



POSGRADOS

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

RPC-SO-37-No.696-2017

OPCIÓN DE
TITULACIÓN:

ARTÍCULO PROFESIONAL DE ALTO NIVEL

TEMA:

IMPACTO DE LA GESTIÓN DEL STARTUPS COWORKING
EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS DE LA
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA SEDE QUITO
Y SU INSERCIÓN EN EL MERCADO

AUTOR:

GABRIELA ELIZABETH YÁNEZ ARIAS

DIRECTOR:

MARCELO RAMIRO GUZMÁN SUÁREZ

QUITO - ECUADOR
2020

Autor:



Gabriela Elizabeth Yáñez Arias

Ingeniero Comercial

Candidato a Magíster en Administración de Empresas, Mención
Gestión de Proyecto por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede
Quito

gyanez@est.ups.edu.ec

Dirigido por:



Marcelo Ramiro Guzmán Suárez

Magíster en Gestión de Talento Humano

Doctor en Psicología Industrial

Docente Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito

mguzman@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

©2020 Universidad Politécnica Salesiana.

QUITO–ECUADOR–SUDAMÉRICA

GABRIELA ELIZABETH YÁÑEZ ARIAS

***IMPACTO DE LA GESTIÓN DEL STARTUPS COWORKING EN EL DESARROLLO DE
PROYECTOS DE LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA SEDE QUITO Y SU
INSERCIÓN EN EL MERCADO.***

Gabriela Elizabeth Yáñez Arias

Resumen

El área de la educación evoluciona constantemente e implementa prácticas que contribuyen a los estudiantes a desarrollar habilidades; una estrategia para vincular la academia con la iniciativa empresarial es la creación de espacios de trabajo colaborativo que permiten a los estudiantes crear emprendimientos, obtener nuevas competencias e incursionar en la investigación.

En este estudio se analiza el impacto de la gestión del StartUPS Coworking de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito, en el desarrollo de proyectos y la inserción en el mercado; los principales aspectos de la gestión considerados son: las metodologías utilizadas para la creación de los proyectos, la forma de determinar su viabilidad, los montos de inversión, el apoyo económico y financiamiento, y las estrategias utilizadas para promover la inversión en los emprendimientos. El tipo de investigación es la explicativa; se realiza una encuesta a los emprendedores del coworking y una entrevista a los coordinadores del StartUPS Coworking UPS Quito, Campus Girón y Sur. Los resultados obtenidos determinan que las metodologías utilizadas para crear los proyectos han sido de utilidad, pero se han encontrado obstáculos en el desarrollo de los proyectos y en el manejo de los negocios en el mercado principalmente el aspecto económico; además, los emprendedores requieren mayor apoyo y seguimiento en temas específicos como: capacitaciones puntuales, trámites legales, marketing y ventas, financiamiento. Se concluye que el StartUPS Coworking UPS Quito puede mejorar la gestión en varias áreas que permitan a los emprendedores establecerse en el mercado y manejar efectivamente los obstáculos encontrados.

Abstract

The area of education constantly evolves and implements practices that contribute to the students to develop skills; a strategy to link the academy with entrepreneurship is the creation of collaborative workspaces that allow students to create ventures, obtain new competences and venture into research.

This study analyzes the impact of the management of the StartUPS Coworking of the Salesian Polytechnic University Quito, in the development of projects and their insertion in the market; the main aspects of management considered are: the methodologies used to create the projects, how to determine their viability, the amounts of investment, economic and financial support, and the strategies used to promote investment in the ventures. The type of investigation is explanatory; a survey is carried out on coworking entrepreneurs and an interview to the coordinators of StartUPS Coworking UPS Quito, Campus Girón and Sur. The results obtained determinate that the methodologies used to create the projects had been useful, but have been found obstacles in the projects development and in the management of business in the market mainly the economic aspect; in addition, entrepreneurs require more support and follow-up on specific topics such as: specific training, legal procedures, marketing and sales, financing. It is concluded that StartUPS Coworking UPS Quito can improve management in several areas that affect to the entrepreneurs to established in the market and effectively manage the obstacles encountered.

Palabras claves | keywords

Coworking, proyecto, gestión de proyectos, mercado, metodologías, emprendimiento.

Coworking, project, project management, market, methodologies, entrepreneurship.

Introducción y estado de la acción

Los emprendimientos se han convertido en una de las principales fuentes generadoras de empleo e ingresos para un gran porcentaje de la población ecuatoriana. De acuerdo al Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2017, Ecuador tiene una de las tasas más altas en cuanto al deseo de emprender que asciende al 57%; además, la tasa de un emprendedor naciente o dueño y gestor de un nuevo negocio en el país, es del 29.6% en un rango de edad de 18 a 64 años, en el 2017. (Lasio, Ordeñana, Caicedo, Samaniego, & Izquierdo, 2018). El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2017, ha realizado un análisis del emprendimiento en el Ecuador, en el que se muestra las características de este ecosistema; sobre el emprendedor ecuatoriano se ha determinado las siguientes particularidades: la media de edad es de 36 años, la escolaridad en promedio es de 11 años y el 15.9% de emprendedores cuentan con educación superior, el 50.2% de emprendedores es autoempleado. Acerca de los emprendimientos informa que el 51.5% de los negocios establecidos no generan empleo, el 37.3% de los negocios establecidos tiene algún tipo de registro, los negocios están orientados al

consumidor, el 57.31% de emprendimientos se establecen por oportunidad, las principales causas de cierre de los emprendimientos son la falta de acceso a financiamiento, seguido de la falta de rentabilidad, por otra oportunidad de negocio y razones personales. (Lasio et al., 2018). Con respecto al entorno del país, el GEM (2017) establece que los factores que han tenido un avance y que impulsan el emprendimiento son la educación y capacitación, la infraestructura comercial y profesional y la transferencia de investigación y desarrollo. En contraste, los tres principales factores que limitan el emprendimiento son las políticas gubernamentales, el apoyo financiero y la capacidad para emprender. Un factor adicional que tiene relevancia en este punto es el miedo al fracaso considerado así por el 31.7% de la población adulta encuestada del país (edad entre 18 y 64 años).

La necesidad de formar personas con espíritu emprendedor y convertirlos en la fuerza económica del país, ha impulsado a las Instituciones de Educación Superior (IES), a tomar acciones que fomenten estas capacidades; abarcando varios frentes tales como incorporar asignaturas en las mallas curriculares, espacios para emprender, concursos y talleres.

Una estrategia utilizada para incentivar el emprendimiento en las Universidades es la creación de espacios de trabajo colaborativo, lugares en los que se crea una comunidad de personas con ideas de negocios, y se gestionan actividades que desarrollan competencias, habilidades gerenciales y proporcionan herramientas que aportan en el proceso de definición de proyectos, productos, servicios, clientes y modelo de negocios. (Salgado, De los Ríos, & López, 2017).

Es necesario definir que el coworking es una organización laboral que permite la integración en un espacio físico, en el cual los emprendedores o profesionales de diferentes áreas trabajan en un entorno compartido, en estos lugares se pueden desarrollar ideas o proyectos ya sean individuales o conjuntos. (Institución Universitaria Esumer Observatorio de Tendencias, 2018).

Además, las startups son negocios que sobresalen en el mercado, en su mayoría son ideas innovadoras apoyadas por las nuevas tecnologías. También se puede determinar como el lanzamiento o inicio del negocio en el cual se realiza la búsqueda de todos los recursos necesarios para que la empresa pueda desarrollarse, mantenerse en el mercado y satisfacer la necesidad para la cual fue creada. (Prieto, 2017).

En el país, las IES han incursionado en la creación de espacios coworking y startup schools definidos como programas formativos para personas con ideas de negocios y deseos de aprender a crear emprendimientos, además de generar relaciones profesionales enriquecedoras entre los participantes. (Merino Gaibor, 2016).

Ciertas universidades de la ciudad de Quito cuentan con espacios que promueven los emprendimientos, la Universidad Técnica Particular de Loja con EDES Business School promociona el Programa de desarrollo emprendedor: Bootcamp 360; la Universidad SEK tiene un Centro de Emprendimiento y un convenio con CoWork inn con el fin de desarrollar actividades de investigación vinculadas con el emprendimiento; la Universidad San Francisco de Quito cuenta con un Ecosistema de Innovación y Emprendimiento el cual apoya a los emprendedores con varios recursos desde asesorías hasta vinculación con otras entidades.

La Universidad Politécnica Salesiana (UPS) creó el StartUPS coworking, que tuvo sus inicios en el año 2015 en las tres sedes Quito, Guayaquil y Cuenca; este es un espacio de aprendizaje y desarrollo que apoya al proceso de definición de ideas que llegarán a ser proyectos, siendo el resultado del trabajo colaborativo y basado en valores y principios de salesianidad. ("Resultados de investigación, innovación, emprendimiento y publicaciones UPS 2018, Universidad Politécnica Salesiana," 2019).

Este proyecto es parte de las estrategias del área de investigación de la UPS, en el año 2016 se establece como meta el apoyo a ambientes donde se incentive la creatividad y el emprendimiento mediante la puesta en funcionamiento de las salas de coworking, del STARTUPS. ("Planificador Institucional 2016, Universidad Politécnica Salesiana," 2015), ("Plan de mejoras institucional (PMI 2014 - 2016) Informe de Cierre, Universidad Politécnica Salesiana," 2016). En el 2019, se instauran objetivos e intervenciones para dinamizar la investigación, innovación y emprendimiento, estas consisten en promover proyectos para contribuir con soluciones a problemas de desarrollo local e internacional, generar condiciones para que el emprendimiento económico y social sea un catalizador de la investigación e innovación, impulsar el desarrollo de eventos para generar valor a esta área e incrementar la participación en estos espacios. ("Poa Ups 2019 - Planificador Institucional, Universidad Politécnica Salesiana," 2019).

Para el 2023, la UPS se ha planteado como desafío el fortalecimiento del modelo educativo orientado a promover la innovación, el emprendimiento y la investigación; mediante la promoción y optimización de los entornos para este ecosistema, la incorporación de proyectos de innovación y emprendimientos en la oferta académica, reforzando la cultura organizacional encaminada al bien común, y fortaleciendo el monitoreo, la gestión y evaluación del conocimiento producido en investigación, innovación y emprendimiento. ("Plan Estratégico Institucional - Carta de Navegación 2019 - 2023, Universidad Politécnica Salesiana," 2018).

El StartUPS como un espacio de incubación de ideas se fundamenta en el modelo de trabajo con personas y el método Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP o PBL, Project-based learning), que consiste en la participación activa de los estudiantes mediante la creación de proyectos colaborativos, bajo la asesoría de un facilitador, además, se fomenta competencias y habilidades de los participantes. (Salgado et al., 2017).

El proyecto del StartUPS, se implementó en cuatro fases. En la fase 1 se creó una comunidad, estableciendo equipos de trabajo, recursos, actividades y proporcionando a los estudiantes herramientas sobre planificación, diseño del proyecto, determinación de la viabilidad y la evaluación de criterios. En la fase 2 se crearon espacios de coworking, con instalaciones adecuadas para la comunidad universitaria. En la fase 3 se desarrolló la comunicación, negociación y creación de redes, mediante talleres especializados y actividades como bootcamp y participación en Campus Party. Y la fase 4 fue la puesta en marcha y evaluación de las capacidades obtenidas en el proceso del coworking. (Salgado et al., 2017).

Los estudiantes que se involucran en este espacio reciben asesoría y mentoría en las diferentes etapas de la creación de los proyectos; además, se promueve la participación en las diferentes actividades que organiza el StartUPS y la vinculación con el mundo del emprendimiento. Luego de realizar este proceso, los proyectos se enfrentan a uno de los retos más grandes la inserción en el mercado. Es aquí donde se determina si la gestión que estas incubadoras realizan, va más allá de un proyecto académico y aportan a que los emprendimientos puedan vincularse con la sociedad y convertirse en empresas rentables y generadoras de empleo.

Este estudio realiza un análisis que permite establecer el impacto de la gestión del StartUPS Coworking UPS Sede Quito con la inserción en el mercado de los proyectos desarrollados en estos espacios. Se analiza las diferentes áreas que gestiona el StartUPS coworking como la metodología utilizadas en el desarrollo de los proyectos, métodos para determinar su viabilidad, montos de inversión, fuentes de financiamiento y estrategias de apoyo a los emprendedores. Además, se identifica puntos débiles, que permitan mejorar la gestión y el apoyo a los estudiantes y graduados de la UPS que se involucran en estos espacios de emprendimiento, con un impacto positivo en la generación de proyectos viables, rentables y acordes a las necesidades de la sociedad. Al determinar la información sobre la gestión, y factores que afectan al problema esta puede ser utilizada como referencia para el StartUPS Coworking y otros trabajos similares de emprendimiento por parte de la academia.

Material y métodos

El estudio es explicativo y se utiliza el método inferencial que permite realizar la inducción y deducción en el proceso de análisis y síntesis de los hechos que se observan. Se analiza áreas que son parte de la gestión del coworking: metodologías utilizadas para el desarrollo de los proyectos, métodos para determinar la viabilidad, montos de inversión y formas de financiamiento, estrategias para la inserción de los proyectos en el mercado, barreras y obstáculos en el manejo de los emprendimientos, y desarrollo de los emprendimientos en el mercado.

Los resultados presentados se obtuvieron, en primera instancia, de una entrevista estructurada realizada a los coordinadores del StartUPS coworking del Campus Girón y Sur, para determinar la gestión que realizan en este espacio; posteriormente se aplicó una encuesta a las personas que participan en este espacio y cuentan con un proyecto, con el fin de conocer los principales problemas que han enfrentado en la inserción de los proyectos de emprendimiento en el mercado y el apoyo recibido por el StartUPS.

También, se consideró datos de documentos escritos, como libros sobre gestión de proyectos y emprendimiento, artículos escritos sobre la gestión del Coworking StartUPS de la Universidad Politécnica Salesiana, metodologías utilizadas en la generación de proyectos, revistas sobre emprendimiento en el Ecuador, diarios con entrevistas a expertos del área de negocios, mercado, proyectos de emprendimiento, y el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2017.

La población de la investigación son los estudiantes y graduados que han generado 53 proyectos en el StartUPS Coworking de la Universidad Salesiana Sede Quito, hasta finales del año 2019.

Análisis y resultados

Información de la entrevista a los coordinadores del StartUPS Quito

Los resultados de la entrevista realizada a los coordinadores del StartUPS Quito, son los siguientes:

Los coordinadores del StartUPS Campus Girón y Sur, consideran al coworking como una comunidad que ofrece apoyo a las personas que desean crear empresas o desarrollar ideas para mejorar sus negocios establecidos; además, aportan en la formación de los estudiantes en competencias y habilidades blandas, con el fin de fomentar el espíritu emprendedor y crear agentes de cambio. Los servicios que se ofrecen en el StartUPS, se engloban en asesoría, capacitación, acompañamiento y vinculación con empresas.

Los emprendedores pertenecen a diferentes carreras de la UPS; han desarrollado sus proyectos en las áreas tecnológicas, alimentos, cosméticos, educación. Los estudiantes se vinculan con el coworking, por oportunidad de mercado, proyectos de empresas y curiosidad.

Las metodologías utilizadas para el desarrollo de las ideas se establecen de acuerdo a la etapa en la que se encuentra el proyecto y se adapta conforme este progresa; las más utilizadas son: Idea, Design,

Prototype, Validation, Lean Startup, Happy Canvas School, Scrum, Resiliencia, Working with People, Project-based learning. (Matyas et al., 2019).

La validación de los proyectos se realiza mediante planes de negocios, estudio de mercado y pruebas que son efectuadas al mercado objetivo. El tiempo para concluir un proyecto depende de la disposición y dedicación de los emprendedores, que, en ocasiones, se ve afectado por aspectos estudiantiles y familiares.

El StartUPS, ha establecido alianzas estratégicas, destacándose la Alianza para el emprendimiento e Innovación Ecuador, AEI, que cuenta con una red de 3000 empresas, con las que se han creado convenios que permiten la validación de los productos. Además, se vincula a los emprendedores con instituciones que ofrecen préstamos, capital de riesgo, capital semilla, y aceleración comercial como Muyu,

Los emprendimientos inician sus operaciones y ventas únicamente con los registros necesarios como RUC, patente, registro sanitario, posteriormente algunos de los emprendedores solicitan apoyo por parte de la Universidad Politécnica Salesiana para realizar los trámites legales de constitución.

Los principales obstáculos detectados en el manejo de los emprendimientos son: administrativos, económicos, legales, ventas, relaciones interpersonales; por lo cual el StartUPS ha establecido actividades como campamentos, concursos, talleres, capacitaciones, mentorías, equipos multidisciplinarios, que permiten a los estudiantes desarrollar habilidades y adquirir conocimientos en estas áreas. Se mantiene un vínculo con los emprendedores mediante la invitación a las actividades organizadas.

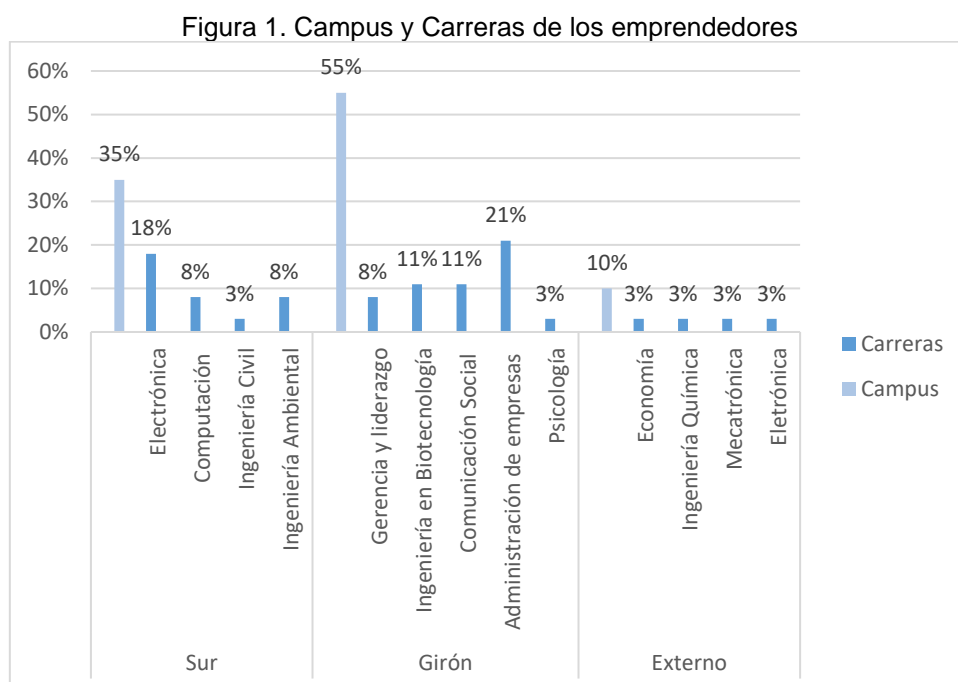
Información de la encuesta realizada a los emprendedores del StartUPS Quito

Los resultados que se presentan se obtuvieron de la encuesta realizada a un integrante de cada uno de los 53 proyectos que han sido gestionados en el StartUPS Coworking UPS Sede Quito hasta finales del año 2019. Del total de la población, 40 emprendedores respondieron la encuesta, mientras que los 13 restantes no lo hicieron debido a los siguientes motivos: 4 emprendedores desertaron del proyecto por falta de tiempo; 5 emprendedores llegaron hasta la fase de idea, es decir los proyectos no fueron validados; 2 emprendedores viajaron fuera del país por estudios y 2 emprendedores no contestaron la encuesta.

Datos generales

Con el fin de comprender el perfil del emprendedor de la UPS, se presentan las principales características de este grupo encuestado y de los emprendimientos.

El StartUPS Coworking UPS Sede Quito, permite que varias personas se vinculen y puedan desarrollar sus proyectos; en la figura 1 se observa que de los encuestados el 55% de los emprendimientos pertenecen al Campus Girón, el 35% al Campus Sur y el 10% son personas externas. Adicionalmente, se visualiza que los emprendedores pertenecen a las Carreras de Administración de Empresas con un 21% de participación, seguido de Ingeniería Electrónica con el 18%, luego se encuentran Comunicación Social y Biotecnología con un 11% respectivamente, después Computación, Gerencia y Liderazgo e Ingeniería Ambiental con el 8%, y, por último, se encuentran Ingeniería Civil y Psicología con el 3%. Los emprendedores externos pertenecen a las Carreras de Economía, Ingeniería Química, Mecatrónica y Electrónica con un 3% cada una.



Con respecto al nivel de estudios, el 47% de los emprendedores son graduados, 40% se encuentran cursando estudios, el 10% ha culminado sus estudios y el 3% no se encuentra estudiando. En relación al género de los emprendedores, el 60% es masculino y el 40% femenino.

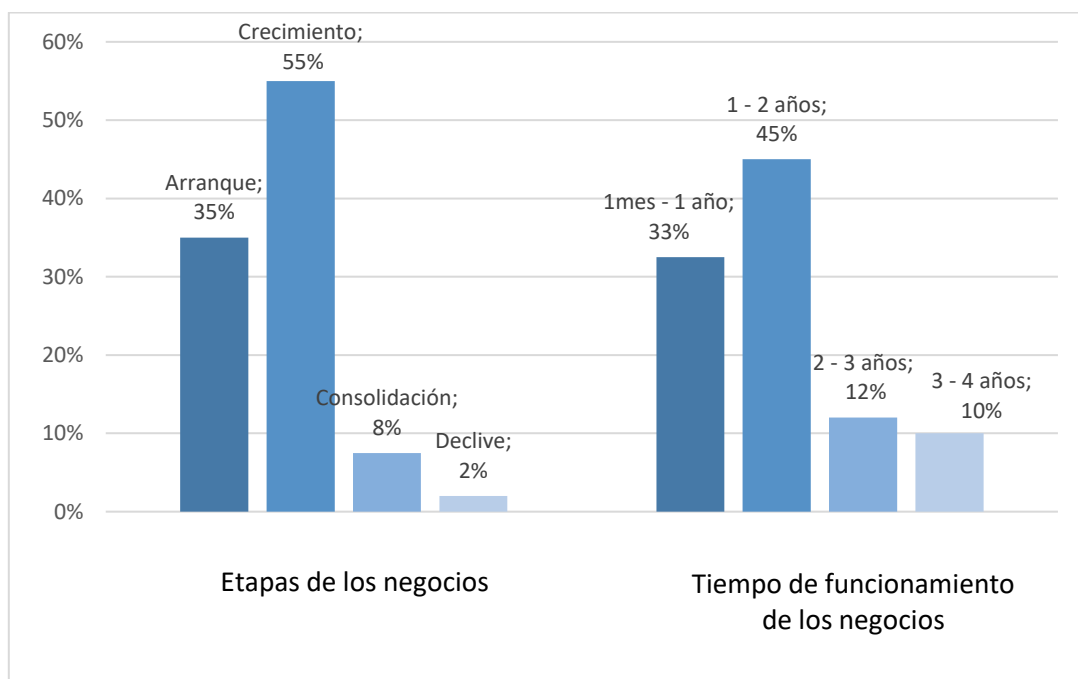
En los 40 proyectos considerados para el estudio se han involucrado 124 personas de las cuales, el 32% son estudiantes de la UPS, el 26% son graduados de la UPS y el 42% personas externas; evidenciando que este espacio vincula el desarrollo de los proyectos de los estudiantes de la UPS y la sociedad. Además, se puede determinar que los grupos de trabajo para la generación de los proyectos tienen un promedio de 3 integrantes, de los cuales en su mayoría los propietarios y gestores de las ideas son estudiantes y graduados de la UPS.

Además del número de personas involucradas en los proyectos, se evidenció que se han generado plazas de empleo en el 58% de los emprendimientos. En total se han creado 78 puestos dando un promedio de 3 empleos por emprendimiento.

Los proyectos gestionados en la StartUPS Coworking UPS Sede Quito, se han desarrollado en diferentes áreas; el 20% pertenecen al área tecnológica, seguido por el área social con el 18%, las áreas de educación y ambiente con el 12% cada una, la industrial con el 10% y comercialización con el 8%. Otras áreas representan un 20%, entre estas se tiene salud, capacitación artesanal, consultoría, tecnológico financiero, comunitaria, coaching. Para determinar las áreas de negocios los emprendedores tuvieron varias motivaciones: el 34% fue por interés personal, 25% por conocimientos, 17% por necesidad del mercado, 16% por la carrera profesional, 6% por incentivo de la Universidad y 2% por interés social.

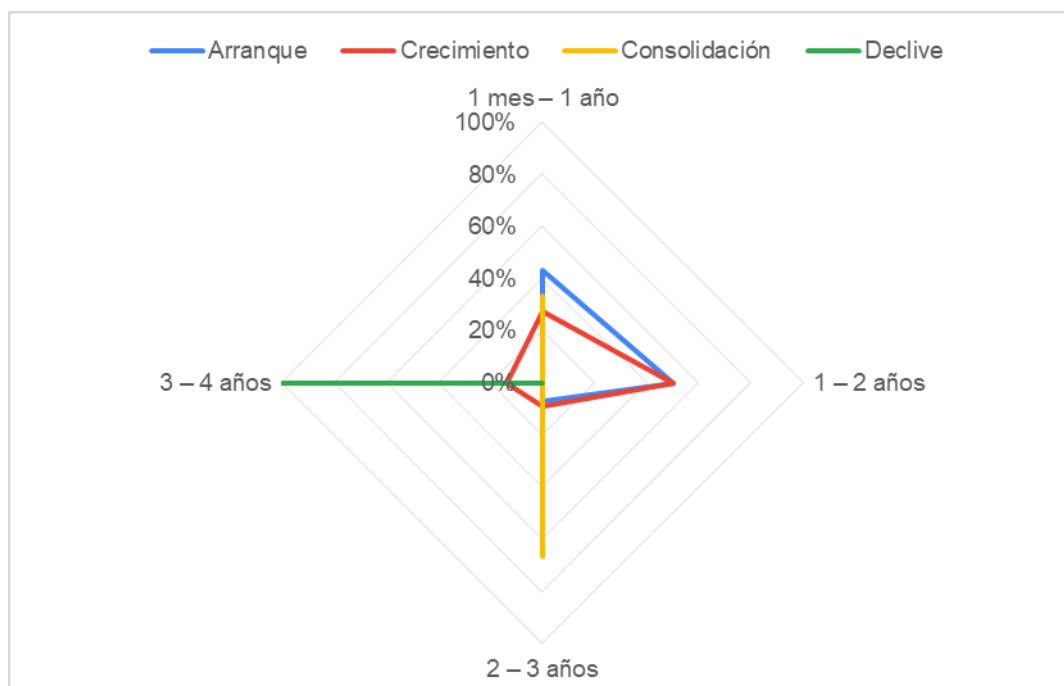
Los emprendimientos se encuentran en diferentes etapas, como se observa en la figura 2 el 55% de encuestados indican que los negocios se encuentran en la fase de crecimiento, el 35% en arranque, 8% en consolidación y el 2% en declive. Así también, el tiempo de funcionamiento de los emprendimientos va de 1 a 2 años con el 45% de los encuestados, de 1 mes a 1 año el 33%, de 2 a 3 años el 12% y de 3 a 4 años el 10%, información reflejada en la figura 2.

Figura 2. Etapas y tiempo de funcionamiento de los negocios



Los emprendimientos han llegado a cada etapa en diferente tiempo de funcionamiento, tal como se refleja en la figura 3. Del total de emprendimientos que se encuentran en la etapa de arranque el 43% tiene un tiempo de funcionamiento de 1 mes a 1 año, el 50% de 1 a 2 años y el 7% de 2 a 3 años; los que se encuentran en la etapa de crecimiento el 27% tiene un tiempo de funcionamiento de 1 mes a 1 año, el 50% de 1 a 2 años, el 9% de 2 a 3 años y el 14% de 3 a 4 años. Los emprendimientos que están en la etapa de consolidación, el 33% tiene un tiempo de funcionamiento de 1 mes a 1 año y el 67% de 2 a 3 años; finalmente el 100% de emprendimientos que se encuentran en declive tienen un tiempo de funcionamiento de 3 a 4 años.

Figura 3. Relación de las etapas de los negocios y el tiempo de funcionamiento



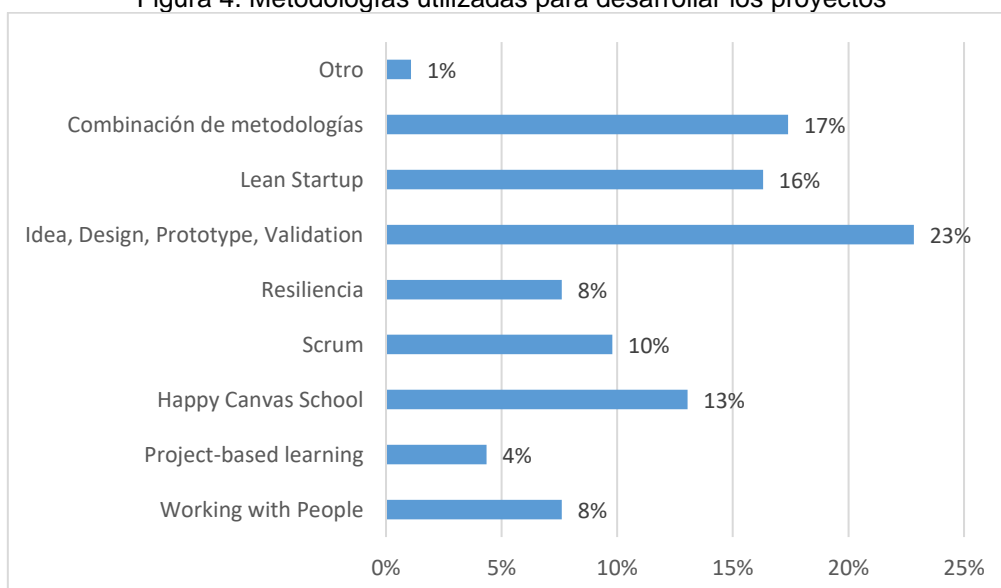
Respecto a la constitución legal, el 82% indica no haber registrado los emprendimientos como empresa, y el 18% sí los han registrado. Las empresas constituidas se han registrado como Sociedad Anónima, Compañía Limitada, Sociedad de hecho y Microempresa. Adicionalmente, el 50% de los emprendimientos cuentan con algún tipo de registro y el otro 50% no los tiene; estos registros son la marca comercial, patente, registro sanitario y licencias.

Metodologías utilizadas para el desarrollo de proyectos y el aporte en la inserción al mercado

La creación de proyectos en el StartUPS inicia con el desarrollo de la idea mediante el uso de diferentes metodologías; según la entrevista a los coordinadores de este espacio, esta se determina de acuerdo a la fase en la que se encuentra el proyecto y puede acoplarse a las variaciones, por lo que en cada proyecto se utilizaron varias metodologías, tal como lo corroboran los emprendedores.

En la figura 4, se observa que el 23% de los encuestados indica haber utilizado la metodología Idea, Design, Prototype, Validation, 17% Combinación de metodologías, 16% Lean Startup, 13% Happy Canvas School, 10% Scrum, 8% y Resiliencia y Working with People, 4% Project-based learning y 1% Otro.

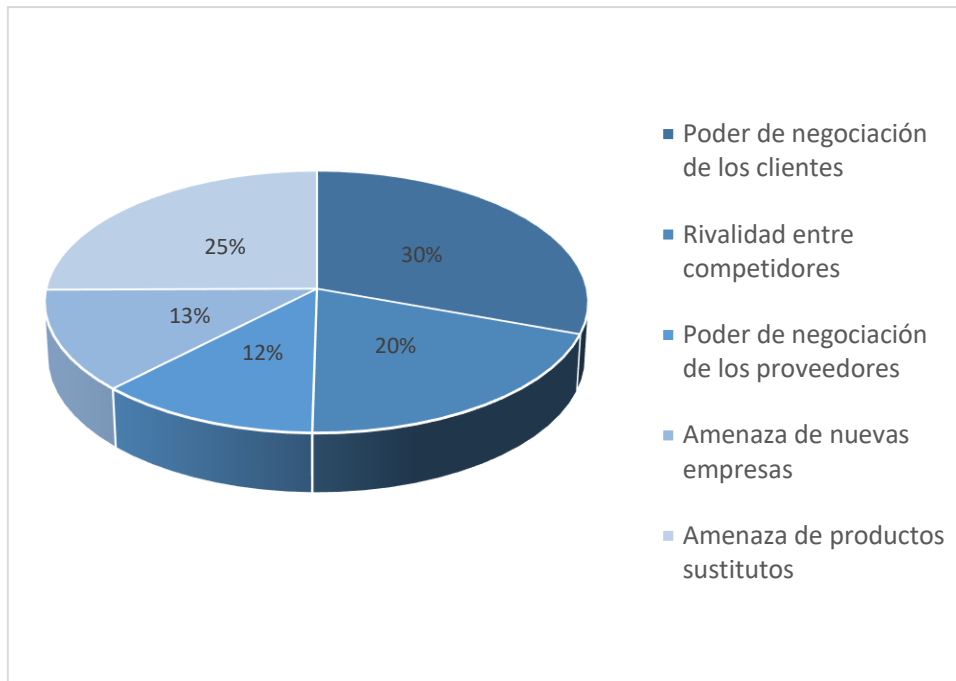
Figura 4. Metodologías utilizadas para desarrollar los proyectos



Las metodologías son de utilidad en el desarrollo de los proyectos para el 97% de los encuestados, como herramientas que permiten plasmar de manera ordenada ideas, insumos, actividades y la validación de aspectos esenciales para los proyectos. El 3% considera que las metodologías no son un aporte porque no han logrado determinar la solución del propósito planteado.

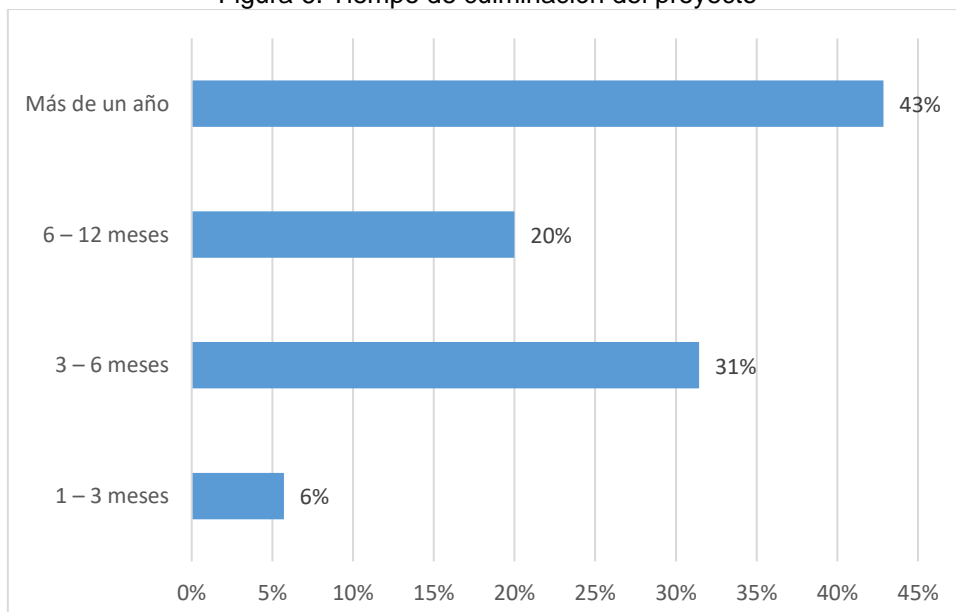
Adicionalmente, las metodologías proporcionan información para el análisis de diferentes variables como proveedores, clientes y mercado; ante lo cual se consideran las cinco fuerzas de Michael Porter, para conocer desde esta teoría las dificultades en el micro entorno inmediato de los emprendimientos. En la figura 5 se identifica que la principal afectación es el poder de negociación de los clientes con un 30%, luego está la amenaza de productos sustitutos con un 25%, la rivalidad entre competidores tiene un 20%, el 13% indica la amenaza de nuevas empresas y el 12% restante el poder de negociación de los proveedores.

Figura 5. Cinco Fuerzas de Michael Porter para la inserción del negocio en el mercado



El tiempo estimado en el desarrollo de los proyectos, es diversa como se puede observar en la figura 6, el 43% indica haber culminado su proyecto en más de un año, el 31% en el intervalo de 3 a 6 meses, el 20% de 6 a 12 meses y el 6% de 1 a 3 meses.

Figura 6. Tiempo de culminación del proyecto

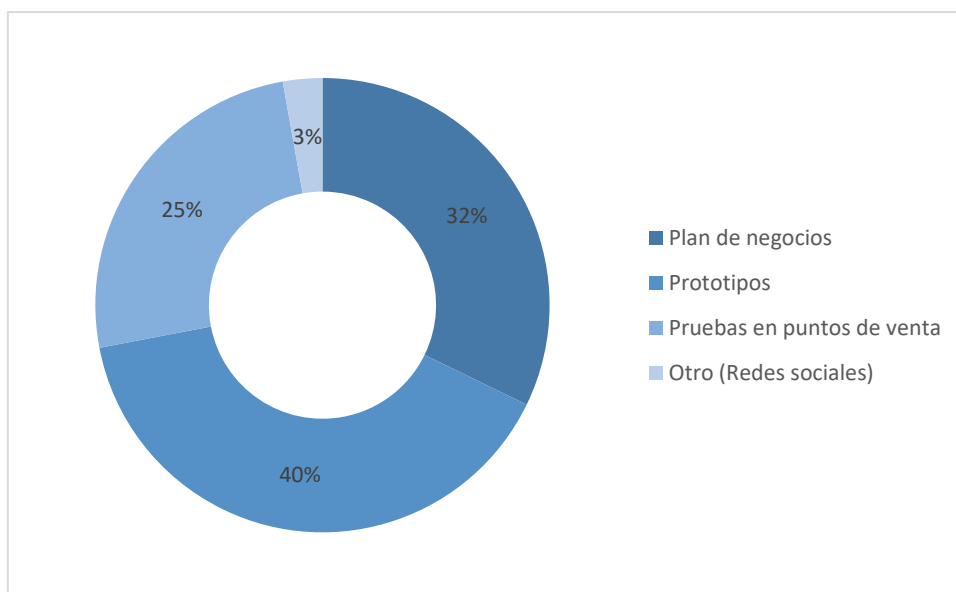


Además, del total de encuestados el 36% indica no haber finalizado la etapa de proyecto, las causas principales son la falta de apoyo económico, falta de apoyo de las empresas y falta de equipos para realizar las pruebas, en otros casos se encuentran en modificación debido a cambios del producto o enfoque del proyecto.

Determinación de la viabilidad de los proyectos

La viabilidad de los proyectos desarrollados en el StartUps, se determinan mediante el uso de diferentes herramientas, como se refleja en la figura 7, el 40% de los emprendedores indica haber realizado prototipos, el 32% plan de negocios, el 25% pruebas en puntos de venta y el 3% redes sociales.

Figura 7. Herramientas para determinar viabilidad de proyectos

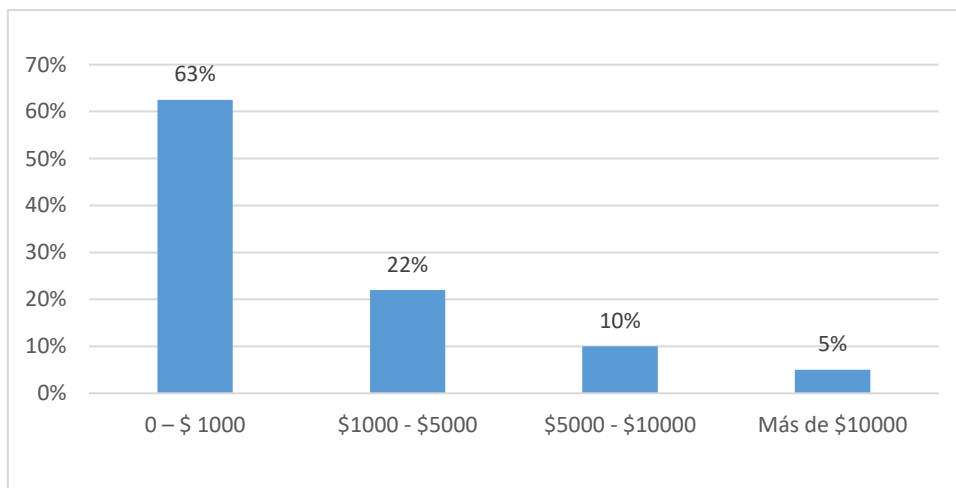


La identificación del segmento de mercado, es un aspecto primordial en la determinación de la viabilidad de los proyectos; de los encuestados el 90% ha identificado su segmento y el 10% no lo ha identificado. La segmentación realizada por los emprendedores es geográfica y demográfica.

Montos de inversión de los proyectos

Los montos de inversión de los proyectos se encuentran principalmente en un rango entre \$0 a \$1000 con el 63% de los emprendimientos, entre \$1000 a \$5000 se encuentran el 22%, entre \$5000 y \$10000 el 10% y más de \$10000 el 5%, información plasmada en la figura 8.

Figura 8. Monto de inversión del proyecto



Sobre el financiamiento, el 67% de los emprendedores ha financiado los proyectos con capital propio, el 15% mediante premios de concursos, el 8% con préstamo, el 6% con capital de riesgo y el 4% mediante incentivos de universidades y cooperación internacional.

En relación a ingresos y utilidades, el 70% de los encuestados indica que su negocio se encuentra generando ingresos, mientras que el 30% no genera ingresos; además, el 62% indica que los emprendimientos no generan utilidad y el 38% si obtienen utilidad.

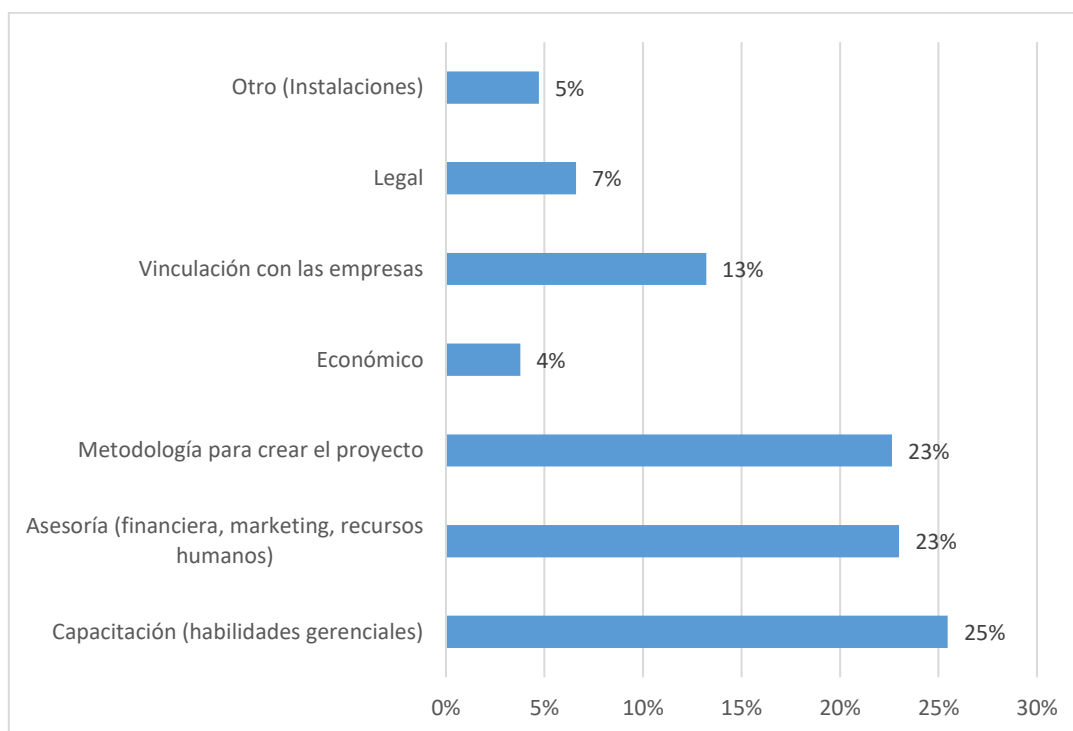
Apoyo económico a los proyectos desarrollados

Uno de los principales problemas detectados en el desarrollo de los proyectos es la falta de apoyo económico identificado así por el 44% de los encuestados, seguido por la falta de tiempo con el 32%, la falta de información con un 18% y en otras opciones, con el 6%, la falta de conocimientos en el área de negocios y finanzas, falta de constitución y apoyo legal, paradigmas sociales y publicidad.

Con respecto a los obstáculos que han experimentado los emprendedores en el manejo de los negocios se identificó que el factor económico es el principal con el 26%, seguido del administrativo con un 21%; legal y ventas con un 16% cada uno, el 8% obstáculos estudiantiles, el 6% las relaciones interpersonales, el 5% los familiares y el 2% la falta de tiempo.

El StartUPS Coworking UPS apoya al desarrollo de los proyectos en diferentes áreas; dado así que como se refleja en la figura 9, el 25% de emprendedores indicó haber recibido capacitación (habilidades gerenciales), el 23% tuvo apoyo en el desarrollo de la metodología para crear el proyecto y asesoría (financiera, marketing, recursos humanos), el 13% vinculación con las empresas, el 7% en el área legal, el 5% con las instalaciones y el 4% en el área económica.

Figura 9. Áreas de apoyo del StartUPS Coworking UPS para generar los proyectos

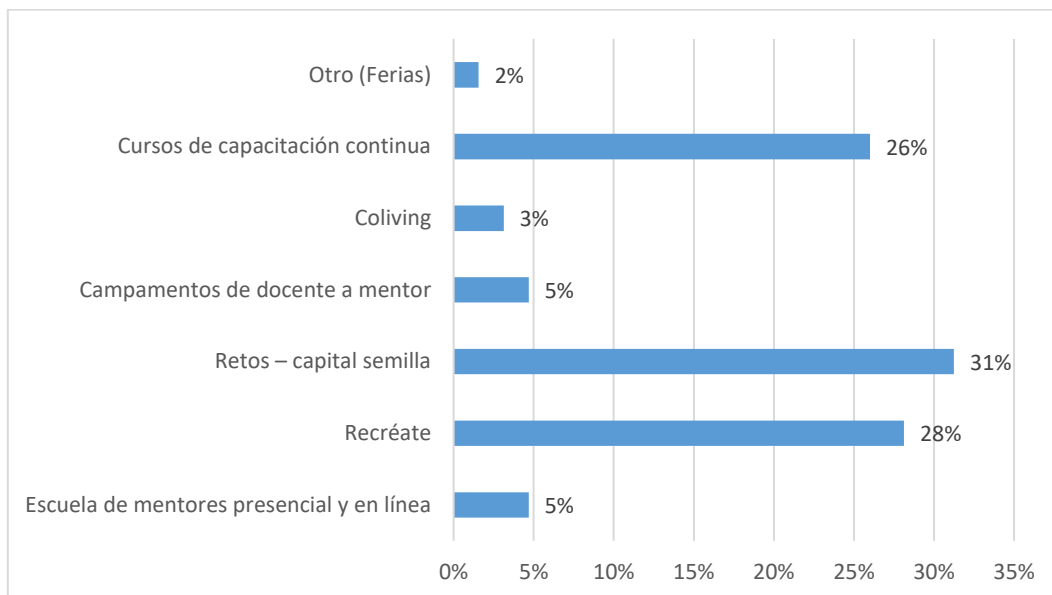


Además, el StartUPS Coworking UPS ha promovido la vinculación con empresas en diversas áreas; el 73% mantiene alianzas estratégicas, el 19% se ha beneficiado en el área de trámites y el 8% en el área económica.

Estrategias utilizadas para promover la inversión en los proyectos

El StartUPS Coworking UPS, organiza varios eventos que permiten a los emprendedores obtener habilidades y recursos para el desarrollo de los proyectos. En la figura 10 se observa que el 85% de los encuestados indica haberse involucrado en alguna de estas actividades, de los cuales, el 31% ha participado en Retos – capital semilla, el 28% en Recréate, el 26% en cursos de capacitación continua, el 5% en Escuela de mentores presencial y en línea y Campamentos de docente a mentor cada uno, el 3% en el Coliving y el 2% en Ferias.

Figura 10. Participación de los emprendedores en los eventos organizados por el StartUPS Coworking UPS



Sobre el seguimiento a los emprendimientos, que permite conocer el estado y el avance que han tenido en el mercado; de los encuestados el 48% indica que el StartUPS Coworking UPS ha realizado un seguimiento a los negocios en las áreas de mentorías personalizadas, negociación y vinculación con nuevos aliados; el 52% indica que no ha recibido un seguimiento.

Con respecto a las áreas en que los encuestados requieren apoyo por parte del StartUPS Coworking UPS, en la tabla 1 se refleja las principales respuestas de acuerdo a la importancia otorgada por los encuestados.

Tabla 1. Áreas en que los emprendedores requieren apoyo por parte del StartUPS Coworking UPS

Importancia	Respuestas
1	Apoyo económico
2	Alianzas con inversionistas
3	Fuentes de financiamiento
4	Seguimiento de expertos en manejo de empresas
5	Capacitación en temas específicos y avalados
6	Publicidad y promoción
7	Asesoría legal
8	Personal de apoyo capacitado
9	Vinculación con empresas
10	Networking

Discusión y conclusiones

En el entorno del emprendimiento del país, se ha identificado que la educación y la transferencia de investigación y desarrollo son factores que se están fortaleciendo, por lo que una decisión acertada por las IES es la instauración de espacios de trabajo colaborativo y estrategias que incentiven el espíritu emprendedor; además, de vincularse con la sociedad mediante proyectos innovadores que solucionen problemas del mercado.

El análisis de la gestión del StartUps coworking de la Universidad Politécnica Salesiana ha permitido identificar los principales aportes para los emprendedores y las áreas en las que se necesitan más apoyo de este espacio.

La mayoría de emprendedores pertenecen a la Carrera de Administración de Empresa e Ingeniería Electrónica y el 47% son graduados evidenciando que, una vez terminados sus estudios de tercer nivel, las

personas tienen un mayor interés en desarrollar los proyectos; así también que el 32% de los encuestados indican que uno de sus principales problemas al desarrollar los proyectos fue la falta de tiempo.

Los emprendimientos pertenecen a varias áreas y en muchos casos son diferentes a los estudios de los involucrados, esto puede deberse a que los emprendedores en un 34% han indicado haber escogido los tipos de proyecto por interés. Además, únicamente el 17% de los emprendedores han establecido sus proyectos por la necesidad de mercado, por lo que se puede determinar que no se vincula las ideas de negocios con las necesidades del mercado lo que puede llevar a poca aceptación del producto o servicio.

Con relación al tiempo y fase del negocio se puede determinar que la mayoría de emprendimientos se encuentran en arranque y crecimiento en un lapso de 1 a 2 años de funcionamiento esto permite dimensionar que el desarrollo que han tenido los emprendimientos en el mercado es acorde al tiempo. Respecto a la constitución legal, únicamente 7 de las 40 empresas se han conformado de manera oficial como empresas y el 50% tiene algún tipo de registro; realidad que se asemeja a la del país, ya que de acuerdo al GEM 2017 el 37,3% de emprendimientos se han formalizado.

Las diferentes metodologías manejadas para la generación de los proyectos han sido de utilidad para los emprendedores y han permitido organizar y validar ideas, establecer las diferentes áreas, recursos y actividades necesarias para desarrollar de manera efectiva los proyectos. El tiempo para la culminación de los proyectos del 43% de encuestados es de más de un año. De acuerdo a las cinco fuerzas de Michael Porter, que permiten analizar el micro entorno inmediato de una organización, se establece que las principales causas por las que los emprendimientos se ven afectados son la negociación con los clientes, amenaza de productos sustitutos y rivalidad con los competidores, determinando así que los productos o servicios no tienen gran diferenciación o innovación, ya que pueden ser sustituidos y existen varios competidores en el mercado.

La determinación de la viabilidad de los proyectos se ha realizado mediante varias herramientas, el 32% ha utilizado el plan de negocios, porcentaje que debería incrementarse ya que esta herramienta permite determinar, entre otras áreas, la viabilidad económica y financiera de los emprendimientos. Un aspecto relevante es que el 90% de emprendedores ha realizado una segmentación de mercado.

Los montos de inversión de los proyectos en su mayoría, con un 63% de los encuestados, es hasta \$1000 y el financiamiento en un 67% ha sido con capital propio. Además, el 70% de emprendimientos tiene ingresos y el 38% obtienen utilidad; lo que indica que un pequeño porcentaje de estos tiene rentabilidad.

Una de las áreas en que los emprendedores requieren mayor apoyo es el área económica y financiera; al igual que en el país, según el GEM 2017, el factor más limitante es la falta de apoyo financiero a los emprendedores. Esta área es uno de los principales obstáculos para el desarrollo de los proyectos y para el manejo de los emprendimientos; sin embargo, solo el 4% indica haber recibido apoyo en esta área y el 8% de encuestados se ha podido vincular con empresas que les puedan apoyar en el área económica gracias a la gestión del StartUps; se puede concluir que se debe trabajar en el desarrollo de estrategias que promuevan la inversión en los proyectos generados en este espacio.

Las áreas en las que el StartUps ha tenido mayor presencia con su gestión son la capacitación, asesoría y la metodología para generar los proyectos; además ha organizado actividades como Retos – capital semilla, Recréate, Ferias, entre otros. Sobre el seguimiento a los emprendimientos el 52% indica que no ha recibido un seguimiento por parte del StartUps; este aspecto debería considerarse ya que se puede obtener información de los emprendedores y mejorar la gestión de este espacio. Adicionalmente, los emprendedores indican que requieren mayor apoyo en el área económica, alianzas con inversionistas, fuentes de financiamiento, vinculación con empresas, aspectos legales; factores importantes para el desarrollo y manejo de los emprendimientos.

Con respecto a la apreciación de la gestión del StartUPS por parte de los emprendedores encuestados, se pudo determinar que el 46% indica que la gestión es muy buena, el 23% excelente, el 18% buena, el 10% regular y el 3% mala.

El StartUPS Coworking UPS ha brindado a los emprendedores el apoyo en el desarrollo de ideas, asesoría, capacitación y actividades que permiten exponer sus proyectos y vincularse con el mercado. Es necesario reconocer que existen áreas en que los emprendedores requieren mayor atención como el financiamiento y capacitación específica; además, de realizar un seguimiento a los emprendimientos con el fin de determinar obstáculos y establecer estrategias que mitiguen estos problemas y que permitan tener una mejora continua en la gestión de este espacio.

Referencias

- Castillo, V. A., & Ortiz, F. (2015). Diagnóstico de los factores que afectan el emprendimiento en jóvenes universitarios de la ciudad de Guayaquil. Caso Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Ecuador. 2014. *Revista Científica Ciencia y Tecnología*, 1(9).
- Institución Universitaria Esumer Observatorio de Tendencias. Coworking. (2018). *Mercatec*.
- Juna Cabrera, V. A. (2017). *Cómo mejorar el ecosistema emprendedor en Quito*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador; Corporación Editora Nacional. Serie Magíster, No. 212.

- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2018). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017. *Espae*, 80. Retrieved from <http://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf>
- Matyas, B., Izquieta, V., Salazar, P., Villacís, J., Ordóñez, M., Carrera, P., ... Salgado, J. P. (2019). A Kauffman Index Based Assessment to Measure Coworking Startups Projects Efficiency in 2018. *Academy of Entrepreneurship Journal*.
- Mátyás, B., Soriano, B., Carpio, I., & Carrera, P. (2018). A brief review on startup mentoring in higher education in Ecuador. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(2).
- Merino Gaibor, E. N. (2016). Startups Schools y el Sistema de Educación Superior del Ecuador. *FCSHOPINA*, 88.
- Montoya Pineda, D. M. (2015). Startups: tendencias en América Latina y su potencialidad para el crecimiento empresarial. *Contexto*, 4, 7–20. <https://doi.org/https://doi.org/10.18634/ctxj.4v.1i.416>.
- Plan de mejoras institucional (PMI 2014 - 2016) Informe de Cierre, Universidad Politécnica Salesiana. (2016). Cuenca - Ecuador. Retrieved from <http://www.ups.edu.ec/documents/10184/14643/Plan+de+mejoras+intitucional+%28PMI%29+2014+-+2016+-+Informe+de+cierre/6c6f9396-527f-44e2-8f9c-ea0a7f2a0ad1>
- Plan Estratégico Institucional - Carta de Navegación 2019 - 2023, Universidad Politécnica Salesiana. (2018). Cuenca - Ecuador.
- Planificador Institucional 2016, Universidad Politécnica Salesiana. (2015). Cuenca - Ecuador. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Poa Ups 2019 - Planificador Institucional, Universidad Politécnica Salesiana. (2019). Cuenca - Ecuador. Retrieved from <https://www.ups.edu.ec/documents/10184/14643/POA+UPS+2019+-+Planificador+Institucional.pdf/4ef01596-0611-4c84-aa74-388d6eb92060>
- Prieto, C. (2017). *Emprendimiento Conceptos y plan de negocios* (Segunda). México: Pearson Educación de México S.A.
- Resultados de investigación, innovación, emprendimiento y publicaciones UPS 2018, Universidad Politécnica Salesiana. (2019). Quito - Ecuador.
- Salgado, J., De los Ríos, I., & López, M. (2017). Management of Entrepreneurship Projects from Project-Based Learning: Coworking StartUPS Project at Universidad Politécnica Salesiana (Salesian Polytechnic University), Ecuador. In *Case Study of Innovative Projects-Successful Real Cases* (p. 20). London: IntechOpen.