000), las universidades se han constituido en una fuente de sustentación de muchas de las incubadoras que se han creado y desarrollado en casi todo el mundo, sobre todo aquellas incubadoras concebidas como de base tecnológica. Por ejemplo, en países como los Estados Unidos, tanto las incubadoras como los parques tecnológicos se nutren de los propios graduados y profesores de determinadas universidades quienes, mediante la inversión en procesos de investigación y desarrollo, desarrollan ideas empresariales novedosas que son acogidas por las incubadoras.

2.2.1.8 DESARROLLO DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS

Según Brandt M. (1998) los centros incubadores se establecen como proveedores de servicios que van desde la capacitación hasta las facilidades financieras, pasando por el apoyo para la realización de contactos y vinculación con redes de negocios, al tiempo que permite una vinculación con organizaciones empresariales y centros de investigación universitarios, así como también, posibilitar la aparición de nuevas oportunidades de negocios derivadas de la relación entre los incubados. La misión principal de toda incubadora o de todo proceso de incubación es disminuir el riesgo de fracaso de las pequeñas empresas. Sin embargo,

el resultado más evidente parece provenir de la gran cantidad de puestos de trabajo que generan las incubadoras, lo que se traduce posteriormente, en una fuente para activar las economías, zonas y regiones en donde se establecen.

Para Vásquez F. (2000) en el caso de la creación de empleos, es evidente que las incubadoras son una fuente permanente de generación de puestos de trabajo, no sólo en cantidad, sino también en calidad, ya que la mayoría de los trabajadores que son contratados en las empresas incubadas, pasan por un proceso de formación, elemento que también asegura la buena marcha del nuevo esfuerzo emprendedor.

2.2.1.9 FACTORES CRITICOS DE EXITO DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS

Según Rockart (1979), los factores críticos del éxito (FCE) son el número limitado de áreas que asegurarán, si se producen resultados satisfactorios, un brillante desempeño de la organización en el campo competitivo.

De este modo los FCE son áreas de actividad que deben recibir una atención constante y cuidadosa por parte de la administración. Se deberá evaluar continuamente la actuación de cada una de las áreas y se deberá dar acceso a la información que se derive de dicha actividad.

Por otra parte, es necesario destacar que la industria origina aspectos que son determinantes para el funcionamiento adecuado de la organización. Para Thomson (2004) los factores claves para el éxito de una industria son aquellos aspectos que afectan más la capacidad de los miembros de

la industria para prosperar en el mercado; es decir, los elementos particulares de la estrategia, los atributos del producto, los recursos, las competencias, las habilidades competitivas y los resultados de negocios que marcan la diferencia entre utilidades y pérdidas, lo que finalmente significa el éxito o el fracaso competitivo. Por su propia naturaleza, los FCE son tan importantes que todas las empresas de la industria.

Existen cuatro fuentes esenciales que dan lugar a los FCE según Rockart (1979) estas son:

- 1) **Estructura de la industria particular:** Cada industria se ve caracterizada por una serie de aspectos decisivos que son propios de ella y que son particularmente importantes para toda organización participe de esta.
- 2) **Estrategia competitiva,** posición de la industria y la ubicación geográfica: Toda organización que pertenece a cierta industria se ve condicionada tanto por su historia como por la estrategia que emplee en un momento dado. Por otro lado la entre las estrategia competitiva que se pueden emplear están posicionarse de mejor forma dentro del mercado, la discontinuación de productos, el descubrimiento de nuevos nichos de mercado a ser explotados, etc. A pesar de lo anterior, las diferentes estratégicas y ubicaciones geográficas hacen que los factores críticos varíen de una compañía a otra.
- 3) **Factores ambientales:** La determinación de los factores críticos también se verá influenciada por el entorno macroeconómico en el cual se desenvuelve una industria. Los factores ambientales pueden afectar de

manera distinta a los partícipes de la industria, por lo tanto, esto variara de una organización a otra.

- 4) **Factores temporales:** Existen ciertas actividades que son determinantes para el buen funcionamiento de una empresa durante un cierto periodo debido a que se podría encontrar por debajo del límite de aceptabilidad en ese momento.

Thomson (2004) dice que los administradores necesitan comprender a la perfección la situación de la industria para saber que es prioritario para el éxito competitivo y que es menos importante. Necesitan saber qué clase de recursos son competitivamente valiosos. El diagnóstico erróneo de los factores de la industria que son críticos para un éxito competitivo a largo plazo incrementa en gran medida el riesgo de una estrategia mal dirigida. Una aplicación del enfoque de factores críticos de éxito a proyectos de innovación, se plantea en Moya et al (2002) que propone una herramienta de evaluación de proyectos de innovación tecnológica basada en los factores críticos de éxito (FCE) que posibilita introducir y cuantificar variables de gestión para el desarrollo y sustentabilidad de dichos proyectos en las organizaciones. La importancia de gestionar estas variables radica en la posibilidad de manejarlas en pro de los objetivos de la empresa, para estar en mejor posición de escalar industrialmente la innovación.

2.2.2 EL EMPRENDEDOR Y LA IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL ESTADO

2.2.2.1 EL EMPRENDEDOR Y SU ENTORNO

El ambiente de los negocios, sin lugar a duda, representa el contexto en el cual las empresas existen y operan, caracterizado por multiplicidad de variables y fuerzas que provocan cambios continuos. Este ambiente varía constantemente, ofrece oportunidades, facilidades y ventajas que la empresa debe aprovechar, pero al mismo tiempo produce dificultades, amenazas y exigencias que las empresas deben evitar pasar como desapercibidas.

Muchos emprendedores desconocen el ambiente en que operan las empresas, error que muchas de las veces conllevan al fracaso de las mismas. Sin embargo, es imprescindible que antes de llevar a cabo cualquier acción empresarial, se consideren las variables y factores que puedan afectar de cierta forma el desarrollo de los proyectos.

Puede advertirse entonces, que el escenario actual de las empresas acentúa un ambiente incierto, de cambio discontinuo y acelerado, conjunta fenómenos políticos, económicos, sociales, culturales, competitivos y tecnológicos que interactúan en el ambiente de las organizaciones y dificultan su manejo y dirección. Ese complejo contexto ambiental impone la necesidad de conducir a las empresas bajo las ideas y conceptos de una gestión empresarial eficaz.

2.2.2.2 ESPÍRITU EMPRENDEDOR Y CULTURA EMPRENDEDORA

Tratar en este apartado la importancia del espíritu emprendedor y de la cultura emprendedora, se debe principalmente a que dentro de la formación que el emprendedor adquiere para poder gestionar de manera

efectiva un proyecto empresarial, este debe tener actitudes emprendedoras y valores que le permitan ampliar su visión tradicional de hacer negocios.

La carencia de cualidades emprendedoras es una de las principales causas que contribuyen al fracaso en los negocios, por consiguiente, es indispensable que los emprendedores posean una actitud emprendedora que les permita poner parte de su ingenio y creatividad para ir avanzando en cada uno de los retos que se le presenten.

En cierta forma, una actitud emprendedora permite que los emprendedores estén en constante búsqueda por la excelencia en su actuación, debido a que una verdadera actitud emprendedora exige un nuevo espíritu, una nueva mentalidad que hacen que el emprendedor no espere, sino que actúe.

Poseer esta cualidad tiene un nivel muy alto de autorrealización, de deseo de convertirse en lo que el individuo puede ser capaz de llegar a ser, hace al emprendedor creativo, innovador, único, lo lleva a tener metas y lo mantiene apasionado por alcanzarlas.

Stoner y Fredman establecen que existen por lo menos cuatro beneficios sociales producto de una actitud emprendedora: el fomento al crecimiento económico, el incremento en la productividad, la creación de tecnologías, productos y servicios nuevos, y el cambio y renovación de la competencia en los mercados. Para una mayor claridad respecto a estos beneficios que se generan, se describen a continuación cada uno de estos.

- 1) **Crecimiento económico:** La actitud emprendedora fomenta en los individuos el deseo de crear sus propios negocios, constituidos principalmente como micros y pequeñas empresas, las que representan una fuente importante de nuevos empleos dentro de una economía.
- 2) **Productividad:** La actitud emprendedora acentúa la capacidad para producir más bienes y servicios con menos esfuerzos y recursos, apoyándose en la investigación y el desarrollo de nuevas técnicas de producción, inversión en plantas y maquinaria, con el fin de diseñar, probar y producir productos diferentes.
- 3) **Tecnologías, productos y servicios nuevos:** Las personas con una actitud emprendedora desarrollando son sensibles a su entorno, inventan necesidades, crean deseos en la sociedad que después satisfacen con sus productos o servicios innovadores, o con una nueva tecnología; la imaginación y la creatividad mezcladas con una visión amplia son los ingredientes necesarios para lograrlo.
- 4) **Cambio en los mercados:** Al surgir nuevas empresas los mercados se expanden, se incrementa la competencia, por lo que todos están obligados a ofrecer buenos productos y mejores precios

CARACTERÍSTICAS DEL POTENCIAL EMPRENDEDOR

- Ser una persona con visión.
- Asumir riesgos.
- Tener autocontrol.
- Auto motivarse constantemente.
- Orientarse a la acción.
- Concientizarse de que el trabajo y el esfuerzo constante hacen la diferencia.

- Transformar su entorno.
- Generar soluciones, más no problemas.
- Ser creador e innovador.
- Ser comprometido.
- Considerar que las decisiones no son aisladas.
- Visualizar los problemas como áreas de oportunidad.
- Establecer metas a largo plazo.
- Buscar el cambio, responder ante él y explotarlo como una oportunidad.
- Ser líderes efectivos.
- Ser buenos planificadores.

2.2.2.3 PLANEACIÓN, ELEMENTO IMPORTANTE PARA LA GESTIÓN EFECTIVA DE LAS EMPRESAS.

Considerar a la planeación como elemento importante para la gestión efectiva de las empresas, se justifica porque como fase del proceso administrativo permite a los emprendedores prever riesgos y adelantarse a los hechos, mediante planes predeterminados. Por tanto, se dice que antes de crear una empresa es necesario planear las acciones que se piensan realizar.

Actualmente se le ha considerado a la planeación como una función de vital importancia e incluso como una de las más básicas para las funciones administrativas (organización, dirección y control); esto se debe precisamente porque sin una previa determinación de la planeación, no habrá nada qué organizar, nadie para dirigir, ni nada que necesite control.

No obstante en muchas ocasiones se le ha subestimado y es común creer que corresponde solamente para aquellas empresas de mayor escala, lo

cual no es correcto, en virtud de que existe, tanto en los sectores pequeños, como para los de mayor dimensión.

Cabe señalar que para las empresas en su fase inicial, la importancia que tienen los planes, es trascendente no pasarla por alto, si se quiere tener éxito. Por lo común, los planes aplicados durante la etapa inicial determinan el fracaso o el éxito de la actividad empresarial, por lo que el emprendedor debe evaluar adecuadamente el sector donde se encuentra y el contexto en el que va a desarrollar su negocio, y en base a los supuestos que realice acerca de su comportamiento, elaborar un plan de acción.

Para los emprendedores que se encuentran en la fase inicial de la creación de su empresa un plan de negocios es una forma de documentar la planificación, y para las empresas que se encuentran en operación existe la necesidad de formular planes de crecimiento.

2.3 FORMACION ACADEMICA DEL ECONOMISTA

2.3.1 FACTORES QUE INFLUENCIAN LA DELIMITACION DE LA CARRERA DE ECONOMISTA

Las necesidades de calificación de los recursos humanos son, sin duda, el elemento primordial a tener en cuenta en la definición de una carrera "nueva" como es la de economista. Y luego es menester establecer claramente las funciones sociales que ellos van a llenar.

Una evaluación concreta de las necesidades de mano de obra calificada a nivel universitario, aun considerando agrupaciones muy agregadas, escapa a mis posibilidades de cálculo.

¿Cuál es el tipo de economista?

Aquí hay tres alternativas:

- 1) Un economista de un nivel medio de preparación, destinado a cumplir un número grande de tareas sociales -algunas veces en competencia con los contadores y administradores- en las más diversas manifestaciones de la actividad económica.
- 2) Un economista de un nivel de preparación muy alta, destinado a cumplir un reducido número de tareas sociales.
- 3) Economistas de ambas categorías.

2.3.2 CLASES DE ECONOMISTAS

Se tienen dos clases de economistas:

- 1) **El economista profesional**, Este profesional "intermedio" tiene como objetivo principal las empresas (Públicas o privadas) y los niveles intermedios de la administración pública. Aquí es imprescindible otra aclaración para situar concretamente las tareas del economista profesional: su labor fundamental: será asesorar a los sujetos de decisión en todos (O casi todos) los niveles ejecutivos, y no ejecutar, en el sentido corriente de tomar decisiones inmediatas sobre cuestiones más o menos rutinarias que se presentan diariamente. Si tuviera que establecer la ubicación jerárquica del economista profesional en este respecto, sería el típico asesor del directivo, esto no significa que el profesional vaya a desempeñar en la realidad una función estática e inmóvil, pues se está hablando de la preparación y no de la movilidad, la cual, como se sabe, en la

administración pública o privada se rige por principios diferentes de aquella.

- 2) **El economista académico**, No presenten mayores dificultades de individualización: investigación, dirección superior en las escalas jerárquicas, asesoramiento a grupos sociales y grandes empresas, docencia, etc. Son aquellas en las que normalmente se piensa cuando se alude a la carrera de economista. El reclutamiento de los docentes para la enseñanza de la economía a nivel universitario debe hacerse, como en los países más adelantados, entre los estudiantes que serán posteriormente los economistas académicos. Últimamente, la docencia es también una profesión que requiere preparación especial.

2.4 DEFINICION DE TERMINOS BASICOS

2.4.1 INNOVACION

“El proceso de integración de la tecnología existente y los inventos para crear o mejorar un producto, un proceso o un sistema. Innovación en un sentido económico consiste en la consolidación de un nuevo producto, proceso o sistema mejorado”³.

“la renovación y ampliación de la gama de productos y servicios y los mercados asociados; el establecimiento de nuevos métodos de producción, suministro y distribución, la introducción de cambios en la gestión, la organización del trabajo, Condiciones de trabajo y aptitudes del recurso humano”⁴.

En conclusión: “Innovación es la forma de desarrollar nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y/o procedimientos, en base a nuevo

³ Freeman, C., 1982

⁴ Comisión Europea

conocimiento o a la combinación novedosa de conocimiento preexistente, con una finalidad práctica de mejorar la productividad y competitividad de las organizaciones. Esta forma de hacer mejor las cosas está fundamentada, finalmente, en el éxito comercial”.

2.3.2 EMPRENDIMIENTO

“Esta palabra proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto”⁵.

“Cualquier tentativa de creación de nuevo negocio, como por ejemplo, una actividad autónoma, una nueva empresa o una expansión de un emprendimiento existente, por un individuo, grupos de individuos o empresas ya establecidas”⁶.

En conclusión: Emprendimiento es una actitud y aptitud personal que motiva a comenzar nuevos desafíos y proyectos; tal rasgo humano permite avanzar al individuo por sobre un estado ya alcanzado. Es aquello que hace que una persona esté insatisfecha con su actual posición y metas, y con lo cual, quiera llegar a cumplir nuevos propósitos.

2.3.3 INCUBADORA DE NEGOCIOS

“Un proceso de apoyo empresarial destinado a acelerar el desarrollo exitoso de nuevos negocios a través de la prestación de un conjunto de determinados recursos y servicios”. Y continúa señalando que “estos servicios son usualmente organizados por la gerencia de la institución

⁵ Nassir Sapag Chain

⁶ Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

que los ofrece tanto dentro de su infraestructura como a través de su red de contactos”⁷.

“Mecanismo eficiente y potenciador que contribuye a la creación de nuevas empresas, proporcionándoles soporte y asesoría en la etapa inicial de gestación”⁸.

“La Incubación de empresas es un proceso dinámico de desarrollo empresarial. Las Incubadoras fomentan la creación de empresas, ayudándoles a sobrevivir y crecer durante el período inicial, es decir cuando son más vulnerables. Las incubadoras proporcionan asistencia en la gestión de negocios, al acceso de financiamiento y la orientación organizada y orientada hacia un servicio de apoyo técnico y empresarial crítico. También proporciona a las nuevas empresas servicios de oficina, acceso a equipos, arriendos flexibles y espacio ampliable, todo bajo un mismo lugar”⁹.

“Una incubadora de negocios es un proceso de desarrollo empresarial dinámico. Este es un termino que cubre una amplia variedad de procesos que ayudan a reducir la tasa de fracasos de firmas en etapa temprana y aceleran el crecimiento de empresas que tienen el potencial para llegar a ser generadores claves de empleo y riqueza. Una incubadora de negocios es usualmente una propiedad con pequeñas unidades de trabajo que proveen un entorno apropiado de apoyo y tutela a los emprendedores en la puesta en marcha y durante las primeras etapas de su negocio. Las incubadoras proporcionan tres principales componentes para el

⁷ NBIA - National Business Incubation Association, www.nbia.org.

⁸ Schorr, M. (2006)

⁹ Asociación Nacional de Incubadoras de Negocio de EE.UU

crecimiento exitoso de negocio: entorno de aprendizaje y emprendimiento, acceso a investigadores y a inversionistas, visibilidad en el mercado”¹⁰.

En conclusión: Una incubadora de negocios es un organismo destinado a acelerar y potenciar el proceso de creación de empresas poniendo a su disposición una amplia e integrada cobertura de apoyo, que incluye: infraestructura física y virtual, apoyo en desarrollo de prácticas y habilidades de gestión y asesoría relacionada, ofrece además, oportunidades de desarrollar clusters y redes de información y trabajo, vínculos con inversionistas y empresarios-mentores especializados y experimentados para “alimentar” la idea de negocios y también, reducir gastos al compartir servicios comunes, lo que debiera traducirse en una mayor capacidad de supervivencia y perspectivas de crecimiento de las empresas asistidas. Una incubadora de negocios exitosa generará un flujo constante de nuevas empresas que aportará a la creación de empleo y de riqueza potencial de la localidad donde se inserte. Finalmente, las diferencias de las partes interesadas en temas sobre objetivos de la incubadora, criterios de admisión y de salida, la intensidad de conocimiento de los proyectos, y la configuración precisa de las instalaciones y servicios, distinguirá un tipo de incubadora de negocios de otra.

¹⁰ Asociación de Incubadoras Británicas y Alemanas (UKBI y ADT)

2.4 MARCO JURIDICO

Respecto a políticas públicas en torno a la incubación empresarial, en el Perú sólo se han encontrado tres leyes relacionadas a la promoción de la pequeña empresa, de la tecnología y la innovación, entre ellas:

La Ley N° 28015 (03.07.2003): Promociona y formaliza la micro y pequeña empresa, categoriza a las empresas incubadas como micro y pequeña empresa (Mype). En su artículo 25° señala que: “El estado a través del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONCYTEC) promueve, articula y operativiza la investigación e innovación tecnológica entre las universidades y centros de investigación con la MYPE”; así mismo su artículo 27° menciona que: “El Estado promueve la oferta de servicios tecnológicos a las MYPE, facilitándoles acceso a financiamiento y centros de innovación tecnológica o de desarrollo empresarial”.

Ley N° 28303 (23.07.2004): A través de esta ley, en el artículo 31° se refiere que “el Estado, a través del CONCYTEC en colaboración con gobiernos regionales, universidades y empresas privadas, fomenta la creación de parques tecnológicos. Otorgó un plazo de 180 días naturales al CONCYTEC para la elaboración del primer proyecto piloto de parques tecnológicos”.

Ley N° 28304 (30.07.2004): Ley de promoción del desarrollo económico y productivo. En su artículo 26° detalla los elementos de un programa de desarrollo de capacidades empresariales municipales, incluyendo identificación de ventaja competitiva, banco nacional de perfiles de negocios, módulos de asesoría de creación de empresas, sistema de asistencia dirigida por empresarios líderes, entre otros.

CAPITULO III:

RESULTADOS

3.1. ASPECTOS GENERALES ACERCA DEL ENCUESTADO

CUADRO N° 01

SEXO DEL ENCUESTADO. 2014

SEXO	N°	%
VARON	55	64%
MUJER	24	36%
TOTAL	79	100%

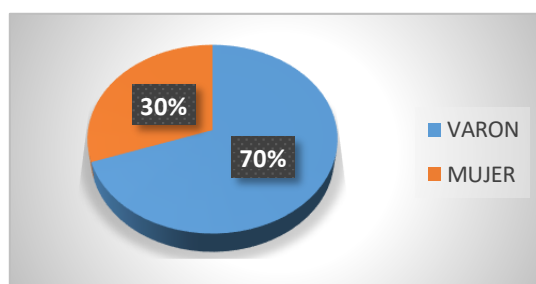
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

La mayoría de encuestados fueron varones, representando un 64%, mientras que las encuestadas femeninas sólo representan un 35% del total.

GRAFICO N° 01

SEXO DEL ENCUESTADO. 2014



FUENTE: CUADRO N° 01

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

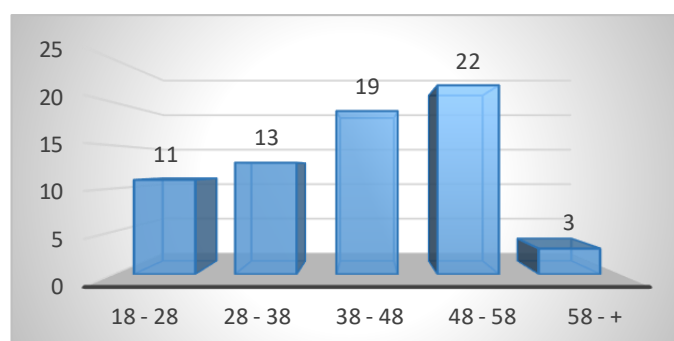
CUADRO N° 02**EDAD DEL ENCUESTADO. 2014**

EDAD AÑOS	N°	%
24 - 32	11	16%
32 - 40	13	19%
40 - 48	19	28%
48 - 56	22	32%
56 a mas	3	5%
TOTAL	68	100%

FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

El intervalo de edad más representativo de los encuestados es entre 48 - 56 años representando el 32%, seguido del intervalo 40 – 48 años con una participación del 28%, el intervalo entre 32 – 40 años tiene una representatividad de 19%, el 16% tiene una edad entre 24 – 32 años, y sólo el 5% de encuestados manifestaron tener una edad mayor a 56 años.

GRAFICO N° 02**EDAD DEL ENCUESTADO. 2014**

FUENTE: CUADRO N° 02

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

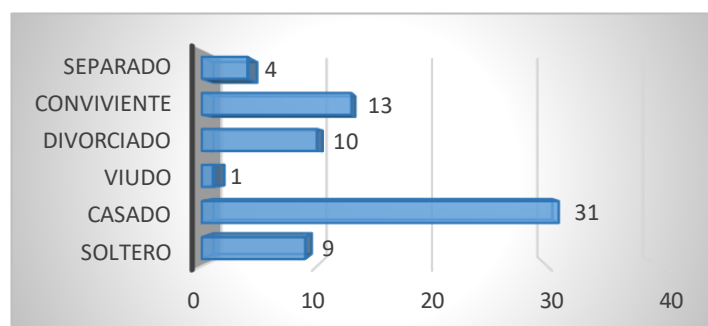
CUADRO N° 03**ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO. 2014**

ESTADO CIVIL	N°	%
Soltero	9	13%
Casado	31	45%
Viudo	1	2%
Divorciado	10	14%
Conviviente	13	19%
Separado	4	7%
TOTAL	68	100%

FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto al estado civil, la mayor parte de encuestados (64%) manifestaron que son casados o convivientes; 13% respondieron que son solteros y aproximadamente el 23% son divorciados, separados o viudos. La formación de un hogar conlleva a que las personas sean más responsables y alcancen la madurez correspondiente.

GRAFICO N° 03**ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO. 2014**

FUENTE: CUADRO N° 03

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 04

GRADO ACADEMICO DEL ENCUESTADO. 2014

GRADO ACADEMICO	N°	%
Sin grado	13	19%
Bachiller	33	49%
Maestria	19	27%
Doctorado	3	5%
TOTAL	68	100%

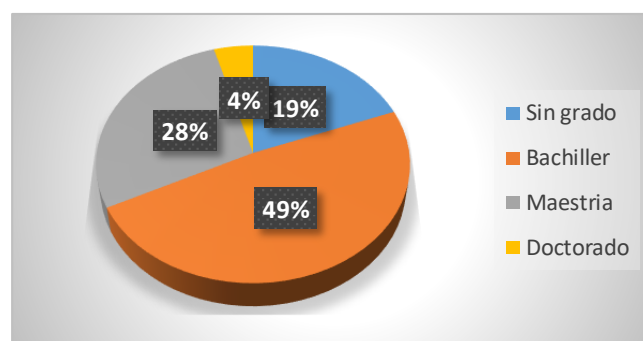
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

La mayor parte de encuestados son bachilleres, representando el 49% del total (casi la mitad); el 27% (casi la tercera parte son magíster), el 19% no tienen grado y sólo el 5% del total alcanzaron el doctorado. En este tema se observó que hay muchos egresados de Economía que culminaron sus estudios de Post Grado pero todavía no sustentaron por lo tanto en un mediano plazo las cifras mostradas en el Cuadro N° 04 se revertirán.

GRAFICO N° 04

GRADO ACADEMICO DEL ENCUESTADO. 2014



FUENTE: CUADRO N° 04

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 05

NIVEL DE INGRESOS DEL ENCUESTADO. 2014

NIVEL DE INGRESOS	N°	%
0 - 800	3	5%
800 - 1600	12	18%
1600 - 2400	28	40%
2400 - 3200	20	30%
3200 - +	5	7%
TOTAL	68	100%

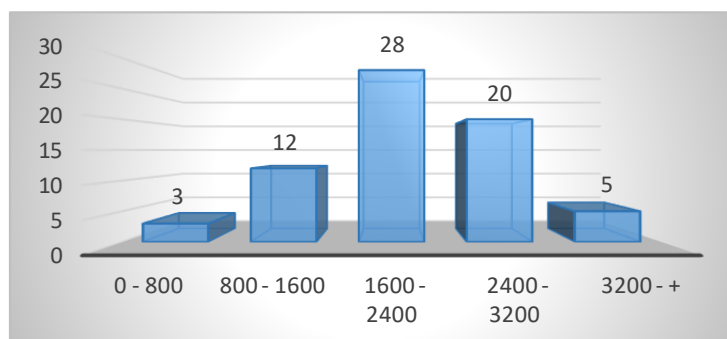
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

El 40% de encuestados, tienen un nivel de ingresos entre 1600 – 2400 nuevos soles; el 30% están en el intervalo de 2400 – 3200 Nuevos soles; la representatividad de los encuestados que tienen un ingreso entre 800 – 1600 Nuevos soles es del 18%; el 7% afirmó ganar más de 3200 Nuevos Soles y sólo el 5% respondió que su nivel de ingresos era de 0 a 800 Nuevos soles debido a que algunos eran desempleados y otros solo apoyaban en algunos trabajos eventualmente.

GRAFICO N° 05

NIVEL DE INGRESOS DEL ENCUESTADO. 2014



FUENTE: CUADRO N° 05

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

3.2. ACERCA DE LA OBTENCION DE LAS UTILIDADES

La empresa es una organización diseñada para obtener utilidades, y éstas proporcionan la pauta principal para juzgar su comportamiento. Los criterios sociales de desempeño del sistema empresarial se refieren comúnmente a la calidad de los productos, al ritmo del desenvolvimiento y a las tendencias de los precios. Estos criterios, sin embargo, proporcionan elementos para juzgar las bondades del régimen de utilidades. Aceptado éste, los niveles de utilidades constituyen la prueba fundamental del comportamiento de cada empresa.

En otras palabras, la empresa tiene que tender a que sus utilidades sean máximas. No obstante, existen limitaciones evidentes a la maximización de utilidades.

Entre ellas pueden destacarse las siguientes: desalentar competidores potenciales, puesto que niveles muy altos de beneficio ocasionan el establecimiento de empresas competidoras, que tienden a comprimir los niveles de utilidad; eludir críticas del público e insinuaciones de control monopólico; restringir demandas de aumentos de salarios de los sindicatos; mantener satisfecha a la clientela. Estas y otras consideraciones semejantes, sin embargo, no destruyen la finalidad fundamental del empresario de obtener los máximos beneficios; lo único que pasa, es que las orientaciones de plazo largo son las que determinan los criterios de acción. Se procura maximizar utilidades, no en el corto, sino en el largo plazo. La empresa, a fin de no alentar el establecimiento de nuevos competidores que, eventualmente, reducirían sus beneficios, procura obtener tasas de utilidades que no sean demasiado atractivas. Ello entraña sacrificar beneficios de corto plazo con la mira de que las pérdidas sean compensadas ampliamente por las ganancias de plazo largo. Este es un

comportamiento lógico y es, sin duda, el que se sigue en la gran mayoría de las empresas.

CUADRO N° 06

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE EL ACCESO AL MERCADO? 2014?

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	3	5%
Buena	10	15%
Regular	26	38%
Mala	21	31%
Muy mala	8	11%
TOTAL	68	100%

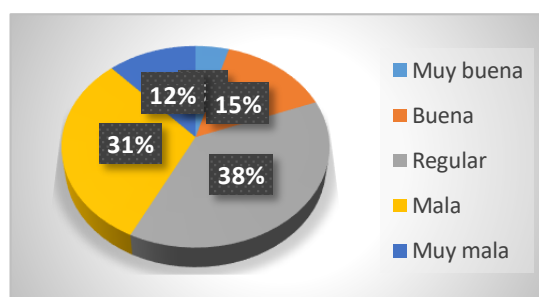
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento sobre el acceso al mercado, sólo el 5% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 15% opinó que es buena, el 38% del total aseguraron que es regular, el 31% aseveraron que es Mala y sólo el 11% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 58% del total.

GRAFICO N° 06

PREGUNTA: COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE EL ACCESO AL MERCADO?. 2014



FUENTE: CUADRO N° 06

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 07

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE LA SUPERIORIDAD DEL PRODUCTO O SERVICIO? 2014?

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	2	3%
Buena	12	18%
Regular	32	47%
Mala	12	17%
Muy mala	10	15%
TOTAL	68	100%

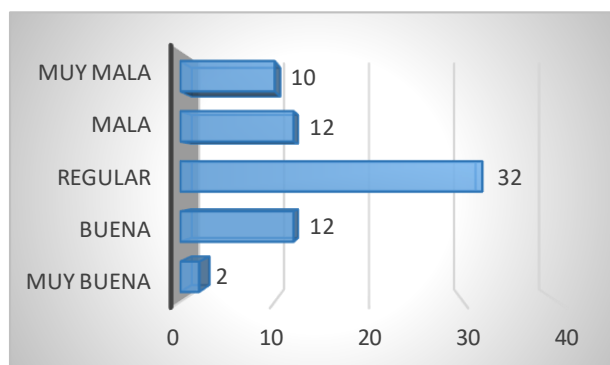
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento sobre la superioridad del producto o servicio, sólo el 3% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 18% opinó que es buena, el 47% del total aseguraron que es regular, el 17% aseveraron que es Mala y sólo el 15% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 68% del total.

GRAFICO N° 07

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE LA SUPERIORIDAD DEL PRODUCTO O SERVICIO? 2014?



FUENTE: CUADRO N° 07

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 08

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO DE LA ESTABILIDAD DEL MERCADO? 2014?

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	1	2%
Buena	9	13%
Regular	35	52%
Mala	16	24%
Muy mala	7	9%
TOTAL	68	100%

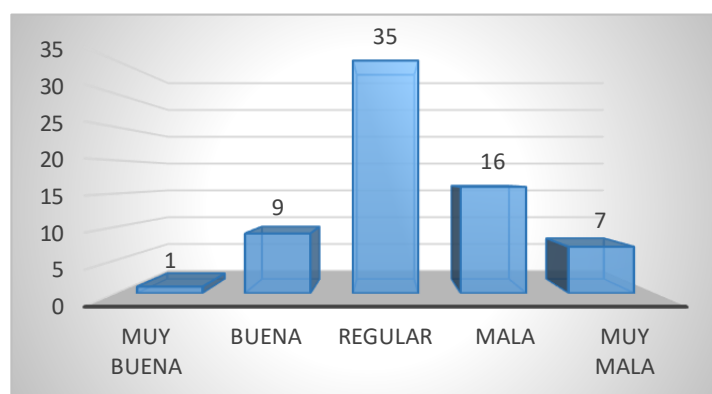
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento sobre la estabilidad del mercado, sólo el 2% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 13% opinó que es buena, el 52% del total aseguraron que es regular, el 24% aseveraron que es Mala y sólo el 9% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 67% del total.

GRAFICO N° 08

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO DE LA ESTABILIDAD DEL MERCADO? 2014?



FUENTE: CUADRO N° 08

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

3.3. ACERCA DE LA EFICIENCIA DE LAS OPERACIONES

La eficiente dirección de la empresa depende de las habilidades que tengan las personas que están a su cargo, ello conlleva a la selección de un excelente personal en la organización, pues de él depende el manejo de todos los recursos empresariales y en corto plazo el que brindara las herramientas para la toma de decisiones de la gerencia. Uno de los temas que más le preocupa a los directivos y a la alta gerencia es la consecución de personal idóneo y capaz de manejar sus empresas, encontrar personas confiables y que tengan un buen manejo de las estructuras administrativas es bastante complicado. Un buen administrador debe proporcionarles a los accionistas de la empresa una seguridad plena del conocimiento organizacional y de cómo desarrollar la gestión financiera encaminada a la toma de decisiones que conlleve la óptima generación de riqueza de la empresa.

CUADRO N° 09

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO DE UNA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA ADECUADA? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	5	7%
Buena	14	21%
Regular	29	42%
Mala	15	23%
Muy mala	5	7%
TOTAL	68	100%

FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

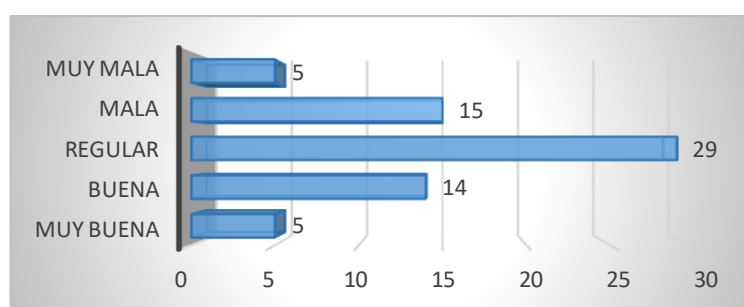
ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento sobre la estructura organizativa adecuada, sólo el 2% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 21% opinó que es buena, el 42% del total aseguraron que es regular, el 23% aseveraron que es

Mala y sólo el 7% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 70% del total.

GRAFICO N° 09

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO DE UNA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA ADECUADA? 2014



FUENTE: CUADRO N° 09

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 10

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE LA EFICIENCIA DEL CAPITAL HUMANO? 2014

CALIFICACION	Nº	%
Muy buena	3	5%
Buena	13	19%
Regular	34	50%
Mala	12	18%
Muy mala	6	8%
TOTAL	68	100%

FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

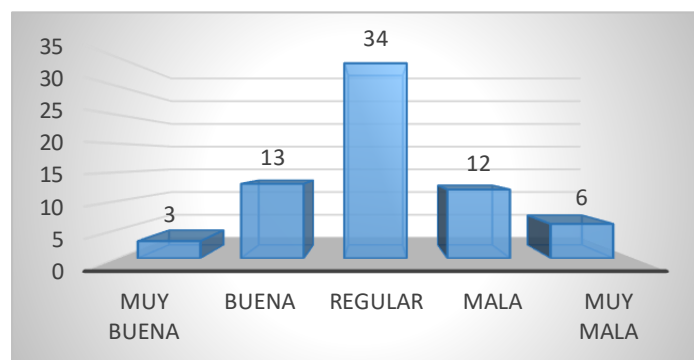
ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento sobre la eficiencia del capital humano, sólo el 5% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 19% opinó que es buena, el 50% del total aseguraron que es regular, el 18% aseveraron que es Mala y sólo el 8% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría

de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 74% del total.

GRAFICO N° 10

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE LA EFICIENCIA DEL CAPITAL HUMANO? 2014



FUENTE: CUADRO N° 10

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento sobre la existencia de sistema de incentivos disponibilidad de capital humano idóneo, sólo el 5% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 15% opinó que es buena, el 49% del total aseguraron que es regular, el 22% aseveraron que es Mala y sólo el 9% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 69% del total (Ver Cuadro N° 11).

CUADRO N° 11

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE LA EXISTENCIA DE SISTEMA DE INCENTIVOS DISPONIBILIDAD DE CAPITAL HUMANO IDÓNEO? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	3	5%
Buena	10	15%
Regular	33	49%
Mala	16	22%
Muy mala	6	9%
TOTAL	68	100%

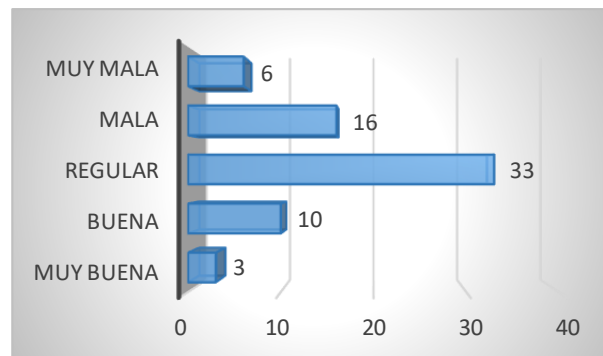
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

GRAFICO N° 11

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE LA EXISTENCIA DE SISTEMA DE INCENTIVOS DISPONIBILIDAD DE

CAPITAL HUMANO IDÓNEO? 2014



FUENTE: CUADRO N° 11

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 12

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU BASE DE CONOCIMIENTOS? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	4	6%
Buena	17	25%
Regular	29	42%
Mala	13	20%
Muy mala	5	7%
TOTAL	68	100%

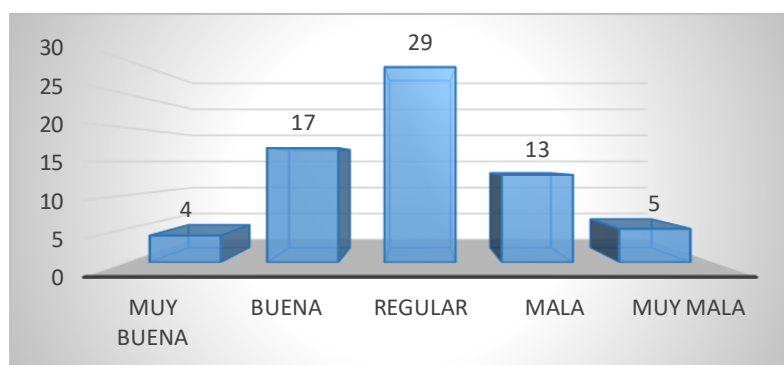
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su base de conocimientos, sólo el 6% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 25% opinó que es buena, el 42% del total aseguraron que es regular, el 20% aseveraron que es Mala y sólo el 7% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 73% del total.

GRAFICO N° 12

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU BASE DE CONOCIMIENTOS? 2014



FUENTE: CUADRO N° 12

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

3.4. ACERCA DE LA PERMANENCIA EN EL TIEMPO

El tiempo, en sí mismo, no es un recurso. Lamentablemente no puedes comprar tiempo. Sin embargo, a través de él corren todos los recursos A TODA VELOCIDAD.

Contratamos los servicios por horas, retribuimos a los empleados mensualmente, pagamos los impuestos periódicamente, servimos los pedidos en n días, etc. Cualquier actividad de la empresa que nos viniera a la mente tendría una relación directa con el factor tiempo.

Podríamos llegar a decir que la correcta gestión del tiempo determinará los beneficios de tu empresa. Desarrolla nuevos productos rápidamente, prodúcelos más rápido aun y distribúyelos como un rayo y tu negocio será un éxito.

CUADRO N° 13

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	1	2%
Buena	16	24%
Regular	35	51%
Mala	11	16%
Muy mala	5	7%
TOTAL	68	100%

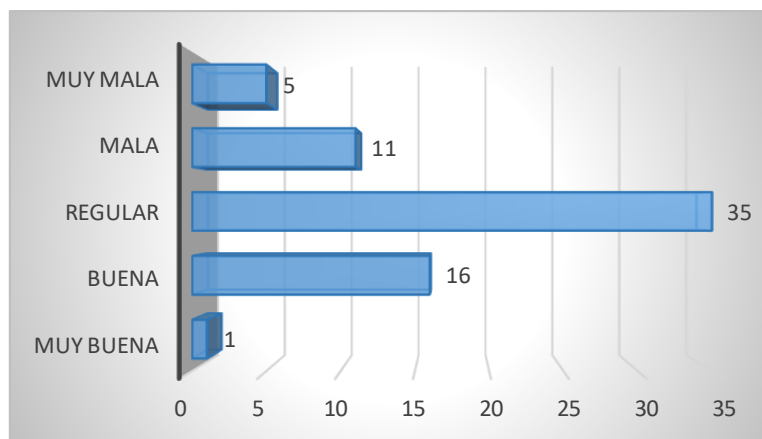
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento de la ubicación geográfica, sólo el 2% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 24% opinó que es buena, el 51% del total aseguraron que es regular, el 16% aseveraron que es Mala y sólo el 7% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 77% del total.

GRAFICO N° 13

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA? 2014



FUENTE: CUADRO N° 13

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 14

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LA FLEXIBILIDAD ANTE CAMBIOS EN ENTORNO? 2014

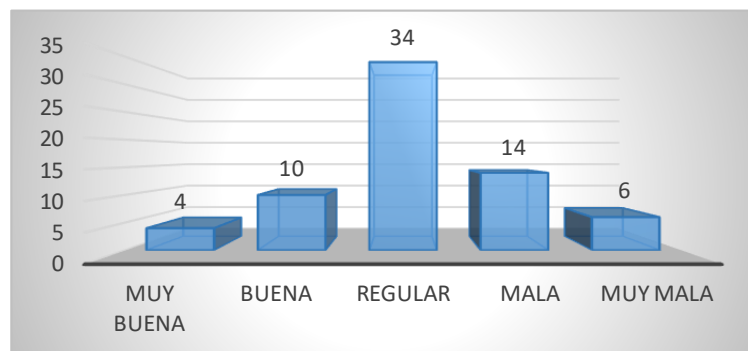
CALIFICACION	N°	%
Muy buena	4	6%
Buena	10	15%
Regular	34	50%
Mala	14	20%
Muy mala	6	9%
TOTAL	68	100%

FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

GRAFICO N° 14

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LA FLEXIBILIDAD ANTE CAMBIOS EN ENTORNO? 2014



FUENTE: CUADRO N° 14

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 15

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO AL CUMPLIMIENTO DE NORMAS O LEYES EXISTENCIA DE DEMANDA? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	5	8%
Buena	15	22%
Regular	33	48%
Mala	10	14%
Muy mala	5	8%
TOTAL	68	100%

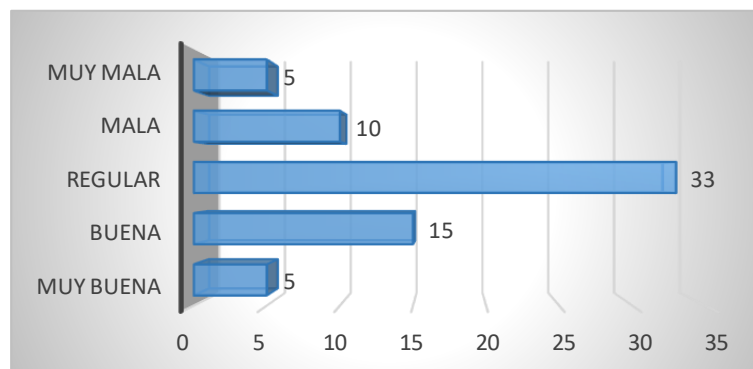
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento respecto al cumplimiento de normas o leyes, sólo el 8% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 28% opinó que es buena, el 48% del total aseguraron que es regular, el 14% aseveraron que es Mala y sólo el 8% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 78% del total.

GRAFICO N° 15

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO AL CUMPLIMIENTO DE NORMAS O LEYES EXISTENCIA DE DEMANDA? 2014



FUENTE: CUADRO N° 15/ **ELABORACION:** EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento respecto a los mecanismos de producción, sólo el 6% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 16% opinó que es buena, el 43% del total aseguraron que es regular, el 26% aseveraron que es Mala y sólo el 9% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 65% del total (Ver Cuadro N° 16).

CUADRO N° 16

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LOS MECANISMOS DE PROTECCIÓN? 2014

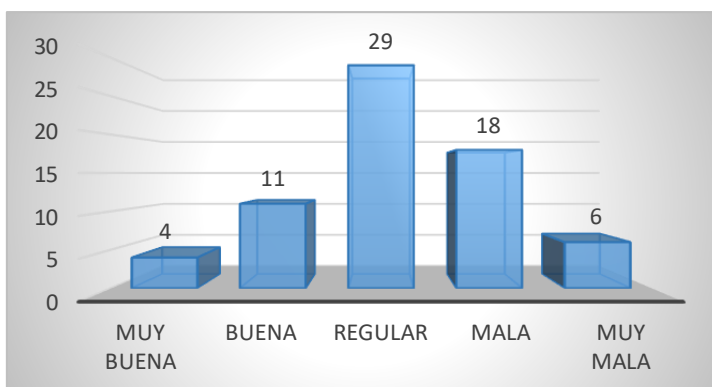
CALIFICACION	N°	%
Muy buena	4	6%
Buena	11	16%
Regular	29	43%
Mala	18	26%
Muy mala	6	9%
TOTAL	68	100%

FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

GRAFICO N° 16

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LOS MECANISMOS DE PROTECCIÓN? 2014



FUENTE: CUADRO N° 16

ELABORACIÓN: EL GRUPO DE INVESTIGACIÓN

3.5. ACERCA DEL APOORTE A LA INNOVACION

Hoy día en este mundo globalizado donde la competencia cada vez es mayor es necesario que las empresas Innoven, desarrollen o mejoren productos o servicios, esto con la finalidad de mantener una competitividad en un mercado cada vez más saturado de opciones para los consumidores. Es por ello que es necesario y fundamental estar a la vanguardia de las necesidades actuales y utilizar herramientas diferentes que ayuden a ofrecer mejores productos o servicios y por lo tanto poder posicionarse fuertemente en el mercado.

Hay que tener claro la importancia que tiene la innovación hoy en día, para crear nuevos y mejores recursos y para obtener mayores beneficios tanto económicos, sociales, tecnológicos, de prestigio etc.

CUADRO N° 17

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LOS RECURSOS TECNOLÓGICOS EN LA EMPRESA? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	3	4%
Buena	17	25%
Regular	33	49%
Mala	12	17%
Muy mala	3	5%
TOTAL	68	100%

FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

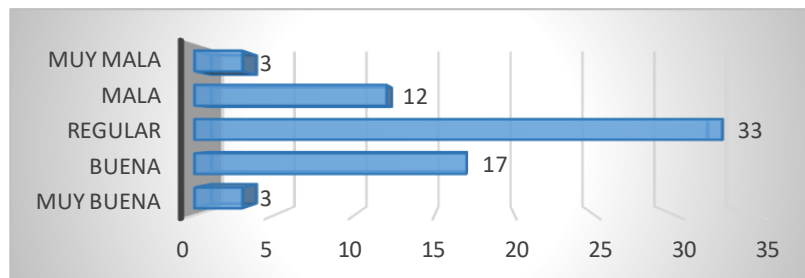
ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento respecto a los mecanismos de producción, sólo el 4% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 25% opinó que es

buena, el 49% del total aseguraron que es regular, el 15% aseveraron que es Mala y sólo el 5% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 78% del total

GRAFICO N° 17

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LOS RECURSOS TECNOLÓGICOS EN LA EMPRESA? 2014



FUENTE: CUADRO N° 17

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 18

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO AL USO DE TECNOLOGÍA ÚNICA Y/O COMPLEJA? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	3	5%
Buena	10	15%
Regular	34	50%
Mala	14	20%
Muy mala	7	10%
TOTAL	68	100%

FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

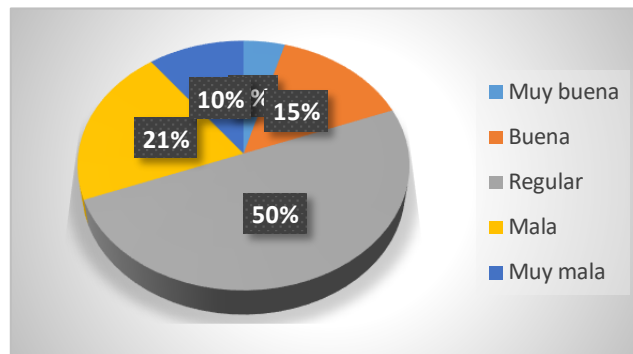
ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento respecto al uso de tecnología, sólo el 5% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 15% opinó que es buena, el 50% del total aseguraron que es regular, el 20% aseveraron que es Mala y sólo el 10% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los

egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 70% del total

GRAFICO N° 18

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO AL USO DE TECNOLOGÍA ÚNICA Y/O COMPLEJA? 2014



FUENTE: CUADRO N° 18

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 19

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A UNA ADECUADA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	3	4%
Buena	14	21%
Regular	35	51%
Mala	12	18%
Muy mala	4	6%
TOTAL	68	100%

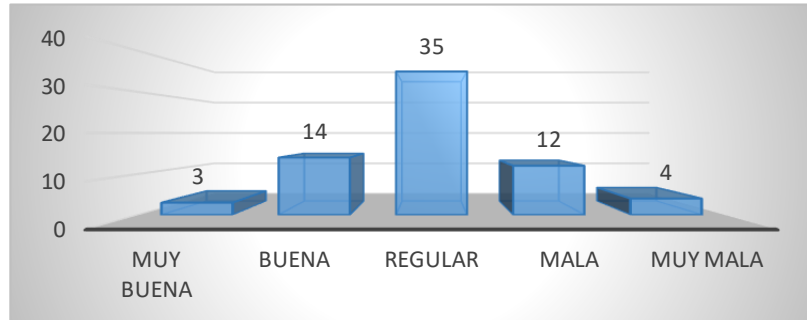
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento referente a la adecuada transferencia tecnológica, sólo el 4% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 21% opinó que es buena, el 51% del total aseguraron que es regular, el 18% aseveraron que es Mala y sólo el 6% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 76% del total

GRAFICO N° 19

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A UNA ADECUADA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA? 2014



FUENTE: CUADRO N° 19

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

3.6. ACERCA DE LA ESTABILIDAD FINANCIERA

El administrador financiero debe asegurar el cumplimiento de los objetivos y metas organizacionales

Lo anterior se da como consecuencia de la necesidad de los órganos directivos de la empresa en buscar y cumplir los objetivos empresariales, aquí es donde realmente los encargados del área financiera toman una gran relevancia dentro del organigrama de la organización, ya que son ellos los que elaboran con su gestión el futuro deseable y seleccionan las formas de hacerlo factible, haciendo que las personas que están a su cargo funcionen como un sistema global utilizando las metodologías y herramientas necesarias para formar un grupo estratégica y tácticamente consistente que busque las metas empresariales propuestas por los altos mandos.

CUADRO N° 20

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO AL ACCESO A FINANCIAMIENTO EXTERNO? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	5	7%
Buena	15	22%
Regular	37	54%
Mala	10	14%
Muy mala	2	3%
TOTAL	68	100%

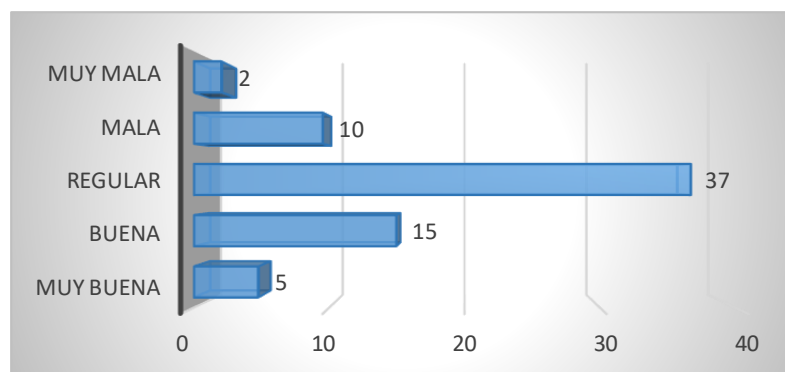
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento referente al acceso financiero externo, sólo el 7% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 27% opinó que es buena, el 54% del total aseguraron que es regular, el 14% aseveraron que es Mala y sólo el 3% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 83% del total

GRAFICO N° 20

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO AL ACCESO A FINANCIAMIENTO EXTERNO? 2014



FUENTE: CUADRO N° 20

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 21

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LA DISPOSICIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	4	6%
Buena	13	19%
Regular	39	57%
Mala	8	12%
Muy mala	4	6%
TOTAL	68	100%

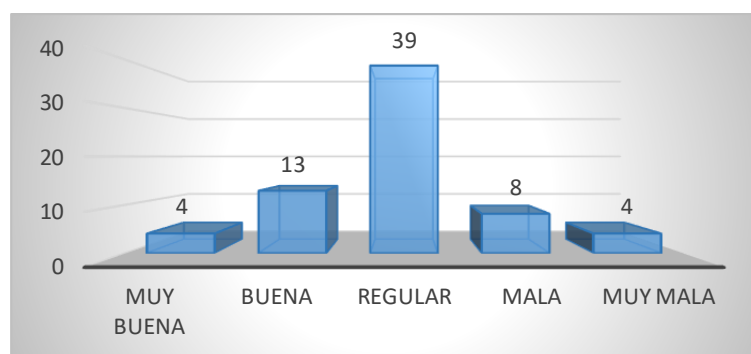
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

Respecto a su conocimiento referente a la disposición de entidades financieras, sólo el 6% de los encuestados manifestaron que es muy buena, el 19% opinó que es buena, el 57% del total aseguraron que es regular, el 12% aseveraron que es Mala y sólo el 6% respondieron que es Muy mala. Los resultados muestran que la mayoría de los egresados de Economía están de regular a muy bueno en este rubro, acumulando un 82% del total

GRAFICO N° 21

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO RESPECTO A LA DISPOSICIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS? 2014



FUENTE: CUADRO N° 21

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

3.7. ACERCA DE LA INCUBADORA DE NEGOCIOS

Una incubadora de empresas es una organización diseñada para acelerar el crecimiento y asegurar el éxito de proyectos emprendedores a través de una amplia gama de recursos y servicios empresariales que puede incluir renta de espacios físicos, capitalización, coaching, networking (es decir acceso a una red de contactos)

Una incubadora de empresas es un centro de atención a emprendedores en donde te orientan y asesoran para que hagas realidad tu idea de negocio. En una incubadora se ayuda a preparar un plan de negocio y se acompaña en el proceso de creación de una empresa, proporcionándote consultoría en las diversas áreas que se necesita manejar al ser empresario: mercadotecnia, contabilidad, diseño gráfico e industrial.

Las incubadoras ofrecen espacios físicos para que emprendan un negocio como verdadero empresario. Se debe tomar en cuenta que lo que ofrece una incubadora no es financiamiento, sino la oportunidad de entrenarte para enfrentar la vida empresarial de manera más sólida y estructurada a través de la capacitación y consultoría especializadas.

CUADRO N° 22

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS? 2014

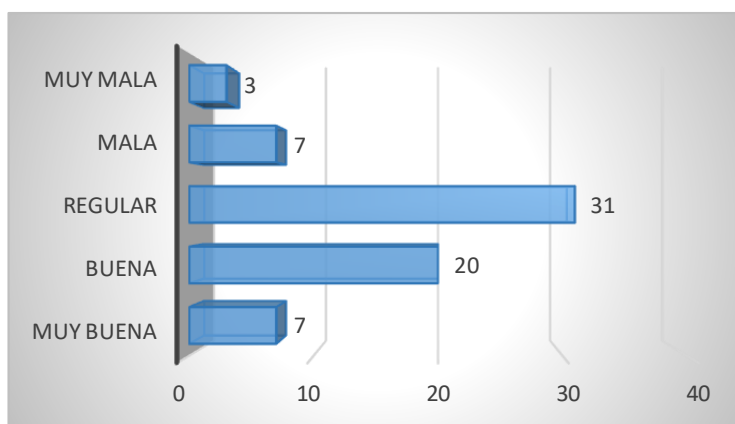
CALIFICACION	N°	%
Muy buena	7	10%
Buena	20	30%
Regular	31	45%
Mala	7	11%
Muy mala	3	4%
TOTAL	68	100%

FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

GRAFICO N° 22

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU CONOCIMIENTO SOBRE UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS? 2014



FUENTE: CUADRO N° 22

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

CUADRO N° 23

PREGUNTA: ¿CONSIDERA UD. QUE LA FACULTAD DE ECONOMÍA DE LA UNHEVAL TIENE CONDICIONES PARA PODER IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS? 2014

CALIFICACION	N°	%
Si	50	73%
No	18	27%
TOTAL	68	100%

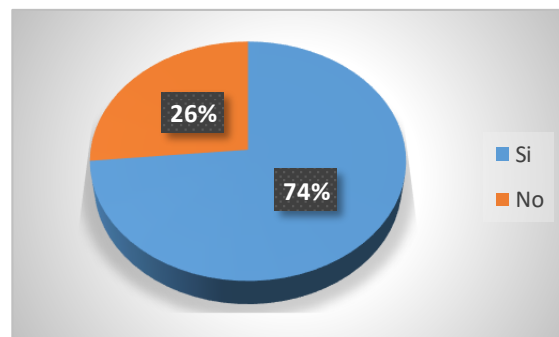
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

A la pregunta si la facultad de Economía tiene condiciones para implementar una incubadora de negocios, el 73% de encuestados manifestó que si y sólo el 27 opinó que no. En estos tiempos se hace necesario la implementación de una incubadora de negocios que apoye a las MYPES Y PYMES de la Región.

GRAFICO N° 23

PREGUNTA: ¿CONSIDERA UD. QUE LA FACULTAD DE ECONOMÍA DE LA UNHEVAL TIENE CONDICIONES PARA PODER IMPLEMENTAR UNA INCUBADORA DE NEGOCIOS? 2014



FUENTE: CUADRO N° 23

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

3.8. ACERCA DE LA FORMACION ACADEMICA

El conjunto de cambios económicos, políticos, sociales y culturales responde a diversos factores, entre los cuales se destaca el papel cada vez más relevante de conocimiento. El desarrollo cognitivo suele afectar positivamente en la conducta y comportamiento de las personas, de manera que enseñar a los recursos humanos de la organización a pensar bien o mejor supone potenciar la capacidad de innovación y productividad, así como afianzar la alianza con los recursos propios en aras de conseguir un producto y / o servicio más competitivo, de mayor calidad y que satisfaga las necesidades latentes de los clientes.

Podemos entender la formación de los profesionales desde tres áreas o ámbitos de actuación diferentes: conceptual, operativo y actitudinal:

Conceptual: se basa en la capacitación del trabajador para el desempeño de puesto de trabajo u oficio, es decir, el conocimiento teórico de los contenidos y elementos básicos e imprescindibles que toda persona necesita dominar para desempeñar de manera correcta las tareas de una determinada profesión.

Procedimental: hablamos del desarrollo de las cualidades y habilidades necesarias para ejercer dicha profesión y, por tanto, del desarrollo de las competencias orientadas hacia los procesos.

Actitudinal: se trata de la capacidad de las personas para afrontar las circunstancias empresariales y de trabajo a lo largo de vida laboral.

CUADRO N° 24

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU FORMACIÓN ACADÉMICA? 2014

CALIFICACION	N°	%
Muy buena	7	10%
Buena	24	35%
Regular	25	38%
Mala	9	13%
Muy mala	3	4%
TOTAL	68	100%

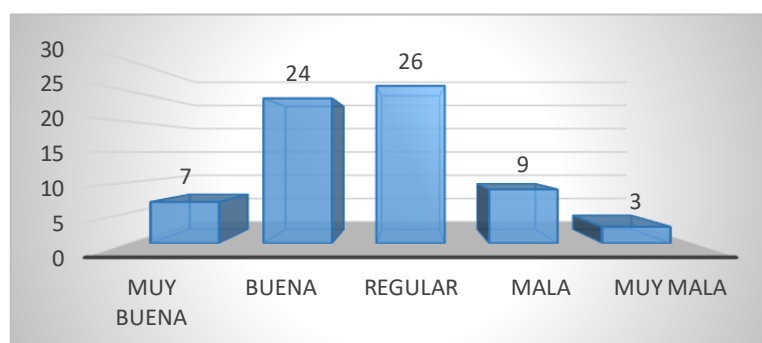
FUENTE: ENCUESTA MAYO 2015

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

En términos generales, el 83% de los encuestados manifestaron que tiene una formación académica de regular a muy buena; corroborando esta información la presencia de la Facultad de Economía de la UNHEVAL en la Macro Región Centro, y muy fundamentalmente en la Selva.

GRAFICO N° 24

PREGUNTA: ¿COMO CALIFICAS TU FORMACIÓN ACADÉMICA? 2014



FUENTE: CUADRO N° 24

ELABORACION: EL GRUPO DE INVESTIGACION

3.9. PRUEBA DE HIPOTESIS

La Hipótesis General formulada en la investigación es:

“Existe relación directa significativa entre una incubadora de negocios y la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNHEVAL. 2014”

Por lo que se propuso las siguientes hipótesis estadísticas de prueba:

H₀: No existe dependencia entre la incubadora de negocios y la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas. 2014

H₁: Existe dependencia entre la incubadora de negocios y la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas. 2014

Se procedió al cálculo en el SPSS, a través del comando: Analizar → Estadístico descriptivos → Tablas de contingencia; y el resultado fue:

TABLA DE CONTINGENCIA: FORMACION ACADEMICA * INCUBADORA DE NEGOCIOS

		INCUBADORA DE NEGOCIOS					TOTAL
		MUY BUENA	BUENA	REGULAR	MALA	MUY MALA	
FORMACION ACADEMICA	MUY BUENA	5	2	0	0	0	7
	BUENA	2	8	12	2	0	24
	REGULAR	0	5	18	2	0	25
	MALA	0	5	1	2	1	9
	MUY MALA	0	0	0	1	2	3
TOTAL		7	20	31	7	3	68

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	77,470 ^a	16	,000
Razón de verosimilitudes	55,045	16	,000
Asociación lineal por lineal	21,875	1	,000
N de casos válidos	68		

Por lo tanto la $\chi^2_C = 77.47$

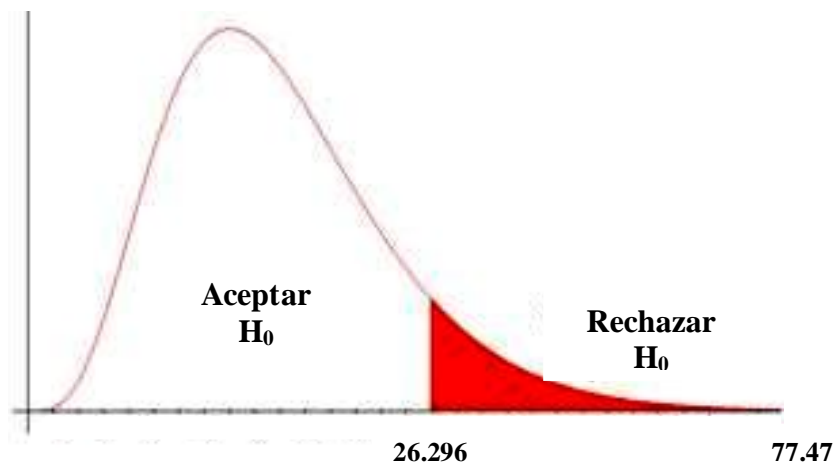
Hallando la χ^2_T :

$$Gl = (5-1)(5-1) = 16$$

$$\alpha = 5\% = 0.05 \text{ (Nivel de significación)}$$

$$\text{Entonces: } \chi^2_T = 29.296$$

Gráficamente se tiene:



En el gráfico se observa que el $\chi^2_C = 77.47$ cae en la zona de rechazo (área roja), por lo que se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna, entonces se demuestra que: “Existe dependencia entre

la incubadora de negocios y la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas. 2014”, lo que permite afirmar que: “Existe relación directa significativa entre una incubadora de negocios y la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNHEVAL. 2014”, quedando demostrada la Hipótesis principal.

CONCLUSIONES

- **En conclusión:** Una incubadora de negocios es un organismo destinado a acelerar y potenciar el proceso de creación de empresas poniendo a su disposición una amplia e integrada cobertura de apoyo, que incluye: infraestructura física y virtual, apoyo en desarrollo de prácticas y habilidades de gestión y asesoría relacionada, ofrece además, oportunidades de desarrollar clusters y redes de información y trabajo, vínculos con inversionistas y empresarios-mentores especializados y experimentados para “alimentar” la idea de negocios y también, reducir gastos al compartir servicios comunes, lo que debiera traducirse en una mayor capacidad de supervivencia y perspectivas de crecimiento de las empresas asistidas. Una incubadora de negocios exitosa generará un flujo constante de nuevas empresas que aportará a la creación de empleo y de riqueza potencial de la localidad donde se inserte. Finalmente, las diferencias de las partes interesadas en temas sobre objetivos de la incubadora, criterios de admisión y de salida, la intensidad de conocimiento de los proyectos, y la configuración precisa de las instalaciones y servicios, distinguirá un tipo de incubadora de negocios de otra.
- El emprendimiento, la innovación y la formación académica son factores de vital importancia para el desarrollo tanto de la Facultad de Ciencias Económicas y la solución de la problemática de las empresas existentes y las que se encuentran en proyectos de creación.

RECOMENDACIONES

- Recomendamos que las Universidades impulsen aún más la investigación y se ayude a desarrollar más la ciencia, tecnología e innovación a través de políticas que aporten al crecimiento del capital humano de las mismas.
- A los emprendedores a no perder esa actitud ganadora aunque el camino sea pesado y adverso, ya que es esa actitud lo que los llevará y emprenderá hacia una realidad diferente de despertar mental hacia un desarrollo sostenible y sustentable aportando así al crecimiento nacional.
- A los alumnos de la Facultad de Ciencias Económicas a tener la visión de formar empresas con sus capacidades y conocimientos adquiridos a lo largo de su formación académica y personal y que con esta base contribuyan a las personas de su comunidad participando como un agente operativo para el incremento del bienestar social y sostenibilidad de los proyectos emprendedores.
- Respetar a al Medio Ambiente ya que de éste depende el futuro de nuestras descendencias y de la felicidad en vida de nuestros semejantes.

BIBLIOGRAFIA

1. Abell Derek F., La Administración con Estrategias Duales, Editorial, Continental, México 1996
2. Alponce Gordillo José Luis, Importancia de la Administración para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Villa Rica de Veracruz, México 1996
3. Alcázar Rodríguez Rafael Eduardo, El Emprendedor de Éxito, 2ª. Ed., Editorial MCGRAW HILL INTERAMERICANA S.A., México 2001
4. Anda Gutiérrez Cuauhutemoc, Administración y Calidad, Editorial Limusa, 1996
5. Anzola Servulo Rojas, De la Idea a tu Empresa, 2ª. Ed., Editores Noriega, México 1996.
6. Anzola Servulo Rojas, La Verdadera Actitud Emprendedora, Espíritu que enfrenta los retos del futuro, Editores Noriega, México 1999, Pág. 3, 5, 7 y 15.
7. Bennís Warren, La Organización del Siglo XXI, Editorial Panorama, México 1996.
8. Bermejo Manuel, La Creación de la Empresa Propia, Editorial MCGRAW-HILL INTERAMERICANA S.A. de C.V., España 1994, Pág. 19
9. Bolland Erick J., Las Empresas del Futuro, Orígenes y Planificación en las Nuevas Empresas, Editorial Mc GRAW HILL, México 1999, Pág. 143
10. Chiavaneto Adalberto, Administración Teoría, Proceso y Practica, 3ª. Ed, Editorial MCGRAW HILL INTERAMERICANA S.A., Colombia 2001, Pág. 69 y 145.
11. CONACYT/UNAM, Administración de Proyectos de Innovación Tecnológica, Editado por Gernika en la ciudad de México en al año 1986. Pág. 58

12. Cuauhtemoc Anda Gutiérrez, Administración y Calidad, Editorial Limusa, 1996,
Pág.
13. Dankhe, 1986, Roberto Hernández Sampieri, Metodología de la Investigación,
2ª. Edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA S. A de C.V.
México 1991, Pág. 24
14. Drucker Peter F., La Innovación y el Empresario Innovador, Editorial
Sudamericana, México 1992
15. Drucker Peter Fernand, La esencia de la Administración moderna, Paterson
Editores, México 2000
16. Gitman Larry J., El Futuro de los Negocios, Editorial International Thomson
Learning S.A. de C.V., México 2001, Pág. 4

ANEXOS

Anexos

ANEXO N° 01



**UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

ENCUESTA

(A LOS EGRESADOS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA UNHEVAL)

Se está realizando el trabajo de Tesis denominado: “UNHEVAL: INCUBADORA DE NEGOCIOS Y SU RELACION CON LA FORMACIÓN ACADEMICA DE LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. 2014”, con el objetivo de optar nuestro título profesional por lo que la información que brindará a continuación será estrictamente académica. Le suplicamos contestar con la mayor veracidad posible.

I. ASPECTOS GENERALES DEL ENCUESTADO

1. SEXO
 1. Varón () 2. Mujer ()
2. EDAD: _____ años
3. ESTADO CIVIL
 1. Soltero () 2. Casado () 3. Viudo ()
 4. Divorciado () 5. Conviviente () 6. Separado ()
4. GRADO ACADEMICO
 1. Sin Grado () 2. Bachiller ()
 3. Maestría () 4. Doctorado ()
5. NIVEL DE INGRESOS: _____ Nuevos Soles

LUEGO DE CULMINAR TU CARRERA DE ECONOMÍA:

II. OBTENCION DE UTILIDADES

6. Como calificas tu conocimiento sobre el Acceso al mercado
 1. Bueno () 2. Muy bueno () 3. Regular ()
 4. Malo () 5. Muy malo ()
7. Como calificas tu conocimiento sobre la Superioridad del producto o servicio
 1. Bueno () 2. Muy bueno () 3. Regular ()
 4. Malo () 5. Muy malo ()
8. Como calificas tu conocimiento de la Estabilidad del mercado
 1. Bueno () 2. Muy bueno () 3. Regular ()
 4. Malo () 5. Muy malo ()

III. EFICIENCIA DE LAS OPERACIONES

9. Como calificas tu conocimiento de una Estructura organizativa adecuada
 1. Bueno () 2. Muy bueno () 3. Regular ()
 4. Malo () 5. Muy malo ()
10. Como calificas tu conocimiento sobre la eficiencia del capital humano
 1. Bueno () 2. Muy bueno () 3. Regular ()

4. Malo ()

5. Muy malo ()

21. Como calificas tu conocimiento respecto a la Disposición de entidades financieras

1. Bueno ()

2. Muy bueno ()

3. Regular ()

4. Malo ()

5. Muy malo ()

VII. INCUBADORA DE NEGOCIOS

22. Como calificas tu conocimiento sobre una incubadora de negocios?

1. Bueno ()

2. Muy bueno ()

3. Regular ()

4. Malo ()

5. Muy malo ()

23. Considera Ud. que la Facultad de Economía de la UNHEVAL tiene condiciones para poder implementar una incubadora de negocios?

1. Si ()

2. No ()

VIII. FORMACION ACADEMICA

24. Como calificas tu formación académica?

1. Bueno ()

2. Muy bueno ()

3. Regular ()

4. Malo ()

5. Muy malo ()

MUCHAS GRACIAS