



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE GUAYAQUIL
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE
UNIVERSITARIOS EN GUAYAQUIL, AÑO 2021.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del
Título de Licenciada en Administración de Empresas

AUTOR: Jimeliz Thais Zambrano Riera

TUTOR: Ec. Raquel Aurelia Donoso Rivera, PhD.

Guayaquil-Ecuador

2023

**CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE
TITULACIÓN**

Yo, Jimeliz Thais Zambrano Riera con documento de identificación N° 0957499312 manifiesto que:

Soy el autor y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Guayaquil, 9 de marzo del año 2023

Atentamente,



Jimeliz Thais Zambrano Riera

C.I 0957499312

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Yo, Jimeliz Thais Zambrano Riera con documento de identificación No. 0957499312, expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del Artículo Académico: “Análisis del desempeño de los emprendimientos de universitarios en Guayaquil, año 2021”, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Licenciada en Administración de Empresa en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 9 de marzo del año 2023

Atentamente,



Jimeliz Thais Zambrano Riera
C.I 0957499312

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Raquel Aurelia Donoso Rivera con documento de identificación N° 0908915168 docente de la Universidad Politécnica Salesiana declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE UNIVERSITARIOS EN GUAYAQUIL, AÑO 2021, realizado por Jimeliz Thais Zambrano Riera con documento de identificación N° 0957499312 obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción Artículo Académico que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 9 de marzo del año 2023

Atentamente,



Raquel Aurelia Donoso Rivera
0908915168

Título en español: Análisis del desempeño de los emprendimientos de universitarios en Guayaquil, año 2021

Analysis of the performance of university entrepreneurship in Guayaquil, year 2021

Jimeliz Thais Zambrano Riera es egresado de la Carrera Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador) (jzambranor2@est.ups.edu.ec)

Ec. Raquel Aurelia Donoso Rivera, PhD. es profesor de la Universidad Politécnica Salesiana(Ecuador) (rdonoso@ups.edu.ec)

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo analizar el desempeño de los emprendimientos universitarios. De esta manera, se pretende llegar a conocer los factores que inciden en el éxito o fracaso de éstos. Por consiguiente, poder sugerir alternativas de gestión empresarial y diversas estrategias que sirvan como una guía que ayude a la gestión de los negocios. La investigación adoptó a una metodología cualitativa con un alcance descriptivo, fundamentada en entrevistas a profundidad-en donde se pretende conocer opiniones y/o actitudes de emprendedores y expertos en el campo.

Actualmente el país no ha generado las suficientes plazas de empleo, por lo que muchos jóvenes universitarios deciden asumir el riesgo de emprender, con la necesidad de mejorar su situación económica y su calidad de vida, pero estos no siempre tienen las habilidades y herramientas necesarias para construir un negocio sólido.

Con relación a la problemática expuesta, los resultados manifiestan que entre los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos universitarios son las virtudes del carácter, entre los más mencionados están: el optimismo, la paciencia, y la perseverancia. Los emprendedores consideraron que es importante identificar el mercado objetivo, saber hacia dónde dirigen su producto o servicio, así como también, capacitarse para estar en constante innovación, creen que estos factores cooperan a que un negocio sea exitoso.

Cabe considerar, por otra parte, destacar las coincidencias que se obtuvo de las entrevistas de los expertos con las respuestas de los emprendedores, donde se insiste que las virtudes del carácter son determinantes para el desempeño de los negocios. En donde, se menciona que la falta de planificación conlleva al fracaso.

La presente investigación no solo beneficiará a los emprendedores universitarios en busca de un negocio que perdure en el tiempo sino también a la economía. En este sentido se comprende que se podrá incrementar las plazas de trabajo en el país con emprendimientos sólidos, beneficiando a diferentes sectores económicos.

Abstract

The objective of this research is to analyze the performance of university enterprises. In this way, it is intended to get to know the factors that influence their success or failure. Consequently, to be able to suggest business management alternatives and different strategies that serve as a guide to help business management. The research adopted a qualitative methodology with a descriptive scope, based on in-depth interviews where it is intended to know opinions and/or attitudes of entrepreneurs and experts in the field.

Currently the country has not generated enough jobs, so many young university students decide to take the risk of entrepreneurship, with the need to improve their economic situation and quality of life, but they do not always have the skills and tools necessary to build a solid business.

In relation to the exposed problem, the results show that among the factors that influence the

performance of university entrepreneurship are the virtues of character, among the most mentioned are: optimism, patience, and perseverance. The entrepreneurs considered that it is important to identify the target market, to know where to direct their product or service, as well as to train themselves to be in constant innovation, they believe that these factors cooperate to make a business successful.

It is worth considering, on the other hand, to highlight the coincidences that were obtained from the interviews of the experts with the responses of the entrepreneurs, where it is insisted that the virtues of character are determinant for the performance of the businesses. In which it is mentioned that the lack of planning leads to failure.

Finally, this research will not only benefit university entrepreneurs in search of a business that lasts over time, but also the economy. In this sense, it is understood that it will be possible to increase the number of jobs in the country with solid enterprises, benefiting different economic sectors.

Palabras clave

Desempeño, emprendimiento, ecuatorianos, emprendedor, jóvenes, universitarios, espíritu emprendedor.

Keywords

Performance, entrepreneurship, ecuadorians, entrepreneur, Young people, university students, entrepreneur spirit.

1. Introducción

Según Schumpeter (2020) analizó el papel fundamental que tienen los emprendimientos para el desarrollo económico los cuales propician cambios que abren nuevas posibilidades económicas a través de mercados, métodos de producción, bienes y servicios. Desde entonces, han surgido diferentes conceptos que han sido utilizados en la teoría y en la práctica emprendedora (Ramírez A. , 2009).

Entre los estudios que dan cuenta sobre el estado actual del emprendedurismo a nivel mundial, se encuentra el Global Entrepreneurship Monitor, conocido por sus siglas GEM; éste evalúa varios aspectos, tales como: la tasa de actividad emprendedora, motivaciones, actitudes, obstáculos, aspiraciones y demás factores del emprendedor y emprendimiento. Este estudio se realiza en más de cien países, entre estos se encuentra Ecuador. (GEM - Global Entrepreneurship Monitor, 2022).

Sastre (2013) afirma que la motivación emprendedora ha estado presente a lo largo del tiempo, además parece intensificarse en los periodos de la globalización. Es curioso que el auge del emprendimiento se manifiesta, tanto en los momentos en que se abren las oportunidades, como cuando se limitan las ofertas laborales como consecuencia de una recesión económica. Los emprendedores aprovechan esta actividad para obtener un beneficio y se ingenian para competir en el mercado, muchos de estos no obtienen los resultados esperados y deciden tomar otras alternativas; sin embargo, continúan esforzándose por alcanzar sus objetivos y lograr el crecimiento de sus negocios. (Zambrano & Lasio, 2017).

El emprendimiento puede surgir por necesidad impulsado por la escasez de recursos sobre todo si se considera la situación económica y social. Así como también por oportunidad, este último generado por un genuino interés. (García & Cañizares, 2010). Desde el punto de vista social, brinda oportunidades de empleo y crea fuentes de trabajo. En el entorno económico contribuye a la generación de riqueza. Es por este y otros motivos, que se debe encontrar mecanismos de apoyo para el emprendedurismo. (Toro, 2014).

Muchos de los emprendedores están en constante búsqueda de innovación, poseen esa sensación de libertad, es por ello que el ser emprendedor es el sueño de una gran cantidad de jóvenes que desean ser su propio jefe. (Espinoza, 2012), asumiendo sus propios riesgos y desafíos, lo cual se convierte en un deseo de autorrealización y de satisfacción personal.

Sin duda alguna, la actividad de emprender está de moda, pero hay un factor que considero que no ha tenido la suficiente importancia, se trata del desempeño de dichos emprendimientos. Y, de manera particular cómo éstos han afrontado los obstáculos que han tenido que sobrellevar en el tiempo o cómo algunos emprendedores han dejado a un lado esta actividad y el por qué continúan en la lucha. (Bustamante, 2004).

Es por tal motivo que consideré fundamental esta investigación, en donde se recabó información útil y necesaria para conocer los factores de éxito y fracaso de lo emprendedores analizados con el fin de que estas experiencias sirvan de guía para los nuevos y actuales.

1.1. Evolución conceptual del emprendedurismo

1.1.1. Concepto y definición del emprendimiento

Para Boza (2017) “emprender” es el poder identificar nuevos productos o mercados dando como resultado la creación de una actividad emprendedora. Cuando los emprendedores generan sus propios negocios satisfacen las necesidades de la población, incrementan la productividad y generan plazas de trabajo. Esto a su vez contribuye al incremento de la economía del país (Bustamante, 2004).

Para Moreno (2013) el término emprender ha tenido un mayor auge en los últimos años y lo identificaba cuando alguien iniciaba una empresa con una característica diferencial: la innovación. Otros autores asocian el emprender con un proceso en donde se desarrollan productos para estos ser expuestos y comercializados en el mercado. Hoy en día este se presenta como una forma de actuar y sentir frente a las diversas oportunidades que aparecen en el entorno, sabiendo aprovecharlas para crear una nueva idea de negocio, nuevos productos y servicios que sean relevantes y se diferencien con los otros ya existentes. (Matiz, 2016).

Para lograr lo mencionado anteriormente, se debe entender que un emprendedor debe estar dotado de destrezas y competencias emprendedoras en donde pueda crear su propia red y de esta manera exponer y compartir su experticia adquirida en el mundo de los negocios. (Salcedo, 2018).

1.1.2. Origen del emprendimiento

El término emprendedor se definió por Richard Cantillon en el siglo XVII como “un agente que adquiere todos los recursos para la producción con la finalidad de obtener un nuevo producto” (Bucardo, Saavedra, & Camarena, 2015). Se define este término como un “individuo líder, previsor, arriesgado y que no solo evalúa los proyectos de forma minuciosa, sino que de igual forma los gestiona con los recursos que disponga”. (Herrera & Montoya, 2013).

El perfil ideal del emprendedor debe contener características particulares como son: la alta autoestima, necesidad de logro, disciplina, capacidad para enfrentar retos y construir ambientes positivos al iniciar un proyecto, entre otros. Algunos investigadores consideran que el espíritu emprendedor está caracterizado por el dinamismo, creatividad, innovación, flexibilidad y riesgo. (Rodríguez, Tobar, & Téllez, 2021).

Schumpeter (2020) concibe al emprendedor como “un individuo que siempre está en busca de nuevas ideas, promoviendo e incentivando nuevas combinaciones e innovaciones”. En uno de sus libros *Capitalismo, Socialismo y Democracia* menciona que el propósito principal de los emprendedores es reorganizar el modelo de la productividad al realizar una inversión.

1.2. Perfil del emprendedor

Según Herruzo, Hernández, Cardella, & Sánchez (2019) los escenarios formativos deben promover la cultura emprendedora desde sus integrantes más jóvenes, para desenvolver en ellos capacidades, responsabilidades y cambios necesarios.

Los individuos y sus características son parte del proceso a la hora de crear un negocio (Méndez, 2014). En este sentido se comprende, que la información que se obtenga permitirá caracterizar a los individuos en base a las variables como: el género, edad, nivel de educación, ocupación y determinar los factores motivacionales que los impulsan a emprender (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020).

Las características consideradas importantes para el perfil del emprendedor son las psicológicas, sociológicas y los factores del entorno. Las características sociológicas son la formación, posición social, experiencias previas. (Alda-Varas, Villardón-Gallego, & Elexpuru-Albizuri, 2017). Las psicológicas se componen de la personalidad, necesidad de logro y por último están los factores del entorno como la disponibilidad de financiación, innovación y oportunidades de negocio (Marulanda, Montoya, & Vélez, 2019) . Por ello, el perfil del empresario se ha abordado desde diversas ciencias sociales y con enfoques diferenciados. (Santoyo, Tobon, & Luna, 2020) .

Otra de las variables que se debe mencionar es el factor de género, ya que es el género femenino quien toma la iniciativa al momento de emprender sobre todo en las economías en vía de desarrollo. (Torroba, 2014).

1.3. Actividad emprendedora

Como se ha mencionado antes, el emprendimiento está obteniendo una mayor fuerza en el entorno y a su vez cada año incrementa su índice de creación, dando la oportunidad de aumentar y mejorar la vida de los jóvenes. (Arias, 2016).

Ecuador ha sido reconocido como el país que más emprende en América Latina, teniendo un 36,2% en su índice de actividad emprendedora temprana en el año 2019. Esto quiere decir que más tres millones de habitantes fueron parte de la creación de nuevos negocios (GEM, 2019). Dentro de este marco, muchos autores consideran que el emprendimiento toma fuerza a lo largo del tiempo, impulsado no solo por un factor, sino por varios de éstos.

Los negocios se enfrentan a una serie de retos a lo largo del tiempo en donde aquellos con menos trayectoria son los más afectados. Ya sea porque que estos no tienen una guía previa de cómo empezar o no identifican las problemáticas actuales, lo cual no les permite continuar con sus objetivos. Muchas veces, por este tipo de retos considerados “obstáculos” el emprendedor no culmina con los objetivos iniciales que lo motivó a empezar el negocio. Así como se mencionó antes Ecuador ostenta la tasa de emprendimientos más alta en la región sin embargo estos negocios están conformados por emprendedores nacientes y más de la mitad de estos no logra superar la barrera de los tres años (ESPAE, 2019) entre las razones por las cual mueren los nuevos negocios se encuentra la falta de innovación, poca rentabilidad y la complejidad para acceder a créditos financieros (Pesantes, 2019).

1.4. Motivación emprendedora

En otras palabras, son varios los motivos que se pueden encontrar en una persona y que inducen a que ésta inicie un negocio. Por lo que se refiere a los informes del GEM (2019) su metodología solo distinguía dos causas que motivan al emprendedor, tales son: por necesidad y por oportunidad. A partir de este año, el GEM incrementa las diferentes opciones de motivaciones para visualizar de mejor manera los matices que hay detrás de cada emprendedor. De este modo, se identifican ahora nuevos motivos para emprender:

- Marcar una diferencia a nivel mundial
- Aumentar los ingresos personales
- Tradición familiar
- Ganarse la vida por falta de empleo

Se debe tener en cuenta que las categorías antes mencionadas son incluyentes; es por ello que una persona puede responder a más de una motivación a la vez. Según los reportes propiciados por el GEM - Global Entrepreneurship Monitor (2022) más del 20% de los emprendedores manifestaron que su única motivación para emprender era ganarse la vida debido a la insuficiencia de plazas de trabajo y alrededor del 60% reportó al menos una motivación adicional a la antes mencionada. Las otras opciones tuvieron poco protagonismo como motivación única.

Además, en la revisión de la literatura y teniendo en cuenta lo afirmado por Kantis (2004) es que tanto la inversión en la tecnología como el sistema educativo son factores para fomentar la capacidad emprendedora, la innovación y la creatividad.

2. Materiales y método

El objetivo principal del presente estudio ha sido analizar el desempeño de los emprendimientos universitarios en Guayaquil, año 2021. En función de lo planteado, para cumplir con el objetivo principal se utilizó una investigación con enfoque cualitativo y con alcance descriptivo. Usando como instrumento de investigación las entrevistas a profundidad con información de fuente primaria. De manera que, estas nos permitan obtener información para analizar el rendimiento de los emprendimientos universitarios. Así como también, se recolectó datos de fuentes secundarias. De acuerdo con lo que explica Argimón (2019) este tipo de investigación “busca aumentar los conocimientos existentes a través de la descripción y la exploración de las relaciones entre fenómenos”.

Inicialmente para cumplir el primer objetivo específico, el cual es definir el perfil de los emprendedores universitarios en Guayaquil, se desarrolló una investigación tipo cualitativa, buscando información en fuentes primarias, lo cual permite conocer e indagar las características de estos. Así como también recopilar información en fuentes secundarias de otros autores y entidades que proporcionen estadísticas de jóvenes universitarios clasificados por variables como sexo, género, ocupación y edad.

El segundo objetivo de la investigación buscó identificar los factores que inciden en el éxito o fracaso de los emprendimientos universitarios en Guayaquil, usando como técnica de investigación la entrevista a profundidad. Estas fueron realizadas a cinco emprendedores de la Universidad Politécnica Salesiana y a tres expertos de coworking para pretender conocer opiniones y/o actitudes que tienen frente a los diversos escenarios de fracaso y éxito que puedan surgir, el cuestionario de preguntas se estructuró previamente a las entrevistas virtuales.

Finalmente, el tercer objetivo consistió en plantear diferentes estrategias para el éxito a largo plazo de un emprendimiento. Para cumplir esto se resolvió los dos objetivos principales detallados anteriormente. En este sentido se comprende que, en base a esos resultados se pudo analizar de manera profunda el desempeño de los emprendimientos y de esta forma se contribuyó con posibles estrategias que brinden soluciones y que un negocio propio perdure en el tiempo.

Toda la información requerida se obtuvo de las fuentes mencionadas en cada objetivo específico y los resultados se presentan por medio de tablas acompañadas de un análisis descriptivo, esto permitió comparar entre los diferentes factores que existen y poder analizar el desempeño de los negocios.

3. Resultados

Según los resultados obtenidos para definir el perfil de los emprendedores universitarios en base a las fuentes primarias muestran variables como la edad, género, motivaciones y características. Estos jóvenes radicados en la ciudad de Guayaquil son motivados por varios factores y muchos de estos tienen características similares, entre estas se destacan: la perseverancia, la constancia, la responsabilidad y la creatividad. Ellos mismos se describen como personas innovadoras y creativas. Entre sus respuestas se observó que el factor en común que tienen éstos es que actualmente comparten su iniciativa de emprender con la actividad laboral como empleado, sea esta de tiempo completo o parcial.

Cuatro de cinco emprendedores entrevistados son mujeres desde los 20 a 24 años. A diferencia de los informes del GEM - Global Entrepreneurship Monitor (2022) que indica como la proporción de hombres con nuevos negocios sigue siendo superior con más del 50% al de las mujeres alrededor del 46%, manteniendo la tendencia de los últimos años. Entre los países con mayor paridad de género, se encuentra Ecuador.

Para los negocios establecidos, se muestra una diferencia mayor, ya que se observa que los hombres cuentan con un 62% a diferencia de las mujeres propietarias con un 38% (GEM - Global Entrepreneurship Monitor, 2022). Es decir, que los hombres manifiestan una mayor autoconciencia a la hora de emprender y menor temor al fracaso pese a todas las barreras que puedan existir al iniciar un negocio.

Como se mencionó anteriormente, se entrevistó a emprendedores universitarios, muchos de ellos cursando el quinto semestre de universidad. A lo largo de los años, las personas con educación superior han mantenido el TEA superior a diferencia de las personas con educación primaria o secundaria. Del total, el 38.6% cuenta con educación post secundaria o universitaria y estuvieron involucrados en la creación de nuevos negocios. (GEM - Global Entrepreneurship Monitor, 2022).

Para poder cumplir con el segundo objetivo e identificar los factores que inciden en el éxito o fracaso se concluyó que son varios los aspectos involucrados. De los que se pudo encontrar están: las características personales en donde involucran la perseverancia, la confianza y el optimismo. Estas antes mencionadas también son parte del perfil de los emprendedores. Todos estos coincidieron que esas características son de vital importancia para que un negocio surja pese a cualquier obstáculo, así como la preparación previa y la planificación.

Los expertos, entre estos líderes de coworking recalcaron que la falta de preparación y la ignorancia en temas relevantes como en el área financiera y gestión empresarial pueden afectar al negocio, llegando a fracasar por escasez de recursos y mala administración. Esto mismo lo confirman los emprendedores, uno de ellos mencionó que su emprendimiento tuvo que cerrar por poco tiempo de dedicación a la actividad.

Por último, para los expertos mencionaron que la capacitación y el involucrarse totalmente en la gestión podrían ser alternativas que lleguen a influir en el éxito a largo plazo. Entre estas mencionaron que actualmente existen herramientas digitales, que de alguna u otra manera facilita el tiempo e información como lo son las redes sociales que se encuentran en un crecimiento exponencial, llegando a influenciar a las personas. Es por lo que sugieren que lleven su producto o servicio a otro nivel, usando las nuevas tecnologías y participando en las diferentes oportunidades que implementan las entidades como las ferias de emprendimientos.

A continuación, mediante la Tabla 1 se presentan los resultados de las entrevistas realizadas individualmente a cada emprendedor:

Tabla 1

Resultados obtenidos de las entrevistas individuales de emprendedores universitarios

Pregunta	Danna Reyes	Jurayma Cunalema	Katherine Fajardo	Victor Araujo	Stefany Arevalo
¿Cuál fue su principal motivación para crear su negocio? (necesidad de independencia, desarrollo personal, conciliación vida familiar y laboral, mayores ingresos, salida al desempleo, etc.)	Necesidad de independencia, mayores ingresos	Conciliación vida familiar y laboral	Necesidad de independencia, desarrollo personal	Mayores ingresos	Necesidad de independencia y salida al desempleo
¿Cómo evaluaría el desempeño y evolución de su negocio?	Fue bueno desde el principio ya que todo empezó en pandemia, sin embargo, cuando no soy tan constante en redes sociales disminuyen las ventas	Tuvimos la oportunidad de crecer con la ayuda de ferias para los microempresarios y hemos mejorado el giro del negocio.	Mi emprendimiento creció una vez que comencé a esforzarme con la identidad visual de las redes sociales, llegué a conectar con el cliente	En el 2020, con la aparición del covid-19 y parte del 2021, las ventas han disminuido considerablemente	El negocio tuvo buena acogida al comienzo, sin embargo, por motivos personales a veces tenía que dejar de vender y mis niveles de venta bajaban. Así que la evolución del negocio es mínima
¿Qué tipo de dificultades se le presentaron a la hora de emprender?	El miedo de no obtener ventas y crear confianza en los posibles clientes	Poco capital y el no saber administrarlo	Capital insuficiente	Una de las dificultades fue el capital inicial. También el innovar productos ya existentes para diferenciarme de la competencia y poder conseguir un espacio en el mercado	La movilización, mala gestión de envíos del calzado y devoluciones

Pregunta	Danna Reyes	Jurayma Cunalema	Katherine Fajardo	Victor Araujo	Stefany Arevalo
En la marcha del negocio, ¿cuáles fueron los mejores y peores momentos que ha experimentado éste?	<p>Mejores momentos: Cuando concreté una venta muy grande para una empresa y obtuve más clientes después de ello.</p> <p>Peores momentos: Desperdicio de tiempo y materiales por falta de seriedad del cliente</p>	<p>La oportunidad de tener ferias de emprendimiento, lo que nos ha permitido obtener grandes ventas y llegar que más gente conozca de nosotras. La peor fue cuando nos robaron la mercadería en el transporte que íbamos por insuficiencia de dinero para movilización</p>	<p>Los mejores momentos definitivamente es cuando un cliente te recomienda, sientes que valoran tu trabajo y con respecto a los peores es el hecho de trabajar con un material algo complicado como lo es la arcilla, debes trabajarla bien o desperdicias materia prima</p>	<p>Los mejores momentos sin duda alguna fueron antes del covid-19, debido a que las ventas se mantenían en un buen nivel. Por otro lado, en el 2020 la situación fue pésima que me tocó cerrar por un tiempo</p>	<p>Los mejores momentos del negocio son en temporadas altas, la clientela aprovecha y se obtienen buenas ganancias, las peores son cuando no se obtiene lo esperado y hay demasiado riesgo en cerrar</p>
¿Qué errores cree que cometió?	<p>No tener en claro el procedimiento a seguir con el método de pago, desconocimiento de gestiones administrativas/financieras y falta de constancia en canal de ventas</p>	<p>No tener un producto diferencial que aporte valor ni tener una identidad corporativa</p>	<p>No distribuir bien mis gastos, siento que al principio mi producto no costaba lo que realmente debía y no obtenía ganancias</p>	<p>No llevar un control de ventas, mucho menos un registro de inventarios</p>	<p>El error más grande es no establecer límites de cobros en mi negocio</p>
¿Cuáles han sido algunas de las principales lecciones aprendidas?	<p>La paciencia, el tratar de entender al cliente y ajustar mi producto a ello</p>	<p>Gastar lo poco que se obtenía, mala administración, falta de identidad corporativa</p>	<p>Tener paciente y confiar en mi trabajo, en mi producto. Saber invertir en materia prima y otros recursos</p>	<p>La organización, al principio no tenía organizado ni planificado nada</p>	<p>hay que tener en cuenta que el negocio no se mezcla con amistad. Hay que aprender a organizar los recursos económicos y que el cliente no siempre tiene la razón.</p>

Pregunta	Danna Reyes	Jurayma Cunalema	Katherine Fajardo	Victor Araujo	Stefany Arevalo
Reflexionando sobre la experiencia de su empresa, ¿Qué factores considera más relevantes a tener en cuenta?	Investigará diferentes proveedores y no solo comprar con uno, ser organizada, capacitarse y contar con un inventario.	El estudio del mercado, planificación previa y perseverancia	El cómo gestionas tus gastos, cómo los distribuyes, el desperdicio de materia prima, manejar bien los tiempos, ya que este producto conlleva tiempo para secarse y demás.	Innovar, conocer tu nicho y sus exigencias	Hacer préstamos para impulsar el negocio y tener asesoría financiera es un factor fundamental para poder administrar mejor el negocio
¿Podría dar cinco indicaciones básicas para gestionar de manera eficaz un negocio de estas características?	Tener un capital suficiente, organizar el tiempo, invertir en materiales, buena atención al cliente, personalización de tu emprendimiento.	Que los productos sean surtidos, creatividad en la publicidad e innovar.	Ser innovador, creativo, gestionar bien tu presupuesto, tiempo e invertir	Registro de ventas, inventarios, ahorrar, invertir e innovar	Planificar diferentes estrategias de promoción, contar con un procedimiento de cobranza, aplicar catálogos online, capacitación en ventas
¿Qué características personales tuyas considera que son importantes para alcanzar el éxito?	La constancia, la paciencia, la creatividad, administrar adecuadamente las finanzas	Perseverancia, paciencia, creatividad	Creativa, estar actualizada de las tendencias actuales, ganas de aprender, perseverante, paciente y organizada	Responsabilidad, perseverancia y organización	Responsable, respetuosa, audaz, optimista
¿Cómo cree que el entorno puede influir hoy y en el futuro en su actividad empresarial?	Creo que puede influir de manera positiva porque, aunque las redes sociales cambian constantemente y se actualizan, estás actualizaciones nos permiten mejorar nuestros planes, nuestros objetivos y nuestras ventas.	Como disponemos de varios tipos de productos siempre habrá un cliente que estará interesado porque hay de todo un poco en el bazar que tenemos	Es algo incierto, por eso hay que ver las estrategias para hacer llegar el producto, que lo conozcan y quieran consumirlo	La influencia que tiene el entorno es muchísima ya que el mercado se vuelve cada vez más exigente y la competencia avanza muy rápido, por esta razón es importante que me mantenga a la vanguardia para poder seguir compitiendo	El financiamiento es uno de los factores del entorno que pueden influir porque al realizar préstamos y el no estar obteniendo las ganancias esperadas podría entrar en una crisis económica.

Pregunta	Danna Reyes	Jurayma Cunalema	Katherine Fajardo	Victor Araujo	Stefany Arevalo
Si un joven universitario aspirara a encabezar un proyecto similar al que usted puso en marcha ¿Qué consejo le daría?	No tener miedo a lo nuevo, agregar un plus a tu producto o servicio, conocer al mercado, saber invertir en conocimientos propios	Que se den cuenta lo que el entorno necesita y se adapten, que no teman a arriesgarse	Que debe saber invertir, querer crecer y mejorar, siempre estar atento a las tendencias para adaptar el producto y hacer que se vea sofisticado.	Que los primeros meses, incluso años son duros, pero hay que mantenerse serenos y ser constante en lo que hacemos ya que con perseverancia las cosas salen mejor. Y que la tecnología es el mejor aliado de los negocios	Que debe analizar todo el panorama y poner los puntos claros para comenzar un negocio. Buscar asesoría y aprender a manejar sus recursos económicos para obtener buenos resultados.
¿Cuánto ha crecido su clientela en términos porcentuales desde que inició su actividad el día de hoy?	≥ 60%	Entre un 65% a 70%	65%	60%	40%

Nota: Esta tabla muestra como los emprendedores universitarios responden a las interrogantes que se plantearon en las entrevistas, llegando a identificar varios factores que aportaron en la investigación.

Elaboración propia

En función de lo planteado, estas evidencias iniciales podrían sugerir como estrategias de éxito a largo plazo capacitaciones que refuercen el desarrollo personal en la etapa previa del negocio, así como también el cultivo de diferentes virtudes del carácter, que ayude al emprendedor a generar confianza y autoconocimiento. Cabe considerar, por otra parte, que algunas de las herramientas de apoyo a percepción de los encuestados son: conocer a fondo el rubro, saber gestionarlo de manera adecuada y distribuir los tiempos administrativos.

Tabla 2*Análisis de respuestas de emprendedores universitarios*

Enunciado		Comentario
1	¿Cuál fue su principal motivación para crear su negocio? (necesidad de independencia, desarrollo personal, conciliación vida familiar y laboral, mayores ingresos, salida al desempleo, etc.)	El obtener mayores ingresos y sentir la necesidad de independencia fueron la motivación principal de los emprendedores entrevistados.
2	¿Cómo evaluaría el desempeño y evolución de su negocio?	La mayoría crecieron exponencialmente en pandemia ya que estos iniciaron su negocio entre 2018 – 2019. Sin embargo, a pesar de comentar que han tenido un buen desempeño en sus negocios existen tiempos en donde no hay ventas y afecta a su economía.
3	¿Qué tipo de dificultades se le presentaron a la hora de emprender?	Como muchos de ellos empezaron sus negocios de forma virtual, resaltan que lo más complicado fue adaptarse y generar confiabilidad en los posibles compradores, crear una red leal, innovar y diferenciarse en el mercado por la excesiva competencia actualmente.
4	En la marcha del negocio, ¿cuáles fueron los mejores y peores momentos que ha experimentado éste?	Comentan que encontraron la herramienta de las redes sociales como soporte para el crecimiento de su emprendimiento, se presentó como una oportunidad que ayudó a fortalecer su economía. Por otro lado, los peores momentos son las estafas virtuales, las complicadas estrategias para fidelizar a los clientes y la mala administración al iniciar su actividad.
5	¿Qué errores cree que cometió?	No llevar una apropiada gestión financiera, por lo que muchos de ellos obtuvieron pérdidas al inicio.
6	¿Cuáles han sido algunas de las principales lecciones aprendidas?	Tener en claro las políticas del negocio, investigar que requiere el nicho al cual se dirigen y evitar gastos innecesarios.
7	Reflexionando sobre la experiencia de su empresa, ¿Qué factores considera más relevantes a tener en cuenta?	La innovación, la competencia, los nuevos medios digitales y estar en constante aprendizaje acerca de su línea de negocio.
8	¿Podría dar cinco indicaciones básicas para gestionar de manera eficaz un negocio de estas características?	Estar actualizado de las tendencias que pueden influenciar positiva y negativamente a su producto o servicio, capacitarse, innovar, gestionar los tiempos.
9	¿Qué características personales suyas considera que son importantes para alcanzar el éxito?	Paciencia, responsabilidad, optimismo, perseverancia y autoconfianza
10	¿Cómo cree que el entorno puede influir hoy y en el futuro en su actividad empresarial?	El mercado se vuelve más exigente y la competencia se triplica, por eso es importante que lo que se oferte tenga una ventaja competitiva diferencial y se pueda mantener vigente. Además de factores externos de los cuales no se tiene control y estos pueden generar un impacto negativo
11	Si un joven universitario aspirara a encabezar un proyecto similar al que usted puso en marcha ¿Qué consejo le daría?	La mayoría respondió: “Que sea optimista, perseverante, paciente y que se encuentre en capacitaciones de innovación y gestión financiera” comentaron que no siempre se obtienen resultados instantáneos pero que la dedicación es necesaria para lograrlo.
12	¿Cuánto ha crecido su clientela en términos porcentuales desde que inició su actividad el día de hoy?	60% aproximadamente como promedio hasta el periodo 2021.

¹ En la tabla se detallan las entrevistas realizadas a los emprendedores universitarios tomados como muestra en la investigación, especificando los factores que incidieron en el éxito o fracaso de sus emprendimientos.

A continuación, mediante la Tabla 3 se presentan los resultados de las entrevistas individuales realizadas a expertos: En este caso se escogió un perfil específico, entre estos: expertos, consultores y líderes de coworking.

Tabla 3

Resultados obtenidos de las entrevistas individuales de expertos en coworking

Pregunta	Victoria Izquieta	Erick Fuentes	Marc Navarro
¿Cómo definiría que es emprender y por qué es importante?	Llevar su idea a la acción y lo considero importante porque durante ese transcurso cuando tú estás llevando a cabo algún objetivo alguna meta alguna idea pues vas desarrollando nuevas habilidades	Crear o revender un producto o servicio y que yo lo ofrezca a una comunidad, a un nicho y pueda generar ingresos. Lo considero importante porque hace que se desarrollen habilidades duras y blandas.	Es iniciar un proyecto que pues va a ser tu sustento
¿A qué atribuye el éxito de un emprendimiento?	La constancia, su perseverancia y el trabajo en equipo	Es la constancia, la responsabilidad y el buen trato al cliente.	Perseverancia, constancia, no rendirte, trabajar mucho. También se debe encontrar la manera con que funcione y sobre todo enamorarte de lo que tienes
¿A qué atribuye el fracaso de un emprendimiento?	El mezclar trabajo con familia y amigos, antes de emprender con un conocido, identifica sus habilidades para ver si aplica en el concepto del negocio	El fracaso es parte del proceso, decimos hasta aquí llegó, no veo resultados, pero para aquello que todo se ve bien es por la constancia y la planificación.	Estar en constante búsqueda de ideas y nuevos proyectos. El emprendimiento desgasta, tienes reinventarte y cada uno tiene que ver cómo. Se tiene que entender que parte de emprender lleva al fracaso por eso es necesario tener una visión clara

Pregunta	Victoria Izquieta	Erick Fuentes	Marc Navarro
<p>¿Conoce usted de alguno o algunos casos de emprendimientos que hayan sido impulsados por jóvenes universitarios? Comente sobre estos casos</p>	<p>Comenta que gracias al departamento en el que está actualmente conoce de varios emprendedores universitarios en donde destaca la importancia del trabajo en equipo multidisciplinario. Así mismo ha observado emprendimientos que han podido surgir y han pasado este umbral de los 3 años es porque han sido constantes, es porque han fracasado también, pero han tenido que volver</p>	<p>Ahora que trabajo aquí en el departamento de emprendimiento he conocido varios casos. Tengo un amigo que tiene un emprendimiento de tejer, lo invité a participar a la feria que teníamos en ese tiempo en la universidad, al principio tenía miedo, luego se decidió y créeme que hasta ahora toda esta semana tiene pedidos.</p>	<p>Hay uno bastante antiguo pero que es bastante interesante, hay una marca de cochecitos para niños que se llama Bugaboo y era de un chico holandés, este chico diseñó como proyecto final de carrera un cochecito y el tipo decidió que él quería fabricar eso, se convirtió en la idea de una empresa y fue un cochecito que revolucionó la industria</p>
<p>¿Cómo han evolucionado en el tiempo estos emprendimientos? ¿A qué factores atribuye este comportamiento</p>	<p>He tenido casos de chicos que a la primera idea no pegan y se desmotivan y ya piensan que el emprendimiento no es para ellos, pero la resiliencia ha sido un factor fundamental en los chicos para que ellos puedan seguir continuando, si bien es cierto no le fue bien a la primera, pero saben que esa idea tal vez no está bien orientada.</p>	<p>Se han desarrollado bien y se han adaptado a lo que pide el mercado, en mi caso, siempre busque una inspiración o sea siempre tratar de motivarse día a día porque eso es lo que nos ayuda nosotros siempre tomamos como referencia a personas exitosas.</p>	<p>Yo creo que ahora o sea todo va mucho más rápido y se enfoca mucho en lo digital, evidentemente lo digital no es fácil, pero créeme que mantener un producto físico es menos fácil que la primera. Creo que supieron manejar muy bien el marketing.</p>
<p>¿Qué factores considera que son favorables para que los jóvenes universitarios se decidan a emprender?</p>	<p>Sabemos que hoy en día hay mercados saturados y muchas áreas, pero la que más está potenciando a partir de la pandemia es la parte tecnológica entonces es una una ventaja. Son las plataformas para también llevar mi emprendimiento a otro nivel por muy tradicional que sea</p>	<p>Muchas entidades públicas brindan estos espacios, apoyando al emprendimiento, entonces hay que ver esa parte favorable.</p>	<p>Como dije, las redes sociales han ayudado un montón a que más negocios sean vistos ante el mundo, los lleva quizá a internacionalizarse, solo hay que saber aprovechar las oportunidades. Las redes crean “necesidades” y es ahí donde debemos indagar para solventar eso y poder obtener algo bueno.</p>

Pregunta	Victoria Izquieta	Erick Fuentes	Marc Navarro
<p>¿Qué factores considera que son desfavorable para que los jóvenes universitarios decidan emprender?</p>	<p>El financiamiento, es complicado empezar y muchos de ellos creen que llega por sí solo, la mayor problemática es el desconocimiento de entidades que otorgan y apoyan a los emprendedores.</p>	<p>Suelen ser la del capital o sea como que tengo esta idea, pero quién me puede ayudar, cómo puedo iniciar mi emprendimiento y hoy en día existen empresas con muchos programas, llevas tu idea y ellos pueden invertir en ti entonces como que los límites sólo están en la cabeza.</p>	<p>Para mí lo que destruye el emprendimiento es las actitudes de los gobiernos. Es decir, yo creo que hacen falta políticas de verdad</p>
<p>¿Qué oportunidades y amenazas ve usted actualmente para los emprendedores ecuatorianos?</p>	<p>Como amenaza se encuentran las políticas públicas o el poco apoyo gubernamental que los emprendedores no puedan acceder a financiamientos y como oportunidad estarían las herramientas digitales</p>	<p>Hay muchos emprendimientos que han surgido digitalmente y esto abre oportunidades a personas que no tienen el capital para tener un espacio físico. Con respecto a las amenazas podría ser el mercado ya saturado de diferentes emprendimientos porque cada uno le pone una ventaja competitiva diferencial que ya no sabes qué ingeniarte para diferenciarte del resto.</p>	<p>Existe una buena oportunidad en lo digital porque, si invertimos en esta existe una buena posibilidad de crecimiento. Por otro lado, como amenazas estaría la financiación, muchos negocios no tienen los recursos necesarios para empezar, por eso es importante conocer de entidades que ayuden a los negocios pequeños.</p>

Nota: Esta tabla muestra como los expertos responden a las interrogantes que se plantearon en las entrevistas, analizando el comportamiento de los emprendimientos universitarios.

Elaboración propia

Tabla 4
Análisis de respuestas de expertos

Pregunta		Respuesta
1	¿Cómo definiría lo que es emprender y por qué es importante?	Los expertos comentan que es llevar a cabo una idea de negocio y que es importante porque se desarrollan habilidades.
2	¿A qué atribuye el éxito de un emprendimiento?	Muchos de estos coinciden en rasgos de carácter y las diferentes habilidades duras y blandas que pueda tener el emprendedor.
3	¿A qué atribuye el fracaso de un emprendimiento?	La falta de conocimientos financieros y planificación previa al iniciar un negocio.
4	¿Conoce usted de alguno o algunos casos de emprendimientos que hayan sido impulsados por jóvenes universitarios? Comente sobre estos casos	Los expertos entrevistados afirman conocer varios casos de universitarios que decidieron emprender, en donde destacan la constancia y diferentes motivaciones que tienen estos.
5	¿Cómo han evolucionado en el tiempo estos emprendimientos? ¿A qué factores atribuye este comportamiento?	Muchos de ellos han tenido que fracasar para poder resurgir. La mayoría de sus ideas no fueron orientadas de la mejor manera por falta de planificación, sin embargo al modificar su estructura encontraron una situación mejor.
6	¿Qué factores considera que son favorables para que los jóvenes universitarios se decidan a emprender?	Actualmente tienen al alcance las herramientas digitales, además de programas que han sido creados para capacitar a los emprendedores. Así mismo se debe tener en cuenta algún modelo a seguir para incrementar su motivación.
7	¿Qué factores considera que son desfavorables para que los jóvenes universitarios se decidan a emprender?	El poco capital para poder invertir en un producto que, aparte de satisfacer las necesidades del consumidor, pueda generar una ventaja ante la competencia.
8	¿Qué oportunidades y amenazas ve usted actualmente para los emprendedores ecuatorianos?	En oportunidades se refirieron al marketing digital y a las entidades que otorgan préstamos a los emprendedores, mientras que en las amenazas encontraron el incremento de la competencia y la falta de innovación para poder ingresar en nuevos mercados.

En la tabla se detallan las entrevistas realizadas a los expertos, entre ellos se encuentran consultores y líderes de coworking.

Elaboración propia

4. Conclusiones y discusión

El análisis de los resultados obtenidos permite llegar a algunas conclusiones. En donde se destacan los factores que inciden a los emprendedores iniciar un negocio, algunos deciden emprender por oportunidad y otros por necesidad, este último tiene gran participación actualmente ya que la mayoría de los emprendedores entrevistados manifiestan que decidieron empezar sus negocios para obtener mayores ingresos. Esto indica que la motivación es parte de tener y mantener un negocio y está dado por

factores motivacionales para obtener algo a cambio. Es decir, que los emprendedores tienen una percepción de que si emprenden “obtengo mucho dinero” y no porque desarrollen diferentes habilidades como persona. Otros aspectos como la perseverancia, paciencia y optimismo y se consideró que son fundamentales al crear su negocio propio. En otras palabras, pareciera que en la percepción de estos existen características personales que conducen a la motivación de la realización del negocio. Además, la escasez de recursos se considera como el mayor obstáculo para seguir continuando con sus negocios propios.

Se podría sugerir capacitaciones que refuercen el desarrollo personal en la etapa previa del negocio, así como también el cultivo de diferentes virtudes del carácter, que ayude al emprendedor a generar confianza y autoconocimiento. Cabe considerar, por otra parte, que algunas de las herramientas de apoyo a percepción de los encuestados son: conocer a fondo el rubro, saber gestionarlo de manera adecuada y distribuir los tiempos administrativos.

Entre los factores que conlleva al fracaso es el comenzar sin una buena y estructurada planificación, cabe aquí la pregunta ¿Quién no planifica antes de iniciar un negocio?, quizá una de las respuestas sea: Quien cree conocerlo todo.

No cabe duda de que esta determinante sería algo así como un chef queriendo preparar un platillo sin considerar los ingredientes y el proceso.

Ahora bien, los factores que cooperan a que un negocio sea exitoso es identificar el mercado objetivo, saber hacia dónde dirigen su producto o servicio, así como también, capacitarse para estar en constante innovación, identificando las necesidades de su nicho y adaptando estos puntos claves a lo que se quiera ofertar.

Por último, es importante que lo jóvenes no solo emprendan por necesidad, lo ideal es que inicien sus negocios encontrando una oportunidad de crecimiento en el mercado, por ello es conveniente destacar que a parte de las habilidades financieras o que la propia idea del emprendimiento es fundamental que los jóvenes universitarios desarrollen la inteligencia emocional, el trabajo en equipo, el liderazgo y la confianza en si mismos. Todas estas capacidades mencionadas anteriormente permiten fortalecer su espíritu emprendedor.

Se recomienda encontrar modelos a seguir con quién sentirse identificados, así como también fomentar la planificación y análisis, no solo basta tener una gran idea, porque es importante que gestione un plan en donde pueda permitirles alcanzar sus objetivos, analizar a la competencia y al mercado.

5. Referencias Bibliográficas

- Alda-Varas, R., Villardón-Gallego, L., & Elempuru-Albizuri, I. (2017). Propuesta y validación de un perfil de competencias de la persona emprendedora. Implicaciones para la formación. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 10(28), 1057-1080. Recuperado el 23 de 2 de 2023, de <http://redalyc.org/html/2931/293124654006>
- Arias, D. (2016). Actitud emprendedora y estilos emocionales. Contribuciones para el diseño de la formación de futuros emprendedores. *Revista Gestión Educación*.
- Boza, C. Z. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía: El caso de Ecuador. *Revista Espacios*.
- Bucardo, A., Saavedra, M. L., & Camarena, M. E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *ScienceDirect*.
- Bustamante, J. C. (2004). *Crecimiento económico, nuevos negocios y actividad emprendedora*. Recuperado el 23 de 2 de 2023, de <https://biblat.unam.mx/en/revista/vision-gerencial/articulo/crecimiento-economico-nuevos-negocios-y-actividad-emprendedora>
- ESPAE. (2019). *Emprendimiento: 10 años sin evolución sustancial*.
- Espinoza, X. A. (2012). Las trabas al emprendimiento en Ecuador. *RETOS, Revista de ciencias de la administración y economía*, 189-199.
- García, F. J., & Cañizares, S. M. (2010). *Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género*. Recuperado el 23 de 2 de 2023, de <http://revista-eea.net/documentos/28306.pdf>
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. (2022). *Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 Global Report: Opportunity Amid Disruption*. London: GEM.
- GEM. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020*. ESPAE.
- Global Entrepreneurship Index. (2019). *Global Entrepreneurship Index*. GEDI.
- Herrera, C., & Montoya, L. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de Vista*.
- Herruzo, E., Hernández, B., Cardella, G., & Sánchez, J. (2019). *Emprendimiento e innovación: Oportunidades para todos*. Madrid: Dykinson.
- Kantis. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. IDB.
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020*. GEM.
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2019). El individuo y sus motivaciones en el proceso emprendedor. *Scielo*.

- Matiz, B. F. (2016). *Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento*. Recuperado el 23 de 2 de 2023, de <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/revista/article/view/480>
- Méndez, L. S. (2014). *Las Competencias Aplicadas al Emprendimiento*. Recuperado el 23 de 2 de 2023, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4714359>
- Moreno, J. d. (2013). *Análisis de los factores que influyen en la intención emprendedora de los estudiantes universitarios*. Recuperado el 23 de 2 de 2023, de <https://ebuah.uah.es/dspace/handle/10017/19549>
- Pesantes, K. (2019). *Ecuador, una nación de emprendedores que crean negocios de corta vida*. Guayaquil: Primicias.
- Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Scielo*.
- Ramírez, A. R. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Scielo*. Obtenido de Scielo: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762009000100005
- Ramírez, A. R. (2010). *Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial / New perspectives for understanding business entrepreneurship*. Recuperado el 23 de 2 de 2023, de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/864/4945>
- Rodríguez, G., Tobar, E., & Téllez, K. (2021). El emprendedor y su papel en cada etapa del emprendimiento. *Scielo*.
- Salcedo, V. (2018). El emprendimiento de los estudiantes universitarios en Ecuador. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*.
- Santoyo, D., Tobón, S., & Luna, J. (2020). Análisis conceptual sobre los millennial, una generación de restos, distinción de la actitud emprendedora. *In Crescendo*.
- Sastre, R. F. (2013). La motivación emprendedora y los factores que contribuyen con el éxito del emprendimiento. *Ciencias Administrativas*.
- Schumpeter, J. (2020). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Nueva York: Harper and Row.
- Toro, C. L. (2014). *Características de emprendimiento social de los jóvenes en estudios previos a los universitarios*. Recuperado el 23 de 2 de 2023, de <http://eprints.ucm.es/27578>
- Torroba, L. (2014). *Factores claves en el desarrollo del emprendimiento*. Madrid.
- Zambrano, J., & Lasio, V. (2017). *Jóvenes emprendedores en Ecuador 2012-2017*. Guayaquil: ESPAE.
- Zuleta, C., & Vanessa, K. (2013). *Emprendimientos de oportunidades de negocio*. Recuperado el 23 de 2 de 2023, de http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5800/tesis-cs-ec-canelo.pdf

Anexos

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema del trabajo de titulación: Análisis del desempeño de los emprendimientos universitarios en Guayaquil, año 2021

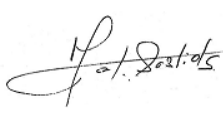
Autor: Jimeliz Thais Zambrano Riera

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Entrevista a emprendedores universitarios

Objetivos General: Analizar el desempeño de los emprendimientos desarrollados para poder identificar los factores que inciden en el éxito o fracaso de estos.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación /instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1 ¿Cuál fue su principal motivación para crear su negocio? (necesidad de independencia, desarrollo personal, conciliación vida familiar y laboral, mayores ingresos, salida al desempleo, etc.)	X		X					X	

2 ¿Cómo evaluaría el desempeño y evolución de su negocio?	X		X				X		
3 ¿Qué tipo de dificultades se le presentaron a la hora de emprender?	X		X				X		
4 ¿En la marcha del negocio, ¿cuáles fueron los mejores y peores momentos que ha experimentado éste?	X		X				X		
5 ¿Qué errores cree que cometió?	X		X				X		
6 ¿Cuáles han sido algunas de las principales lecciones aprendidas?	X		X				X		
7 reflexionando sobre la experiencia de su empresa, ¿Qué factores considera más relevantes a tener en cuenta?	X		X				X		
8 ¿Podría dar cinco indicaciones básicas para gestionar de manera eficaz un negocio de estas características?	X		X				X		
9 ¿Qué características personales tuyas considera que son importantes	X		X				X		

para alcanzar el éxito?									
10 ¿Cómo cree que el entorno puede influir hoy y en el futuro su actividad empresarial?	X		X				X		
11 Si un joven universitario aspirara a encabezar un proyecto similar al que usted puso en marcha ¿Qué consejo le daría?	X		X				X		
12 ¿Cuánto ha crecido su clientela en términos porcentuales desde que inició su actividad hasta el día de hoy?	X		X				X		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: MARCELO BASTIDAS Profesión: ING EN ESTADISTICA Cargo: DOCENTE Fecha: 20/02/2023						Firma:  C.I. 0910621465		

Observaciones

Generales _____

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

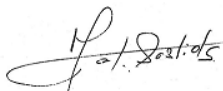
Tema del trabajo de titulación: Análisis del desempeño de los emprendimientos universitarios en Guayaquil, año 2021

Autor: Jimeliz Thais Zambrano Riera

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Entrevista a expertos

Objetivos General: Analizar el desempeño de los emprendimientos desarrollados para poder identificar los factores que inciden en el éxito o fracaso de estos.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación /instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1 ¿Cómo definiría lo que es emprender y por qué es importante?	X		X					X	
2 ¿A qué atribuye el éxito de un emprendimiento?	X		X					X	
3 ¿A qué atribuye el fracaso de un emprendimiento?	X		X					X	
4 ¿Conoce usted de alguno o algunos casos de emprendimientos que hayan sido impulsados?	X		X					X	

por jóvenes universitarios mente sobre estos casos									
5 ¿Cómo han evolucionado en el tiempo estos emprendimientos? ¿A qué factores atribuye este comportamiento?	X		X					X	
6 ¿Qué factores considera que son favorables para que los jóvenes universitarios se decidan a emprender?	X		X					X	
7 ¿Qué factores considera que son desfavorables para que los jóvenes universitarios se decidan a emprender?	X		X					X	
8 ¿Qué oportunidades y amenazas ve usted actualmente para los emprendedores ecuatorianos?	X		X					X	
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: MARCELO BASTIDAS Profesión: ING EN ESTADISTICA Cargo: DOCENTE Fecha: 20/02/2023						Firma:  C.I. 0910621465		

Observaciones
Generales _____

GUÍA DE ENTREVISTAS

ENTREVISTA A EMPRENDEDORES UNIVERSITARIOS

Información general

Nombre del negocio: Maida Jewels

Actividad principal del negocio: Venta de artículos de bisutería

Fecha de creación y estado actual del negocio (cerrado, estancado, en expansión): 2019, expansión

Nombre y datos del emprendedor:

Nombres completos

Danna Maite Reyes Calderón

Cédula

0931188288

Correo electrónico

dannamaite362@gmail.com

Número telefónico

0968611426

Actividad o cargo principal

Estudiante - Emprendedora

Descripción del perfil

Guayaquileña de 21 años, actualmente estudiante de comunicación social de la UPS, emprendedora desde los 19 años una idea que surgió en pandemia como una necesidad por generar ingresos propios. Fan de la creatividad, de la innovación y de estar actualizada en las tendencias sociales y digitales.

PREGUNTAS:

- **¿Cuál fue su principal motivación para crear su negocio? (necesidad de independencia, desarrollo personal, conciliación vida familiar y laboral, mayores ingresos, salida al desempleo, etc.).**

Bueno, en primer lugar, mi negocio es todo vía online. Entonces, por donde más yo me manejo es por vía WhatsApp o vía Instagram, que es donde más me comunico con mis seguidores y es allí donde yo puedo realizar ventas. Normalmente lo que yo hago son todo tipo de accesorios, tanto para caballeros como para damas, también accesorios para parejas, todo tipo de accesorio. En lo que yo me caracterizo en mi emprendimiento es en la personalización. Mi cliente me envía una imagen y mira, quiero esto. Si yo le digo bueno, mira, puedo ponerle esto, le podemos añadir esto, le puedo hacer así, dime qué colores deseas, todo es personalizado y va de acuerdo con el gusto del cliente. No tengo un accesorio establecido, como tal... Bueno, puede ser quizás los anillos, que son los accesorios que no necesitan como un patrón específico. Es lo único que

creo que no puede ser personalizado, pero de allí lo demás es todo personalizado. Y bueno, en cuanto a por qué yo realicé mi negocio, en primer lugar, yo lo inicié en la pandemia. Entonces, lo que yo quería era un recurso extra, en ese tiempo solo estaba estudiando. Entonces, uno siempre, más que todo las mujeres, siempre nos gusta darnos, no sé, ese pequeño gusto y ya no quería pedirles a mis padres.

Por eso decidí emprender y eso fue a través de la pandemia y porque quería un ingreso extra para mí.

- **¿Cómo evaluaría el desempeño y evolución de su negocio?**

Bueno, la verdad es que ha ido evolucionando muy bien. A mí me cuesta ser un poco constante en las redes sociales debido a que tengo cosas que hacer aparte de mi emprendimiento. Pero desde el principio fue muy bueno, ya que desde la pandemia todo el mundo estaba con su celular. Entonces, fue mucho más fácil incrementar las ventas mediante las redes sociales. Lo que más utilizaba, como les mencioné, es Instagram y WhatsApp y Facebook, pero muy poco. Lo que más utilizaba era Instagram y luego se lo dirigía a WhatsApp. Pero sí, o sea, ha sido un buen incremento. Normalmente, clientes que he tenido desde que inicié los tengo hasta ahora y siempre me hacen pedidos, no sé, para su mamá, para su hermana, para su tía, para su enamorada. Bueno, para cualquier persona especial que ellos quieran hacer un pequeño obsequio.

- **¿Qué tipo de dificultades se le presentaron a la hora de emprender?**

Siendo sincera, no hubo gran dificultad porque todo era vía online y lo que yo realizaba era fotos, videos y los publicaba y amigos míos compartían. Pero creo que lo más complicado es poder tener más seguidores y que las personas crean que tu producto es real, o sea, que tu tienda es real, que no es simplemente que publicas imágenes y ya no, sino concretar y decir, ¿Sabes qué? O sea, tu pedido sí va a llegar, se está realizando y normalmente lo que yo hago es enviarles fotos a mis clientes de, Mira, voy empezando, así iba quedando, dime si te gusta o no, para poderle agregar otra cosa. Entonces, creo que eso es lo más complicado, establecerse hacia los clientes, saber que somos reales.

- **¿En la marcha del negocio, cuáles fueron los mejores y peores momentos que ha experimentado éste?**

La mejor experiencia fue cuando me hicieron un contrato muy grande para una empresa reconocida aquí del país. Me hicieron un pedido para una campaña que iban a realizar. Hice mil pulseras, creo. Las hice todas yo sola, todo el empaque yo sola, fui a comprar yo sola. Creo que ese fue como el mejor momento. Obviamente, no voy a mentir. Si fue un poco estresante porque era bastante y lo hacía yo sola, pero fue un pedido grande, fue un pedido que a la gente le gustó porque yo estuve en el lugar cuando se entregaban estas pulseras y a la gente les gustaba, se las ponía y decían, Qué bonito. Entonces, creo que eso para mí fue lo más satisfactorio. O sea, me costó, sí, pero fue satisfactorio ver que a la gente le gustaba mi producto. Y el peor momento, he tenido varios, pero una vez a sí mismo tuve un pedido un poco grande y la persona que me lo pidió no me canceló, no me había cancelado todavía. Entonces, la persona ya no me volvió a responder y yo me quedé con ese producto allí, así con ese producto todo hecho y no vendido.

- **¿Qué errores cree que cometió?**

El primero, como lo mencioné, fue lo del cobro de mis productos. Ese creo que fue el primer error y luego, bueno, como les mencionaba, aprendí y ahora lo he mejorado. El segundo es que al principio no era tan constante con mis redes sociales, porque yo estudio, entonces se me hacía un poco complicado. Me falta un poco de constancia en cuanto a las redes sociales, pero creo que esos son los más fuertes, debido a que, en las redes sociales, como sabemos, siempre hay actualizaciones, siempre hay nuevas cosas que aprender, siempre hay nuevas herramientas que ayudan al emprendedor a crecer y hacer notar su producto. Entonces, creo que eso es un poco de errores en cuanto a la parte digital y bueno, la parte financiera también. Pero bueno, la parte financiera ya he aprendido un poco y en la parte digital también, ya que estudio comunicación y eso me ha servido.

- **¿Cuáles han sido algunas de las principales lecciones aprendidas?**

La paciencia, porque he tenido clientes que han sido complicados, bueno, en cuanto a cómo quieren su producto

- **Reflexionando sobre la experiencia de su empresa, ¿Qué factores considera más relevantes a tener en cuenta?**

Investigar diferentes proveedores y no solo comprar con uno, ser organizada, capacitarse y contar con un inventario.

- **¿Podría dar cinco indicaciones básicas para gestionar de manera eficaz un negocio de estas características?**

Tener un capital, no debe ser mucho, pero si lo necesario depende de lo que venderás, organizar el tiempo para no colapsar, invertir en buenos productos para no quedar mal con tus clientes, dar buena atención de manera digital y presencial, darle personalización a tu emprendimiento, con esto me refiero a que puede haber un negocio parecido al tuyo, pero no igual.

- **¿Qué características personales tuyas considera que son importantes para alcanzar el éxito?**

La constancia porque puede ser muy agotador subir contenido constantemente. La paciencia porque es lo que se requiere para alcanzar los objetivos a corto y largo plazo, además de tenerlo con los clientes. La creatividad ya que con ella puedo crear nuevas ideas y mostrarlo a mis clientes. Y por último la buena administración de mis finanzas debido que con ellas puedo saber qué y cuánto gasto.

- **¿Cómo cree que el entorno puede influir hoy y en el futuro en su actividad empresarial?**

Puede influir de manera positiva, como mi marca es online las redes sociales es por donde yo hago ventas y son las que me sirven para llegar a mi público objetivo por ello creo que el futuro de mi marca está en crecimiento ya que, aunque las redes sociales cambian constantemente y se actualizan, estas actualizaciones nos permiten a los emprendedores a mejorar nuestros planes, nuestros objetivos y nuestras ventas.

- **Si un joven universitario aspirara a encabezar un proyecto similar al que usted puso en marcha ¿Qué consejo le daría?**

Primero a arriesgarse y no tener miedo, el miedo solo nos detiene, aunque existan muchos negocios parecidos al tuyo, ninguno va a ser igual, porque como emprendedor siempre se debe ofrecer un plus a nuestro producto o servicio. Buscar buenos proveedores y saber invertir , tener buena administración de mis gastos e ingresos, empezar con poco e ir invirtiendo en más con el tiempo y no rendirse si ves que en los primeros meses las ventas son bajas, siempre mejora.

- **¿Cuánto ha crecido su clientela en términos porcentuales desde que inició su actividad hasta el día de hoy?**

Un 60% o un poco más

Información general

Nombre del negocio: Cleo Store

Actividad principal del negocio: Venta de artículos de bazar

Fecha de creación y estado actual del negocio (cerrado, estancado, en expansión): 2019, expansión

Nombre y datos del emprendedor:

Jurayma Betzabeth Cunalema Solis

Cédula

0922375910

Correo electrónico

juraymacunalema@gmail.com

Número telefónico

0968527253

Actividad o cargo principal

Estudiante - Emprendedora

Descripción del perfil

Estudiante universitaria, creativa, en busca de nuevas oportunidades en el mercado, capaz de enfrentar riesgos. Actualmente mantiene un negocio en conjunto con su hermana, vieron la posibilidad en pandemia y abrieron su negocio.

PREGUNTAS:

- **¿Cuál fue su principal motivación para crear su negocio? (necesidad de independencia, desarrollo personal, conciliación vida familiar y laboral, mayores ingresos, salida al desempleo, etc.).**

El mío por mi hermana, porque ella siempre ha querido trabajar, entonces cuando empezó la pandemia hubo momentos muy difíciles y no había de dónde.

Mi motivación fue ver que ella no se quedaba quieta y yo ok, yo voy a seguir eso también, fue más por necesidad en esos tiempos

- **¿Cómo evaluaría el desempeño y evolución de su negocio?**

Ha sido muy bueno porque incluso ya no solo vamos a feria, sino que ella tiene un puesto fijo en playas. Al principio obviamente como todo negocio a veces no vendíamos, se gastaba 20 USD en el viaje y se ganaba 5. No todo es como uno quiere, pero la luchamos y nos mantuvimos firmes, no es como que podía tener un emprendimiento y voy a obtener las ganancias así de rápido, muchas veces tenemos que perder al principio.

- **¿Qué tipo de dificultades se le presentaron a la hora de emprender?**

Creo que sobre todo la movilización ya que eran artículos de bazar había que llevar mucha mercadería entonces siempre andábamos con cajitas y todo eso. No contaba con capital suficiente. Como te digo al principio no nos fue bien o sea los primeros meses salíamos en contra. Entonces yo creo que una de las dificultades fue la movilización y la otra es que creo que teníamos muchas cosas de mujeres al principio no compramos nada para hombres, solo estaba enfocado en productos femeninos, tuvimos que surtir todo.

- **¿En la marcha del negocio, cuáles fueron los mejores y peores momentos que ha experimentado éste?**

Yo creo que fue en un fin de año donde fuimos a playas e hicimos muchísimo dinero, se vendió la mayoría de las cosas, creo que fue la venta más grande que hemos tenido desde que empezamos y de ahí el peor el peor fue cuando una vez transportándonos pedimos una camioneta, dejamos la mercadería en la parte de atrás y en un semáforo nos robaron toda la mercadería. Lloramos bastante, así hay momentos.

- **¿Qué errores cree que cometió?**

Yo creo que el no tener este un producto estrella, que nos distinga, es como que no hay algo específico, no te buscan por algo específico simplemente que si necesitas algo puedes ir al bazar, pero no es como por ejemplo en un negocio donde tú tienes algo y ya la gente sabe que va a comprar eso, algo como que te define como negocio.

Creo que importante porque es cómo el cliente nos va a recordar, ese emprendimiento vende carteras o este emprendimiento vende tazas personalizadas, en fin.

- **¿Cuáles han sido algunas de las principales lecciones aprendidas?**

Gastarte lo poco que ganas, si es que llegas a ganar, creo que fue un error de principiante, nos emocionamos por las primeras ventas y dijimos vamos a comprarnos todo lo que queremos -risas- no teníamos para comprar la mercadería de nuevo, nos generó otro costo adicional.

La otra es no tener el producto definido y la otra pienso que es trabajar con publicidad, es complicado manejar una red social, creo que toma mucho tiempo, al menos si lo quiere hacer bien.

- **Reflexionando sobre la experiencia de su empresa, ¿Qué factores considera más relevantes a tener en cuenta?**

Yo creo que el estudio del mercado, creo que es un error gravísimo empezar un emprendimiento a ciegas no considerar a tu público objetivo, ver la factibilidad de tu negocio, hay que tenerlo en cuenta, como te digo nosotros empezamos así de la nada, por una necesidad. Yo creo que si hubiésemos tenido un poquito más de conciencia en cuanto al estudio de mercado hubiese ido mejor, planificar antes de empezar.

Hay que tener mucha perseverancia, eso no es fácil, es una lucha constante contigo mismo, tienes que tener claro lo que quieres, solo así vas a crecer pese a cualquier situación, los primeros meses al menos, quizás hasta años te vas a desilusionar mucho ya después verás resultados.

- **¿Podría dar cinco indicaciones básicas para gestionar de manera eficaz un negocio de estas características?**

Que se ha surtido, en mi caso es un bazar, esto debe tener de todo un poco, así mismo, contar con un espacio físico para distribuir los diferentes productos y tal vez gestionar varios métodos de pago, ya que se han perdido ventas grandes porque el cliente prefiere cancelar con tarjeta o algo así, pero para ellos debes ver si es factible trabajar así, dependerá de la demanda que tenga tu negocio y ver si es viable.

También considerar la publicidad y promociones, cosas llamativas para tus clientes y, por último, definitivamente innovar, traer productos que no los encuentras fácilmente y se acomode a todo uso.

- **¿Qué características personales tuyas considera que son importantes para alcanzar el éxito?**

Perseverancia, paciencia, creatividad. Cuando vamos a ferias, hacemos tómbolas, se vende el ticket por un dólar y el cliente se va feliz con un producto nuestro, esas cosas llaman la atención.

- **¿Cómo cree que el entorno puede influir hoy y en el futuro en su actividad empresarial?**

Creo que podría influir para bien, ya que, como vendemos de todo un poco, nunca nos estancamos, es decir, sale un producto nuevo y lo podemos fácilmente adicionar a nuestra cartera de productos, ya no nos define algo como tal

- **Si un joven universitario aspirara a encabezar un proyecto similar al que usted puso en marcha ¿Qué consejo le daría?**

Que se den cuenta lo que el entorno necesita y se adapten, que no teman a arriesgarse, no todo marcha bien al principio, pero si se hace meticulosamente puede salir mejor.

- **¿Cuánto ha crecido su clientela en términos porcentuales desde que inició su actividad hasta el día de hoy?**

Yo diría que un 65-70 %. La pandemia nos ayudó mucho y el estar presente en cada feria de emprendimiento nos ha ayudado bastante.

Información general

Nombre del negocio: Hey Musa

Actividad principal del negocio: Elaboración a mano de artesanías 100% con arcilla

Fecha de creación y estado actual del negocio (cerrado, estancado, en expansión): 2019, cerrado

Nombre y datos del emprendedor:

Katherine Lisbeth Fajardo Ramírez

Cédula

0932436595

Correo electrónico

Kfajardoramirez1.11@gmail.com

Número telefónico

0981227589

Actividad o cargo principal

Estudiante - Emprendedora

Descripción del perfil

Dedicada a la creación de porta accesorios o porta inciensos de arcilla. Me gusta realizar esta actividad porque a más de generar un ingreso me relaja, transmite calma y deja fluir mi creatividad. Me encanta dibujar siempre que tengo un tiempo libre y comprar artesanías locales.

PREGUNTAS:

- **¿Cuál fue su principal motivación para crear su negocio? (necesidad de independencia, desarrollo personal, conciliación vida familiar y laboral, mayores ingresos, salida al desempleo, etc.).**

Te comento que hace 6 meses yo dejé mi emprendimiento en pausa porque comencé a trabajar, se me hizo muy pesado entonces decidí ponerle alto y no sé hasta cuándo pueda volver a retomar. Te mentiría si dijera que fue por necesidad, realmente fue porque no tenía algún pasatiempo, eran las clases virtuales y no conseguía trabajo, quería sentirme productiva y esto me gustaba mucho, lo disfruto.

- **¿Cómo evaluaría el desempeño y evolución de su negocio?**

Ha ido muy bien hasta que lo dejé, recuerdo que no pasaba de 30 seguidores, luego que comencé a subir más fotos y encontré un spot que se ajuste a mi estilo, me di cuenta que estaba creando clientes pendientes a mis redes. Esto me ayudó mucho, los reels que todavía siguen en tendencia, llaman la atención de quien lo ve, es como generar publicidad sin pagar, es algo orgánico.

- **¿Qué tipo de dificultades se le presentaron a la hora de emprender?**

No contar con el suficiente capital para empezar, me ayudó mi mamá, pero era algo que realmente quería y se logró.

- **¿En la marcha del negocio, cuáles fueron los mejores y peores momentos que ha experimentado éste?**

Los mejores momentos es cuando un cliente me recomienda o me sube en sus historias, eso me llena mucho, al menos el trabajo que hago es complejo y valoro eso.

Los peores momentos es cuando he perdido la paciencia y me frustra ver que el acabado de la arcilla no quedó como esperaba, es una técnica que mejoraba día tras día.

- **¿Qué errores cree que cometió?**

No distribuir adecuadamente mis gastos, siento que al principio mi producto no costaba lo que realmente era, hasta que un día me enfoqué en eso y pude sacar el precio real y mi ganancia

- **¿Cuáles han sido algunas de las principales lecciones aprendidas?**

Tener paciencia y confiar en lo que hago, en mi producto. Considero que es la principal, además de invertir en la materia prima y otros recursos, no siempre me voy a lo más económico, porque quiero brindar un producto de calidad, no significa que eso es igual a costoso, pero me gusta ver bien lo que me va a funcionar y saber usar correctamente todo para tener un gran producto, que lo vean en las fotos lindas es real.

- **Reflexionando sobre la experiencia de su empresa, ¿Qué factores considera más relevantes a tener en cuenta?**

El cómo gestionas tus gastos, cómo los distribuyes, el desperdicio de materia prima, manejar bien los tiempos, ya que este producto conlleva tiempo para secarse y demás.

- **¿Podría dar cinco indicaciones básicas para gestionar de manera eficaz un negocio de estas características?**

Ser innovador, creativo, gestionar bien tu presupuesto, tiempo e invertir

- **¿Qué características personales tuyas considera que son importantes para alcanzar el éxito?**

Definitivamente ser creativa, es lo que me caracteriza, en este negocio debes implementar variedad de modelos, investigar los colores en tendencia y demás. Ser paciente, perseverante y organizada.

- **¿Cómo cree que el entorno puede influir hoy y en el futuro en su actividad empresarial?**

Es algo incierto, muchas personas no consumen lo que vendo, es una constante lucha con que la gente compre productos nacionales, por eso hay que ver las estrategias para hacer llegar el producto, que lo conozcan y quieran consumirlo.

- **Si un joven universitario aspirara a encabezar un proyecto similar al que usted puso en marcha ¿Qué consejo le daría?**

Que debe saber invertir, querer crecer y mejorar, siempre estar atento a las tendencias para adaptar el producto y hacer que se vea sofisticado.

- **¿Cuánto ha crecido su clientela en términos porcentuales desde que inició su actividad hasta el día de hoy?**

En el tiempo que estuve emprendiendo podría decir que un 65%

Información general

Nombre del negocio: Cielo vintage

Actividad principal del negocio: Venta de ropa

Fecha de creación y estado actual del negocio (cerrado, estancado, en expansión): 2020, expansión

Nombre y datos del emprendedor:

Victor Patricio Araujo Plua

Cédula

2000111472

Correo electrónico

victorskott@gmail.com

Número telefónico

0990820659

Actividad o cargo principal

Estudiante - Emprendedor

Descripción del perfil

Estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana y joven emprendedor desde los 19 años que le gusta buscar nuevas oportunidades para poder generar ingresos.

Se considera una persona activa en redes para estar al tanto de las nuevas tendencias en el mercado internacional para implementarlas en el mercado ecuatoriano.

PREGUNTAS:

- **¿Cuál fue su principal motivación para crear su negocio? (necesidad de independencia, desarrollo personal, conciliación vida familiar y laboral, mayores ingresos, salida al desempleo, etc.).**

La principal motivación fue el poder contar con una fuente adicional de ingresos.

- **¿Cómo evaluaría el desempeño y evolución de su negocio?**

En el 2020, con la aparición del covid-19 y parte del 2021, las ventas han disminuido considerablemente.

- **¿Qué tipo de dificultades se le presentaron a la hora de emprender?**

Una de las dificultades fue el capital inicial. También el innovar productos ya existentes para diferenciarme de la competencia y poder conseguir un espacio en el mercado.

- **¿En la marcha del negocio, cuáles fueron los mejores y peores momentos que ha experimentado éste?**

Los mejores momentos sin duda alguna fueron antes del covid-19, debido a que las ventas se mantenían en un buen nivel. Por otro lado, en el 2020 la situación fue pésima que me tocó cerrar por un tiempo.

- **¿Qué errores cree que cometió?**

No llevar un control de ventas, mucho menos un registro de inventarios.

- **¿Cuáles han sido algunas de las principales lecciones aprendidas?**

La organización es clave, ya que nos permite tener mayor conocimiento sobre las cuentas y movimientos de las operaciones del negocio.

- **Reflexionando sobre la experiencia de su empresa, ¿Qué factores considera más relevantes a tener en cuenta?**

Sin duda la innovación, hay que estar pendiente a las nuevas tendencias y exigencias del mercado para tratar de satisfacer las necesidades de los clientes.

- **¿Podría dar cinco indicaciones básicas para gestionar de manera eficaz un negocio de estas características?**

Registro de ventas
Inventarios
Ahorrar
Invertir
Innovar

- **¿Qué características personales suyas considera que son importantes para alcanzar el éxito?**

Responsabilidad, organización y perseverancia.

- **¿Cómo cree que el entorno puede influir hoy y en el futuro en su actividad empresarial?**

La influencia que tiene el entorno es muchísima ya que el mercado se vuelve cada vez más exigente y la competencia avanza muy rápido, por esta razón es importante que me mantenga a la vanguardia para poder seguir compitiendo.

- **Si un joven universitario aspirara a encabezar un proyecto similar al que usted puso en marcha ¿Qué consejo le daría?**

Que los primeros meses, incluso años son duros, pero hay que mantenerse serenos y ser constante en lo que hacemos ya que con perseverancia las cosas salen mejor. Y que la tecnología es el mejor aliado de los negocios.

- **¿Cuánto ha crecido su clientela en términos porcentuales desde que inició su actividad hasta el día de hoy?**

Desde mi perspectiva, creo que aproximadamente un 60% debido a las diferentes estrategias implementadas para fidelizar a los clientes y atraer a nuevos.

Información general:**Nombre del negocio:** Novedades Jami**Actividad principal del negocio:** Venta de calzados por catálogos**Fecha de creación y estado actual del negocio (cerrado, estancado, en expansión):**

Hace 3 años - Estancado

Nombre y datos del emprendedor:

Stefany Jamileth Arevalo Robinzon

Cédula de identidad

0804364792

Correo

jamiletharevalo47@gmail.com

Teléfono**0980286484****Cargo - Institución**

Estudiante - Emprendedora

Perfil del entrevistado

Soy Stefany, tengo 21 años y nací en la provincia de Esmeraldas. Después de haberme graduado del bachillerato en el 2019 decidí buscar la manera de emprender para generar ingresos. Durante el 2020 cuando vino la pandemia seguía dudando, sin embargo, la tecnología permitió que avanzara con mi idea y pude entrar en el negocio.

Me gusta la idea de generar ingresos para mis gastos personales, es una salida del desempleo de manera grata.

PREGUNTAS:

- **¿Cuál fue su principal motivación para crear su negocio? (necesidad de independencia, desarrollo personal, conciliación vida familiar y laboral, mayores ingresos, salida al desempleo, etc.).**

Necesidad de independencia y salida al desempleo.

- **¿Cómo evaluaría el desempeño y evolución de su negocio?**

El negocio tuvo buena acogida al comienzo, sin embargo, por motivos personales a veces tenía que dejar de vender y mis niveles de venta bajaban. Así que la evolución del negocio es mínima.

- **¿Qué tipo de dificultades se le presentaron a la hora de emprender?**

Al principio en el tema de movilidad ya que comencé en pandemia y mi negocio es desde casa. Otra dificultad que se presentaba eran los envíos erróneos del calzado y la devolución del mismo.

- **¿En la marcha del negocio, cuáles fueron los mejores y peores momentos que ha experimentado éste?**

Los mejores momentos del negocio son en temporadas altas como las festividades de navidad y año nuevo. Los peores momentos son en temporada baja que es desde enero, en febrero sube un poco por carnaval y en marzo vuelve a bajar. Esto significa que hay poco ingreso económico para el negocio.

- **¿Qué errores cree que cometió?**

El error más grande es no establecer límites de cobros en mi negocio, me trajo estragos.

- **¿Cuáles han sido algunas de las principales lecciones aprendidas?**

Bueno, hay que tener en cuenta que el negocio no se mezcla con amistad. Hay que aprender a organizar los recursos económicos y que el cliente no siempre tiene la razón.

- **Reflexionando sobre la experiencia de su empresa, ¿Qué factores considera más relevantes a tener en cuenta?**

Hacer préstamos para impulsar el negocio es una buena idea, siempre y cuando cumpla con los pagos requeridos y accesibles para no perder. Tener asesoría es un factor fundamental para tener más conocimientos y administrar mejor el negocio.

- **¿Podría dar cinco indicaciones básicas para gestionar de manera eficaz un negocio de estas características?**

Planificar diferentes estrategias de promoción, contar con un procedimiento de cobranza, aplicar catalogos online, capacitación en ventas

- **¿Qué características personales suyas considera que son importantes para alcanzar el éxito?**

Responsable
Respetuoso
Inteligente y audaz
Optimista

- **¿Cómo cree que el entorno puede influir hoy y en el futuro en su actividad empresarial?**

Creería que el financiamiento es el factor de entorno con mayor impacto a esta actividad, ya que en este tipo de emprendimiento existe gran variedad de competencias, que implicar invertir y financiar prendas para obtener una ventaja dentro del mercado.

- **Si un joven universitario aspirara a encabezar un proyecto similar al que usted puso en marcha ¿Qué consejo le daría?**

Que debe analizar todo el panorama y poner los puntos claros para comenzar un negocio. Buscar asesoría y aprender a manejar sus recursos económicos para obtener buenos resultados.

- **¿Cuánto ha crecido su clientela en términos porcentuales desde que inició su actividad hasta el día de hoy?**

Creció un 40%

ENTREVISTA A EXPERTOS

DATOS INFORMATIVOS DE LOS EXPERTOS:

Nombres completos

Lizbeth Victoria Izquieta Chévez

C.I.

0926595067

Correo

lizquieta@ups.edu.ec

No. De celular:

0992780032

Cargo, institución:

Directora técnica de emprendimiento e innovación – Universidad Politécnica Salesiana

PREGUNTAS

- **¿Cómo definiría lo que es emprender y por qué es importante?**

Desde mi punto de vista no tiene que ver mucho con ventas, tiene que ver con las ganas de querer hacer algo, de querer llegar a esa meta, de emprender un viaje porque es dar un paso hacia un objetivo específico. Emprender en temas de negocios pues obviamente es llevar su idea a la acción y lo considero importante porque durante ese transcurso cuando tú estás llevando a cabo algún objetivo alguna meta alguna idea pues vas desarrollando nuevas habilidades

- **¿A qué atribuye el éxito de un emprendimiento?**

Obviamente el tema de la constancia, su perseverancia y el trabajo en equipo, yo de lo que he podido observar y soy consciente es que llegar a la cima es difícil, pero tú puedes hacer grandes cosas.

- **¿A qué atribuye el fracaso de un emprendimiento?**

Si hablamos del emprendimiento estudiantil, uno de los factores que he podido observar es que se unen por afinidad, porque es mi amigo, porque es mi familia, porque le tengo confianza, pero más no nos damos cuenta de las habilidades que tenga esa persona entonces en el momento de unirnos por afinidad es probable que fracase.

Hoy en día los estudios también indican que estas relaciones personales o problemas con la familia también están afectando al cierre de muchos negocios

- **¿Conoce usted de alguno o algunos casos de emprendimientos que hayan sido impulsados por jóvenes universitarios? Comente sobre estos casos**

En este espacio han pasado muchos emprendimientos de los cuales, pues algunos llegan solo a una idea, otros continúan. Cuando no hay trabajo en

equipo pues hace que se disuelva y otros que hacen un buen equipo, un equipo multidisciplinario y cuando me refiero a multidisciplinario quiere decir que vinculan muchas carreras, hay equipos que tienen chicos que inculcan pues conocimientos diferentes entonces hay un líder que es influyente. He podido observar que estos emprendimientos que han podido surgir y han pasado este umbral de los 3 años es porque han sido constantes, es porque han fracasado también, pero han tenido que volver. Hay un término en el emprendimiento que se llama pivotear la idea entonces cuando tú pivotes la idea quiere decir que le voy a dar un cambio a esa idea tal vez no fue por ese camino que tenía que irme, tal vez tengo que buscar otras alternativas y volver a intentar. Hemos tenido el caso de unos chicos que estaban en el tema de reciclaje del vidrio y con ese vidrio ellos convertían en detalles, cosas y ellos se rindieron muchas veces, pero mantienen todavía su negocio todo en temas de vidrio se llama new glass estudiantes de ingeniería industrial.

- **¿Cómo han evolucionado en el tiempo estos emprendimientos? ¿A qué factores atribuye este comportamiento?**

Bueno uno de los factores como te digo es cuando tienes toda esta capacidad del desarrollo de habilidades, tiene que ver mucho con la resiliencia, anteponerme ante algo que me pase sea malo.

He tenido casos de chicos que a la primera idea no pegan y se desmotivan y ya piensan que el emprendimiento no es para ellos, pero la resiliencia ha sido un factor fundamental en los chicos para que ellos puedan seguir continuando, si bien es cierto no le fue bien a la primera, pero saben que esa idea tal vez no está bien orientada, lo vuelven a intentar y de esa manera pues han tenido algunos proyectos exitosos.

- **¿Qué factores considera que son favorables para que los jóvenes universitarios se decidan a emprender?**

Sabemos que hoy en día hay mercados saturados y muchas áreas, pero la que más está potenciando a partir de la pandemia es la parte tecnológica entonces es una una ventaja. Son las plataformas para también llevar mi emprendimiento a otro nivel por muy tradicional que sea yo conozco emprendimientos tradicionales que se dedican a la venta de bisutería, a la preparación de comidas, pero utilizan plataformas digitales para darse a conocer, utilizan la tecnología, te invito a utilizar el marketing digital.

- **¿Qué factores considera que son desfavorables para que los jóvenes universitarios se decidan a emprender?**

El financiamiento, es complicado empezar y muchos de ellos creen que llega por sí solo, uno tiene que buscarlo entonces un factor es como el emprendedor puede generar contactos para el poder obtener inversión, buscar los medios. En este caso un factor también importante y es que los emprendedores desconocen por ejemplo la empresa privada, el estado y la academia saben realizar concursos para capital semilla.

- **¿Qué oportunidades y amenazas ve usted actualmente para los emprendedores ecuatorianos?**

Políticas públicas o el poco apoyo gubernamental, que los emprendedores no puedan acceder a financiamientos como amenazas y como oportunidades estarían las herramientas digitales.

DATOS INFORMATIVOS DE LOS EXPERTOS:

Nombres completos

Carlos Erick Fuentes Merchán

C.I.

1207148857

Correo

cfuentes@ups.edu.ec

No. De celular:

0991512729

Cargo, institución:

Coordinador de Starlabs – Universidad Politécnica Salesiana

PREGUNTAS

- **¿Cómo definiría lo que es emprender y por qué es importante?**

Lo definiría como un reto no imposible, porque todo es posible, en la que una idea sea revender algo o innovar, crear un producto y que yo lo ofrezca a una comunidad, a un nicho y pueda generar ingresos. Lo considero importante porque hace que se desarrollen habilidades duras y blandas.

- **¿A qué atribuye el éxito de un emprendimiento?**

Es la constancia, la responsabilidad y el buen trato al cliente. Tenemos que mejorar y dedicarle el 100% hay veces que hay personas que dicen que bueno quiero ser mi propio jefe que no quiero que nadie me obligue a trabajar, por lo general se trabaja 8 horas y en el emprendimiento casi las 24 horas, porque tienes que buscar la mejor manera para que la competencia no te lleve al fracaso.

- **¿A qué atribuye el fracaso de un emprendimiento?**

El fracaso es parte del proceso, decimos hasta aquí llegó, no veo resultados, pero para aquello que todo se ve bien es por la constancia y la planificación. Si no tienes eso, en algún punto vas a fracasar.

- **¿Conoce usted de alguno o algunos casos de emprendimientos que hayan sido impulsados por jóvenes universitarios? Comente sobre estos casos**

Ahora que trabajo aquí en el departamento de emprendimiento he conocido varios casos e incluso mis amigos siempre ha tratado de motivarles. Hace poco, tuvimos un mercadito salesiano y varios amigos míos participaron y créeme que uno de ellos no confiaba, él tiene un emprendimiento de tejer, estos adornos crochet, entonces hacía rosas como era san Valentín. Al principio tenía miedo, luego se decidió y créeme que hasta ahora toda esta semana tiene pedidos.

- **¿Cómo han evolucionado en el tiempo estos emprendimientos? ¿A qué factores atribuye este comportamiento?**

Se han desarrollado bien y se han adaptado a lo que pide el mercado, en mi caso, siempre busque una inspiración o sea siempre tratar de motivarse día a día porque eso es lo que nos ayuda nosotros siempre tomamos como referencia a personas exitosas.

- **¿Qué factores considera que son favorables para que los jóvenes universitarios se decidan a emprender?**

Muchas entidades públicas brindan estos espacios, apoyando al emprendimiento, entonces hay que ver esa parte favorable.

- **¿Qué factores considera que son desfavorables para que los jóvenes universitarios se decidan a emprender?**

Suelen ser la del capital o sea como que tengo esta idea, pero quién me puede ayudar, cómo puedo iniciar mi emprendimiento y hoy en día existen empresas con muchos programas, llevas tu idea y ellos pueden invertir en ti entonces como que los límites sólo están en la cabeza.

- **¿Qué oportunidades y amenazas ve usted actualmente para los emprendedores ecuatorianos?**

Siempre hay oportunidades todo está al alcance de la computadora, podemos encontrar. De hecho, hay muchos emprendimientos que han surgido digital o sea hay un montón y creería que las amenazas podría ser el mercado ya saturado de diferentes emprendimientos porque cada uno le pone una ventaja competitiva diferencial que ya no sabes qué ingeniarte para diferenciarte del resto entonces es un reto de verdad tener un emprendimiento suena fácil pero no.

DATOS INFORMATIVOS DE LOS EXPERTOS:

Nombres completos

Marc Navarro Esteve

C.I.

No lo proporcionó

Correo

m@marcnavarro.com

No. De celular:

+34639829222

Cargo, institución:

Consultor, experto en coworking

PREGUNTAS

- **¿Cómo definiría lo que es emprender y por qué es importante?**

Es iniciar un proyecto que pues va a ser tu sustento no sé si la respuesta es muy buena o no, pero lo definiría así. No sé cómo está en Latinoamérica, pero en España en el colegio, al menos cuando yo estudiaba no te enseñan a ser emprendedor, actualmente tengo 46, pero no me enseñaron a mí, ni a nadie a

emprender. Estaban formando trabajadores para que estuviera una estructura siguiendo órdenes, o sea no estás preparado cuando salgas de la escuela ni de la universidad para empezar tu propio negocio, sino hasta que emprendes que te das cuenta de que necesitas un montón de habilidades tanto soft skills como otro tipo de habilidades que no te han enseñado, sino que las desarrollado.

- **¿A qué atribuye el éxito de un emprendimiento?**

Perseverancia, constancia, no rendirte, trabajar mucho. Creo que las redes sociales han hecho mucho daño, pero la gente solo ve cuando cuelgas la foto chula en la conferencia, pero nadie ve cuando estás 14 horas trabajando en una habitación cuatro días seguidos. También tiene que encontrar la manera con que funcione y sobre todo enamorarte de lo que tienes, no mirar a la gente por encima del hombro porque puede venir uno y hacerlo mejor que tú y entonces si no te reinventas y no realizas lo que haces te vas a estampar.

- **¿A qué atribuye el fracaso de un emprendimiento?**

O sea tienes que ir buscando proyectos, bueno tienes que ser consciente de eso y también creo que no estar en un entorno de trabajo adecuado. Hay gente que simplemente se cansa de esforzarse y no los culpo eh o sea es decir es duro, al final es hacer una empresa, nadie te dice lo que tienes que hacer, tener un emprendimiento también desgasta. Tienes que reinventarte y cada uno tiene que ver cómo es o sea yo creo que hay una parte importante hay que entender como eres, defender como eres tú como persona como emprendedor o sea tienes que entender que parte de emprender lleva al fracaso porque no todo es color de rosa, no es como que ah voy a emprender y todo me va a salir ok.

- **¿Conoce usted de alguno o algunos casos de emprendimientos que hayan sido impulsados por jóvenes universitarios? Comente sobre estos casos.**

Hay uno bastante antiguo pero que es bastante interesante, hay una marca de cochecitos para niños que se llama bugaboo y era de un chico holandés, este chico diseñó como proyecto final de carrera un cochecito y el tipo decidió que él quería fabricar eso, se convirtió en la idea de una empresa y fue un cochecito que revolucionó la industria de los cochecitos o sea bueno a nivel de marketing.

- **¿Cómo han evolucionado en el tiempo estos emprendimientos? ¿A qué factores atribuye este comportamiento?**

Yo creo que ahora o sea todo va mucho más rápido y se enfoca mucho en lo digital, evidentemente lo digital no es fácil, pero créeme que mantener un producto físico es menos fácil que la primera. Creo que supieron manejar muy bien el marketing.

- **¿Qué factores considera que son favorables para que los jóvenes universitarios se decidan a emprender?**

Como dije, las redes sociales han ayudado un montón a que más negocios sean vistos ante el mundo, los lleva quizá a internacionalizarse, solo hay que saber aprovechar las oportunidades. Las redes crean "necesidades" y es ahí donde debemos indagar para solventar eso y poder obtener algo bueno.

- **¿Qué factores considera que son desfavorables para que los jóvenes**

universitarios se decidan a emprender?

Para mí lo que destruye el emprendimiento es las actitudes de los gobiernos. Es decir, yo creo que hacen falta políticas de verdad, siento que es fake lo que se está haciendo, les dan las migajas y eso no tendría que ir así o sea todo el mundo tiene que pagar impuestos. Evidentemente los estados no se construyen de besos y abrazos eso lo tengo claro y me parece bien, pero hace falta otro modelo o sea al final que revientes a los emprendedores a impuestos y tal vez no les ha salido un proyecto o lo que sea lo que haces es matar el emprendimiento.

En fin, deberíamos replantearnos muchas cosas hay una falta de imaginación muy importante.

- **¿Qué oportunidades y amenazas ve usted actualmente para los emprendedores ecuatorianos?**

Evidentemente hay buena oportunidad en lo digital porque es lo que te digo por ejemplo a nivel de inversión la gente busca este crecimiento, solo lo digital te permite.

Por otro lado, hay oportunidades en otras cosas, pero conoce aquello que ofertas, por ejemplo, hay otra técnica en mí como diseñador no me apasiona, pero existe y conozco gente que lo ha hecho, tú por ejemplo eres de un país no y ya vas de vacaciones a otro lado y descubres que pues que en Chile hay un servicio que en Ecuador no has visto entonces no lo hace nadie, te enteras de cómo funciona eso en Chile y lo empiezas a hacer en Ecuador.

Un servicio en otro lado te inspiras no lo copias, lo adaptas, lo modificas a tu nicho y a sus necesidades, algo que realmente se adapte, al final es entender algo sacarlo de un contexto y meterlo en otro esas son oportunidades.

En amenazas me voy más por el lado de financiación, muchos negocios no tienen los recursos necesarios para empezar, por eso es importante conocer de entidades que ayuden a los negocios pequeños.