



Vínculo con la sociedad y universidad: incubadoras de MiPyME en el sector rural del cantón Babahoyo, provincia de Los Ríos, Ecuador

Community and university engagement: small and medium enterprise incubators in the rural sector of Babahoyo canton, Los Rios province, Ecuador

Carlota Judith Vera Márquez¹, José María Nivelá Icaza², Héctor David Riquero Castro³

¹ Universidad Técnica de Babahoyo, Facultad de Administración, Finanzas e Informática. Ecuador. cvera@utb.edu.ec <https://orcid.org/0000-0002-6342-7461>

² Universidad Técnica de Babahoyo, Facultad de Administración, Finanzas e Informática. Ecuador. jnivela@utb.edu.ec <https://orcid.org/0000-0001-6199-7527>

³ Universidad Técnica de Babahoyo, Facultad de Administración, Finanzas e Informática. Ecuador. hriquero@utb.edu.ec <https://orcid.org/0000-0002-3068-0145>

Recibido: 24 de noviembre de 2023

Aceptado: 18 de junio de 2024

DOI <https://doi.org/10.48204/j.colonciencias.v11n2.a5451>

Resumen

El éxito de las MiPymes depende del poder establecer de forma clara y oportuna cuál es el horizonte en el que se desarrolla sus negocios, en que campos es eficiente o tiene ventajas comparativas, cual es el valor que puede agregar al flujo del proceso con la tecnología de información adecuada, la capacidad de las personas que la dirigen para avanzar en este mundo tan complejo y cambiante. Esta investigación nace de la necesidad de conocer cómo se desarrollan los pequeños y medianos negocios del sector rural del cantón Babahoyo, a través de la relación, de vinculación con la sociedad, universidad y microempresarios. Se aplicó el método cuali- cuantitativo, transversal, no exploratorio, la población objeto de estudio fueron los administradores de negocios de los recintos de la parroquia Pimocha del cantón Babahoyo, provincia de Los Ríos.

Los estudiantes de las universidades deben realizar la vinculación con la sociedad como requisito previo para titularse quienes son tutorados por docentes y realizan las actividades planificadas para

el proceso de vinculación. En el proceso, se realiza un diagnóstico a la comunidad mediante una encuesta dirigida a los administradores de pequeños negocios para conocer la necesidad de incubar empresas. Una vez analizado los resultados se realiza la capacitación a los administradores de negocios en tema de administración, comercio, marketing, contabilidad, emprendimiento que le permita mejorar el bienestar social y económico del microempresario. Los resultados sugieren la necesidad de capacitación a los líderes de la comunidad junto con los microempresarios para formular estrategias que permitan el crecimiento de sus iniciativas empresariales.

Palabras clave: Vinculación con la sociedad; incubadoras; MiPyME; emprendimiento; desarrollo empresarial.

Abstract

The success of Mypimes depends on being able to establish clearly and timely the horizon in which their business is carried out, in which fields it is efficient and has comparative advantages, what value can be added to the flow of the process with the right information technology, and the ability of the people who run it to move forward in this complex and changing world. This research arises from the need to know how small and medium businesses in the rural sector of the Babahoyo canton are developed through the linkage between society, universities, and microentrepreneurs. The research methodology employed a qualitative-quantitative, cross-sectional, non-exploratory approach. The population under study was the business administrators of the Pimocha parish of the Babahoyo canton, Los Ríos province. University students must be linked to society as a prerequisite to graduation fostered by their tutors who carry out the activities planned for the link process. During the process, a diagnosis of the community is conducted applying a survey addressed to the administrators of small businesses to establish the need to incubate companies. Once the results have been analyzed, business administrators are trained in administration, commerce, marketing, accounting, and entrepreneurship, which allows them to improve the social and economic well-being of the micro-entrepreneur. The results suggest the need for training

community leaders along with micro-entrepreneurs for designing strategies allowing the expansion of their business initiatives.

Keywords: Social link; startup incubators; MSME; entrepreneurship; business development.

Introducción

Las incubadoras de MiPyME son fundamentales para el asesoramiento de los emprendedores de negocios y negocios establecidos que desean prosperar en el mundo empresarial, con el apoyo de expertos en los temas de administración, finanzas, legales, entre otros, para tomar decisiones en los procesos de innovación e incubación que es viable con probabilidad del éxito empresarial.

La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) recomienda a las universidades fortalecer las funciones de servicio a la sociedad, para fortalecer el desarrollo local, a través de capacitaciones a las comunidades, transmitiendo conocimiento interactivo entre estudiante - docente y el entorno, que admita la combinación de la teoría y la práctica.

El Ministerio de Industria y Comercio de Paraguay (2012), señala que “incubar significa mantener bajo condiciones predeterminadas un ambiente favorable para propender al desarrollo de un organismo vivo ya sea animal o vegetal” (p.4). Incubar empresas implica una habilidad o deseo de mantener condiciones planificadas y controladas para el desarrollo de estas. El incubador busca dar forma y sustancia, esto es, estructura y credibilidad a las empresas nacientes. Las incubadoras son entidades que apuestan por la idea y por el plan de negocio de algo que todavía no existe. Asumen un mayor riesgo, pero confían en su experiencia y capacidad de gestión para sacar el proyecto adelante. Al proteger a las nuevas organizaciones desde el principio aseguran un mayor porcentaje de éxito empresarial (Nichols, 2012).

Según Medina (2021), las incubadoras para emprendedores están orientadas a impulsar el desarrollo de nuevos negocios que puedan resolver problemas reales que acontecen a la población actualmente. Para ello, se concentran en cumplir con los siguientes objetivos:

- Asegurarse de que los nuevos negocios puedan tener éxito en un mercado competitivo.
- Reducir lo más que se pueda el riesgo al fracaso del emprendimiento.
- Acelerar el crecimiento del nuevo negocio para que pueda ser lanzado al mercado lo más pronto posible.
- Apoyar al desarrollo de proyectos innovadores que atiendan las demandas actuales del mercado.

Para Caurin, (2023) considera que, aunque todas las incubadoras de empresas tienen el mismo objetivo de germinar nuevos negocios que tengan un gran potencial en el futuro, existen diferentes modelos según el tipo de empresa al que se dirijan.

Las incubadoras de baja tecnología son aquellas que ofrecen sus programas de crecimiento a las empresas de sectores más tradicionales, con potenciales rentables. Estas empresas se caracterizan por una baja necesidad de infraestructura tecnológica. Los programas de estas incubadoras van dirigidos a comercios y/o empresas del sector servicios como restaurantes, tiendas, etc. Su periodo de incubación comprende entre 3 a 4 meses.

Las incubadoras de tecnología intermedia se centran en nuevas empresas que requieren infraestructuras físicas y tecnológicas semi-especializadas que incorporan recapitulaciones de innovación empresarial. Estas empresas están relacionadas con el desarrollo de aplicaciones web, tecnología simple, telecomunicaciones o software semi-especializado. El periodo de incubación de estas empresas es aproximadamente de 12 meses.

Las incubadoras de negocios de alta tecnología apoyan la creación de nuevos negocios relacionadas con mundo de la Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), sistemas

de electrónico, biotecnología, medicamentos y el sector farmacéutico. La incubación de estos propósitos se adentra en uno de estos programas de incubación pueden tardar aproximadamente 2 años en desarrollarse y ver la luz (Caurin, 2023).

Por el otro lado, existen incubadoras enfocadas en los agronegocios y ecoturismo. Estas incubadoras son para los proyectos que desean contribuir con el desarrollo de sus comunidades y el proceso de incubación dura de 4 a 8 meses. (González, 2012).

La incubación de empresas se convierte en una herramienta para el desarrollo económico. Una incubadora de negocios es una herramienta estratégica que tiene como objetivo facilitar el surgimiento de emprendimientos o negocios pudiendo ser estos de base tradicional o tecnológica, justamente haciendo transferencia de conocimiento a través de brindar asistencia técnica especializada para que las nuevas empresas sobrevivan y crezcan durante su etapa de despegue, en la cual son más vulnerables.

La incubadora pone a disposición de las empresas asesoramiento técnico especializado y de gerenciamiento, capacitación y consultoría, financiamiento preferencial, contactos comerciales, acceso a equipos y alquileres flexibles y condiciones de logística, tales como, la posibilidad de compartir con otras firmas los servicios de agua, energía, comunicación, informática, mantenimiento, limpieza y vigilancia. De este modo, las empresas incubadas pueden acceder a los servicios necesarios para su operación a costos inferiores a los de mercado (Castillo, 2014).

Para Vera, Nivelá, Galeas y Carrasco (2020), la participación de las universidades en la incubación fue el resultado de profundos cambios institucionales en el sistema universitario que tuvieron lugar a lo largo de muchos años, no sólo en los Estados Unidos sino en todo el mundo (Smith & Zhang, 2012). Una situación similar se vive actualmente en el Ecuador, las universidades ecuatorianas comienzan a mirar no solo su misión de docencia e investigación, sino que buscan en la extensión la posibilidad de potenciar significativamente su trabajo investigativo para comercializar y explotar descubrimientos universitarios en ciencia y tecnología. Para esto, se comienza a pensar en nuevas unidades organizativas dentro de las universidades siendo las incubadoras de empresas una de las alternativas (Campuzano, Chuquirima & Betancourt, 2018).

La Ley Orgánica de Educación Superior (LOES, 2010) señala en su Artículo 13 sobre las funciones del Sistema de Educación Superior. En el mismo indica que son funciones del Sistema de Educación Superior. a) Garantizar el derecho a la educación superior mediante la docencia, la investigación y su vinculación con la sociedad, y asegurar crecientes niveles de calidad, excelencia y pertinencia.

En su Artículo 82, sobre vinculación con la sociedad, la vinculación hace referencia a los programas de educación continua, gestión de redes, cooperación y desarrollo, relaciones internacionales, difusión y distribución del saber que permitan la democratización del conocimiento y el desarrollo de la innovación social (Cisnero, 2020).

La vinculación con la sociedad es una labor de la Universidad Técnica de Babahoyo, se sitúa en la práctica con las instituciones que firman convenios para que los estudiantes y docentes asesoren a la comunidad con temas de relevancia en función del bienestar económico, social y cultural de sus habitantes.

Vinculación con la colectividad, actividad que permite compartir los conocimientos con los habitantes de las zonas rurales (Universidad Técnica de Babahoyo, 2019). A través de la incubadora de empresa como promotoras de proyectos, apoyan a los microempresarios a convertir sus ideas en negocios en marcha, siguiendo las siguientes fases, que son: Evaluación, Pre-incubación, Incubación, Seguimiento Pos-Incubación. Uno de los problemas de los microempresarios es el escaso conocimiento de administrar un negocio en el sector rural para permanecer en el mercado local, es por esto la necesidad de la vinculación con la sociedad entre Universidad y Comunidad rural.

El objetivo de la investigación es evaluar el aporte de la incubadora de MiPyME del sector rural a través de la vinculación con la sociedad de la Universidad Técnica de Babahoyo. Ante este reto, surge una interrogante: ¿Cómo las incubadoras de MiPyME del sector rural aportan al desarrollo local de la comunidad?

Metodología

Esta investigación nace de un proyecto de vinculación con la sociedad de la carrera de comercio de la Universidad Técnica de Babahoyo donde los estudiantes realizaron la práctica de vinculación con la sociedad en la parroquia Pimocha del cantón Babahoyo en los recintos Crespín Cerezo, El Aromo, Flor de Los Ríos y San Ignacio donde participaron docentes, estudiantes y los habitantes de la comunidad en el periodo 2022 – 2023.

Consistió en dos etapas la primera que se realizó es la encuesta a los emprendedores de negocios y la segunda etapa corresponde a la capacitación a los administradores de negocios. Se aplicó una investigación cualitativa que se refleja en la redacción de teoría que se sustentan en el marco teórico; la investigación cuantitativa se utilizó en el análisis de las encuestas realizadas a los pequeños comerciantes de la localidad. Además, se utilizó la investigación descriptiva para describir las características de la comunidad objeto de estudio, utilizando criterios sistemáticos para establecer el comportamiento de los administradores de negocios.

El diseño de la investigación es exploratorio mediante un análisis preliminar de la situación económica, social de la comunidad. Se aplicó una encuesta por cada comunidad donde se ejecutó la vinculación con la sociedad. El tamaño de la población de los recintos de la parroquia Pimocha se consideró pequeña por lo que se aplicó a todos los habitantes de los recintos objeto de estudio.

Se aplicó como instrumento de investigación se utilizó un cuestionario de cuatro preguntas claves dirigida a los emprendedores de negocios para conocer la necesidad de la incubadora de MiPyME. La confiabilidad de la escala estableció un alfa de Cronbach adecuado ($\alpha = 0,88$), es decir existe un grado de confiabilidad aceptable para la investigación realizada.

El estudio de las incubadoras de MiPyME se ha venido realizando a nivel de proyecto de investigación en el cantón Babahoyo en las parroquias rurales de Guare e Isla de Bejucal donde se aplicó una encuesta a 224 administradores de negocio de la parroquia Isla de Bejucal y 15 administradores de negocios de la parroquia Guare. En este estudio se estableció la necesidad de la incubadores de MiPyME.

Resultados

Como proyecto de vínculo, participaron los estudiantes con el tutor asignado en la parroquia Pimocha. Se aplicó un cuestionario de preguntas cerradas a los emprendedores de negocios de esta parroquia pertenecientes al cantón Babahoyo en los recintos de Crespín Cerezo, El Aromo, Flor de Los Ríos y San Ignacio. Se realizó un diagnóstico sobre los temas de preferencia que los beneficiarios desean tener en este proceso y poder medir el nivel de conocimiento sobre el tema del proyecto de vínculo.

La muestra es pequeña por lo que se realizó la encuesta a todos los emprendedores de los pequeños negocios (restaurantes, tiendas de abarrotes, puesto de comidas rápidas) que se encuentran funcionando en los recintos perteneciente a la parroquia rural Pimocha. Se aplicó el instrumento con escala de Likert bajo las siguientes categorías (1, bajo; 2, medio; 3, alto), cuyos resultados se presentan en la Tabla 1 y Figura 1.

El 29% de los participantes tienen un bajo conocimiento de temas sobre ventas, el 34% se considera medio mientras que el 37% tiene un conocimiento alto sobre lo que son las ventas. En cuanto al conocimiento acerca de marketing se resalta que el 64% tiene un bajo conocimiento sobre temas de marketing, el 26% se califica con conocimientos medio.

En lo referente a la pregunta de conocimiento de tema de publicidad responde los participantes el 24% como respuesta es bajo, el 4% medio y el 36% contesta que tienen un alto conocimiento respecto a la publicidad que realiza para su negocio; mientras que en la pregunta de conocimiento acerca de contabilidad básica el 50% considera que bajo su nivel de conocimiento y el otro 50% responde que es medio.

El análisis descriptivo permite conocer la percepción de los administradores de negocios de cómo se valora los conocimientos de temas de ventas, marketing, publicidad y contabilidad básica. Con administradores capacitados se optimizarán recursos y mejorará la calidad de vida de los emprendedores y empresarios.

Tabla 1

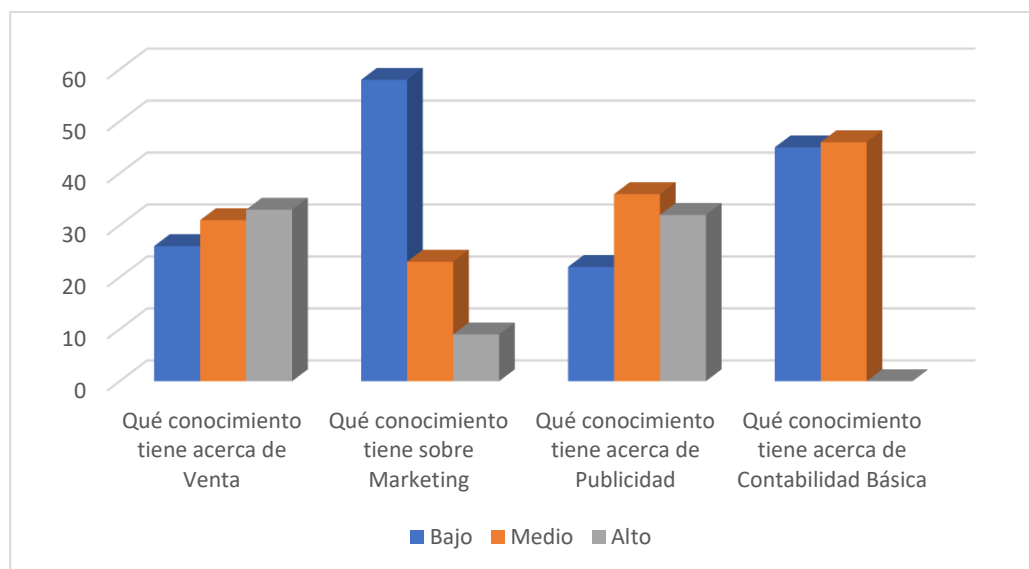
Opinión de los emprendedores encuestados en relación con los procesos administrativos que ejecutan en sus empresas

Detalle	Bajo	Medio	Alto	Total
Qué conocimiento tiene acerca de Venta	0,29	0,34	0,37	1,00
Qué conocimiento tiene sobre Marketing	0,64	0,26	0,10	1,00
Qué conocimiento tiene acerca de Publicidad	0,24	0,40	0,36	1,00
Qué conocimiento tiene acerca de Contabilidad Básica	0,50	0,50	0,00	1,00

Fuente: Encuesta a emprendedores de negocios de los recintos de la parroquia Pimocha

Figura 1

Opinión de los emprendedores encuestados en relación con los procesos administrativos que ejecutan en sus empresas



Fuente: Encuesta a emprendedores de negocios de los recintos de la parroquia Pimocha

Conclusiones

Del estudio realizado en los recintos Crespín Cerezo, El Aroma, Flor de Los Ríos y San Ignacio perteneciente a la parroquia Pimocha del cantón Babahoyo de los Ríos, Ecuador, sobre el conocimiento de temas de ventas, marketing, publicidad y contabilidad básica se pudo identificar las necesidades que poseen estos emprendedores para fortalecer sus competencias administrativas para fortalecer sus acciones empresariales.

Los resultados sugieren un bajo conocimientos sobre los temas en cuestión y que este desconocimiento se ve reflejado en el nivel de venta, es necesario realizar la incubación de negocios para impulsar el desarrollo económico, social, cultural y local de los recintos rurales de la parroquia Pimocha.

Mediante la vinculación entre universidad y comunidad, se puede impulsar el bienestar de los habitantes de una comunidad y el desarrollo local. La contribución mediante capacitaciones ofrecida por los estudiantes y guiadas por los docentes tutores es significativo para los emprendedores beneficiados, así como para los estudiantes quienes lograrán una vivencia de la realidad de las comunidades estudiadas y fortalecimiento efectivo de los conocimientos adquiridos a lo largo de los años de estudios superiores.

Conflicto de interés

Los autores declaran que no existe conflicto de interés en la redacción de este artículo.

Participación de los autores

CV, JN y HR aplicaron el instrumento, recolección de datos en conjunto con los estudiantes de la carrera de comercio de la Universidad Técnica de Babahoyo. Todos analizaron los resultados y conclusiones. Los autores revisaron y aprobaron el manuscrito.

Referencias

- Castillo, V. (2014). *Modelo de incubación de negocios para la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil*. [Tesis de Grado. Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil]. Repositorio Institucional UTEG. <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/873/Modelo%20de%20incubaci%C3%B3n%20de%20negocios%20para%20la%20Universidad%20Tecnol%C3%B3gica%20Empresarial%20de%20Guayaquil.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Caurin, J. (2023). *Tipos de incubadoras de empresas*. <https://emprendepyme.net/tipos-de-incubadoras-de-empresas.html>
- Cisnero, L. (2020). *III Foro Internacional "Aseguramiento de la calidad de la Educación Superior: Vinculación con la Sociedad"*. <https://www.caces.gob.ec/wp-content/uploads/2020/02/LOBELIA-CISNEROS.pdf>
- Campuzano, J. A., Chuquirima, S. E., & Betancourt, V. (2018). Incubadoras universitarias y su papel en la comercialización del conocimiento: caso Universidad Técnica de Machala. *INNOVA Research Journal*, 3(7), 84–94. <https://doi.org/10.33890/innova.v3.n7.2018.597>
- González, A. (2012). *Los tipos de incubadoras de empresas*. <https://laspyemes.com.mx/los-tipos-de-incubadoras-de-empresas.html>
- Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). (2010). República de Ecuador. <https://www.ces.gob.ec/documentos/Normativa/LOES.pdf>
- Medina, F. (2021). *¿Qué son las incubadoras de empresas y cómo ayudan al desarrollo de pequeños negocios?* <https://www.crehana.com/blog/negocios/incubadoras-de-empresas/>
- Ministerio de Industria y Comercio de Paraguay. (2012). *Manual de Monitoreo y Evaluación de Programa de Incubadoras*. Paraguay. <https://es.slideshare.net/lichilui/manual-del-encuestadorlineadabase>



Nichols, A. A. (2012). *Incubadoras de empresas un modelo de negocios valido en América Latina.*

[https://www.academia.edu/35603258/Incubadoras de Empresas un Modelo Valido en America Latina](https://www.academia.edu/35603258/Incubadoras_de_Empresas_un_Modelo_Valido_en_America_Latina)

Smith, D. J., & Zhang, M. (2012). Introduction: The Evolution of the Incubator Concept. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 13(4), 227-234.

<https://doi.org/10.5367/ije.2012.0096>

Universidad Técnica de Babahoyo. (2019). *Vinculación con la sociedad.*

<https://www.facebook.com/1379760395679846/posts/2426430584346150/>

Vera, C. J., Nivelá, J. M., Galeas, E., & Carrasco, G. M. (2020). Incubadoras de MiPyME rurales que fomenta el bienestar social de los emprendedores de negocios. *Revista Pertinencia Académica*, 4(5), 274–282.

<https://revistas.utb.edu.ec/index.php/rpa/article/view/2556>