



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS/MENCIÓN EN CALIDAD Y
PRODUCTIVIDAD**

“TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL”

**PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS/MENCIÓN EN CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD**

**“DISEÑO DE ESTRATEGIAS BASADAS EN FACTORES DE EXITO PARA
LA INCUBADORA DE EMPRENDEDORES F.C.A- U.G.”**

AUTOR: DENISSE VANESSA VAQUE CRUZ

TUTORA: ING. DIANA ELIZABETH FRANCO CORTÁZAR

GUAYAQUIL – ECUADOR

SEPTIEMBRE, 2016



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL

DISEÑO DE ESTRATEGIAS BASADAS EN FACTORES DE EXITO PARA LA INCUBADORA DE EMPRENDEDORES F.C.A- U.G.

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| REVISORES: | |
| INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil | FACULTAD: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS |
| CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS/MENCIÓN EN CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD | |
| FECHA DE PUBLICACIÓN: | N° DE PÁGS.: 50 |
| ÁREA TEMÁTICA: Factores de éxito | |
| PALABRAS CLAVES: Factores de éxito, Incubadora, Emprendimiento | |
| RESUMEN: | |
| <p>El presente estudio mantiene como objetivo principal determinar los factores de éxito que influyen la formación de los integrantes del grupo de semilleros de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil, seleccionando como objetos de estudio a alumnos de la Facultad de Ciencias Administrativas que mantengan emprendimientos activos. Realizando una investigación de campo enfocada en encuestas a estudiantes y entrevistas y docentes involucrados al emprendimiento. Se puede resaltar mediante los resultados obtenidos que los estudiantes se mostraron muy interesados en participar nuevamente en la Incubadora de Emprendimiento dirigida por la facultad, mostrando un alto porcentaje de respuestas positivas ante las interrogantes creadas para la encuesta. La propuesta planteada se basa en diseñar estrategias basadas en los factores de éxito y su difusión, logrando así que los grupos de emprendedores tengan una mayor participación dentro de estos modelos, de la misma manera, se logrará obtener una ventaja competitiva ante el mercado comercial, el mismo que dispone de una alta competencia.</p> | |
| N° DE REGISTRO (en base de datos): | N° DE CLASIFICACIÓN: |
| DIRECCIÓN URL (tesis en la web): | |
| ADJUNTO PDF | <input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO |
| CONTACTO CON AUTOR: Denisse Vanessa Vaque Cruz | Teléfono: 0999936372 E-mail: dvaque1110@hotmail.com |
| CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN | Nombre: |
| | Teléfono: |

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del estudiante VAQUE CRUZ DENISSE VANESSA , del Programa de Maestría/Especialidad EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS/MENCIÓN EN CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD, nombrado por el Decano de la Facultad de CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CERTIFICO: que el trabajo de titulación especial titulado DISEÑO DE ESTRATEGIAS BASADAS EN FACTORES DE EXITO PARA LA INCUBADORA DE EMPRENDEDORES F.C.A- U.G, en opción al grado académico de Magíster (Especialista) en ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS/MENCIÓN EN CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD, cumple con los requisitos académicos, científicos y formales que establece el Reglamento aprobado para tal efecto.

Atentamente

ING. DIANA ELIZABETH FRANCO CORTÁZAR

TUTOR

Guayaquil, septiembre 06 de 2016

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación
especial a mis padres, Enrique y
Julia...

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este trabajo de titulación especial, me corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL”

FIRMA

DENISSE VANESSA VAQUE CRUZ

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|-------------------------------------------------------------------|-------------|
| PORTADA..... | i |
| REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA | ii |
| CERTIFICACIÓN DEL TUTOR | iii |
| DEDICATORIA..... | iv |
| DECLARACIÓN EXPRESA..... | v |
| TABLA DE CONTENIDO..... | vi |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | viii |
| ÍNDICE DE FIGURAS..... | ix |
| RESUMEN..... | x |
| ABSTRACT..... | xi |
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| Delimitación del problema..... | 2 |
| Formulación del problema..... | 2 |
| Justificación..... | 2 |
| Objeto de estudio | 3 |
| Campo de acción o de investigación..... | 3 |
| Objetivo general..... | 3 |
| Objetivos específicos | 4 |
| La novedad científica | 4 |
| Capítulo 1 | 5 |
| MARCO TEÓRICO | 5 |
| 1.1. Teorías generales | 5 |
| 1.1.1 El emprendimiento | 5 |
| 1.1.2 Perfil de emprendedor..... | 6 |
| 1.1.3 Habilidades a desarrollar por el emprendedor..... | 7 |
| 1.1.4 Tipos de emprendedor..... | 10 |
| 1.1.5 Beneficios del emprendimiento..... | 10 |
| 1.1.6 El papel del emprendedor en el desarrollo económico..... | 12 |
| 1.2. Teorías sustantivas..... | 12 |
| 1.2.3. Factores de éxito..... | 12 |
| 1.2.4. Incubadora | 16 |
| 1.3. Referentes empíricos | 17 |
| Capítulo 2..... | 19 |

| | |
|--------------------------------------------------------------|----|
| MARCO METODOLÓGICO | 19 |
| 2.1. Metodología..... | 19 |
| 2.2. Métodos: teóricos y empíricos | 19 |
| 2.3. Premisas o Hipótesis | 21 |
| 2.4. Universo y muestra | 21 |
| 2.5. Cuadro CDIU – Operacionalización de las variables | 23 |
| 2.6. Gestión de datos | 24 |
| 2.7. Criterios éticos de la investigación..... | 24 |
| Capítulo 3 | 25 |
| RESULTADOS | 25 |
| 3.1. Antecedentes de la unidad de análisis o población..... | 25 |
| 3.2. Diagnóstico o estudio de campo..... | 25 |
| Capítulo 4 | 35 |
| DISCUSIÓN | 35 |
| 4.1. Contratación empírica | 35 |
| 4.2. Limitaciones | 36 |
| 4.3. Líneas de investigación | 36 |
| 4.4. Aspectos relevantes | 37 |
| Capítulo 5..... | 38 |
| PROPUESTA | 38 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 49 |
| Conclusiones | 49 |
| Recomendaciones | 50 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 51 |
| ANEXO 1 | 53 |
| ANEXO 2 | 60 |
| ANEXO 3 | 61 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|----------------|----|
| Tabla 1 | 23 |
| Tabla 2 | 25 |
| Tabla 3 | 26 |
| Tabla 4 | 26 |
| Tabla 5 | 27 |
| Tabla 6 | 27 |
| Tabla 7 | 28 |
| Tabla 8 | 28 |
| Tabla 9 | 29 |
| Tabla 10 | 30 |
| Tabla 11 | 30 |
| Tabla 12 | 31 |
| Tabla 13 | 32 |
| Tabla 14 | 32 |
| Tabla 15 | 34 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Figura 1</i> Sexo. Elaboración propia | 25 |
| <i>Figura 2</i> Edad. Elaboración propia..... | 26 |
| <i>Figura 3</i> Semestre. Elaboración propia | 26 |
| <i>Figura 4</i> Tipo de negocio. Elaboración propia | 27 |
| <i>Figura 5</i> Tamaño del negocio. Elaboración propia | 27 |
| <i>Figura 6</i> Tiempo de funcionamiento del negocio. Elaboración propia | 28 |
| <i>Figura 7</i> Necesidad de obtener asesoría para mejorar la situación del negocio. Elaboración propia.. | 29 |
| <i>Figura 8</i> Habilidades emprendedoras a dominar. Elaboración propia..... | 30 |
| <i>Figura 9</i> Desarrollo de la incubadora de empresas por parte de la Facultad de Ciencias Administrativas. Elaboración propia..... | 31 |
| <i>Figura 10</i> Factores claves de éxito para la incubadora de emprendimiento. Elaboración propia | 32 |
| <i>Figura 11</i> Conformidad de presentar modelo de negocio. En la incubadora de emprendimiento. Elaboración propia | 33 |

RESUMEN

El presente estudio mantiene como objetivo principal determinar los factores de éxito que influyen la formación de los integrantes del grupo de semilleros de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil, seleccionando como objetos de estudio a alumnos de la Facultad de Ciencias Administrativas que mantengan emprendimientos activos. Realizando una investigación de campo enfocada en encuestas a estudiantes y entrevistas a docentes involucrados al emprendimiento. Se puede resaltar mediante los resultados obtenidos que los estudiantes se mostraron muy interesados en participar nuevamente en la Incubadora de Emprendimiento dirigida por la facultad, mostrando un alto porcentaje de respuestas positivas ante las interrogantes creadas para la encuesta. La propuesta planteada se basa en diseñar estrategias basadas en los factores de éxito y su difusión, logrando así que los grupos de emprendedores tengan una mayor participación dentro de estos modelos, de la misma manera, se logrará obtener una ventaja competitiva ante el mercado comercial, el mismo que dispone de una alta competencia.

Palabras claves: Factores de éxito, Incubadora, Emprendimiento.

ABSTRACT

The herein study maintains as the main objective to determine factors success that influence the training for members of the entrepreneurship groups called “semilleros” of the Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil. The project is choosing as objects of study students of the Facultad de Ciencias Administrativas that have active enterprising. Performing a field research focused in surveys to students, and interviews to professors involved in entrepreneurship, through the obtained outcome, it can highlight that students showed very interested in participating again in the entrepreneurship incubator leaded by Facultad, and showing a high percentage of positive answers face the questions created in the survey. The propose take part in design strategies based in the success factors, and their diffusion achieving that the entrepreneurship groups have major participation inside these models. In the same way, it will achieve obtaining a competitive advantage face the trading market, itself that counts with a high competition.

Keywords: *Success factor, incubator, entrepreneurship.*

INTRODUCCIÓN

El espíritu del emprendimiento es considerado una de las características esenciales para que el ser humano pueda sobresalir en el mundo empresarial actual, que constantemente precisa de personas con iniciativa de superación. Los proyectos de emprendimiento en la universidad, buscan como factor esencial la convivencia entre estudiantes y el desarrollo tanto económico como social. A su vez, promueve el desarrollo de habilidades de liderazgo, innovación y creatividad. La Universidad de Guayaquil implementó un modelo de gestión, denominado incubadora de emprendimiento, dirigido por el área de investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, donde se entrena a cada estudiante para que se pueda convertir en un profesional, con ideas negociadoras que le permita tomar la iniciativa para desarrollar cualquier tipo de empresa, donde ellos mismos sean los promotores de nuevos bienes o servicios que satisfagan a los clientes en sus necesidades.

En el primer capítulo del trabajo se estudian las variables del marco teórico que permitirán comprender el proyecto y su resultado esperado. Ya detallado el problema, el marco teórico destaca la epistemología de los conceptos que nacen de las variables que se investigan. En el segundo capítulo se realiza una investigación cuantitativa y cualitativa, que observa los comportamientos de los integrantes de semilleros y con ello, se obtiene la información necesaria para validar el problema en cuanto al bajo rendimiento en el desarrollo de los proyectos y además la información necesaria para diseñar la propuesta. En el quinto y último acápite, se detalla la propuesta que se basa en el diseño de los factores de éxito para la incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas perteneciente a la Universidad de Guayaquil.

Delimitación del problema

Existen factores que sirven para alcanzar la superación máxima, pero la incubadora de emprendimiento, aún no ha alcanzado los resultados esperados, lo que se convierte en una frustración del proyecto por los creadores de este grupo estudiantil y propiamente de cada miembro perteneciente a la incubadora. Al analizar los componentes que influyen en cada uno de los integrantes del grupo de emprendedores, servirá para mejorar cualquier asunto que esté obstruyendo completar el proceso que permita llegar al éxito deseado. Se debe analizar los componentes que influyen en cada uno de los integrantes del grupo de emprendedores, enfocando en un estudio investigativo que permita definir los puntos de mejora del programa, así mismo, se podrá estimar el porqué del bajo incentivo de los estudiantes por participar en actividades de desarrollo para habilidades profesionales. Si se llega a crear un perfil que permita definir las habilidades actuales de emprendimiento, inmersas en los estudiantes, se podrá aprovechar las mismas, manteniéndose en el enfoque original, para un mejor desenvolvimiento en el grupo, y así incentivar a más estudiantes a que participen en estas actividades, logrando el éxito del programa y fomentando una cultura emprendedora en la institución.

Formulación del problema

¿Qué factores influyen en la formación del grupo incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas en la Universidad de Guayaquil?

Justificación

La utilidad predominante de la presente investigación, es consolidar la información necesaria para que se evalúe la situación de la incubadora de emprendimiento y lograr rescatar tan ambicioso plan de desarrollo estudiantil que repercute inmediatamente en la

economía ecuatoriana, además de definir los aprendizajes de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas. El problema científico queda con una perspectiva solucionable con los datos obtenidos en los instrumentos de investigación, esto no sólo descubrirá la naturaleza del problema, sino también las características de la solución.

Objeto de estudio

El objeto de estudio es llegar a los proyectos incubadoras de emprendedores desarrollándolos para que estos sean funcionales y útiles para todos los integrantes del proyecto y con ello se implementen los conocimientos obtenidos durante los estudios universitarios.

Campo de acción o de investigación

Son aquí los destacados estudiantes universitarios que pueden verse provistos de herramientas para la auto sustentación económica y que con ellos se logren los objetivos trazados en el plan de proyecto de la incubadora de emprendimiento.

Campo de estudio

Todas las carreras pertenecientes a la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil.

Objetivo general

Determinar los factores de éxito que influyen en la formación de los integrantes del grupo de incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil.

Objetivos específicos

- Definir a través de la teoría el completo entendimiento de los constructos.
- Describir los factores que inciden en la práctica emprendedora.
- Conocer las habilidades emprendedoras de los estudiantes.
- Diseñar estrategias basadas en los factores de éxito para la incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas.

La novedad científica

El modelo de desarrollo funcional del sistema incubadora de emprendimiento, asegura y atesora el principio de las autoridades universitarias en apoyar mediante el aprendizaje significativo, el crecimiento económico de sus estudiantes y de la comunidad guayaquileña que contribuirá de manera significativa no solo a la comunidad estudiantil sino también al desarrollo económico de nuestra ciudad.

Capítulo 1

MARCO TEÓRICO

1.1. Teorías generales

1.1.1 El emprendimiento

Según Saieh (2015) “el emprendimiento es la participación de las personas y procesos que, en conjunto, conducen a la transformación de las ideas en oportunidades, y la ejecución perfecta de estas oportunidades conduce a la creación de negocios exitosos” (pág. 8).

Para Urbano & Toledano (2011) “el emprendimiento es esencial para mejorar la capacidad de innovación y la capacidad de respuesta de las empresas, para aumentar la productividad y la mejora de las estructuras de costos y el desempeño comercial “(pág. 59).

El espíritu empresarial puede manifestarse en el desarrollo de nuevos mercados, nuevos productos, nuevos métodos de producción y de gestión, el descubrimiento de nuevos insumos y el establecimiento de nuevas empresas e incluso nuevas formas de organización. El emprendimiento es pertinente para el análisis de cómo las nuevas ideas o "recetas", reconfiguran los objetos en el mundo material y social aporta al aumento de la riqueza en una nación.

Una amplia gama de autores ha intentado definir el empresario y el espíritu empresarial de una variedad de diferentes perspectivas y disciplinas (economía, gestión, organización, sociología, filosofía). La mayoría coincide en que el espíritu empresarial es un fenómeno que se encuentra a través de toda la economía, más allá de los confines de la economía de mercado para incluir a la sociedad en su conjunto. Por otra parte, la iniciativa

empresarial puede ponerse en práctica en una gama de diferentes entidades, desde el individuo independiente, a través de pequeñas y medianas empresas (PYME) a las grandes empresas multinacionales.

En cada uno de estos escenarios, el emprendimiento es generalmente visto como un proceso impulsado por los individuos (o por personas clave dentro de las empresas), que implica algún tipo de comportamiento innovador y / o la asunción de riesgos que resulta en el cambio. La mayoría de los autores están de acuerdo en que el emprendimiento también es impulsado por un deseo de generar beneficios u otros tipos de recompensas, ya sean vinculadas a la ganancia monetaria, la satisfacción personal, estado relacionado con la carrera, un cambio en el estilo de vida, el reconocimiento, u otros beneficios.

1.1.2 Perfil de emprendedor

Según Fernández (2014) mediante la observación de verdaderos empresarios, es posible identificar una serie de aspectos a ellos muy propios, tales como:

- Los emprendedores son expertos en identificar, explorar y comercializar oportunidades en el mercado.
- Son expertos en el arte de crear (nuevos productos, servicios o procesos).
- Piensan de forma diferente: los empresarios tienen una perspectiva diferente de las cosas; problemas divinos que otros no tienen, o incluso no existen; encontrar soluciones incluso antes de que otros sienten la necesidad.
- Ven lo que otros no ven: el empresario ve oportunidades que se les escapan a los demás, o que otros no dan importancia.

- Los emprendedores compiten con ellos mismos y creen que el éxito o el fracaso depende de sí mismo. La mayoría de ellos no se dan por vencidos y nunca dejar de luchar por el éxito.
- Los emprendedores están conscientes que existe una posibilidad de fracaso, pero esto es visto como una oportunidad para aprender y evolucionar.

1.1.3 Habilidades a desarrollar por el emprendedor

1.1.3.1. Habilidades emocionales

En gran medida el rendimiento del emprendedor está vinculado a las características personales tales como iniciativa, empatía, capacidad de adaptación y capacidad de persuasión. Vigo (2015) agrupó las habilidades emocionales en cuatro grandes grupos teniendo dentro de cada grupo un conjunto de habilidades específicas:

- **Autoconsciencia**

Autoconsciencia emocional: esta competencia para reconocer y comprender los diferentes estados de ánimo y cómo afectan el desempeño social y profesional y las relaciones con los demás.

Auto-evaluación rigurosa: esta es la capacidad de evaluar de manera realista sus fortalezas, sino también sus debilidades.

Autoconfianza: la competencia que permite valorar adecuadamente sus fortalezas y capacidades que se distinguen en un mayor grado.

- **Autogestión**

Inspirar confianza: la confianza se tiene que ganar a través de comportamientos que muestran la integridad, la honestidad, la fiabilidad y la autenticidad.

Conciencia: capacidad para auto dirigir de un modo responsable (ser organizado y cuidadoso en el trabajo).

Orientación para el éxito: el optimismo, la necesidad de superación y llegar a un estándar interno de la excelencia, la persistencia.

Iniciativa: la disposición para aprovechar las oportunidades, inclinación a superar los objetivos, la proactividad.

- **Conciencia social**

Empatía: capacidad para comprender los sentimientos y perspectivas de los demás, el interés activo en sus preocupaciones, la sensibilidad a su específica.

Conciencia organizacional: capacidad para leer la realidad organizacional, la construcción de redes de decisión y estar al tanto de las corrientes sociales y políticas de la organización.

Orientación al cliente: capacidad para anticipar, reconocer y satisfacer las necesidades de los clientes.

1.1.3.2. Habilidades sociales

Liderazgo visionario: capacidad para inspirar y guiar a individuos o grupos en torno a una visión convincente.

Influencia: la capacidad de persuadir a otros a través de la más adecuada para cada situación métodos.

Desarrollar a otros: la capacidad para identificar las necesidades / oportunidades de desarrollo de los demás y para actuar con el fin de promover la extensión de sus poderes.

Comunicación: ser un buen oyente y ser capaz de comunicarse de manera clara y convincente.

Catalizador para el cambio: capacidad para promover y fomentar el cambio dentro de la organización que contribuye activamente a la eliminación de la resistencia del equipo que dirige.

La gestión de conflictos: capacidad para gestionar los conflictos emergentes de la organización.

Crear lazos: competencia que permite la creación y desarrollo de redes interpersonales.

1.1.4 Tipos de emprendedor

Hoy en día se encuentran diversos tipos de empresarios dedicados a diferentes tipos de actividades, no sólo en las actividades industriales, sino también en la agricultura y las actividades comerciales. En la actualidad, se pueden reconocer a los emprendedores en la industria, servicios y otros sectores de negocios. Según Asencio & Vázquez (2012) estos, pueden ser clasificados en una serie de formas, discutidas a continuación:

➤ **Emprendedor innovador**

Esta categoría de empresario se caracteriza por el beneficio de la innovación. Este tipo de empresario, siente las oportunidades para la introducción de nuevas ideas, nuevas tecnologías, el descubrimiento de nuevos mercados y la creación de nuevas organizaciones. Tal emprendedor puede funcionar sólo cuando cierto nivel de desarrollo se haya logrado y cuando la gente tenga ganas de cambiar y mejorar. El emprendedor innovador es muy útil para su país porque produce una transformación en el estilo de vida.

➤ **Emprendedor adoptivo o imitativo**

Tales emprendedores imitan el empresario existente y establecen su empresa de la misma manera. En lugar de la innovación, sólo puede adoptar la tecnología y los métodos innovado por otros. Tales tipos de emprendedores son especialmente adecuados para los países subdesarrollados para imitar la nueva combinación de producción que ya están disponibles en los países desarrollados.

1.1.5 Beneficios del emprendimiento

De acuerdo a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012) “las actividades empresariales para un tipo particular de negocio dependen de varios factores

y es bastante específica sobre el tipo de negocio o empresa que se ejecuta” (pág. 15).

Cualquiera que sea el curso de acción, el emprendimiento tiene una gran cantidad de beneficios tanto para los empresarios y la sociedad en que estos negocios se llevan a cabo.

Algunos de estos beneficios incluyen:

- **La oportunidad de obtener el control.**

Ser propietario de una empresa dota a los empresarios con la independencia y la oportunidad de controlar su propio negocio. Ellos pueden tratar de lograr objetivos que son importantes para ellos. El espíritu empresarial proporciona a los empresarios la oportunidad de tomar decisiones de acuerdo a sus propios deseos.

- **Ofrece la oportunidad de hacer una diferencia**

Algunas personas comienzan y ponen mucho esfuerzo sólo para hacer una diferencia en la sociedad. Esto ha dado lugar al concepto de emprendimiento social, que es un fenómeno reciente. Tales personas andan en la búsqueda de oportunidades para servir a una causa que es importante para ellos y tratan de encontrar soluciones pioneras para algunos de los problemas más acuciantes y difíciles de la sociedad.

- **Ayuda a que las personas trabajen a su máximo potencial**

Muchos emprendedores encuentran que su trabajo es muy agradable. Ellos consideran a su actividad como instrumento de auto-realización y auto-expresión. Ser propietario de una empresa o un negocio actúa como una prueba para las habilidades de creatividad, competencias, y la determinación del emprendedor y su reto hacia el éxito.

1.1.6 El papel del emprendedor en el desarrollo económico

El desarrollo económico significa esencialmente un proceso de cambio hacia arriba por lo que el ingreso real per cápita de un país aumenta por un largo período de tiempo. La historia económica de los países desarrollados en la actualidad, por ejemplo, EE.UU. y Japón tiende a apoyar a los hechos de que la economía es un efecto para el cual el emprendimiento es la causa. Según Rodeiro & Vence (2014), “el papel crucial desempeñado por los emprendedores en los países ha hecho que los habitantes de los países subdesarrollados consciente de la importancia de la iniciativa empresarial en el desarrollo económico” (pág. 90). El importante papel que juega el emprendimiento en el desarrollo económico de los países se pueden poner de una forma más sistemática de la siguiente manera:

- El emprendimiento promueve la formación de capital mediante la movilización del ahorro de inactividad del público.
- Proporciona empleo inmediato a gran escala. Por lo tanto, ayuda a reducir el desempleo en el país.
- Proporciona un desarrollo regional equilibrado.
- Ayuda a reducir la concentración del poder económico.
- Estimula la redistribución equitativa de la riqueza, el ingreso y el poder político, incluso en el interés del país.

1.2. Teorías sustantivas

1.2.3. Factores de éxito

Según Gonzáles (2012) “existen factores de éxito que se necesitan saber para empezar a avanzar en la vida cotidiana” (pág. 12).

Cada uno de estos factores de éxito ha demostrado ser fundamentales para el logro de la mejor vida posible para cualquier persona. Mediante la implementación sistemática de uno o más de estos factores de éxito en la vida, se puede poner potencializar las capacidades y desarrollarse en la vida de manera óptima. Siguiendo la definición de Gonzáles (2012), el autor explica que existen 9 factores de éxito clave para el desarrollo personal, los cuales son:

I. La educación

En la sociedad, las personas mejor pagadas son los que saben más que el promedio. Ellos saben más de hechos críticos, ideas e información que la persona promedio en su campo. Como resultado, ellos pueden hacer una contribución más valiosa a una sociedad basada en el conocimiento y vivir la mejor vida posible. Se valoran más, son más respetados, se los remunera con más dinero y son promovidos con más frecuencia. La regla es que, "para ganar más, se debe aprender más." Si se desea aumentar el nivel de ingresos y lograr la mejor vida por sí mismo, se debe aumentar el nivel de capital intelectual y por lo tanto el valor del componente de conocimiento de qué se está haciendo.

II. Habilidad

El nivel de habilidad en el campo determinará la calidad y cantidad de los resultados. Mientras una persona sea mejor en lo que hace, es más fácil poder moverse hacia adelante para obtener un nivel particular de resultados positivos. A medida que la persona aumente su habilidad, a través del estudio y la experiencia, es cada vez mejor haciendo pequeñas cosas que aumentan la velocidad y la previsibilidad de los resultados.

III. Contactos

En la vida, la persona se encontrará que cada cambio importante es acompañado por una persona o personas que abren o cierran puertas. La posibilidad de una mejor vida será determinada por el número de personas que conoce y agradan, y están dispuestos a ayudar. Con el fin de ampliar una red contactos, la persona debe tener una red continua, en cada oportunidad que se le presente, pues hay una relación directa entre el número de personas que se conoce y el éxito al cual se llegará en el futuro.

IV. Dinero

Tener dinero en el banco da una mayor libertad y capacidad de aprovechar las oportunidades cuando se presentan. Si se está en bancarrota o en duda, se tienen oportunidades muy escasas. Una de las cosas más importantes a considerar es que si el ser humano está libre de acuerdo a las opciones que tenga; si no se tiene opciones, no se tiene libertad (Missoum, 2012).

Si la persona se ha mantenido trabajando en un trabajo sin futuro, no se puede renunciar porque no se tiene dinero guardado, lo que significa que se ha frenado el potencial. Es por esto, que, para el éxito personal, la persona debe tener en cuenta siempre contar con dinero a la mano, para no pasar apuros o inconvenientes en caso de que ocurra algo con su trabajo.

V. Los buenos hábitos de trabajo

El quinto factor de éxito que permite obtener muchas más cosas en un período corto de tiempo es simplemente los buenos hábitos de trabajo. La capacidad para aumentar su Roti,

o "Retorno de tiempo invertido" puede permitir lograr mucho más en un período corto de tiempo que otra persona que está desorganizada y descuidada.

El desarrollo de buenos hábitos de trabajo requiere que la persona piense antes de actuar. Se debe hacer una lista y establecer prioridades antes de empezar. Los buenos hábitos de trabajo requieren que se tenga en cuenta las posibles consecuencias, positivas o negativas de lo que se está haciendo.

VI. Actitud mental positiva

Según Alba (2012) “un factor de éxito para la carrera profesional y la vida es el de reducir la cantidad de tiempo que lleva alcanzar los objetivos, mediante el desarrollo de una actitud mental positiva. “(pág. 41)

Una actitud mental positiva es en gran medida una decisión que se hace. Hay que recordar que uno se convierte en lo que hace. Si se incurre en las mismas actividades que realizan las personas optimistas, confiadas y positivas, es muy probable que la persona se convierta en uno de ellos y viva su vida de la mejor manera posible. Cualquier persona puede seguir siendo positivo cuando las cosas van bien. Es su capacidad de mirar el lado bueno de cada situación que se ve positiva y empieza a moverse hacia adelante en la vida.

VII. Imagen positiva

La séptima parte de los factores de éxito es el desarrollo de una imagen positiva, que se puede incorporar en el estilo de vida, y que puede ayudar a alcanzar la mejor vida. La gente tiende a juzgar por lo que ve en el exterior y la forma en que una persona luce. El hecho es que se va a juzgar a todos los demás por la forma en que luce en el exterior. Tomar el

tiempo para presentar una imagen atractiva en persona, la vestimenta, el aseo y los accesorios, puede tener un impacto excesivo para abrir puertas, y puede generar que las personas estén dispuestas a ayudar para mejorar el estilo de vida de un individuo.

VIII. Creatividad

La creatividad es otra forma maravillosa de empezar a avanzar en la vida y para aumentar la velocidad para lograr los objetivos. La creatividad es algo que requiere que la persona continuamente busque siempre realizar un trabajo de una manera mejor, más rápida, más fácil y más barata. Según Bono (2012) “una buena idea es todo lo que se necesita para iniciar una fortuna” (pág. 200)

IX. Carácter

De acuerdo a Watzke (2011) “tal vez el más importante de los factores de éxito para la aceleración de la vida es el carácter. La autodisciplina combinada con honestidad abrirá innumerables puertas” (pág. 311). La confianza es la base de todas las relaciones; cuando las personas conocen y creen en un individuo, y están convencidas que se puede confiar en su palabra y en que hará lo que se propone, se sentirán mucho más propensas a conseguir lo quieren a través de uno, de manera más rápida y con mayor certeza.

1.2.4. Incubadora

Según Bernardez, (Bernardez, 2011) “las incubadoras de empresas tuvieron nacimiento en la década de los 50, como una estrategia para la reducción inherente de lanzar e invertir en nuevos negocios, protegiendo y atrayendo a los inversores” (pág. 127). El desarrollo de incubadoras de negocios obtuvo un crecimiento progresivo entre los años 1994 y 2005, por cambios en tendencias al pretender realizar un mayor número de inversiones.

1.3. Referentes empíricos

Se ha tomado como referencia al trabajo hecho por Juan Lombardo, que tiene como título “**Factores clave de éxito en los emprendedores de la micro, pequeña y mediana empresa mexicana: una valoración para la región central de México**” (2013) en el mismo, que se ejecuta una investigación que proporcione estudios específicos de acuerdo al entorno, que sirva como una especie de guía para que se facilite el progreso emprendedor en este país.

Con la mencionada investigación, el autor pretende cumplir una serie de objetivos, tales como: ofrecer información que sirva como guía o experiencias para los nuevos emprendedores, dar a conocer los factores de éxito que generan un éxito empresarial, ayudar a los emprendedores a que conozcan qué habilidades y actitudes han servido el progreso de diferentes emprendedores, impulsar el espíritu emprendedor dentro de la región, de manera que existan más plazas de trabajo y mejore su economía y la calidad de vida de las comunidades, y servir como una base para que los emprendedores puedan crecer y fomenten la creación de nuevos negocios, poniendo en práctica habilidades y competencias que les ayuden a perfeccionar sus capacidades y les ayude a asegurar un buen futuro.

Y, por último, se tomó el trabajo desarrollado por Úrsula Harman (2012) que tiene como tema “**Un estudio de los factores de éxito y fracaso en emprendedores de un programa de incubación de empresas**” en donde la autora, explica la importancia de la innovación, para el desarrollo económico y humano de las actuales sociedades.

También, indica que la emergencia de nuevos emprendimientos y emprendedores es lo que permite el desenvolvimiento de las sociedades actuales, debido a que contribuyen con

la generación de puestos de trabajo actividad innovadora, fomento y despliegue de vibras creativas en la sociedad. Es preciso, que para que se obtengan los resultados esperados, las empresas y sus trabajadores cuenten con habilidades específicas que les permitan asegurar y garantizar su éxito, empezando por la seguridad y confianza que se tengan ellos mismos y a sus ideas.

Capítulo 2

MARCO METODOLÓGICO

2.1. Metodología

Tomando en cuenta el caso de estudio establecido para la presente investigación, se considera que, la información que se requiere obtener del mismo será a través de fuentes primarias y secundarias, es por ello que, en base a dicha necesidad de recolectar datos, el estudio se lo efectuará bajo una modalidad no experimental, y esto, debido a que se precisa obtener información que permita conocer los verdaderos factores de éxito que influyen en los integrantes de emprendedores de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil.

Es por ello que, definidos los principales aspectos que se deben de considerar para cumplir de forma eficiente y eficaz con el levantamiento de la información, a continuación, se mostrará los procesos correspondientes que se deberán desarrollar para cumplir con el principal objetivo planteado en el estudio. Debido a que principalmente se llevarán a cabo estudios empíricos y documentales, se define que la presente investigación tendrá alcances exploratorios y descriptivos. Es preciso contar con un instrumento que posibilite la recolección de la información, siendo en este caso considerado el cuestionario, por otro lado, como técnica se empleará la encuesta y la entrevista. Se precisa definir unidades de análisis para obtener resultados más certeros y confiables, siendo en este caso el universo con su correspondiente tamaño muestral.

2.2. Métodos: teóricos y empíricos

Es importante partir en el proceso investigativo bajo una fase exploratoria, debido a que es esencial recopilar información que permita sustentar a través de la teoría todo lo

relacionado con la temática que aborda el objeto de estudio, siendo este el liderazgo y emprendimiento. Es por ello que, específicamente los datos a recopilar serán a través de fuentes secundarias, en donde se tomará en cuenta a textos científicos y enciclopedias virtuales como principales referencias.

En cuanto a la investigación descriptiva, lo que se busca es determinar los principales factores de éxito que ayudarán en lo posible a impulsar la incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas que por un largo periodo se ha encontrado inactiva, a más de ello, identificar las necesidades de estudiantes que mantienen negocios de forma particular en buscar asesoramiento profesional por parte de los miembros que la componen, logrando mejorar su modelo de negocio ya que ellos dependen del desarrollo de la incubadora. Para lo cual se pretende realizar entrevistas exhaustivas a personal de la Facultad entre ellos docentes y directivos, además, de realizar una encuesta a los estudiantes mencionados anteriormente.

Por otro lado, parte de la recolección de información se la efectuará bajo un tipo de investigación de campo, puesto que es imprescindible obtener datos acudiendo al lugar donde se encuentra inmersa la problemática, siendo en este caso la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil. Así mismo, es importante mencionar que el estudio se lo llevará a cabo bajo un enfoque mixto, debido a que se requiere realizar mediciones cuantificables que posibilite obtener resultados más específicos, así mismo que permita obtener información amplia y detallada en relación objeto de estudio.

2.3. Premisas o Hipótesis

Premisa:

Si se conoce la situación actual de la incubadora de emprendimiento, se podrá determinar acciones o estrategias que ayuden al incentivo del mismo en la Facultad de Ciencias Administrativas.

Hipótesis:

Al determinar las estrategias basadas en los factores de éxito para la incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil se logrará la participación de los estudiantes en la ejecución de sus proyectos.

Variable Independiente:

Estrategias basadas en los factores de éxito para la incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil.

Variable Dependiente:

Mayor participación de los estudiantes en la ejecución de sus proyectos.

2.4. Universo y muestra

Universo

La población considerada para la investigación son los alumnos de la Facultad de Ciencias Administrativas que mantengan emprendimientos activos, siendo alrededor de 300 estudiantes según datos proporcionados por el Gestor de Proyectos de Investigación, Ing, Fabrizio Andrade.

Muestra

Se utilizará la fórmula para la población finita, debido a que el número de observaciones que conforman aquellos estudiantes no excede de los 100.000 individuos.

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{((e^2(N - 1)) + (Z^2 * P * Q))}$$

- **Z**= Nivel de confianza (1.96)
- **e**= Margen de error (0.05)
- **p**= Probabilidad de éxito (0.5)
- **q**= Probabilidad de fracaso (0.5)
- **N**= Tamaño de la población

$$n = \frac{1,960^2 * 300 * 0,50 * 0,50}{((0,05^2(300 - 1)) + (1,960^2 * 0,50 * 0,50))}$$

$$n = \frac{5519,4188}{1,7079}$$

$$n = 169$$

Se determina que el tamaño muestral estará compuesto por 169 estudiantes; por otro lado, para el caso de las entrevistas se considerará al Docente de la Cátedra de Emprendimiento, Ing. Fabrizzio Andrade Z. Msc. , Ing. Telmo Viteri Msc. Semillero Multidisciplinario de Investigación Formativa y al Ing. Mario Zambrano, Docente de Marketing y anteriormente impartía la Cátedra de Emprendimiento.

2.5. Cuadro CDIU – Operacionalización de las variables

Tabla 1
CDIU

| TIPO DE VARIABLE | VARIABLE | DIMENSIONES | INSTRUMENTOS | UNIDAD DE ANÁLISIS | INDICADOR |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Variable Independiente. | Estrategias basadas en los factores de éxito para la incubadora de emprendimientos de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil. | - Habilidades de emprendimiento. - Infraestructura tecnológica y física. | Entrevista. | Docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas. | - Factores y componentes incidentes en el proceso. |
| Variable Dependiente. | Mayor participación de los estudiantes en la ejecución de sus proyectos. | - Habilidades de emprendimientos desarrolladas. - Aplicación de conocimientos profesionales. | Entrevista. | Docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas. | - Oportunidades de desarrollo profesional. |

Fuente: Elaboración propia

2.6. Gestión de datos

El proceso de recolección de información se lo efectuará básicamente bajo 3 procesos. Se efectuará el respectivo estudio de campo acudiendo a las instalaciones de la Facultad de Ciencias Administrativas perteneciente a la Universidad de Guayaquil, para así realizar las encuestas y entrevistas correspondientes. Los datos que se hayan obtenido cuantitativamente serán procesados y tabulados a través del software Microsoft Excel para con ello poder mostrar los resultados en gráficos y tablas de frecuencias. Por otro lado, los resultados que se obtuvieron a través de las entrevistas y encuestas, serán debidamente analizadas e interpretadas.

2.7. Criterios éticos de la investigación

El estudio realizado en el presente proyecto, tiene como finalidad recopilar información que brinde la posibilidad de determinar los factores de éxito que influyen en los integrantes del grupo de emprendedores de la Facultad de Ciencias Administrativas, y con ello fomentar las habilidades emprendedoras de los mismos, para ello se desarrollarán los parámetros establecidos en el diseño de estudio para cumplir con el alcance de los resultados.

Capítulo 3

RESULTADOS

3.1. Antecedentes de la unidad de análisis o población

La población tomada para la investigación, tanto estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas que manejan negocios propios, así como también gestores de proyectos, fueron tomados para el estudio dado que poseen vastos conocimientos en relación al principal objetivo que encierra el presente trabajo, siendo la determinación de factores claves de éxito para mejorar la problemática que presenta la incubadora de emprendimiento de esta facultad, los mismos que a través de sus conocimientos profesionales y experiencias brindarán respuestas claves del objeto de investigación.

3.2. Diagnóstico o estudio de campo

Sexo

Tabla 2
Sexo

| Características | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-----------------|---------------------|---------------------|
| Masculino | 97 | 57% |
| Femenino | 72 | 43% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: "Encuestas". Elaboración propia

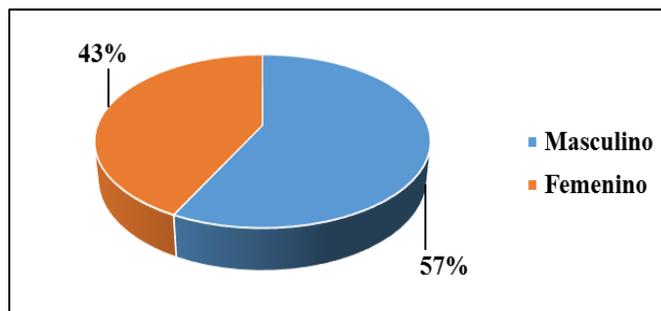


Figura 1 Sexo. Elaboración propia

Edad

Tabla 3
Edad

| Características | Frecuencia | Frecuencia |
|---------------------|------------|-------------|
| | Absoluta | Relativa |
| 18 - 25 años | 63 | 37% |
| 26 - 30 años | 83 | 49% |
| 31 - 35 años | 19 | 11% |
| 36 - 40 años | 4 | 2% |
| 41 años en adelante | 0 | 0% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: "Encuestas". Elaboración propia

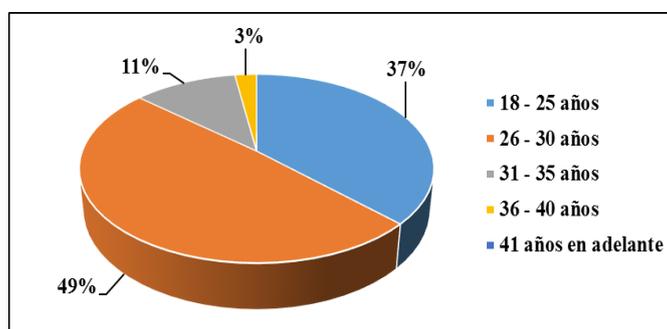


Figura 2 Edad. Elaboración propia

Semestre en curso:

Tabla 4
Semestre

| Características | Frecuencia | Frecuencia |
|-----------------|------------|-------------|
| | Absoluta | Relativa |
| Sexto | 47 | 28% |
| Séptimo | 69 | 41% |
| Octavo | 53 | 31% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: "Encuestas". Elaboración propia

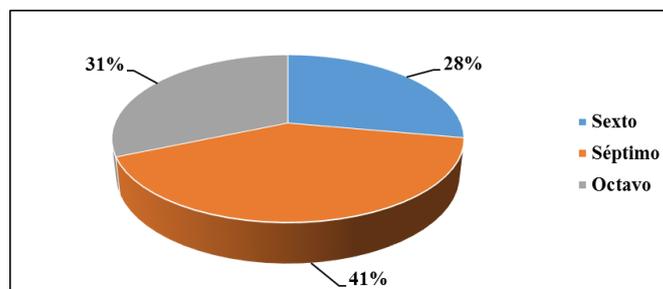


Figura 3 Semestre. Elaboración propia

1. ¿Qué negocio es el que maneja actualmente según el tipo de empresa?

Tabla 5
Tipo de negocio

| Características | Frecuencia | Frecuencia |
|-----------------------------------|------------|-------------|
| | Absoluta | Relativa |
| Comercialización de bienes | 121 | 72% |
| Servicios | 48 | 28% |
| Manufacturera o de transformación | 0 | 0% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: "Encuestas". Elaboración propia

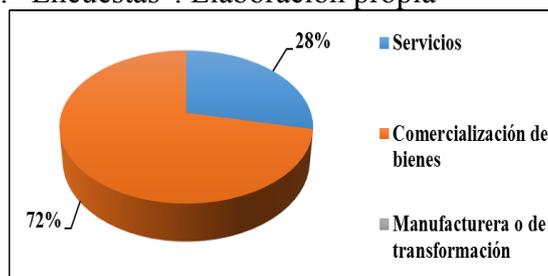


Figura 4 Tipo de negocio. Elaboración propia

Teniendo como muestra 169 estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas que manejan negocios propios, se preguntó en primera instancia, el tipo de empresa que han constituido, donde se obtuvo que el 72% se enfoca a la comercialización de bienes, mientras que el 28% dijo dedicarse a la prestación de servicios.

2. ¿Cómo clasifica usted el tamaño de su negocio?

Tabla 6
Tamaño del negocio

| Características | Frecuencia | Frecuencia |
|--------------------------------------|------------|-------------|
| | Absoluta | Relativa |
| Microempresa (1 - 30 personas) | 114 | 67% |
| Pequeña empresa (31 - 100 personas) | 55 | 33% |
| Mediana Empresa (101 - 300 personas) | 0 | 0% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: "Encuestas". Elaboración propia

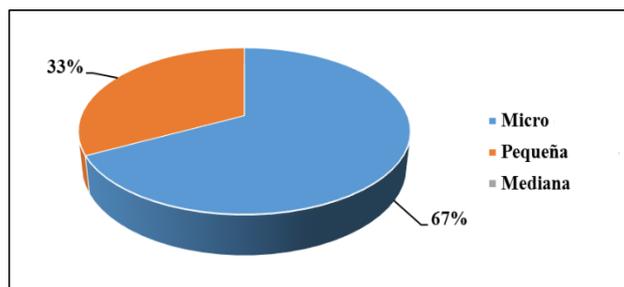


Figura 5 Tamaño del negocio. Elaboración propia

Concerniente al tamaño de la empresa de los objetos de estudio, todos los encuestados sin excepción alguna manifestaron que su emprendimiento se clasifica como un pequeño negocio, dado que por lo regular el número de trabajadores que tienen contratados no superan las 10 personas.

3. ¿Cuánto tiempo se encuentra en actividad comercial su negocio?

Tabla 7
Tiempo de funcionamiento del negocio

| Características | Frecuencia | |
|-----------------|------------|-------------|
| | Absoluta | Relativa |
| 1 - 2 años | 122 | 72% |
| Menos de 1 año | 47 | 28% |
| 3 a 4 años | 0 | 0% |
| Más de 4 años | 0 | 0% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: “Encuestas”. Elaboración propia

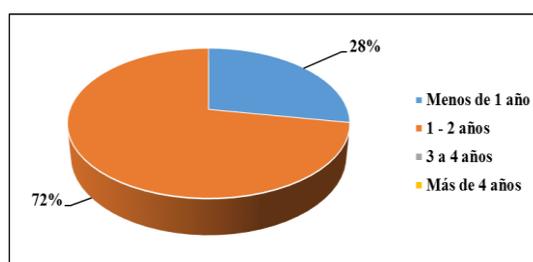


Figura 6 Tiempo de funcionamiento del negocio. Elaboración propia.

En relación al tiempo en que se encuentra constituido el negocio de los encuestados, el 72% dijo tener entre 1-2 años, mientras que el 28% restante expresó que su modelo de emprendimiento lleva menos de 1 año.

4. ¿Qué tan importante es para usted que su negocio alcance un desarrollo sostenible asegurando el éxito total?

Tabla 8
Importancia de tener un modelo de negocio exitoso

| Características | Frecuencia | |
|-----------------|------------|-------------|
| | Absoluta | Relativa |
| 5 | 169 | 100% |
| 4 | 0 | 0% |
| 3 | 0 | 0% |
| 2 | 0 | 0% |
| 1 | 0 | 0% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: “Encuestas”. Elaboración propia

Al preguntar a los sujetos investigados si es importante para los mismos que su negocio alcance un desarrollo sostenible asegurando el éxito total, a través de los resultados se puede evidenciar claramente que para todos los encuestados es muy significativo que la actividad que les ha costado esfuerzo y sacrificio les brinde la rentabilidad esperada al momento de constituirla.

5. ¿Cree usted necesario obtener alguna clase de asesoría que le ayude a su negocio alcanzar una etapa de madurez?

Tabla 9
Necesidad de obtener asesoría para mejorar la situación del negocio

| Características | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|----------------------------|---------------------|---------------------|
| Total acuerdo | 117 | 69% |
| Parcial acuerdo | 25 | 15% |
| Ni acuerdo / Ni desacuerdo | 27 | 16% |
| Parcial desacuerdo | 0 | 0% |
| Total desacuerdo | 0 | 0% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: "Encuestas". Elaboración propia

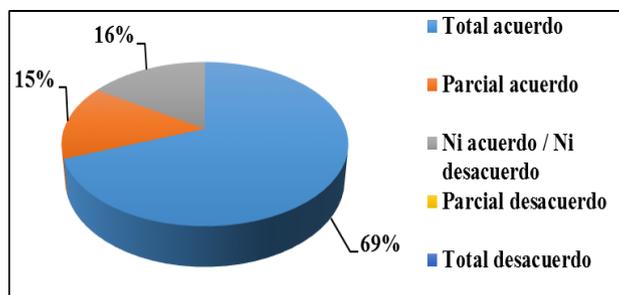


Figura 7 Necesidad de obtener asesoría para mejorar la situación del negocio. Elaboración propia.

En relación a la pregunta establecida, se obtuvo que el 69% estuvo en total acuerdo considerando que requieren de alguna asesoría que les permita sacar adelante sus negocios, hasta llegar al punto de que alcance la etapa de madurez, por otra parte, un 16% se mostró imparcial y el 15%, en parcial acuerdo.

6. ¿Qué tipo de habilidades emprendedoras considera usted necesite dominar para el desarrollo de su negocio?

Tabla 10
Habilidades emprendedoras a dominar

| Características | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-------------------------|---------------------|---------------------|
| Resolución de problemas | 69 | 41% |
| Liderazgo | 37 | 22% |
| Trabajo en equipo | 26 | 15% |
| Dominio personal | 19 | 11% |
| Creatividad | 13 | 8% |
| Otros | 5 | 3% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: “Encuestas”. Elaboración propia

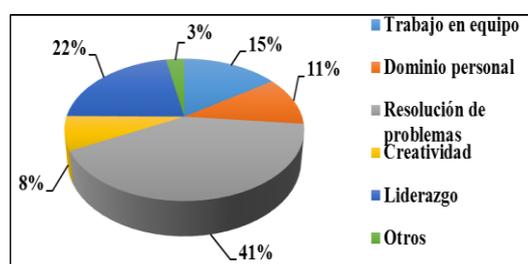


Figura 8 Habilidades emprendedoras a dominar. Elaboración propia

En cuanto a las habilidades emprendedoras que consideran los encuestados no dominar, el 41% dijo que debe de mejorar en la resolución de problemas, el 22% en el liderazgo, el 15% dijo que aún no domina con precisión el trabajo en equipo, el 11%, el dominio personal, el 8%, la creatividad y el 3% manifestó otras habilidades emprendedoras.

7. ¿Qué tan importante es para usted que la Facultad de Ciencias Administrativas retome la incubadora de emprendimiento como unidad de desarrollo de aprendizaje?

Tabla 11
Importancia que la Facultad de Administración retome la incubadora de emprendimiento

| Características | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-----------------|---------------------|---------------------|
| 5 | 155 | 92% |
| 4 | 13 | 8% |
| 3 | 1 | 0% |
| 2 | 0 | 0% |
| 1 | 0 | 0% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: “Encuestas”. Elaboración propia

En base a los resultados se puede constatar que para el 92% es muy importante que la Facultad de Ciencias Administrativas retome la incubadora de emprendimiento como unidad de desarrollo de aprendizaje, mientras que el 8% restante dijo ser solo importante.

8. ¿Cree usted que la Facultad de Ciencias Administrativas se encuentra en la capacidad de impulsar nuevamente la incubadora de empresas que se ha encontrado en abandono por un largo periodo?

Tabla 12
Desarrollo de la incubadora de empresas por parte de la Facultad de Ciencias Administrativas

| Características | Frecuencia | Frecuencia |
|----------------------------|------------|-------------|
| | Absoluta | Relativa |
| Total acuerdo | 108 | 64% |
| Parcial acuerdo | 37 | 22% |
| Ni acuerdo / Ni desacuerdo | 24 | 14% |
| Parcial desacuerdo | 0 | 0% |
| Total desacuerdo | 0 | 0% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: "Encuestas". Elaboración propia

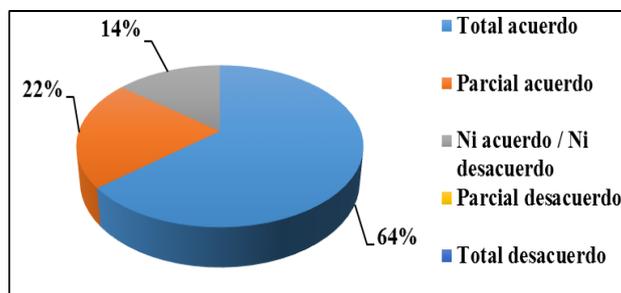


Figura 9 Desarrollo de la incubadora de empresas por parte de la Facultad de Ciencias Administrativas. Elaboración propia.

Por otra parte, se obtuvo que para la percepción de los objetos de estudio la Facultad de Ciencias Administrativas se encuentra en la capacidad de impulsar nuevamente la incubadora de empresas que se ha encontrado abandonada por un largo periodo, mostrándose en total acuerdo el 64% de estos estudiantes, mientras que el 22% expuso su parcial acuerdo y el 14%, ni acuerdo / ni desacuerdo. Se infiere que el porcentaje de estudiantes que no han participado se debe a que no conocen de esta unidad.

9. ¿Qué factores considera usted se deben de tomar en cuenta para llevar al éxito la incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas?

Tabla 13
Factores claves de éxito para la incubadora de emprendimiento

| Características | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|----------------------------|---------------------|---------------------|
| Tecnología e instalaciones | 74 | 44% |
| Capital | 62 | 37% |
| Formación continua | 29 | 17% |
| Otros | 4 | 2% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: "Encuestas". Elaboración propia

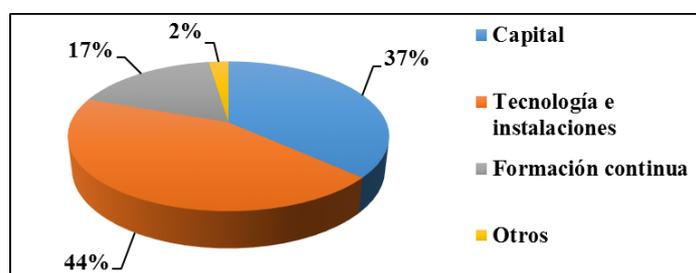


Figura 10 Factores claves de éxito para la incubadora de emprendimiento. Elaboración propia

Entre los factores claves que consideran los encuestados posibiliten llevar al éxito la incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas, se pudo conocer que el 44% se inclinó por la tecnología e instalaciones, mientras que el 37% señaló el capital, el 17% expresó la formación continua, y el 2% faltante dijo otros factores.

10. De impulsarse nuevamente la incubadora de emprendimiento en la Facultad de Ciencias Administrativas ¿Estaría dispuesto en presentar su modelo de negocio?

Tabla 14
Conformidad de presentar modelo de negocio en la incubadora de emprendimiento

| Características | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|----------------------------|---------------------|---------------------|
| Total acuerdo | 154 | 91% |
| Parcial acuerdo | 15 | 9% |
| Ni acuerdo / Ni desacuerdo | 0 | 0% |
| Parcial desacuerdo | 0 | 0% |
| Total desacuerdo | 0 | 0% |
| Total | 169 | 100% |

Nota: Tomado de: "Encuestas". Elaboración propia

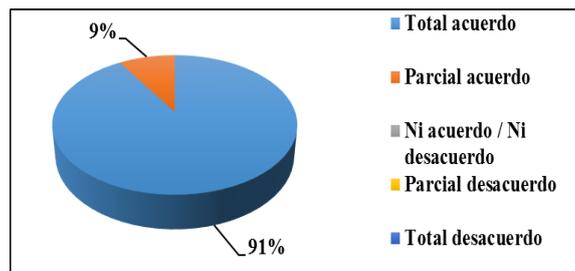


Figura 11 Conformidad de presentar modelo de negocio. En la incubadora de emprendimiento. Elaboración propia

Al preguntar a los encuestados si estarían dispuestos en presentar su modelo de negocio a la incubadora de emprendimiento en el caso de ser impulsada nuevamente por la Facultad de Ciencias Administrativas, los resultados muestran que el 91% estuvo en total acuerdo, mientras que tan solo un 9% estuvo en parcial acuerdo.

Tabla 15
Entrevistas

| | Docentes entrevistados | | |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Fabricio Andrade | Telmo Viteri | Mario Zambrano |
| Factores clave de éxito de una incubadora | ...adecuación de la infraestructura en toda la facultad... ...alcance tecnológico que ayude a gestionar de manera más óptima todos los procesos inmersos en esta unidad de desarrollo educativo... | ...Crear una cultura académica científica en la facultad. | ...no es el hecho de que nosotros enseñemos emprendimiento o tengamos una cátedra de emprendimiento eso no funciona porque de la teoría a la práctica hay una distancia importante |
| Objetivos – resultados eficientes de modelos negocios | ..promover cultura emprendedora.. ...apoyo de actividades que ayuden al desarrollo de capital humano y social, ya sea para bien de la facultad o para nuestros propios estudiantes... | El semillero de investigación formativa, permitirá que los estudiantes con los profesores, desarrollen una personalidad académica científica | Objetivos académicos se los tiene. Los objetivos prácticos aun no los veo. Hay una incubadora de negocios que se está implementando en la facultad, pero si todavía no cuenta con una cobertura de aplicación práctica seguirá siendo esto eminentemente teórico y seguirá igual |
| Incentivo a los estudiantes para su emprendimiento | ...no tienen conocimientos de la incubadora de emprendimiento... ...son conscientes que esta se encuentra abandonada y por ende no se inclinan por esta unidad de aprendizaje... | El incentivo es que los estudiantes alcanzan un nivel de capacitación y optimización de conocimientos, extrapolados en la realidad, en otras palabras, la academia cobra pertinencia cuando el estudiante crea un negocio, formula o supervisa | Considero que la facultad debe generar una incubadora que no sea solo de nombre si no que realmente se incuben las mejores ideas que se generan en la facultad |
| Captar estudiantes emprendedores | ...Lo más lógico sería dando charlas y discursos continuamente para dar a conocer a los alumnos sobre la incubadora... | Emplear publicidad, pero más que eso, emitir incentivos que ayuden a captar el interés del estudiante en presentar modelos de negocios. | El mensaje es sobre la motivación. Si no desarrollamos la motivación intrínseca en él no funcionará. Ahora, la motivación intrínseca se puede hacer con paradigmas, visión a futuro. |

Fuente: Elaboración propia

Capítulo 4

DISCUSIÓN

4.1. Contrastación empírica

Partiendo de los principales resultados que se obtuvieron a través de la investigación de campo realizada, se puede evidenciar de forma notoria que la mayor parte de los estudiantes que cuentan con un negocio propio disponen de un modelo de emprendimiento orientado a la comercialización de bienes, así mismo se clasifica como una pequeña empresa, y eso es notorio, ya que cabe recalcar que son personas que se encuentran en una etapa de desarrollo en lo que a emprendimiento se trata, resultado de ello es el tiempo en que llevan en funcionamiento, en donde oscila un periodo no mayor a 2 años.

Para muchos de los estudiantes es muy significativo obtener conocimientos enfocados a su parte profesional, específicamente para sus negocios, que les ayude a alcanzar un desarrollo sostenible en su actividad comercial, considerando que es muy necesario tener alguna clase de asesoría que les brinde la posibilidad de pulir sus conocimientos y encaminar su modelo de emprendimiento al éxito. Por otra parte, se logró evidenciar que las habilidades emprendedoras de aquellos discentes requieren de un mejor dominio, pues las que consideran tener control absoluto son poco significativas para llegar al éxito total, entre las que más sobresalieron, la resolución de problemas y el liderazgo.

Sobre la base de lo obtenido es notorio conocer la necesidad que tienen esta clase de estudiantes de contar en la institución de educación superior donde se están formando para ser profesionales, con unidades de desarrollo de aprendizaje, que, si bien es cierto, son escasas en la Facultad de Ciencias Administrativas, es por ello que mediante esta necesidad es imprescindible darle un impulso a la incubadora de emprendimiento que se ha encontrado

por un periodo considerable en abandono, y, a través de la información recopilada por parte de las entrevistas, se logró conocer que los factores claves de éxito para cumplir con aquel objetivo es el capital, talento humano, y la adecuación de la infraestructura, básicamente en la parte tecnológica, manteniendo objetivos establecidos, tales como, promover la cultura y competitividad emprendedora de toda la sociedad educativa de la facultad, además de crear empresas con valor agregado.

Tomando lo citado en las investigaciones mencionadas en el referente empírico de este trabajo se puede indicar que los factores a desarrollar son las habilidades e innovación que necesita tener cada emprendedor para poder realizar con éxito sus actividades logrando así crear más negocios que contribuyan a la mejora productividad del país.

4.2. Limitaciones

En el proceso de recopilación de los datos no se presentó limitación alguna por parte de las unidades de análisis consideradas para el estudio, más bien, el tiempo fue un factor limitante que se mostró por parte de los docentes y demás personal a quienes se les realizaron las entrevistas, dado que, por gestiones de la propia facultad, en reiteradas ocasiones las citas previamente definidas fueron suspendidas, no obstante, se pudo cumplir satisfactoriamente con el levantamiento de la información.

4.3. Líneas de investigación

Emprendimiento e innovación, producción, competitividad y desarrollo empresarial. De acuerdo a los resultados alcanzados en la investigación de campo, se puede notar que el programa incubadora de emprendimiento como un factor de éxito debería de tomar en cuenta el financiamiento ya que con ello se podría satisfacer las necesidades en cuanto a las

diferentes gestiones que se desarrollan en aquellas actividades para habilidades profesionales.

Derivado del dominio del conocimiento: Desarrollo local y emprendimiento socioeconómico sostenible y sustentable.

4.4. Aspectos relevantes

Lo más significativo que se obtuvo en base a los resultados, es el entusiasmo de los alumnos en obtener asesoramiento y plenos conocimientos que encierra su vida profesional, mostrándose muy interesados en presentar sus modelos de negocios a la incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas en el caso de llegar a ser impulsada nuevamente.

Capítulo 5

PROPUESTA

5.1. Tema

Diseño de estrategias basadas en los factores de éxito para la incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil.

5.2. Introducción

Es evidente que la invención y el emprendimiento de algunas personas busca obtener grandes éxitos, sin embargo, se debe de contar con bases fundamentales para tales reacciones en donde la implementación de este tipo de actividades para personas que desean incursionar en el mundo de los negocios es sustancial disponer de estrategias ante algún tipo de conflictos que podrían suceder al momento de la apertura del negocio. Algunos de los emprendedores disponen de diversos conocimientos apropiados para el apoyo a la matriz productiva mediante la utilización de recursos naturales y nacionales en donde se encuentran fomentados para ejercer todos los conocimientos utilizados para la asunción de riesgos y normas compartidas con todo el grupo el mismo que es de gran impacto puesto que se tiene que estar atento a la sociedad y los cambios que estos efectúan y que causan algún impacto hacia el negocio.

5.3. Objetivos

5.3.1. Objetivo General

Crear estrategias basadas en factores de éxito para la incubadora de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil.

5.3.2. Objetivos específicos

- Mencionar los factores de éxito más apropiados para cualquier emprendimiento de producto tangible e intangible.
- Desarrollar habilidades y destrezas en los estudiantes que permita tener una mejor visión para la práctica emprendedora.
- Proponer actividades específicas enfocadas en los factores de éxito en la incubadora.

5.4. Justificación

El poder mencionar este tipo de factores de éxitos para el grupo de emprendedores de la Facultad de Ciencias Administrativas – Universidad de Guayaquil dispone de una gran ayuda para minimizar los problemas causados en el posible ingreso al mercado competitivo en donde prevalecen personas que no cuentan con estrategias apropiadas para contrarrestar a cualquier rivalidad que se integra a este tipo de mercados de diversos negocios. Es indispensable tener en claro la función que va a destacar cualquier negocio al lanzar en el mercado puesto que si se tiene en claro cuál es la necesidad que va a satisfacer, se cuenta con un mercado meta establecido en donde se utilizarán todos los recursos necesarios para generar las ventas apropiadas de dicho sujeto o mercado objetivo.

El análisis situacional y los beneficiarios ayudan a identificar en que ámbito se desarrolla la realización del presente proyecto para poder estipular los factores de éxito apropiado para este grupo de emprendedores en donde se encuentran distribuidos por prestar diversos servicios que satisfacen al mercado mediante una adecuada capacitación por medio de los encargados. Es necesario que el grupo de emprendedores cuenten con todos los conocimientos adecuados como son las funciones de cada uno de los integrantes en donde se

es factible en gran impacto la implementación de estos factores puesto que de esta manera ayuda a la distribución proporcionada a cada uno de los miembros.

5.5. Factores de éxito que influyen en los emprendedores

Los factores de éxito indispensable para los emprendedores que desean incursionar hacia nuevos mercados son el de poder realizar lo que ellos aman ante su objetivo con el fin de sentirse motivados a cumplir con las metas establecidas, entre algunos de los factores claves de éxito se tienen los siguientes:

5.5.1. Construir una imagen positiva de negocio

Esto se realiza mediante la creación de planes de contingencia en donde se trata de evitar los desastres ambientales, fraudes o delitos de cualquier manera posible. Se crea planes financieros que minimizan los problemas contables e incluso el comportamiento personal de sí mismo o alguien de su equipo.

5.5.2. Responsabilidad

Disponer de la responsabilidad hacia lo que se está haciendo puesto que se tiene a un grupo de personas en las que se confía plenamente en donde se trata de mantener este tipo de función delante de las mismas para generar credibilidad en el emprendimiento que se está realizando.

5.5.3. Mantener al cliente feliz

Este factor es el primordial en donde de este depende la compra repetitiva del producto tangible e intangible del bien en donde este individuo puede generar una publicidad

boca a boca hacia otros clientes motivándolos a la compra hacia este negocio, generando una difusión positiva del mismo.

5.5.4. Motivación de compra

El negocio debe de constar con una motivación constante de compra hacia los clientes en donde es necesario que se apliquen estrategias de empuje para que estos efectúen una compra o prueba del servicio que se generara por este grupo de emprendedores.

5.5.5. Ventaja competitiva

Al crear una ventaja competitiva es necesario sentirse diferente al de la competencia al momento de comercializar un producto o servicio que se desee lanzar al mercado, en donde es necesario la aplicación de descuentos, ofertas especiales, además de la aplicación de un valor agregado al momento de la venta de los bienes.

5.5.6. Organización

La organización es una parte fundamental al iniciar cualquier tipo de proyectos puesto que de esto depende el proporcionar una adecuada información hacia el cliente final y denotara cual es la persona que no se encuentra interesado en el seguir en el emprendimiento puesto que no se cuenta con el apoyo total. Una organización ayuda a mantener la información apropiada sobre las cuentas e ingresos del negocio en donde si no se cuenta con una adecuada actividad dispondrá de pérdidas de ventas, disminución de beneficios ante el mercado, pérdida de empleados y proveedores y la pérdida de dinero que también acaba por no mantener las cosas en las que se necesita invertir y realizar.

5.5.7. Tomar descanso

El poder tomar un descanso es importante luego de la aplicación de los diversos procesos este tipo de actividades ayuda a despejar la mente de los emprendedores con la finalidad de generar un buen ambiente laboral mediante la implementación de las nuevas ideas adquiridas en un tiempo relajante y refrescante para su salud lo que permite obtener estos beneficios.

5.5.8. Confiar en su equipo

Se necesita gente alrededor de ellos que tienen conjuntos de habilidades complementarias. Es evidente que se cuenta con personas inteligentes que se pueden complementar a los puntos fuertes en donde es necesario que se cuente con la confianza en el equipo de trabajo.

5.5.9. Tener integridad

Para empezar cualquier emprendimiento se debe de contar con la honestidad y la integridad en donde las dos cualidades tienen que estar en el centro de todas las actividades, a lo largo de todo lo que se efectúa.

5.5.10. Ser flexible, pero persistente

Tiene que ser ágil, el aprendizaje y la adaptación de la nueva información esté disponible continuamente. En el mismo tiempo se debe de cumplir con la causa y la misión de la empresa. Los empresarios del éxito encuentran el equilibrio entre las obligaciones y la conducción para el éxito.

5.5.11. Creatividad empresarial

Debe ser un grupo creativo, en donde debe de ser el único con el poder de la mejora continua en su negocio. La creatividad aumentará su negocio potencial de energía que traerá muchas posibilidades para el negocio.

5.5.12. Aptitudes empresariales

El emprendedor y el grupo deberán de contar con diversas habilidades empresariales que en algunos casos pueden ser cruciales para el éxito de sus negocios. El conocimiento, que no tiene capacidad que se puede obtener solo a través de la aplicación de lo que ha aprendido, no se puede esperar que son cerca del éxito.

5.5.13. Paciencia

El grupo emprendedor debe de contar con la paciencia apropiada en donde es necesario estar listo para continuar incluso si pierde la primera batalla, puesto que la guerra todavía no ha terminado. Este paso es solo el comienzo de cualquier emprendedor que desea incursionar en el mundo de los negocios.

5.5.14. Persistencia

La persistencia es simplemente la capacidad para mantener las acciones en contra de sus sentimientos personales en donde no se encuentran listo para dichas acciones. Por ende, los sentimientos y la motivación no produjeron resultados, pero la acción es algo que va a producirlo, por lo tanto, eliminar este tipo de sentimientos es indispensable para continuar el emprendimiento en el que se dispuso a viajar.

5.5.15. Mantener el enfoque

Los grandes empresarios se centran intensamente en una oportunidad donde otros no ven nada, este enfoque e intensidad ayuda a eliminar el desperdicio de esfuerzo y distracción. La mayoría de las empresas mueren de indigestión en lugar de inanición. En donde algunos negocios sufren por hacer demasiadas cosas al mismo tiempo en lugar de hacer muy pocas cosas bien, por ende, se debe de estar enfocada en la misión actual y visión a futuro del negocio y lograr grandes éxitos.

5.5.16. Conexiones

Este factor es importante puesto que dispone de mayores posibilidades para construir un negocio exitoso en el mercado cambiante.

5.5.17. Talento

El talento es algo innato en un empresario, en donde a veces puede ser fácil de remplazarlo mediante los conocimientos y habilidades de cada participante.

5.5.18. Suerte

Este es un factor psicológico en donde algunas personas pueden decir que no tienen suerte. Destacando que algunas personas son afortunadas que acaba de encontrar accidentalmente el lugar correcto en el momento adecuado con la idea correcta. Sin embargo, es un porcentaje pequeño y no puede ser incluido como un factor serio para el éxito.

5.6. Proceso de comunicación de factores claves de éxito

En la aplicación de este tipo de beneficios para el grupo objetivo como son los emprendedores de la Facultad de Ciencias Administrativas – Universidad de Guayaquil se

requiere de un proceso para capacitarlos en cada factor de éxito que se aplicará para beneficio propio de estas personas.

5.6.1. Comunicación

La comunicación que se dará es para que todos los estudiantes puedan informarse sobre los nuevos factores claves los mismos que serán mediante la utilización de volantes informativos hacia los emprendedores, además de un comunicado mediante los correos electrónicos como es el envío de mailing para que estos se puedan comunicar sobre este tipo de capacitaciones que generan grandes beneficios.

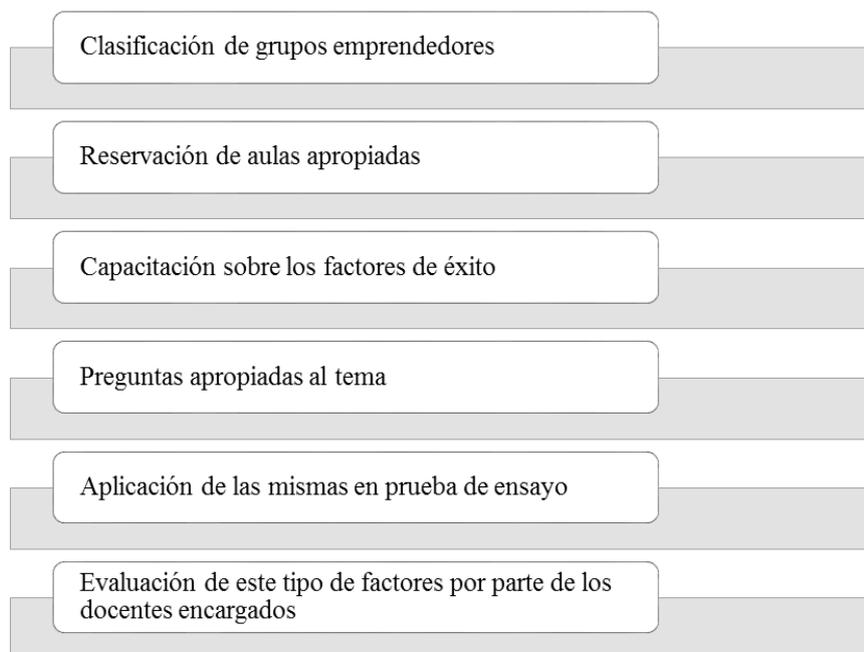


Figura 1 Proceso de comunicación de factores claves de éxito. Elaboración propia

5.7. Actividades enfocadas al éxito de la incubadora

Antes de mencionar estas etapas se recomienda incluir dentro de la malla curricular de todas las carreras a la cátedra emprendedora en los semestres superiores, con esto también se puede complementar esta materia, tal como menciona uno de los entrevistados de cátedras ligadas a la innovación.

5.7.1. Pre- incubación: Emprendedor sin empresa o proyecto de estudiantes.

En esta etapa se revisarán y analizarán el desarrollo de las actividades para filtrarlas y luego convocarlas a las asesorías semanales. Además, se efectuará una capacitación básica en desarrollo de habilidades empresariales las que contienen:

- Estructura de la idea de negocio.
- Evaluación y asesoría.
- Planificación de las actividades.
- Propuesta de valor del negocio.
- Identificación de los canales de distribución.
- Fuentes de financiamiento.

5.7.1.1. Tiempo

El tiempo aproximado para efectuar este tipo de actividades es alrededor de los 3 meses al momento de ingreso de este factor importante como es la Pre – incubación.

5.7.1.2. Evaluación

Para poder seguir en el proceso se realizarán evaluaciones de todos los proyectos estipulados para identificar que se pueda o no pasar a la siguiente fase.

5.7.1.3. Resultados

El emprendedor o empresario capacitado con las ideas bien definidas y estructuradas pasara a la siguiente fase.

5.7.2. Incubación

En esta etapa se guiará al emprendedor o empresario con negocio a obtener:

- Enseñar a realizar la constitución legal del negocio con el respectivo RUC.
- Capacitaciones básicas y avanzadas.
- Dispondrá de la asesoría de manera semanal acerca del negocio.
- Se otorgará el plan de negocio exitoso que se debe de seguir para la disposición de los servicios.
- Identificación de las líneas de créditos favorables para poder adquirir los materiales necesarios.

5.7.2.1. Tiempo de incubación

El tiempo aproximado para la incubación de los diversos emprendedores o empresarios será alrededor de 6 meses, el mismo que podrá hacer uso de 3 turnos de capacitación sobre todo este tipo de actividades.

5.7.2.2. Resultado esperado

El emprendedor podrá tener el conocimiento necesario para la aplicación de las estrategias necesarias para iniciar su proyecto y obtener los ingresos esperados para cumplir con todos los objetivos propuestos.

5.7.3. Post- incubación: Empresario con empresa

En este proceso se realizará una capacitación más avanzada para disminuir el impacto de la competencia, y obtener el poder de negociación con los clientes y permanecer en el mercado como una empresa exitosa.

5.7.3.1. Tiempo

El tiempo de transcurso de este tipo de capacitación será por el lapso de 12 meses puesto que se demostrará los mejores sistemas de comercialización al mayorista, una vinculación de crédito superiores al que se demostró al inicio del proyecto y todo lo referente a la expansión del negocio puesto que ya se cuenta con el posicionamiento adecuado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El desarrollo de este proyecto demostró que es indispensable realizar un estudio teórico de todos los factores que se trataran en todo el proceso para lograr el entendimiento técnico y teórico en lo referente al emprendimiento y liderazgo en la implementación de cualquier negocio. Las habilidades emprendedoras que se muestran son las que se obtuvieron en el desarrollo de la investigación de mercado, tales como: el trabajo en equipo, creatividad, liderazgo, resolución de problemas, además que se logró encontrar los factores que inciden para la falta de práctica emprendedora. La creación de la propuesta demostró los factores claves del éxito los mismos que podrán ser comunicados para que los grupos de emprendedores que se encuentran ubicados en este tipo de eventos puedan tener la adecuada ventaja competitiva ante el mercado comercial el mismo que dispone de una alta competencia. Entre algunos de los factores claves de éxito se proponen los siguientes: construir una imagen positiva del negocio, responsabilidad, mantener al cliente feliz, motivación de compra, ventaja competitiva, organización, tomar descanso, confiar en su equipo, tener integridad, ser flexible, creatividad empresarial, aptitudes empresariales, paciencia, persistencia, mantener el enfoque, conexiones, talento, suerte. Dentro del diseño de estrategias basadas en los factores de éxito para la incubadora de emprendimiento se propone desarrollar actividades enfocadas al éxito comprendido en tres etapas que serían: la pre-incubación, incubación y post-incubación, con esto se dará una guía al grupo de emprendedores para que adquieran los conocimientos apropiados.

Recomendaciones

La creación de factores claves de éxito para el grupo objetivo como son los estudiantes que intervienen en los emprendedores de la Facultad de Ciencias Administrativas – Universidad de Guayaquil disponen de grandes beneficios para estas personas siempre y cuando se disponga de un buen docente que imparta la cátedra y pueda explicar de manera que todos tengan excelentes triunfos al empezar un negocio en el mercado externo, con el fin de aportar a la matriz productiva del país impartiendo los conocimientos adquiridos a través de los años de estudio, adicional que se debe contar con el capital e infraestructura adecuada, basada necesariamente en el alcance tecnológico para lograr desarrollar de manera más eficiente los procesos inmersos dentro de la facultad. Se recomienda también mantener en constante capacitación a los estudiantes en estudios económicos, que sean impartidos a través de charlas, discursos, casas abiertas, etc. Dar la publicidad necesaria para lograr abarcar más participantes con ideas negociadoras que contribuyan al crecimiento económico del país.

BIBLIOGRAFÍA

- Alba, D. (2012). *Exito Personal Global*. Panamá: LibrosEnRed.
- Asencio, E., & Vázquez, B. (2012). *Empresa e inicitiva emprendedora*. Colombia: Paraninfo.
- Balluerka, N., & Vergara, A. (2013). *Diseño de investigación*. Madrid: Pearson Educación.
- Barragán, R. (2012). *Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación*. Santa Cruz de la Sierra: PIEB.
- Bernardez, M. (2011). *Desempeño Organizacional: Mejora, Creacion E Incubacion De Nuevas Organizaciones*. Bloomington, Indiana: Global Business Press.
- Bono, E. (2012). *El pensamiento creativo*. . Colombia: Paidós.
- Bustamante, J. (2013). *C x I. Creatividad e innovación: Factores clave para la gestión e internacionalización*. Madrid: ICEX.
- Collado, L. (2013). *Metodología de la investigación*. Barcelona: ESIC.
- Deras, A. (2012). *Investigación de mercados*. Barcelona: Pearson Educación.
- Fernández, M. T. (2014). *La iniciativa emprendedora en edades tempranas*. México, DF: Marpadal Interactive Media.
- Giráldez, A. (2014). *Investigación, innovación y buenas prácticas*. Barcelona : GRAO.
- Gonzalez, G. (2012). *Éxito vocacional, éxito personal*. Bogotá: Panorama.
- Larson, H. (2012). *Introducción a la teoría de probabilidades e inferencia estadística*. Santiago de Chile : Limusa.
- Missoum, G. (2012). *La dinámica del éxito personal: claves, técnicas y estrategias*. Perú: Grupo Planeta.
- Morales, F. (2014). *Tipos de investigación*. Santiago de Chile: Progreso.
- OECD. (2012). *Panorama del emprendimiento 2012*. Puerto Rico: OECD Publishing.

- Pazos, D. R., & Deza, X. V. (2014). *Innovación y emprendimiento con base en las ciencias*. España: ESIC.
- Pulido, D. U., & Garrido, N. T. (2011). *Invitación al emprendimiento: Una aproximación a la creación de empresas*. Barcelona: UOC.
- Saieh, C. (2015). *Derecho para el emprendimiento y los negocios*. Madrid: UC.
- Vigo, P. (2015). *Actitud emprendedora y oportunidades de negocio: Capacidades necesarias para lograr el éxito empresarial*. Buenos Aires: Ideaspropias.
- Watzke, S. (2011). *Desarrollo personal: reconozca los factores del éxito*. Costa Rica: Panamericana.

ANEXO 1

ENTREVISTA N° 1

Ing. Fabrizzio Jacinto Andrade Zamora MSc.

1. En base a su experiencia, ¿Cuáles son los factores clave de éxito que ayudarían a impulsar la incubadora de la Facultad de Ciencias Administrativas que se ha encontrado abandonada en los últimos periodos?

Partiendo de los principales problemas que presenta este departamento, es importante tomar en cuenta la adecuación de la infraestructura, pues aún es notorio evidenciar el déficit que presenta no solo esta área, sino casi toda la facultad, se requiere de mayor alcance tecnológico que ayude a gestionar de manera más óptima todos los procesos inmersos en esta unidad de desarrollo educativo.

2. ¿Qué objetivos considera usted deberían de plantearse en la incubadora de la Facultad de Ciencias Administrativas para que muestren resultados eficientes los modelos de negocios que ingresan para su posterior ejecución?

Desde mi punto de vista, se debe promover la cultura emprendedora de toda la sociedad educativa de la facultad, partiendo desde nosotros los docentes, inculcando a nuestros estudiantes en presentar modelos emprendedores que los ayude a ser más competitivos, inclusive alcanzado un factor clave de éxito, la creatividad. Otro objetivo muy imprescindible que debe de ser establecido y puesto en práctica es el apoyo de actividades que ayuden al desarrollo de capital humano y social, ya sea para bien de la facultad o para nuestros propios estudiantes.

3. ¿Tienen algún incentivo los estudiantes de la Facultad que manejan sus propias actividades económicas en proponer un modelo de negocio para asesorarlos y poner en marcha la ejecución del plan de emprendimiento?

He podido conocer muy buenos proyectos propuestos por los alumnos, el hecho radica que muchas de estas personas no tienen conocimientos de la incubadora de emprendimiento, o si este no es el caso, son conscientes que esta se encuentra abandonada y por ende no se inclinan por esta unidad de aprendizaje.

4. ¿Cuál sería la forma más viable de captar estudiantes emprendedores para incubar modelos de negocio?

Lo más lógico sería dando charlas y discursos continuamente para dar a conocer a los alumnos sobre la incubadora, ya que, claro está que, si no se cuenta con proyectos emprendedores impulsado básicamente por parte de los alumnos, esta unidad de desarrollo no tendría importancia.

ENTREVISTA N° 2

Ing. Telmo Viteri. MSc.

1. En base a su experiencia, ¿Cuáles son los factores clave de éxito que ayudarían a impulsar la incubadora de la Facultad de Ciencias Administrativas que se ha encontrado abandonada en los últimos periodos?

Crear una cultura académica científica en la facultad, se ha reiterado por muchos años a través de crear un semillero multidisciplinario de formación de investigación formativa, eso permitiría a los docentes crear vínculos con empresarios privados y representantes del estado, el proceso de incubadoras.

2. ¿Qué objetivos considera usted deberían de plantearse en la incubadora de la Facultad de Ciencias Administrativas para que muestren resultados eficientes los modelos de negocios que ingresan para su posterior ejecución?

El semillero de investigación formativa, permitirá que los estudiantes con los profesores, desarrollen una personalidad académica científica. Sin estas cualidades en el alumno y el docente, no existirá una vinculación con la realidad social estudiantil.

3. ¿Tienen algún incentivo los estudiantes de la Facultad que manejan sus propias actividades económicas en proponer un modelo de negocio para asesorarlos y poner en marcha la ejecución del plan de emprendimiento?

El incentivo es que los estudiantes alcanzan un nivel de capacitación y optimización de conocimientos, extrapolados en la realidad, en otras palabras, la academia cobra pertinencia cuando el estudiante crea un negocio, formula o supervisa. Además,

publicaciones académicas o científicas en revistas dedicadas a este tipo de contenido. La última, es el éxito profesional que pueda alcanzar el estudiante para lograr solventar de cierta manera la crisis económica actual.

4. ¿Cuál sería la forma más viable de captar estudiantes emprendedores para incubar modelos de negocio?

Emplear publicidad, pero más que eso, emitir incentivos que ayuden a captar el interés del estudiante en presentar modelos de negocios.

ENTREVISTA N° 3

Ing. Mario Zambrano.

1. En base a su experiencia, ¿Cuáles son los factores clave de éxito que ayudarían a impulsar la incubadora de la Facultad de Ciencias Administrativas que se ha encontrado abandonada en los últimos periodos?

Me parece que no estamos haciéndolo bien. Yo vengo proponiendo desde hace 6 – 8 años de que no es el hecho de que nosotros enseñemos emprendimiento o tengamos una cátedra de emprendimiento eso no funciona porque de la teoría a la práctica hay una distancia importante. Por otro lado los estudiantes solo lo hacen genéricamente por cumplir con una nota y no tienen en su cerebro el hecho de que cursen una carrera que genera gerentes y que para ellos poder tener trabajo deberían ser gerentes de su propio emprendimiento y nosotros no llegamos todavía a tener una incubadora que permita generar la semilla del negocio/emprendimiento.

2. ¿Qué objetivos considera usted deberían de plantearse en la incubadora de la Facultad de Ciencias Administrativas para que muestren resultados eficientes los modelos de negocios que ingresan para su posterior ejecución?

Objetivos académicos se los tiene. Los objetivos prácticos aun no los veo. Hay una incubadora de negocios que se está implementando en la facultad, pero si todavía no cuenta con una cobertura de aplicación práctica seguirá siendo esto eminentemente teórico y seguirá igual.

3. ¿Tienen algún incentivo los estudiantes de la Facultad que manejan sus propias actividades económicas en proponer un modelo de negocio para asesorarlos y poner en marcha la ejecución del plan de emprendimiento?

Esta es una pregunta muy buena. Considero que la facultad debe generar una incubadora que no sea solo de nombre si no que realmente se incuben las mejores ideas que se generan en la facultad. Por ejemplo: los tres mejores proyectos que sean exhibidos y puedan trabajar con este nicho de mercado (universidad) aquí hay 10 mil muchachos potenciales compradores del producto que genera un emprendimiento, si nosotros escogemos los mejores proyectos, los tenemos un año aquí y les brindamos clientes potenciales que llegarían ser clientes reales a futuro y asesoría constante, al cabo de un año cuando llegue el próximo grupo de ganadores, ellos ya salen con experiencia, con capital semilla, con clientes reales y todo eso se los generó la incubadora.

4. ¿Cuál sería la forma más viable de captar estudiantes emprendedores para incubar modelos de negocio?

Un niño cuando está gateando, suena el teléfono, trata de subir al sofá y se cae, pero no cede, vuelve a intentarlo aunque se caiga (descripción de un video). El mensaje es sobre la motivación. Si no desarrollamos la motivación intrínseca en él no funcionará. Ahora, la motivación intrínseca se puede hacer con paradigmas, visión a futuro. Tuve una experiencia, un grupo desarrolló hace años cuando aún no existían, las bolsitas de café, el chico ni siquiera se preocupó de patentar la idea y por ahí anda sin dinero. Los chicos desertan porque no hay una siguiente fase, la que podemos hacer aquí mismo. La cátedra emprendedora debe subir a séptimo semestre o a octavo porque cuando están en este semestre ya saben toda la cadena de conocimientos, con eso hacen su tesis. En la nueva malla estará en séptimo, nos evitaríamos

el noveno semestre. Con esto van desarrollando todo el proyecto, el muchacho tiene una motivación intrínseca y con eso hace su tesis, no debe buscar otro tema.

ANEXO 2

ENTREVISTA N° 1



ENCUESTA A ESTUDIANTES



ANEXO 3

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

