

“Las incubadoras de empresas como medio de éxito, emprendimiento y desarrollo sostenible de las MIPYMES Industriales del Distrito Central”

Primer Autor

Compañía o Universidad, ciudad, País

Segundo Autor*

Compañía o Universidad, ciudad, País

Poner asterisco sólo al autor de contacto y escribir resto de sus datos solicitado abajo

...

....

Ing. Jennifer Mariel Barahona Alonzo

UNAH/Francisco Morazán

Dirección: Col. Las Ayestas 1 calle 2 avenida casa 1549

Celular: 89551546

Email: jmbarahona21Qgmail.com

RESUMEN

El objetivo de este estudio es Determinar si las incubadoras de Empresas son un medio de éxito que fomente el desarrollo a las nuevas MIPYMES en el Distrito Central, estableciendo de esta manera la importancia económica, en la cual se detectaron las necesidades y factores críticos de éxitos que requieren los emprendedores de las nuevas empresas o empresas establecidas para fortalecer su industria en un proceso de incubación. La investigación fue desarrollada con un enfoque de tipo Cuantitativo ya que se obtuvo una recopilación de datos estadísticos de programas de desarrollo a las empresas MIPYMES del Distrito Central efectuando cuestionarios a propietarios de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

La investigación cuenta con un estudio Correlacional ya que en ella se determinó la correlación que existe entre las variables factores críticos de éxitos, desarrollo empresarial, apoyo externo y emprendimiento empresarial, con un diseño no experimental en el cual se definieron los factores que causan efectos críticos en la MIPYME no incubadas en la población Hondureña del Distrito Central.

Palabras clave: MIPYMES, Incubadoras, Emprendimiento

ABSTRACT

The of this study is to determine whether incubators companies are a means of success to encourage the development of new MSMEs in the Central District, thus establishing economic importance, in which the needs and critical success factors were detected entrepreneurs requiring new businesses or established businesses to strengthen their industry in an incubation process. The research was developed with a focus on quantitative as a collection of statistics development programs to MSMEs Central District conducting questionnaires to owners of Micro, Small and Medium Enterprises was obtained.

The research is a correlational study because in it the correlation between variable factors critical to success, business development, external support and entrepreneurship, with a non-experimental design in which the factors causing critical effects were defined determined in the MSME not incubated in the Honduran population in the Central District.

Keywords: MSMEs, Incubators, Entrepreneurship

I. INTRODUCCIÓN

Las MIPYMES Industriales del Distrito Central posee claras ventajas, entre las que cabe mencionar la capacidad de satisfacer demandas limitadas en mercados especializados, una propensión al uso intensivo de mano de obra y un trabajo de nivel técnico bajo o mediano, y la flexibilidad para adaptarse con rapidez a demandas y condiciones cambiantes. Desde el punto de vista gerencial, existe una ventaja en la participación personal en asuntos que van más allá del precio y del producto. Sus empresarios suelen estar más motivados que un gerente asalariado: trabaja más horas y más duramente y proporciona un mayor incentivo a los trabajadores con su ejemplo personal.

A pesar de tener buenas ventajas en la realidad en cuanto a crecimiento empresarial se refiere, a que las MIPYMES son las que más desventajas encuentran en su proceso evolutivo, teniendo carencias en problemas cuantitativos más determinantes el financiamiento, así como problemas Cualitativos dentro de los cuales podemos encontrar la innovación, capacitación, asesorías externas e internas entre otras.

II. MARCO TEORICO / CONCEPTUAL / REFERENCIAL

El término "incubadora" no solo se refiere al desarrollo de nuevos negocios, sino que también ellas son "aceleradoras de empresas", es decir, aplican modelos de negocio a organizaciones ya existentes con el fin de mejorar su desempeño (Jara, 2005); En donde Su principal función es de apoyo integral a los emprendedores y su proyecto. No se trata tan sólo de un apoyo económico, es decir, financiación sino también en todos los aspectos de la empresa: gestión, organización, planificación, entre otros. Podemos determinar que es una función de consejero, de asesoramiento al emprendedor (Finance, 2015).

Las incubadoras Desarrollan su propio negocio en un entorno que promueva la excelencia y la innovación mediante técnicas gerenciales que fortalezcan y desarrollen capacidades en la toma de decisiones, superando así los desafíos propios de poner en marcha un

proyecto o idea de negocio, que involucre productos o servicios todo esto con el objetivo de disminuir las posibilidades de fracaso, analizando las ideas de nuevos negocios, apoyando los proyectos seleccionados para que a través de la asesoría y capacitación puedan llegar a un concepto claro sobre la viabilidad y puesta en marcha del mismo (VYDE, 2014).

La incubación de empresas es el proceso sistemático mediante el cual se desarrolla una idea de inversión proveniente de un emprendedor que mediante su estudio y análisis se convierte en una futura empresa sustentable, rentable, con capacidad de pago y socialmente responsable. En donde Actualmente, la economía y por ende las empresas cambian con rapidez, debido a los altos niveles de competitividad en el que se desarrolla la actividad económica. (INAMAP, 2014)

El proceso de incubación consta generalmente de tres etapas bien definidas, estas comienzan desde que llega el emprendedor a la incubadora, hasta el regreso 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 ésta última siguen 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 lo cual se puede observar que cada etapa difiere operacionalmente.

El Proceso tiene una duración aproximada de 5-6 meses, durante esta etapa el emprendedor aprende y utiliza diversas herramientas para desarrollar e implementar su Modelo de Negocio y Plan de Acción para iniciar la operación de su empresa la cual debe de aplicar una serie de objetivos como el desarrollar un modelo de negocio rentable y viable para la empresa a incubar o asesor así esta pueda iniciar operaciones y desarrollar habilidades , mejorar y controlar la administración de la empresa en curso, Para el logro de estos objetivos, la Incubadora ofrece a los incubados distintas herramientas como son consultoría especializada, asesoría empresarial, oportunidades de networking y apoyo de consultores académicos para el desarrollo de su empresa (Tecnologico de Monterrey, 2016).

Por lo tanto el proceso que cumple la Incubadora de Empresas comprende las siguientes etapas que se detallan a continuación:

1. Búsqueda de emprendedores

Se desarrolla un análisis de la idea descrita en la solicitud de inscripción y una evaluación del perfil del emprendedor.

2. Selección de emprendedores

En este proceso se desarrolla un análisis de la ideas de negocio y del emprendedor, si aprueba se continua con el siguiente proceso; si no se aprueba se finaliza el proceso.

3. Pre incubación

En el proceso de Pre incubación se realiza el acompañamiento en la identificación y estructuración de ideas de negocio con potencial empresarial, con elementos de diferenciación, innovación y de valor agregado en las diferentes fases del proceso empresarial, se acompaña al emprendedor en la confección de su plan de negocios y en

los conceptos iniciales relacionados a la gestión moderna de empresas, brindando servicios de tutores especializados, asesoría en estrategia, capacitación en gestión, información, orientación, enlaces de negocios, etc., para la elaboración, desarrollo y terminación del plan de negocios, velar porque que cada proyecto de empresa desarrolle en forma controlada el proceso de conceptualización, estructuración, simulación y planificación de actividades.

4. Incubación

En la etapa de Incubación de Empresas, se desarrollan servicios integrales (tutoría, asesoría, consultoría, capacitación, información, orientación, enlaces de negocios, etc.) para facilitar y guiar a las empresas en el proceso de implantación, operación y desarrollo de la empresa.

- Ejecutar las estrategias definidas en el Plan de Negocios.
- Ajustar y definir nuevas estrategias y planes de acción.
- Desarrollar y fortalecer habilidades empresariales de los emprendedores.
- Fortalecer los sistemas competitivos de las empresas.
- Criterios de Selección.
- Perfil empresarial del emprendedor.
- Grado de Diferenciación del negocio.
- Potencial de crecimiento.

5. Post Incubación

En esta etapa se gradúan las empresas que cumplen con los requisitos establecidos, la incubadora de empresas se encarga de monitorear el desempeño de la empresa para que pueda desarrollarse en el mercado (UPAO, 2016).

Así mismo detallamos los factores críticos de Éxitos de las Mipymes , (Rockart J. F., 1979) Es el término para un elemento que es necesario en una organización o proyecto para cumplir su misión. Es un factor crítico o una actividad requerida para asegurar el éxito de una compañía u organización. El término fue usado inicialmente en el mundo del Análisis de Datos, y análisis de negocios.

(Rockart J. , 1982), define a los factores críticos de éxito como: *“las áreas clave en las que son absolutamente necesarios los resultados favorables para que un gerente en particular alcance sus metas”*. Similar a esta definición, pero más simple, definen (Grant, 1996) a los factores críticos de éxito como: *“los elementos que hacen que una empresa sea exitoso”*.

Así mismo según (Boynlon, A.C., and Zmud, R.W, 1984) “Los factores críticos de éxito son una serie de cosas que necesitan ir bien para asegurar el éxito de un gerente o una organización, y, por lo tanto representan aquellas aéreas de gestión empresarial, las que deben de ser de continua atención para lograr un alto rendimiento. Los factores críticos del éxito incluyen cuestiones vitales para las actividades de funcionamiento actuales y para su futuro éxito." Por lo tanto (James F. M., 1995) define a los FCE como: “Los factores críticos de éxito describen las cosas que la organización debe hacer bien para

alcanzar los objetivos de sus estrategias. Los factores críticos de éxito son los medios por los que la organización cumple sus estrategias."

Los factores críticos de éxito FCE no deben confundirse con los criterios del éxito; los FCE son los resultados o logros de un proyecto que son necesarios para considerar un proyecto como exitoso. Los criterios del éxito están definidos con los objetivos y puede ser cuantificado por "los indicadores claves de desempeño". El concepto de "Factores del éxito" fue desarrollado por D. Ronald Daniel de McKinsey & Company en 1961 (D, 1961).

El proceso de incubación de las Mipymes va de la mano con el emprendedurismo en donde la palabra "emprendimiento" se deriva del término francés "Entrepreneur", que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo. Al describir la evolución histórica del término emprendedor (Vérin H, 1982). Muestra cómo a partir de los siglos XVII y XVIII se calificaba de emprendedor al arquitecto y al maestro de obra. De esta manera se identificaba en ellos características de personas que emprendían la construcción de grandes obras por encargo, como edificios y casas. Esta concepción se asocia con el concepto de empresa que se identifica como una actividad económica particular, que requiere de evaluación previa sobre la producción y su equivalente en dinero, que en todo momento de la ejecución los criterios para evaluar la empresa ya están determinados en variables de producto y dinero (H, 1982).

La definición del término emprendedor ha ido evolucionando y se ha transformado con base en estas dos concepciones, hasta hoy en día, que caracteriza a la persona en un estado de innovación permanente, altamente motivada y comprometida con una tarea, que reporta unas características de planeación y ejecución, propensa al riesgo, y a la vez esquivada a la comprensión de sus propias dinámicas (M.C, 1982).

Entre los obstáculos al desarrollo de las empresas se encuentran factores externos sobre los que las empresas pueden que no tengan control, así como factores internos relacionados con las capacidades y los conocimientos de los empresarios. Entre los principales obstáculos internos para las actividades y el crecimiento de las empresas pueden enumerarse la falta de competencias de gestión, una información y un conocimiento de los mercados y las finanzas limitados, la falta de sensibilización sobre el valor de los servicios de apoyo a las empresas, el uso de tecnologías obsoletas, o una falta de prácticas responsables en el lugar de trabajo que produce un bajo nivel de productividad (IOL).

Aunque es importante abordar estos obstáculos internos para que las empresas crezcan, reviste la misma importancia el entorno externo en que éstas operan. Las empresas, independientemente de si son pequeñas o medianas, grandes multinacionales o cooperativas, no existen en el vacío. Operan en un contexto político, social y económico de mercados y cadenas de suministro y están sujetas a limitaciones normativas e institucionales. Si no se abordan las cuestiones sobre el entorno propicio, los avances que se podrán conseguir mediante intervenciones en el ámbito de la empresa serán limitados (OIT, 2006).

La mayoría de los estudios han identificado como principales obstáculos para el desarrollo de empresas sostenibles la falta de acceso a la financiación, la infraestructura insuficiente, la inestabilidad política, la normativa jurídica y administrativa, y la disponibilidad de trabajadores calificados. Estos obstáculos tienden a ser más graves cuanto más pobre es el país y más pequeñas son las empresas. Este entorno poco propicio

también es una causa de la informalidad entre las microempresas y las pequeñas empresas, que, además, limita su crecimiento y productividad. Para abordar estos desafíos se requiere un enfoque integrado que promueva un entorno propicio, que respalde a los empresarios potenciales y existentes, y que ayude a las empresas a adoptar prácticas responsables y sostenibles en el lugar de trabajo para lograr ser competitivas y mantener esa cualidad (OIT, 2014).

III.METODOLOGÍA

La investigación fue desarrollada con un enfoque de tipo Cuantitativo ya que comprenderá la recopilación y revisión de datos estadísticos así como cifras históricas de algunas instituciones financieras y programas de desarrollo a las empresas MIPYMES del Distrito Central efectuando entrevistas estructuradas a expertos y Cuestionarios a las Micro , Pequeña y Mediana Empresa donde la información recolectada se procederá a analizar estadísticamente logrando obtener de esta forma los patrones de comportamiento de las empresas que han recibido apoyo para fortalecerse logrando el éxito y desarrollo económico en el Distrito Central.

Esta investigación busca su replicabilidad, ya que nuestra realidad no cambiara con las observaciones y mediciones que obtendremos siendo imparciales con los datos obtenidos y personas entrevistadas por medio de pruebas estadísticas como se mencionó anteriormente entrevistas estructuradas, cuestionarios, estudio de censos nacionales, para poder destacar los aspectos o factores que generen impactos o reacciones negativos en la economía del país.

a. Componentes y recolección de datos

Los Métodos para la recolección de nuestra información son:

1. El Cuestionario de tipo estructurado, para poder recolectar información sobre las poblaciones finitas respecto a las MIPYMES ubicadas en el Distrito Central para poder encontrar o determinar si utilizaron algún apoyo para fortalecer su empresa; con la recolección de esta información se determinara:

La cantidad de MIPYMES industriales del Distrito Central recibieron algún apoyo para su crecimiento, desarrollo y empresarial.

- La Cantidad de MIPYMES Industriales de Tegucigalpa No Recibieron apoyo para lograr un Crecimiento, desarrollo y empresarial.
- La Cantidad de MIPYMES Industriales de Tegucigalpa están Recibieron algún apoyo para su Crecimiento, desarrollo y empresarial.
- La Cantidad de MIPYMES Industriales de Tegucigalpa que Recibieron apoyo para lograr un Crecimiento, desarrollo y empresarial no lo lograron.
- La Cantidad de MIPYMES Industriales de Tegucigalpa que Recibieron apoyo para lograr un Crecimiento, desarrollo y empresarial lo lograron.

Las fuentes de información primaria que estarán presente en los procesos de recolección y análisis de datos provendrán de 198 encuestas a las MIPYMES Industriales del Distrito Central.

IV. ANÁLISIS DE DATOS

En el siguiente análisis se presentan los resultados obtenidos mediante la aplicación de 198 encuestas aplicadas a propietarios de empresas industriales del Distrito Central que han recibido o están interesados en recibir un apoyo externo para fortalecer o emprender su negocio al éxito, el instrumentó de medición fue aplicado mediante la plataforma tecnológica de google.docs. Así mismo para el procesamiento de análisis de los datos se utilizara el paquete estadísticos SPSS. Se obtendrán en un primer momento los datos descriptivos de las diferentes variables trabajadas: medias y desvíos. Luego se analizarán las diferentes estadísticas según la hipótesis planteada verificando previamente la pertenencia de cálculo de regresión lineal y correlación de Pearson.

Debido a que la Hipótesis en estudio es de tipo correlacional se utiliza el método de Correlación de Pearson para determinar si existe una relación lineal entre la variable dependiente (Factores de Éxito) y las Variables Independientes (Apoyo Externo, Desarrollo Económico Sostenible y Emprendimiento Empresarial) a nivel intervalar y que esta relación no sea debida al azar; es decir, que la relación sea estadísticamente significativa.

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Seguidamente se detalla los resultados más relevantes obtenido en el cuestionario aplicado a los propietarios de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales del diferentes rubros de manufactura como ser: madera, papel, sector textil, cuero, sector cárnico, sector lácteo, sector alimenticio entre otros, las 198 empresas encuestadas se ubican en del distrito central de Francisco Morazán, el estudio tiene como propósito dar a conocer las principales características de los negocios iniciado por medio de emprendimiento, el número de empleos que generan, las ventas anuales, el acceso a servicios financieros, el desarrollo empresarial, las perspectivas de inversión, los FCE entre otros. Los dominios principales sobre los cuales se pronuncian los resultados son: MIPYME Sexo del Propietario o Socio Principal (Masculino y Femenino); así como las edades y nivel educativo de estos.

Característica de los propietarios de las MIPYMES

		Genero		Total
		Femenino	Masculino	
Edad del Encuestado	De 18 a 25 años	16	7	23
	De 26 a 35 años	44	31	75
	De 36 a 50 años	23	43	66
	Más de 50 años	9	25	34
	Total	92	106	198
Nivel de Escolaridad	Primaria	8	13	21
	Secundaria	33	33	66
	Universidad	46	50	96
	Post Universitaria	5	10	15
	Total	92	106	198

Total				
A que se dedicaba usted antes de emprender su negocio	Estudiaba	34	28	62
	Empleado Familiar	25	29	54
	Empleado empresa privada	26	38	64
	Empleado de gobierno	2	3	5
	Desempleado	5	8	13
Total		92	106	198

Fuente: Elaboración propia

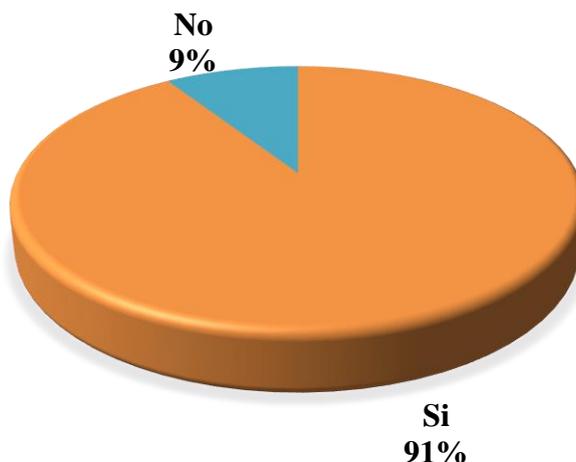
Observamos que en su mayoría de los dueños o socios principales de las MIPYME son personas que oscilan en un promedio de edad entre los 26 y 35 años, se identifica que son personas que han tenido en promedio 16 años de estudio superior (Universidad) lo que les permite ser posibles receptores de recibir servicios de desarrollo empresarial, educación Financiera, entre otros.

También Determinamos que el 27% de dueños o socios principales de MIPYMES anteriormente trabajaron en un negocio similar por los cuales tienen el conocimiento básico para poder darle seguimiento al cumplimiento de los objetivos empresariales que cuenta la industria de su sector y el hecho de haber trabajado en un negocio similar se considera como una fuente principal de emprendimiento exitosos por que brinda la ventaja de acelerar la curva de aprendizaje del negocio así como el incremento de la experiencia en el manejo del mismo, así mismo el 31% emprendió la empresa durante sus estudio o al culminarlos obteniendo mayor conocimiento para lograr un mayor posicionamiento de su empresa y siendo 32% los propietarios que decidieron culminar sus estudios obteniendo conocimientos e implementarlos en la empresa privada y a su vez teniendo la idea de emprender formando su empresa propia y generando mayor empleo en el país.

La edad promedio en que un empresario inicia su negocio es entre los 26 y 35 años y por lo cual se determina que existe un 12% de dueños o socios con una edad menor a los 26 años lo que indica muy poca actividad de emprendimiento en esa edad. Este aspecto es muy importante para antes que desarrollan programas de emprendimiento, puesto que el perfil de los emprendedores basado en los hallazgos de esta encuesta, determina que un emprendedor exitoso es una persona que inició su negocio a partir de que trabajó en uno similar y adquirió experiencia, y tiene la madurez para administrar y conocer los riesgos que implica iniciar un negocio al obtener conocimientos metodológicos y técnico.

El emprendimiento está más desarrollado por los hombres en un 53%, pero las mujeres hoy en día han incrementado el emprendedurismo por diversos problemas sociales, políticos y económicos así como la igualdad de género que se está incrementando en los últimos años esto no sería posible si no se tuviera el deseo de superación personal y las nuevas oportunidades que se brindan al género femenino.

Aceptabilidad de las Incubadoras en las MIPYMES



Fuente: Elaboración propia,

Esta nueva modalidad innovadora de apoyo y fomento a las MIPYMES es la denominada incubación de empresas. Este servicio se está desarrollando de distintas maneras de acuerdo a la realidad del país. Las incubadoras de empresas brindan servicios de asesoría especializada, capacitación e infraestructura administrativa a los pequeños y micro empresarios en forma compartida con la finalidad de consolidar el desarrollo de estas empresas, podemos observar que el 91% de los propietarios de empresas están dispuestos a implementar en sus empresas la metodología de aceleramiento para fortalecer, desarrollar y lograr un mayor posicionamiento industrial.

Esta metodología se orienta a la creación de nuevas empresas, y la formación de jóvenes empresarios, así como lograr posicionar a las empresas existentes, durante la creación de empresas la población objetivo tiene una participación activa en el desarrollo de los estudios de factibilidad técnica, económica y de mercado, así como de la organización empresarial.

La metodología ofrece a las empresas en formación servicios compartidos de información, capacitación, trámites para acceder a servicios bancarios, organización y Comercialización entre otras.

En nuestro país se ha incrementado las razones para el surgimiento y el interés sobre las incubadoras debido a que surgen nuevos jóvenes empresarios que juegan un papel importante en el proceso de generación de empleo, y las empresas locales "incubadas" cuentan con mayor capacidad para permanecer en el mercado, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo. Existe una fuerte tendencia, en la que las incubadoras de empresas ayudan a reducir el alto nivel de fracaso de las nuevas empresas, así como revitalizar las economías locales.

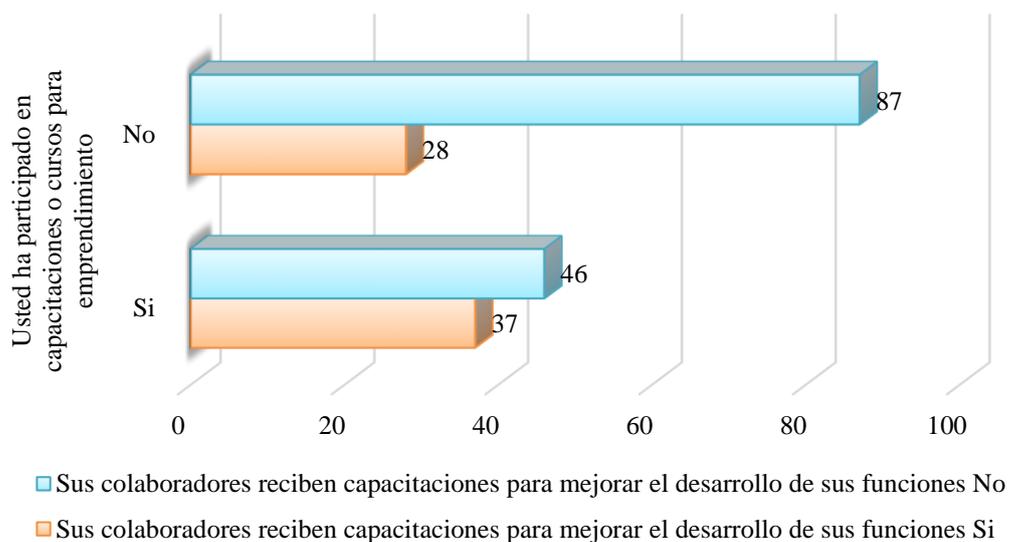
Las incubadoras de empresas contribuyen a un cambio en el desarrollo de una nación en lugar de ser un desarrollo liderado por "grandes", es un desarrollo liderado por "pequeños.", Aprovechando y desarrollando el potencial de los jóvenes, su tenacidad, su creatividad, su capacidad emprendedora y su actitud de cambio para promover nuevas

empresas permitiendo el desarrollo de productos de calidad y en cantidades adecuadas, que aseguran el futuro de nuevos empresarios,

Las empresas incubadoras apoyan el desarrollo de nuevas empresas poniendo a su disposición servicios de asesoramiento y apoyo administrativo donde el principal objetivo de una incubadora es producir las empresas exitosas y económicamente viables que puedan sobrevivir por sí mismas.

Las empresas que forman parte de una incubadora pueden compartir las mismas instalaciones y acciones en los gastos generales, tales como los servicios públicos, alquileres de equipos de oficina y servicios de recepcionista, además de la ayuda financiera, las nuevas empresas también necesitan orientación sobre la manera de competir con éxito con las empresas establecidas de la industria. Las estrechas relaciones de trabajo entre las empresas de nueva creación y una incubadora crean sinergias. Incluso después de que las empresas de nueva creación abandonan una incubadora, las conexiones y las redes establecidas a través de estas relaciones pueden soportar durante mucho tiempo. Los que inician una empresa pueden dar aliento a los otros y los empleados pueden compartir ideas sobre nuevos enfoques para viejos problemas. Al ayudar a que las nuevas empresas prosperen, las incubadoras ayudan a crear puestos de trabajo duraderos para las comunidades de acogida.

Capacitación empresarial de la MIPYME



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 3 podemos observar la relación que existe entre el empresario que ha recibido capacitaciones, y el efecto dominó que este representa en sus colaboradores. El 58% de propietarios de MIPYMES no han recibido capacitaciones ni curso de emprendimientos, esto viene a impactar también en sus colaboradores ya que el 67% de estos colaboradores de MIPYMES no tienen oportunidades de mejora y ni crecimiento empresarial, así mismo podemos observar que solo el 42% de propietarios recibieron o participaron en cursos para emprender su negocio o capacitarse para un mejor desarrollo del mismo y esto permite que el 33% de sus empleados se capaciten obteniendo

conocimientos teóricos y prácticos que incrementan el desempeño de las actividades de un colaborador dentro de la organización u empresa.

Hoy en día la capacitación tanto del propietario en las organizaciones es de vital importancia porque contribuye al desarrollo de los colaboradores tanto personal como profesional.

Por ello las empresas deben encontrar mecanismos que den a sus colaboradores los conocimientos, habilidades y actitudes que se requiere para lograr un desempeño óptimo. Ya que en la capacitación se diseñan programas para transmitir la información relacionada a las actividades de cada organización. Mediante el contenido de éstos, los colaboradores tienen la oportunidad aprender cosas nuevas, actualizar sus conocimientos, relacionarse con otras personas, es otras palabras, satisfacen sus propias necesidades, mediante técnicas y métodos nuevos que ayudan a aumentar sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto, permitiendo a su vez a las organizaciones alcanzar sus metas.

Muchos empresarios de hoy en día consideran a la capacitación como un gasto innecesario, sin darse cuenta que se puede ofrecer resultados positivos y un aumento en la productividad y calidad en el trabajo; es decir, es una inversión que trae beneficios al colaborador y a la MIPYME. También podemos mencionar que desarrolla una alta moral en los empleados, ayuda a solucionar problemas con mayor eficacia y eficiencia, minimiza los accidentes de trabajo, incrementa la rentabilidad de la empresa entre otras, por lo tanto podemos concluir que la capacitación a los colaboradores debe ser obligatoria, ya que es un factor importante que ayuda a ser competitivos y más eficientes, logrando con ello alcanzar los factores de éxito.

VI. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

Según la información recolectada podemos determinar que en un 32% los propietarios de las MIPYMES Industriales del Distrito Central prefieren comenzar su empresa teniendo un grado de educación media lo cual les brinda un mejor desarrollo y aplicabilidad de los recursos disponibles ya sea financieros, técnicos y tecnológicos.

En un 53 % los nuevos empresarios son de género masculino y comienzan su emprendedurismo de 26 a 35 años.

Las capacitaciones ofrecidas por instituciones que brindan apoyo a las micro y medianas empresas actualmente solo son aprovechadas por el sector industrial en un 42 % por los empresarios y en 33% por los colaboradores, podemos observar que se observa un efecto domino entre más son capacitados los propietarios de empresas mayor estos están dispuestos a capacitar a su personal para lograr los factores de éxito y poder ser más competitivos día a día. La implementación de una metodología de incubación tiene una aceptabilidad de un 91% por los propietarios hoy en día se están capacitando más y generando mayor empleo, Esta metodología se orienta a la creación de nuevas empresas, y la formación de jóvenes empresarios, así como lograr posicionar a las empresas existentes, durante la creación de empresas la población objetivo tiene una participación activa en el desarrollo de los estudios de factibilidad técnica, económica y de mercado, así como de la organización empresarial.

REFERENCIAS

- Boynlon, A.C., and Zmud, R.W. (1984). "An Assessment of Critical Success Factors,". Sloan Management.
- D, R. D. (Sept.-Oct. de 1961). "Management Information Crisis". Harvard Business Review, .., 1961. Obtenido de McKinsey & Company.
- Finance, V. (Octubre de 2015). *Blog Micro Dinero Cada Céntimo cuenta*. Obtenido de <https://www.vivus.es/blog/economia-de-hoy/que-es-una-incubadora-de-empresas/>
- Grant, R. (1996). *Dirección estratégica. conceptos, Técnicas y aplicaciones*. Madrid: Civitas.
- H, V. (1982). *Avantpropos in entrepreneurs entreprise historie*. Paris: PUF.
- INAMAP. (2014). *Instituto Nacional de Mujeres y Madres Profesionistas*. Obtenido de <http://www.inamap.org/desarrollo-empresarial/%C2%BFque-es-la-incubadora-de-empresas/>
- IOL. (s.f.). http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---ed_emp_msu/documents/publication/wcms_185282.pdf.
- James, F. M. (1995). "The Success Paradigm: Creating Organizational Effectiveness Through Quality and Strategy" (Vol. 658p). New York: Quorum Books.
- Jara, D. L. (2005). Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/111493/Urra,%20Fernanda.pdf?sequence=1>
- M.C, C. (1982). The entrepreneur and economic theory . En M. Robertson. Oxford.
- OIT. (2006). *Trabajo decente en América Latina y el Caribe 2006-2010: un balance de las políticas laborales con relación a los propósitos y objetivos de la Agenda Hemisférica de Trabajo Decente*. Suiza: Ginebra.
- OIT. (2014). www.ilo.org/sustainable-enterprises.
- Rockart, J. (1982). The Changing role of the information systems executives: a Critical Factors perspective. *Sloan Management Review Association*.
- Rockart, J. F. (1979). "Chief executives define their own data needs". Harvard Business Review.
- Tecnologico de Monterrey. (2016). *Centro de Consultoría e innovación empresarial financiera*. Obtenido de http://aplicaciones.ccm.itesm.mx/cief/index.php?option=com_content&view=article&id=31&Itemid=63
- UPAO. (2016). *Centro de emprendimiento UPAO*. Obtenido de Universidad Privada Antenor Orrego: http://www.upao.edu.pe/empresas/?mod=mod_emp&task=571
- Vérin H. (1982). Pour une première approche. In *Entrepreneurs, entreprise, histoire d'une idée*. Paris: PUF.
- VYDE. (2014). *Vinculación y desarrollo empresarial*. Obtenido de <http://vyde.ujed.mx/index.php/publico/incubadora/contenido/incubacion>

AUTORIZACIÓN Y RENUNCIA

El siguiente texto deberá aparecer en la sección; "Los (a) autores facultan a CEAT para publicar el escrito en los procedimientos de la conferencia. CEAT o los editores no son responsables por el contenido y las implicaciones de lo que está expresado en el escrito."