

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas

Factores que influyen en la decisión de emprender en jóvenes
universitarios: Caso ESPOL

PROYECTO INTEGRADOR

Previo la obtención del Título de:

Economista

Presentado por:

Ysela Elizabeth Andrade Mejía

Noheli Alexandra Santos Castañeda

GUAYAQUIL - ECUADOR

Año: 2020-2021

DEDICATORIA

El presente proyecto va dedicado a Dios por haberme permitido alcanzar esta meta, a mi hijo por enseñarme el valor que tiene el tiempo, a mis padres, hermanos, tíos y abuelos por haber sido mi pilar fundamental para continuar con mi carrera y ser la persona que han forjado con tanto esmero, a mi compañero de vida que a pesar de las dificultades que se nos presentaron en el camino me ha brindado su apoyo incondicional.

Ysela Andrade.

El presente trabajo lo dedico principalmente a Dios por darme el privilegio de tener a mis abuelitos con salud y vida para poder presenciar este momento tan importante para mí, siendo ellos mi inspiración. A mis padres que son mi motivación, el pilar fundamental y apoyo incondicional en mi vida. A mi hermano por darme el ejemplo de seguir estudiando y no darme por vencida. Y a mis mascotas por acompañarme en las noches de desvelos cuando realizaba mis tareas.

Noheli Santos.

AGRADECIMIENTOS

Nuestro más sincero agradecimiento a todos los docentes de la universidad que día a día nos compartieron sus conocimientos para lograr esta meta y a nuestra tutora que nos guio con el desarrollo del proyecto.

Ysela Andrade & Noheli Santos

DECLARACIÓN EXPRESA

"Los derechos de titularidad y explotación, nos corresponde conforme al reglamento de propiedad intelectual de la institución; *Ysela Elizabeth Andrade Mejía* y *Noheli Alexandra Santos Castañeda* damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual"



Ysela Elizabeth
Andrade Mejía



Noheli Alexandra
Santos Castañeda

EVALUADORES

Mariela Pérez Moncayo MSc.

PROFESOR DE LA MATERIA

RESUMEN

La presente investigación analiza los factores que influyen en la toma de decisiones para emprender en los jóvenes universitarios y cómo influye los servicios de una incubadora empresarial universitaria en este proceso.

El emprendimiento es una idea de negocio que además de generar un beneficio al emprendedor contribuye al crecimiento económico y a la disminución de la tasa de desempleo. Sin embargo, hoy en día existen cambios en el mundo social y tecnológico que exigen a los estudiantes universitarios que demuestren a la sociedad sus habilidades para evolucionar en el mundo emprendedor, ya que sus proyectos de aula solo quedan como ideas planteada y no desarrolladas. De esta manera, se considera analizar las características del emprendedor, factores motivacionales y disponibilidad de uso tienen relación suficiente con la utilidad percibida hacia las incubadoras universitarias.

Para este estudio se recurrió a un diseño no experimental con dos tipos de análisis, el primero es un análisis de tipo descriptivo que sirve para conocer a detalle la influencia en la toma de decisiones para emprender en los estudiantes de la ESPOL y el segundo un análisis estructural que nos permitirá conocer si realmente las variables antes mencionadas tienen un valor significativo hacia el uso de una incubadora universitaria.

Finalmente, con este análisis se pudo concluir que la disposición de uso de los servicios de la incubadora tiene mayor relación con las características del emprendedor con respecto a la utilidad percibida, mientras tanto que los factores motivacionales no presentan una relación significativa con la utilidad que se percibe al hacer uso de los servicios de la incubadora.

Palabras Clave: emprendimiento, incubadora de negocios, i3lab.

ABSTRACT

This research analyzes the factors that influence the decision-making process for entrepreneurship in young university students and how the services of a university business incubator influence this process.

Entrepreneurship is a business idea that in addition to generating a benefit to the entrepreneur, it contributes to economic growth and a decrease in the unemployment rate. However, today there are changes in the social and technological world that require university students to demonstrate their skills to society and to evolve in the entrepreneurial world. Since their classroom projects only remain as ideas raised and not developed it is considered proper to analyze the characteristics of the entrepreneur and their motivational factors. The availability of these determining factors are directly related to the perceived usefulness of university incubators.

For this study we resorted to a non-experimental design with two types of analyses. The first is a descriptive analysis that serves to know in detail the influence on decision-making for entrepreneurship in the students of ESPOL, and the second is a structural analysis that will allow us to know if the variables mentioned above really have a significant value towards the use of a university incubator.

Finally, with this analysis it was possible to conclude that the willingness to use the services of the incubator has a greater relationship with the characteristics of the entrepreneur with respect to the perceived usefulness, while the motivational factors do not present a significant relationship with the perceived usefulness of using the services of the incubator.

Keywords: entrepreneurship, business incubator, i3lab

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	I
ABSTRACT	II
ÍNDICE GENERAL	III
ABREVIATURAS.....	V
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS.....	VII
CAPÍTULO 1.....	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Descripción del problema.....	1
1.2 Justificación del problema.....	3
1.3 Objetivos.....	4
1.3.1 Objetivo General.....	4
1.3.2 Objetivos Específicos.....	4
1.4 Marco teórico	5
1.4.1 Emprendedor	5
1.4.1.1 Definición y características.....	5
1.4.1.2 Tipos de emprendedores	5
1.4.1.3 Claves de éxitos del emprendedor	6
1.4.1.4 Factores económicos del emprendedor	7
1.4.1.5 Diferencias del emprendedor entre países	7
1.4.2 Emprendimiento.....	8
1.4.2.1 Definición	8
1.4.2.2 Tipos de emprendimientos	8
1.4.2.3 Impacto del emprendimiento	9
1.4.3 Incubadora.....	9
1.4.3.1 Incubadora universitaria.....	9
1.4.3.2 Incubadora de negocios: definición y propósito.....	10
1.4.3.3 Clasificación y etapas de incubadora de negocios	11
1.4.3.4 El impacto y beneficio de las incubadoras de negocios.....	13
1.4.3.5 Financiamiento de las incubadoras de negocios	13
1.4.3.6 Emprendimientos por medio de Incubadora de Negocios	14

1.4.3.7 i3lab – ESPOL	15
CAPÍTULO 2.....	16
2. METODOLOGÍA.....	16
2.1 Diseño de la investigación.....	16
2.2 Enfoque de la investigación	16
2.3 Investigación Cualitativa.....	17
2.3.1 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	17
2.4 Investigación Cuantitativa	18
2.4.1 Población.....	18
2.4.2 Muestra y Muestreo	18
2.4.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	18
2.4.4 Herramientas para el procesamiento de datos.....	20
CAPÍTULO 3.....	21
3. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	21
3.1 Análisis Descriptivo	21
3.1.1 Yo quiero emprender	22
3.1.2 Utilidad percibida ante el uso de una incubadora.....	24
3.2 Análisis Estructural.....	37
3.2.1 Yo quiero emprender	37
3.2.2 Utilidad percibida ante el uso de una incubadora.....	40
CAPÍTULO 4.....	44
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	44
4.1 Conclusiones	44
4.2 Recomendaciones	45
BIBLIOGRAFÍA	46
APÉNDICES.....	49
ANEXOS	61

ABREVIATURAS

ESPOL	Escuela Superior Politécnica del Litoral
ESPAE	Escuela de Negocios de la ESPOL
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GEDI	Global Entrepreneurship Development Institute
TEA	Actividad Emprendedora Temprana
I3LAB	Centro de Emprendimiento e Innovación
TICs	Tecnologías de información y comunicación
SENESCYT	Secretaría Nacional de Educación Superior Ciencia, Tecnología e Innovación
EBT	Empresas con Base Tecnológicas

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 3.1 Sexo de los estudiantes encuestados.....	21
Ilustración 3.2 Rango de edades de estudiantes encuestados	21
Ilustración 3.3 Nivel de la malla curricular de los estudiantes encuestados	22
Ilustración 3.4 Yo Quiero Emprender.....	22
Ilustración 3.5 YQE: Factores de personalidad.....	23
Ilustración 3.6 YQE: Factores de Comportamiento	23
Ilustración 3.7 YQE: Factores Motivacionales.....	24
Ilustración 3.8 YQE: Factores No Motivacionales	24
Ilustración 3.9 CE: Por su personalidad.....	25
Ilustración 3.10 CE: Por su comportamiento.....	26
Ilustración 3.11 FM: Factores Motivacionales	28
Ilustración 3.12 FM: Factores NO Motivacionales.....	30
Ilustración 3.13 Intención de emprender	31
Ilustración 3.14 Financiamiento del emprendedor	31
Ilustración 3.15 Conocimiento de incubadora de negocios	32
Ilustración 3.16 Conocimiento de incubadora de negocios i3-lab.....	32
Ilustración 3.17 Proyecto de aula vs Quiero emprender	33
Ilustración 3.18 Interés de uso incubadora vs Quiero emprender	33
Ilustración 3.19 Dispuesto a hacer uso de una incubadora de negocios.....	34
Ilustración 3.20 Disposición uso de una incubadora de negocios	36
Ilustración 3.21 Utilidad Percibida de una incubadora de negocios	37
Ilustración 3.22 Alfa de Cronbrach QE, FM, CE.....	38
Ilustración 3.23 Alfa de Cronbrach CE, DP, UP	41
Ilustración C.24 Facultad que pertenece el estudiante encuestado	58
Ilustración C.25 Probabilidad de Emprender por medio de incubadora	58
Ilustración D.26 Resultados de los Coeficientes Alfa de Cronbach FM.....	59
Ilustración D.27 Bootstrapping con una muestra de 1000 datos UP	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Características del Emprendedor.....	5
Tabla 3.2 Quiero emprender.....	22
Tabla 3.3 Características del emprendedor por su personalidad	25
Tabla 3.4 Características del emprendedor por su comportamiento	26
Tabla 3.5 Factores Motivacionales	28
Tabla 3.6 Factores NO Motivacionales	30
Tabla 3.7 Etiquetas Disposición de uso de una incubadora de negocios.....	35
Tabla 3.8 Etiquetas Utilidad Percibida de una incubadora de negocios	37
Tabla 3.9 Etiquetas Estadísticos t y P-values Yo quiero Emprender.....	39
Tabla 3.10 Estadísticos t y P-values Utilidad Percibida	41
Tabla D.11 Resultados de los Coeficientes Alfa de Cronbach	59
Tabla D.12 Estadísticos t y P-values con FM.....	60
Tabla D.13 Resultados de los coeficientes Alfa de Cronbrach UP sin FM	60

CAPÍTULO 1

1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento ha tomado gran relevancia ya que contribuye al crecimiento económico y a la disminución de la tasa de desempleo, una de las causas para emprender es debido a la falta de oportunidad de trabajo y es así como la población opta por emprender en algún tipo de negocio (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020). Debido a los constantes cambios que existen hoy en día, se exige a los estudiantes universitarios que demuestren a la sociedad sus habilidades que les permite evolucionar en el mundo emprendedor.

En la búsqueda de resultados favorables en el impulso a la investigación e innovación en propuestas empresariales o de negocios con la influencia de la incubadora universitaria (i3lab), se estudiará que factores influyen en la toma de decisiones al momento de emprender.

Los estudios a priori que han sido abordados para el desarrollo de esta investigación, da a conocer que el emprendimiento está estrechamente relacionado al contexto de incubadora de negocios, por lo que se ha indagado y definido los temas más relevantes que permitan el desarrollo de la investigación.

1.1 Descripción del problema

El último informe de la Escuela de Negocios de la ESPOL (ESPAE) por medio de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador (GEM) indica que, en el 2019, Ecuador es el segundo país de la región con la tasa más alta de Actividad Emprendedora Temprana (TEA), encabezado por Chile y seguidos por Brasil y Colombia (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020). Por lo que dicha potencialidad tiende a ser bien vista ya que cada emprendimiento genera empleo y a su vez contribuye con el desarrollo del país. Por su parte, la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) es una institución universitaria que fomenta al estudiante a tener un espíritu emprendedor, involucrándose cada vez más en proyectos innovadores que pueden contribuir no sólo a la misma universidad sino a más instituciones, empresas y sociedad con la creación de emprendimientos y nuevos negocios, sin embargo, podría existir desmotivación para emprender ya que sus

proyectos e investigaciones con potencial innovador solo quedan como conocimientos desarrollados en aulas y no son puestos en marcha.

Según un estudio realizado por Fredy Wompner (2007) titulado: "Un modelo de incubadora de negocios universitaria; en la ruta de la innovación organizacional" nos indica:

Existen varios inconvenientes con respecto al tema del emprendimiento si se lo asocia con la educación: Son escasas las instituciones que participan con la creación de nuevas empresas, la experiencia para la formación y educación de emprendedores no es suficiente, no existe una conexión entre el mundo académico y las empresas, no se promueve lo suficiente la innovación y creatividad en los estudiantes, está presente el estímulo a los emprendedores. (p. 7)

En Ecuador, según la TEA, el 19% de jóvenes entre 18 a 24 años emprenden en comparación con el 32% de quienes tienen entre 25 a 34 años. Es decir, quienes se encuentran en la edad de cursar una carrera universitaria emprenden en menor proporción en comparación a quienes ya han culminado esta etapa o son mayores de 25 años, existiendo un 13,5% de emprendedores universitarios (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020). Por lo que, docentes e investigadores de la ESPOL exigen un buen desarrollo en los proyectos que se realizan dentro del campus, teniendo en cuenta que dichas investigaciones son realizadas por los estudiantes y estos podrían ser de gran aporte a la realización de un producto o servicio generando rentabilidad a empresarios, estado o universidad. De esta manera, se pretende identificar qué factores influyen en las decisiones de los jóvenes emprendedores para que sus proyectos de aula no queden como ideas planteadas, teniendo en cuenta que la universidad cuenta con una incubadora universitaria denominada i3lab. Para ello, se plantea la siguiente pregunta de investigación, ¿Qué factores influyen en la decisión de emprender en los estudiantes de la ESPOL para hacer uso de una incubadora de negocios?

Es necesario investigar alternativas que puedan influir en los universitarios emprendedores en la toma de decisiones con sus ideas de negocios, tomando en consideración que tienen un pensamiento emprendedor que explora su propiedad intelectual y que a su vez podrían contribuir a la sociedad y al desarrollo de la economía.

1.2 Justificación del problema

La búsqueda de factores que influyen en la toma de decisión de los jóvenes universitarios en emprender es pertinente, ya que es probable que un porcentaje de proyectos universitarios provengan de estudiantes con mentalidades emprendedoras con una posición activa para la producción e implementación del conocimiento académico para ser llevados a cabo con la sociedad y el entorno empresarial.

Según reportes de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y Global Entrepreneurship Development Institute (GEDI), Ecuador es un país que por su desarrollo tiende a emprender; y también, por la propuesta de transformar la matriz productiva, la innovación le suma importancia (aei, 2014). El reporte de la revista de Jóvenes Emprendedores del periodo 2012 al 2017 indica que, anualmente el 32% de la población ecuatoriana de entre 18 a 34 años están involucradas en un emprendimiento que recién empieza o que ya ha estado en funcionamiento por al menos unos tres años (Zambrano & Lasio, 2019), pues, para el 2019 ese 32% pasó al 51%, resaltando su posición por emprender por parte de la población joven y aportar con el crecimiento económico y social del país, dependiendo del contexto donde se aplique la idea de negocio.

Por otro lado, la ESPOL cuenta con un centro de emprendimiento e innovación (i3LAB) cuyo objetivo es asesorar, entrenar, investigar y dar soporte a personas e instituciones que buscan emprender ya sea en un negocio o con el desarrollo de nuevas tecnologías (ESPOL, 2020), siendo un soporte para los politécnicos en su búsqueda de hacer posible su idea de negocio. Por ello, la presente investigación se enfocará en los estudiantes y su motivación en la toma de decisiones al momento de emprender, donde se identificarán los posibles factores claves que complementen el entorno académico que estimule la innovación y su implementación al servicio de la sociedad a través de emprendimientos y propuestas de negocios tomando en consideración a i3lab.

De este modo, se ayudará a que los proyectos desarrollados dentro de la institución con un buen potencial innovador puedan ser ejecutados. “Así pues, la brecha que hay en el paso de la teoría a la práctica y de la práctica a la producción, determinará la pertinencia de los proyectos de emprendimiento” (Díaz, 2016, p. 10).

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar qué factores influyen en la decisión de emprender en los estudiantes de la ESPOL para que i3LAB siga impulsando la investigación e innovación en propuestas empresariales o de negocios.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar qué factores influyen en los estudiantes emprendedores con respecto a la utilización de los servicios de la incubadora de negocios.
- Determinar si las características que poseen los universitarios emprendedores influyen en la utilidad percibida con el uso de los servicios de la incubadora de negocios.
- Analizar la influencia que tienen las incubadoras de negocios en los estudiantes a la hora de emprender un negocio.

1.4 Marco teórico

1.4.1 Emprendedor

1.4.1.1 Definición y características

Una persona emprendedora es aquella que posee y trabaja en una idea para crear un producto o servicio que los demás están dispuestos en adquirir. Según estudios realizados, el emprendedor refleja psicologías sociales que dan a conocer rasgos diferentes a los de la sociedad como motivaciones y caracteres, que reflejan su entorno económico, que abarca lo financiero y lo geográfico (Herrera Guerra & Montoya Restrepo, 2013).

Las características del emprendedor no solo vienen de la personalidad del individuo sino más bien de cómo se comportan ya que estas se adaptan a los cambios de lo aprendido en el día a día. Entre sus características más importantes tenemos:

Tabla 1.1 Características del Emprendedor

Características del Emprendedor	
Por su personalidad	<ul style="list-style-type: none">• Asume riesgos• Perseverante• Proactivo• Eficaz
Por su comportamiento	<ul style="list-style-type: none">• Persistente• Eficiente• Independiente• Innovador

Elaborado por: Autores

1.4.1.2 Tipos de emprendedores

Existen diversos tipos de emprendedores entre estos se encuentran:

- ✓ Los *emprendedores visionarios* buscan satisfacer las necesidades que aún no han sido resueltas en el mercado, es decir, se adelantan a las tendencias y ponen todo su esfuerzo para que su emprendimiento sea aceptado en el mercado.

- ✓ Los *emprendedores inversionistas* buscan invertir su efectivo en proyectos establecidos (compra de acciones).
- ✓ Los *emprendedores persuasivos* hacen el papel de líderes al momento de crear un producto o servicio.
- ✓ Los *emprendedores intuitivos* son personas que han estudiado a fondo el mercado al cual quieren llegar y es así como saben dónde realmente está el negocio.
- ✓ Los *emprendedores oportunistas* son personas a quienes se les presenta la ocasión de emprender, conoce del mercado al que quiere llegar y no duda poner en marcha el negocio.
- ✓ Los *emprendedores vocacionales* son personas que quieren emprender en cualquier clase de negocio y si este les va bien, se van en busca de posicionamiento.

1.4.1.3 Claves de éxitos del emprendedor

Todo emprendedor debe plantear sus ideas a base de las siguientes preguntas: “¿A qué mercado quiero llegar?”, “¿Qué necesidades no han sido comprendidas en el mercado?”, “¿Qué debo hacer?”, ¡Visión y misión a cortos, medianos y largos plazos! (Spaeder, 2020). Estas preguntas son bases para la creación de un emprendimiento generando claves de éxito que pueden funcionar en el proceso, entre las que más resaltan se encuentran:

- Creer en tus sueños
- Orientarse hacia el éxito
- Tener ambición
- Capacidad de aprender
- Planificar
- Mirar desde el punto de vista de un demandante
- Autoevaluarse constantemente
- Persistente
- Saber escuchar y comunicarse
- Motivar y Liderar

1.4.1.4 Factores económicos del emprendedor

La financiación es un factor económico importante del emprendedor, ya que para llevar a cabo un nuevo negocio se requiere de capital y cuando no existe inversión suficiente, el emprendedor, se encontrará limitado. Por ello, existen diversas formas de financiamiento tales como, la presencia de préstamos bancarios, aceleradoras, incubadoras, créditos comerciales, entre otros que ayudarán al emprendedor a iniciar o acelerar su negocio.

Asimismo, existen factores externos e internos que influyen en un emprendimiento. Los factores externos como: situación financiera, condiciones económicas, competencia, tecnología, políticas, y mercados laborales. Los factores internos son: la administración, marketing, gestión de talento humano y características del individuo (Menendez, Bajaña, Pico, Guerrero, & Villarroel, 2018). Los factores externos también determinan el fracaso y no los puede controlar el emprendedor a comparación de los factores internos que determinan el éxito y sí pueden ser controlados por el emprendedor.

1.4.1.5 Diferencias del emprendedor entre países

Existen países con mayor cultura emprendedora que otros ya que no tienen temor al fracaso, miedo a lo desconocido, y a la capacidad de afrontar nuevos retos, consecuentemente, se llega a la conclusión de marcar diferencias en el mundo de los negocios tanto en habilidades y aptitudes que los caracterizan a los individuos en un determinado país (Pymes y Autónomos, 2012).

Según reportes de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y Global Entrepreneurship Development Institute (GED), El país con un ecosistema emprendedor más avanzado en la región es Chile, seguido por Puerto Rico y por Colombia (Emprendimiento, 2018). Aunque, las diferencias culturales, demográficas, niveles de estudios y económicas del Ecuador influyen de manera significativa en el emprendedor. En Latinoamérica, para el 2012 las políticas de apoyo hacia el emprendimiento se han extendido para promover la imagen de la región como una zona de gran innovación (Emprendimiento, 2018). Por su parte, las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) tienen gran impacto al momento de emprender, pero en Latinoamérica se sigue invirtiendo muy poco en el desarrollo de las TICs en comparación a otras regiones.

1.4.2 Emprendimiento

1.4.2.1 Definición

Emprendimiento es un término que comúnmente conocemos en el ámbito empresarial y está relacionado con la creación de nuevas empresas y productos a través de la innovación (significados, 2019). Es la capacidad y condición que tiene una persona para realizar un proyecto de negocios a través de sus ideas.

Por otra parte, es un punto importante para el crecimiento económico y el desarrollo de la innovación dentro del país y posiblemente fuera de él. El crear nuevas empresas se asocia a también crear plazas de trabajo, incrementar riquezas, competitividad y tecnología (Ferreira, 2020).

1.4.2.2 Tipos de emprendimientos

Actualmente, hay una gran cantidad de emprendimientos para mejorar la economía del país que tienen como finalidad crear soluciones innovadoras y eficientes para los problemas de la sociedad (RockContent, 2018), entre ellas tenemos:

- *Pequeñas Empresas*: Propietario dirige la organización y cuenta con poco personal.
- *Empresas Escalables*: La idea del emprendimiento es generar grandes niveles de crecimiento.
- *Organizaciones Sociales*: Su intención no es generar dinero sino tener un impacto en el mundo.
- *Emprendimientos Novedosos*: Ofrece un producto o servicio innovador.
- *Negocios Oportunistas*: Se crea la idea dependiendo de la situación que se presente. Por ejemplo: En época de pandemia se aumentó el delivery, la creación de mascarillas novedosas y entre otras.
- *Emprendimientos Incubadores*: Son aquellas ideas que han estado en investigación y desarrollo en un periodo de tiempo determinado con el fin de asegurarse que el negocio tendrá buenos resultados.
- *Negocios Espejos*: Compra de productos terminados para la comercialización y venta de estos.

1.4.2.3 Impacto del emprendimiento

El impacto que ocasiona los emprendimientos inicia con la creación de las plazas de trabajo que a su vez forma parte del sistema financiero, siendo la razón por la cual los emprendedores son importantes para el crecimiento de la economía de un país. Así mismo, estos contribuyen en la ampliación del sector económico y productivo.

Según un estudio realizado por Francisco Car Isadora Sánchez, Helios Romero: *“Impacto de la formación en emprendimiento en estudiantes sin formación empresarial”* (2016):

Respecto a la percepción sobre el emprendimiento se constata que la formación en emprendimiento estimula al alumnado para crear su propio negocio. Sin embargo, no influye en la deseabilidad. Es decir, es probable que durante el proceso formativo el estudiante contemple diferentes oportunidades e ideas de negocio que no se habría planteado sin esa formación específica. (p.31)

1.4.3 Incubadora

1.4.3.1 Incubadora universitaria

Según José Moleiro, António Abreu y João Calado: *“Business Incubator and Economic Development”* (2019)

La universidad es tomada como referente en educación para el emprendimiento ya que su aportación consiste en preparar a futuros actores económicos por medio de la realización de programas de emprendimiento, para que se compartan conocimientos y técnicas que puedan contribuir con la creación de empresas, además de animar a los estudiantes con la creación de estas e incrementar su potencial emprendedor, aunque sean pocos los que inician un negocio durante o después de culminar con sus estudios. Por ello, se tiene presente que se debe aumentar la conciencia en los estudiantes en aspectos de creación de empresas enfatizando que el aprendizaje debe ser orientado a la práctica y entorno. (p. 5)

Las incubadoras universitarias se caracterizan por brindar apoyo proactivo, mentorías, aceleración de negocios y desarrollo de redes (Campuzano, Chuquirima, & Betanncourt, 2018). De esta manera las universidades crean las incubadoras universitarias, ya que están dispuestas a promover el espíritu emprendedor del

estudiante y una cultura de principios, como la de asumir riesgo y fallar lo más rápido posible para levantarse y seguir, al mismo tiempo que permite a los estudiantes desarrollar habilidades emprendedoras.

La propuesta de modelo de incubadora universitaria es un elemento clave para emprender ideas de negocios que sean factibles y sostenibles (Universidad de Valladolid, 2017). Las incubadoras se describen según cómo funcionan:

- ✓ *Asesoramiento personal*: Responde a los conocimientos que demanda el emprendedor.
- ✓ *Asesoramiento empresarial*: Responde a la gestión del marketing, talento humano, financiamiento, etc.
- ✓ *Acceso a actividades de networking*¹: Ayuda al desarrollo de habilidades y la introducción de los proyectos en redes de profesión.

1.4.3.2 Incubadora de negocios: definición y propósito

Es necesario que antes de empezar con una definición de una incubadora de negocios, tener presente de lo que es una aceleradora de negocios, ya que estos conceptos son importantes y deben ser distinguidos para entender lo que se pretende hacer en este proyecto.

Las aceleradoras de negocios evalúan a las empresas ya establecidas con el fin de observar el potencial que estas tienen para decidir su inversión de capital a los startups² y empresas generando ingresos extras a futuro, además de ofrecerles asesoramientos en plazos determinados.

Las incubadoras de negocios apoyan a los emprendedores en sus proyectos o impulsan a la creación de nuevas empresas y estas evalúan la viabilidad que tienen ofreciendo servicios tales como: financiamiento o capital semilla, espacios de trabajo o coworking³ (equipo, logística), servicios de asesoramiento legal, capacitaciones (planes

¹ Networking: Red de contactos

² Startups: empresas en etapa inicial

³ Coworking: Son las instalaciones, donde empresas, profesionales y emprendedores que carecen de ellas se les permite trabajar en sus proyectos pagando una mensualidad.

de mercadotecnia), entre otros servicios necesarios para el desarrollo de la idea de negocio.

Según José Bóveda, Adalberto Oviedo, Ana Yakusik: “Manual de Implementación de Incubadoras de Empresas” (2015) el objetivo de la creación de incubadoras de empresas es apoyar principalmente el inicio de una nueva empresa que contenga como característica primordial la innovación, incluyendo los servicios y recursos que esta posea. Así mismo, las incubadoras permiten que las nuevas empresas no fracasen y se disminuya el nivel de mortandad. De esta manera, contribuyen al crecimiento económico, la creación de empleo y el bienestar de la población del país. (p. 7).

Por su parte, en Ecuador se registraron 40 incubadoras de empresas en el 2015 que buscaban ser acreditadas (Senescyt, 2015), sin embargo, para el año 2017 la Secretaría de Educación Superior Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT) acreditó a 11 incubadoras empresariales relacionadas con las universidades (Moposita, Rivera, & Morales, 2018). Según el banco de ideas de la Senescyt actualmente el Ecuador cuenta con 23 incubadoras de empresas. Ver anexo 1.

1.4.3.3 Clasificación y etapas de incubadora de negocios

Las incubadoras de empresas nacen en Estados Unidos a finales de la década de los 50's por lo que tienen diversas clasificaciones que a través de los años han ido evolucionando. Por ello, varias fuentes afirman 3 generaciones de incubadoras:

- *Primera generación;* surge en la década de los 80, las incubadoras proporcionaban infraestructura y soporte para que las empresas puedan salir adelante.
- *Segunda generación;* para la década de los 90, la adaptación de “la nueva economía” permitió la llegada de la creación de Empresas con Bases Tecnológicas (EBT) (Vaquero & Ferreiro, 2015), además de añadirle el servicio de soporte y asesoramiento empresarial para el desarrollo de la empresa (Boveda, Oviedo, & Yasukik, 2015)
- *Tercera generación;* desde el 2001 a la actualidad, las incubadoras a parte que se caracterizan por lo anteriormente explicado de la primera y segunda generación, estas proporcionan servicios especializados tales como; el

apoyo proactivo, mentoría, tutorías (coaching) y desarrollo en redes (Campuzano, Chuquirima, & Betanncourt, 2018)

Por ello, las incubadoras se clasifican en:

✓ **Incubadoras Tecnológicas**

Estas incubadoras promueven las tecnologías, así como, software, la biotecnología, la robótica, las empresas de instrumentación y de la información y la comunicación (TIC) (Sena – Fonade, 2005), aportando al desarrollo tecnológico e innovación (Bermúdez, 2010), además de ofrecer su apoyo en el desarrollo de estas como servicio.

✓ **Incubadora de uso múltiple**

Son incubadoras que no se centran en un nicho determinado sino en la creación de empresas de distintas clases de negocios, así como las empresas de servicio, comerciales, industrial e inclusive empresas con base tecnológicas. De esta manera, promueven el crecimiento económico e industrial de las regiones (Sena – Fonade, 2005).

✓ **Incubadora tipo microempresas**

Son aquellas incubadoras que promueven la creación de empresas con baja probabilidad de crecimiento en el mediano y largo plazo, por lo que su inversión básicamente es asumida por el gobierno y suelen ser negocios variados de grupos vulnerables (Bermúdez, 2010).

Para que las ideas de negocios tengan menos probabilidades de fracaso, las incubadoras de empresas cuentan con tres etapas de incubación; pre-incubación, incubación y post-incubación, las mismas que se detallan a continuación:

➤ **Etapas de Pre-Incubación**

En esta etapa el emprendedor recibe una extensa capacitación, orientación, apoyo e incentivo en la innovación para potencializar la madurez de su iniciativa, además de contar la elaboración de un plan de negocio detallado para que su diseño de estrategias tenga mayor credibilidad y supervivencia en su inicio.

➤ **Etapa de Incubación**

La etapa de incubación se da cuando el proceso de pre-incubación se ha concluido con éxito y es tiempo de ejecutar el plan de negocios, donde incubadora encamina al emprendedor definiendo sus estrategias y plan de acción. Además, de orientarlo a desarrollar y fortalecer habilidades empresariales en áreas tales como; la comercialización, producción, tributarias, etc. (Corpodet, 2010). Así también, conseguir el financiamiento para ejecutar el proyecto.

➤ **Etapa de Post-Incubación**

Se empieza el proceso de post-incubación cuando el propósito de la empresa incubada es fortalecerla recibiendo el asesoramiento necesario y pueda continuar su desarrollo fuera de la incubadora, por lo que el seguimiento para la empresa se limitará en cortos periodos de tiempo.

1.4.3.4 El impacto y beneficio de las incubadoras de negocios

Las incubadoras de empresas tienen un gran impacto con el crecimiento de micros y pequeños empresarios ya que fortalecen el desarrollo económico de una región o país permitiendo a las empresas consolidarse con los años y generar fuentes de empleo (Moposita, Rivera, & Morales, 2018) minimizando los riesgos de fracaso de negocios. Así mismo aporta con la contribución fiscal de ambas partes, incrementando la riqueza nacional (Vaquero & Ferreiro, 2015).

1.4.3.5 Financiamiento de las incubadoras de negocios

Para poner en marcha un programa de incubadora de empresas debe desarrollarse mediante un modelo financiero que se acomode a las características de estas (Sena – Fonade, 2005), por lo que muchas las incubadoras suelen financiarse por medio del crowdfunding o financiamiento colaborativo (Confiep, 2019). Pueden ser financiadas por tres fuentes como; organizaciones que las impulsen como las universidades y municipios, el gobierno nacional con un subsidio, y financiamiento privado como las entidades financieras privadas (González, 2012).

Los emprendedores que recién inician carecen de experiencia necesaria para poder incursionar en el mundo de los negocios, sin embargo, aunque existan más

incubadoras de empresas en el mundo, la mayoría de los emprendedores fracasan en el intento. Por ello, para que estos alcancen su máximo potencial económico, las incubadoras deben proporcionar valor real y medir el éxito en algo más que la financiación externa.

El valor real que debe tener una incubadora de empresas es el enfocarse más por el asesoramiento empresarial y asistencia de gestión de las empresas de sus clientes que por las propiedades inmobiliarias o espacios de trabajo. Así mismo, no usar el financiamiento como métrica de éxito ya que intentará formar a los emprendedores sin experiencia a financiamientos innecesarios que probablemente los hagan fallar, cabe destacar que la financiación es apropiada y necesaria, así también como el proporcionar educación sobre lo que es financiable y lo que no. (Mitra, 2013)

Según un estudio empírico, hay tres principales factores para que las incubadoras de empresas tengan éxito; el acceso de recursos financieros externos, las redes sociales y comerciales y su fortaleza interna (Pauceanu & Sanyal, 2018). Por lo que es necesario reforzarlos, ya que determinará el éxito o fracaso de futuros emprendimientos

1.4.3.6 Emprendimientos por medio de Incubadora de Negocios

➤ Acceso Sin Límites

La empresa “Acceso sin límites” ubicada en México, fue desarrollada por medio de una incubadora de empresas que logró tener éxito, a pesar de que el proyecto debía contar con un financiamiento grande por la tecnología que necesitaban ya que la empresa se especializa en obtener soluciones de movilidad para personas con discapacidad motriz. Es importante detallar que su idea de negocio tuvo una incubación de doce meses en Cuautitlán, estado de México hasta que se pudo lograr obtener el plan de negocio, con la ayuda de la Secretaría de Economía y el Gobierno Municipal. Así mismo, tiempo después, la empresa tuvo una aceleración con otra institución gubernamental, el consejo nacional de Ciencia y Tecnología, que les permitió seguir innovando y dar soluciones a las personas que más lo necesiten (Velázquez, 2018).

➤ HandEyes

HandEyes es un emprendimiento ecuatoriano, ganador del primer concurso para cambiar la historia en el 2016 de History Channel, y promovido por la incubadora Prendho

cuyo financiamiento viene del estado ecuatoriano. Es un dispositivo electrónico para personas no videntes o con poca visión que ayuda a través de sonidos la movilidad en lugares que desconozca la persona (Sanmartín, 2017). Actualmente HandEyes tiene una versión mejorada llamada EyeBorg cuyo objetivo es el mismo, ayudar a personas no videntes a moverse.

1.4.3.7 i3lab – ESPOL

I3lab es un centro de emprendimiento e innovación ubicado en la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), creado para desarrollar e impulsar la cultura emprendedora no solo en la ESPOL, sino dar su apoyo al ecosistema ecuatoriano de startups, la transferencia tecnológica y la innovación corporativa y educativa (ESPOL, 2020).

Las áreas de impacto que tiene i3LAB son educación, startups, outreach, T-Transfer, las cuales ayudarán al emprendedor o futuro emprendedor a desarrollar e implementar sus habilidades para la puesta en marcha de su idea de negocio (ESPOL, 2020).

Education: permite a los estudiantes desarrollar sus competencia y cultura emprendedora a través de cursos, talleres, clubes, concursos y coaching.

Startups: El emprendedor recibe mentorías por parte de expertos en el tema de incubación de negocios para que puedan desarrollar su emprendimiento con menos probabilidad de fracaso, además de brindar el servicio de coworking facilitando infraestructura de la Espol como, laboratorios y el fablab Asiri.

Outreach: En esta área se encargan de la integración y desarrollo de organizaciones innovadoras para crear productos o servicios que sean de gran valor para así satisfacer las necesidades de los consumidores. Todo esto se logra a través de ofertar programas que forman a la organización y desafían a la innovación.

T-Transfer: Ofrece solución a problemas en las grandes empresas para que puedan crear valor en lo exportable y a su vez se encarga de conectar a la investigación con el mercado.

CAPÍTULO 2

2. METODOLOGÍA

2.1 Diseño de la investigación

Dado que el objetivo del presente estudio es determinar qué factores influyen en la decisión de emprender en los estudiantes de la ESPOL para que i3LAB siga impulsando la investigación e innovación en propuestas empresariales o de negocios, se recurrió a un diseño no experimental aplicado de manera transversal o transeccional ya que el tema tiene suficiente sustento teórico. Se realizó una investigación de tipo descriptivo para conocer a detalle la influencia en la toma de decisiones para emprender en los estudiantes de la ESPOL.

De acuerdo con Kerlinger (1979), la investigación no experimental es aquella que no es posible manipular variables o en su defecto tener una asignación aleatoria a los sujetos o a las condiciones (p. 504). Así mismo, Hernández, Fernández y Baptista (2003) indican que el diseño de investigación transversal es aquella donde existe una recolección de datos que se da en un solo momento determinado, el cual es describir las variables y analizar su relación una vez que se recolecten los datos.

2.2 Enfoque de la investigación

El enfoque que se implementó en la investigación es de carácter mixto, es decir, que se aplicó una investigación cualitativa y cuantitativa, ya que es el que mejor se adaptó a las características y necesidades de este proyecto. El principal objetivo de estudio son los estudiantes de la ESPOL, por lo cual se realizó la investigación cualitativa que ayudó a entender y realizar un análisis de los posibles factores que influyen en los estudiantes emprendedores en la toma de decisiones a la hora de emprender un negocio. Así mismo, para la investigación cuantitativa se hizo la recolección y análisis de datos obtenidos, con el uso de herramientas estadísticas; este tipo de investigación se la utilizó para identificar la influencia en la toma de decisiones de los estudiantes a la hora de emprender un negocio y determinar la predisposición del uso de la incubadora como i3lab por parte de los estudiantes.

2.3 Investigación Cualitativa

2.3.1 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica de recolección de datos para la metodología cualitativa, se aplicó entrevistas no estructuradas a docentes de la universidad (ESPOL). Las entrevistas fueron realizadas vía online (zoom y teams) ya que así se puede tener mayor contacto con los entrevistados, además de buscar información de fuentes secundarias como informes de la web, repositorios, documentos web, entre otros.

Las entrevistas aplicadas a los diferentes docentes de la universidad permitieron conocer las experiencias que ellos han receptado a lo largo de los años de enseñanzas. Se logró entrevistar a tres docentes de la universidad, que están aliados a investigaciones que tienen como rama el emprendimiento. Los docentes entrevistados fueron: Ph.D. Ronald Campoverde, Ph.D. Silvia Maluk y el MSc. Guido Caicedo.

Ph.D. Ronald Campoverde, trabaja en proyectos de investigación dentro de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, por lo que fue de gran aporte en cuanto a su experiencia en investigaciones y realización de estas. Actualmente se encuentra realizando una investigación sobre el emprendimiento, siendo una dirección fundamental en la realización de la encuesta sobre lo que se debía conocer para poder analizar qué factores pueden influir en la toma de decisiones en los jóvenes universitarios al momento de emprender.

Ph.D. Silvia Maluk trabaja en un proyecto que involucra al emprendimiento con un modelo de formación emprendedora y su puesta en acción ya que para emprender es un proceso arduo que necesita forjar una actitud emprendedora, teniendo en cuenta los rasgos de personalidad del individuo que influyen en el desarrollo de los futuros empresarios (Maluk, 2020).

MSc. Guido Caicedo es un docente y uno de los directivos que tiene la incubadora universitaria i3-lab, en la entrevista dio a conocer todo lo que ha podido receptar de los estudiantes y/o personas que se acercan a la incubadora para poder llevar a cabo su idea de negocio.

2.4 Investigación Cuantitativa

2.4.1 Población

La población que se tomó como muestra para el análisis y recolección de datos está representada por los estudiantes de grado de la ESPOL.

2.4.2 Muestra y Muestreo

Según el informe de rendición de cuentas de estudiantes de grado en la ESPOL del año 2019 se contabilizaron un total de 10.254 estudiantes (Gerencia de Planificación Estratégica, 2020). Para calcular el tamaño de la muestra se procedió aplicar la siguiente fórmula, ver ecuación 2.1:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q} \quad (2.1)$$

Donde;

n: tamaño de la muestra

N: tamaño de la población (10.254)

Z_{α}^2 : Nivel de confianza (95%; $\alpha=0,05$; $Z_{\alpha} = 1,96$)

p: Probabilidad de éxito o proporción esperada (50%)

q: Probabilidad de fracaso (50%)

d^2 : Precisión o margen de error ($d=7.8\%$ aproximando al 8%).

El tamaño de la muestra para determinar la población estudio es de 156 estudiantes de la ESPOL, ver ecuación 2.2:

$$n = \frac{10254 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.079^2 * (10254 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = \frac{9847.9416}{63.1278} = 156 \quad (2.2)$$

2.4.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica de recolección de datos para la metodología cuantitativa fue una encuesta cerrada bajo escala de Likert, que se la aplicó a estudiantes de la ESPOL, ya que son la población de este estudio.

El cuestionario basado en la escala de Likert permitió conocer las opiniones reales de las personas sobre un determinado producto, servicio o experiencia bajo un conjunto de ítems que van desde reacciones favorable a desfavorables (Elejabarrieta & Iñiguez, 1984).

Se quiere determinar por medio del cuestionario aplicado, las características y factores motivacionales que tiene un emprendedor; a través de las secciones del cuestionario se ha analizado cual es la utilidad percibida y la disposición de uso de una incubadora de negocios por partes de los estudiantes; qué factores pueden influir en los estudiantes de la ESPOL para que decidan emprender, tomando en consideración que la ESPOL cuenta con el i3lab que constantemente incentiva a los estudiantes a desarrollar su idea de negocios por medio de cursos, programas y capacitaciones para el emprendimiento e innovación.

El cuestionario aplicado a la población de estudio constó con 6 diferentes secciones (VER APENDICE B):

La *primera sección* constó de dos bloques de características, la primera que determina los factores de personalidad y la segunda los factores de comportamiento con las cuales se quiso identificar las características que posee una persona al momento de emprender.

La *segunda sección* constó de dos bloques, la primera permitió analizar las motivaciones y la segunda los impedimentos que tiene una persona al momento de llevar a cabo un emprendimiento.

La *tercera sección* constó de dos bloques que permitieron saber cuan alto es el porcentaje de los estudiantes de la ESPOL que quisieran emprender y cómo obtendrían financiamiento para poner en marcha la idea de negocio.

La *cuarta sección* fue para obtener una idea de cuan informados estaban los estudiantes sobre una incubadora de negocios y que i3LAB fue acreditada como tal por la Senescyt.

La *quinta sección* constó de tres bloques, la primera pregunta dio a conocer si el estudiante podría considerar uno de sus proyectos de aula como un posible emprendimiento, la segunda determinará el interés del estudiante de llevar a cabo un

emprendimiento por medio de una incubadora de negocios, y la tercera pregunta permitió conocer la motivación del estudiante si utiliza los servicios de una incubadora de negocios. El objetivo de esta sección era determinar la disposición de uso hacia los servicios que ofrece una incubadora de negocios conociendo los servicios que ofrece i3lab.

La *sexta sección* constó de un solo bloque que midió la influencia que tienen las incubadoras de negocios en los estudiantes a la hora de emprender un negocio.

2.4.4 Herramientas para el procesamiento de datos

La herramienta para el procesamiento de datos que se recolectaron fueron Microsoft Office Excel y SmartPLS 3.

Microsoft Office Excel permitió obtener la base los datos para ordenar, tabular y graficar. Por su parte, el programa SmartPLS 3 permitió realizar un análisis de ecuaciones estructurales para especificar la relación entre variables a priori y así evaluar cuantas de esas relaciones se encuentran entre los datos recolectados de la encuesta realizada.

CAPÍTULO 3

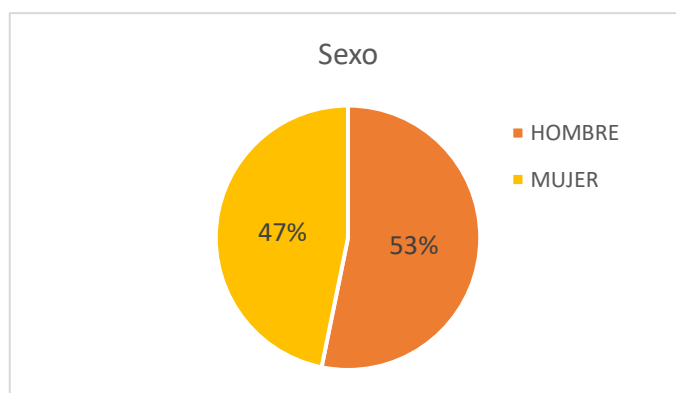
3. RESULTADOS Y ANÁLISIS

3.1 Análisis Descriptivo

Se realizaron 156 encuestas, esta fue aplicada a la población de estudio que consta de seis diferentes secciones y una adicional para identificar al estudiante al cual fue dirigido. Se obtuvo como resultado en la sección de identificación que:

- El 53% de los encuestados fueron respondidas por hombres mientras que el 47% por mujeres.

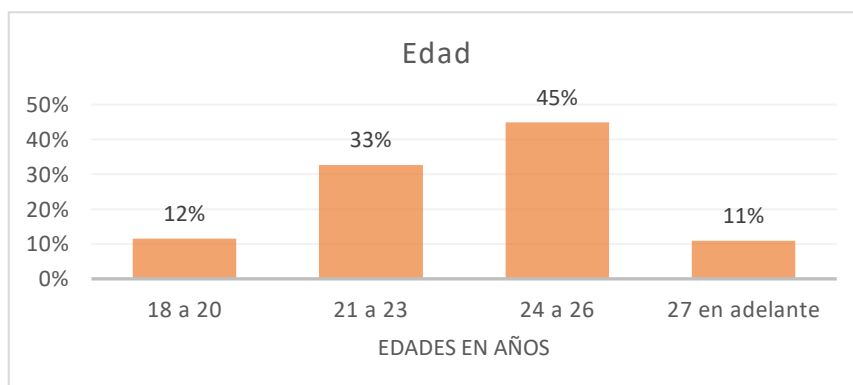
Ilustración 3.1 Sexo de los estudiantes encuestados



Elaborado por: Autores

- Se encontró que el 32% de los encuestados tienen entre 18 a 22 años, el 63% se encuentran entre 23 a 27 años y el 5% de los encuestados se encuentran entre los 28 años en adelante.

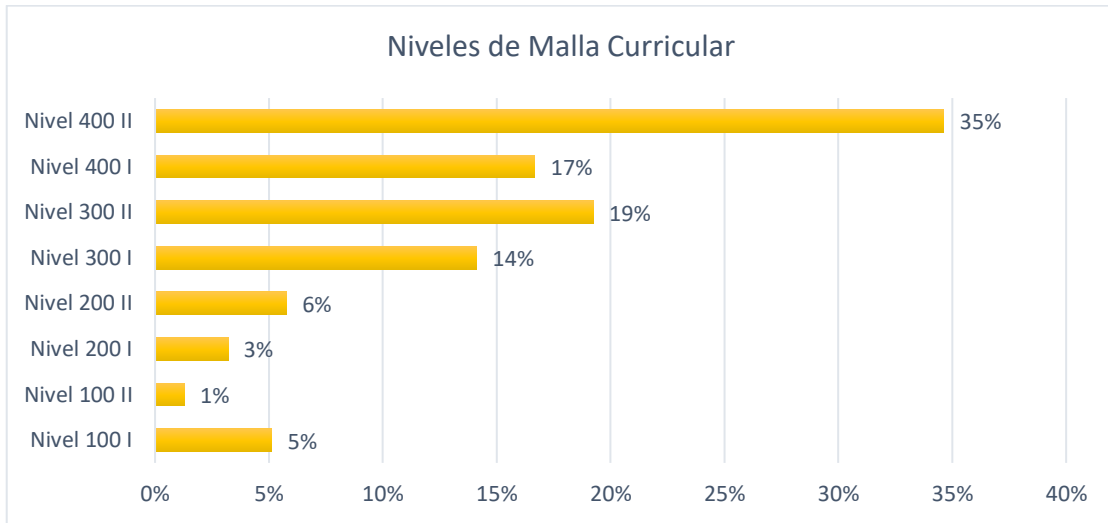
Ilustración 3.2 Rango de edades de estudiantes encuestados



Elaborado por: Autores

- El 68% de los estudiantes encuestados se encuentran entre los últimos niveles de la malla curricular.

Ilustración 3.3 Nivel de la malla curricular de los estudiantes encuestados



Elaborado por: Autores.

3.1.1 Yo quiero emprender

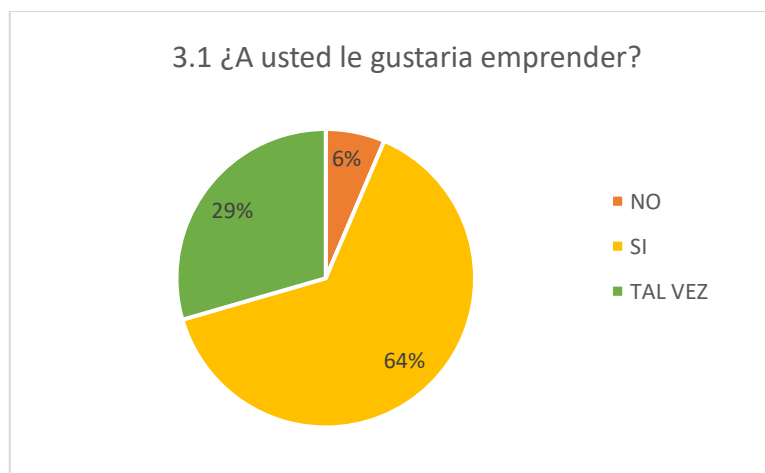
Se obtuvo información sobre las variables características del emprendedor y factores motivacionales, en este caso para analizarlo con el comportamiento de los estudiantes que con respecto a la variable yo quiero emprender.

Tabla 3.2 Quiero emprender (QE)

QE	¿A Usted le gustaría emprender?
----	---------------------------------

Elaborado por: Autores

Ilustración 3.4 Yo Quiero Emprender

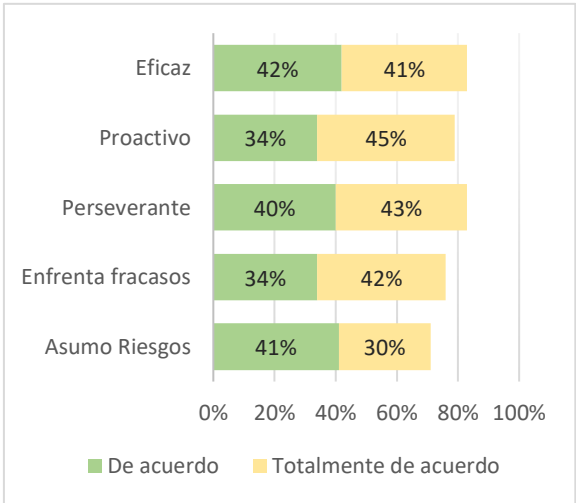


Elaborado por: Autores

Para el análisis de la variable dependiente se pudo observar que, del total de estudiantes encuestados, a un 64% o 100 encuestados respondieron que sí les gustaría emprender, un 29% o 46 encuestados respondieron que no les gustaría y un 6% o 10 encuestados respondieron que tal vez les gustaría llevar a cabo un emprendimiento.

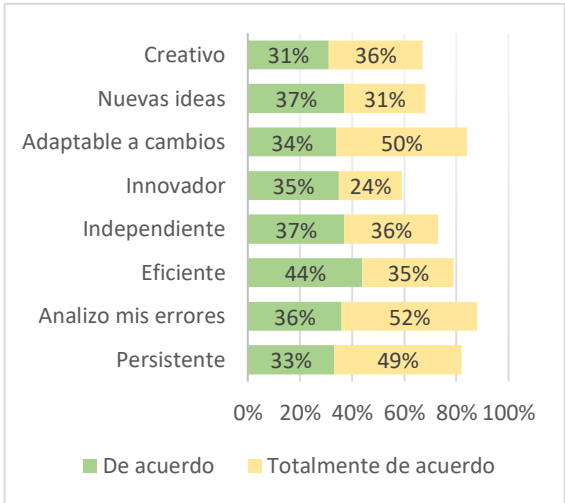
Por ello, se realizó un análisis cruzado con los estudiantes que respondieron que sí les gustaría emprender para determinar qué tipo de características poseen los estudiantes como emprendedores, en donde se pudo encontrar que los estudiantes por su personalidad se consideran más perseverantes, eficaces y proactivos, y en cuanto a su comportamiento los estudiantes se consideran más adaptables a los cambios, que analizan sus errores para aprender de ello, además de considerarse como personas persistentes.

Ilustración 3.5 Yo Quiero Emprender (YQE): Factores de personalidad



Elaborado por: Autores

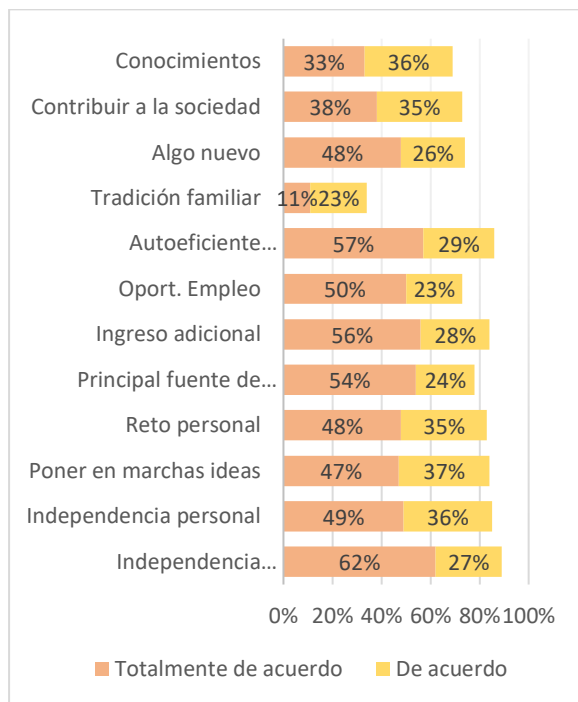
Ilustración 3.6 Yo Quiero Emprender (YQE): Factores de Comportamiento



Elaborado por: Autores

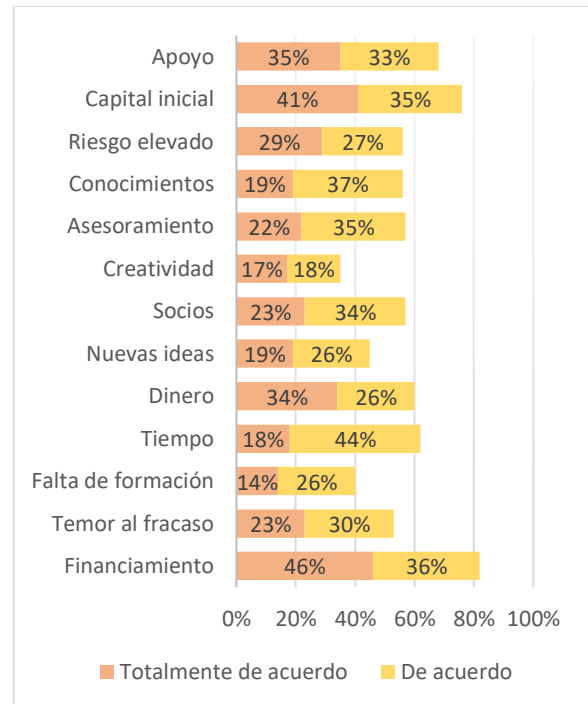
Así mismo, se realizó el análisis cruzado, pero para determinar qué tipo de motivaciones tienen los estudiantes como emprendedores, donde se pudo encontrar que sus mayores motivaciones es emprender para tener independencia económica, ser auto eficiente financieramente e independencia personal. En cuanto a sus desmotivaciones para emprender, fueron la falta de financiamiento, la dificultad para reunir capital y la falta de apoyo.

Ilustración 3.7 YQE: Factores Motivacionales



Elaborado por: Autores

Ilustración 3.8 YQE: Factores No Motivacionales



Elaborado por: Autores

3.1.2 Utilidad percibida ante el uso de una incubadora

Se recolectó información para analizar de las tres variables independientes: características del emprendedor, factores motivacionales y disposición de uso, en este caso para analizar si tiene relación con la variable dependiente que es la utilidad percibida. Se usó un cuestionario en escala de Likert y dividido por secciones para obtener resultados a los diferentes objetivos que se establecieron.

Uno de los objetivos del proyecto es determinar si las características que poseen los universitarios emprendedores influyen en la utilidad percibida con el uso de los servicios de la incubadora de negocios donde se describe qué factores de personalidad o de comportamiento influyen en el estudiante emprendedor. Con esto se ha llegado a plantear una primera hipótesis:

H1: Las características que tiene el emprendedor influye en la utilidad percibida de una incubadora de negocios.

Esto corresponde a la *primera sección* de la encuesta donde los resultados mostraron lo siguiente:

Factores de personalidad:

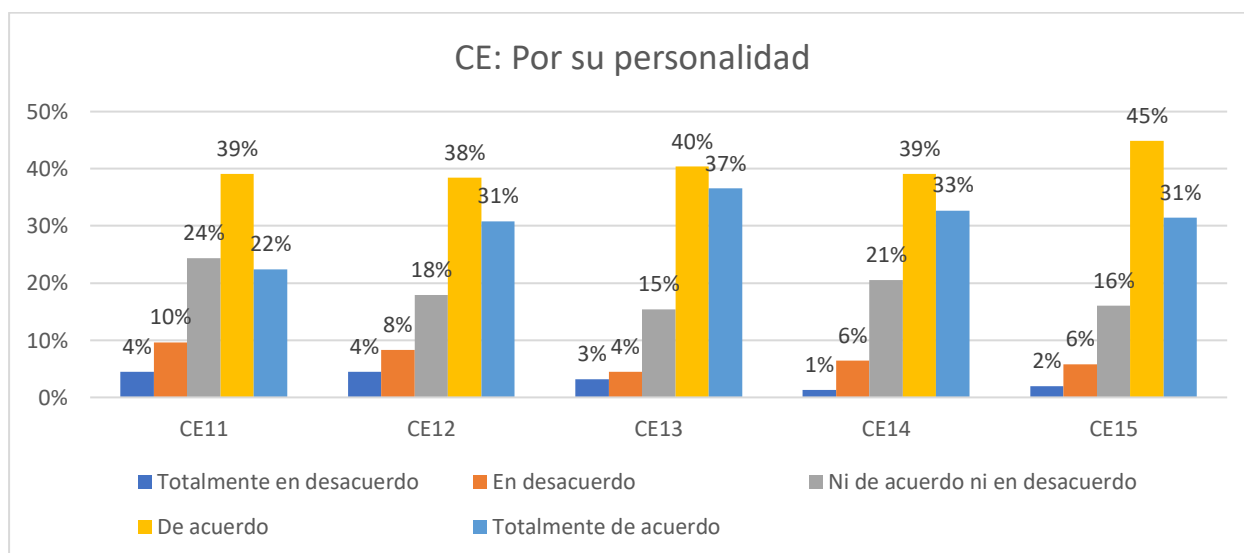
- 39% de los encuestados está de acuerdo con que son capaces de asumir riesgos.
- 38% está de acuerdo en que pueden enfrentar los riesgos que se les presenten en el camino.
- 49% concuerdan en que son personas perseverantes.
- 39% está de acuerdo en que tienen una personalidad proactiva.
- 45% concuerdan con que tienen una personalidad eficaz.

Tabla 3.3 Características del emprendedor por su personalidad

CE11	Me considero una persona que le gusta asumir riesgos
CE12	Me considero una persona dispuesta a enfrentar mis fracasos con tal de ampliar mis horizontes.
CE13	Me considero una persona perseverante.
CE14	Me considero una persona proactiva, es decir, me gusta estar en constante movimiento y aprendizaje.
CE15	Me considero una persona eficaz.

Elaborado por: Autores

Ilustración 3.9 CE: Por su personalidad



Elaborado por: Autores

Factores de comportamiento:

- 38% de los encuestados están de acuerdo que tienen un comportamiento persistente al momento de realizar una entrevista.

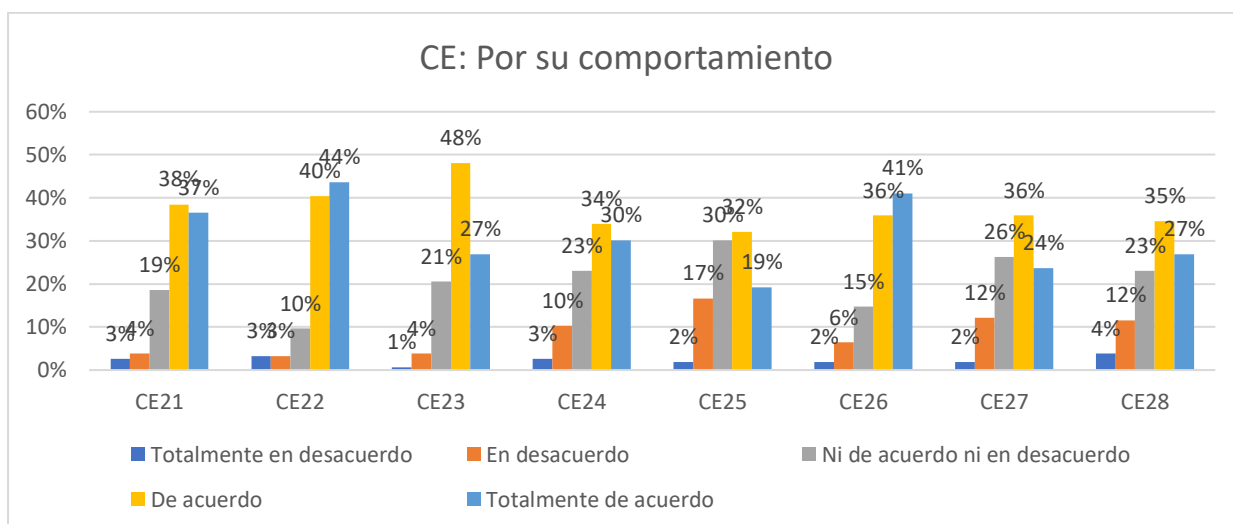
- 40% de acuerdo con el comportamiento de poder analizar los errores y aprender de ellos.
- 48% concuerdan en ser eficientes al momento de realizar una actividad.
- 34% está de acuerdo en ser independientes.
- 32% concuerdan con tener pensamientos innovadores y ser capaces de llevarlos a cabo.
- 41% está totalmente de acuerdo en ser personas adaptables a los cambios que se les presenten.
- 36% está de acuerdo en que son personas conocidas por tener nuevas ideas.
- 35% concuerdan en que se comportan de manera creativa ante alguna circunstancia que se les presente.

Tabla 3.4 Características del emprendedor por su comportamiento

CE21	Me considero una persona persistente.
CE22	Me considero una persona que analiza los errores para aprender de ellos.
CE23	Me considero una persona eficiente en todas las actividades que realizo.
CE24	Me considero una persona independiente.
CE25	Me considero una persona innovadora.
CE26	Me considero una persona adaptable a los cambios.
CE27	Me considero como una persona conocida por tener nuevas ideas.
CE28	Me considero una persona creativa.

Elaborado por: Autores

Ilustración 3.10 CE: Por su comportamiento



Elaborado por: Autores

Otro propósito del proyecto es identificar qué factores influyen en los estudiantes emprendedores con respecto a la utilización de los servicios de una incubadora de negocios como i3-lab. Con esto se ha llegado a plantear una segunda hipótesis:

H2: Los factores motivacionales influyen en la utilidad percibida de una incubadora de negocios

Esto corresponde a la *segunda sección* de la encuesta donde los resultados mostraron lo siguiente:

Motivaciones ante un emprendimiento:

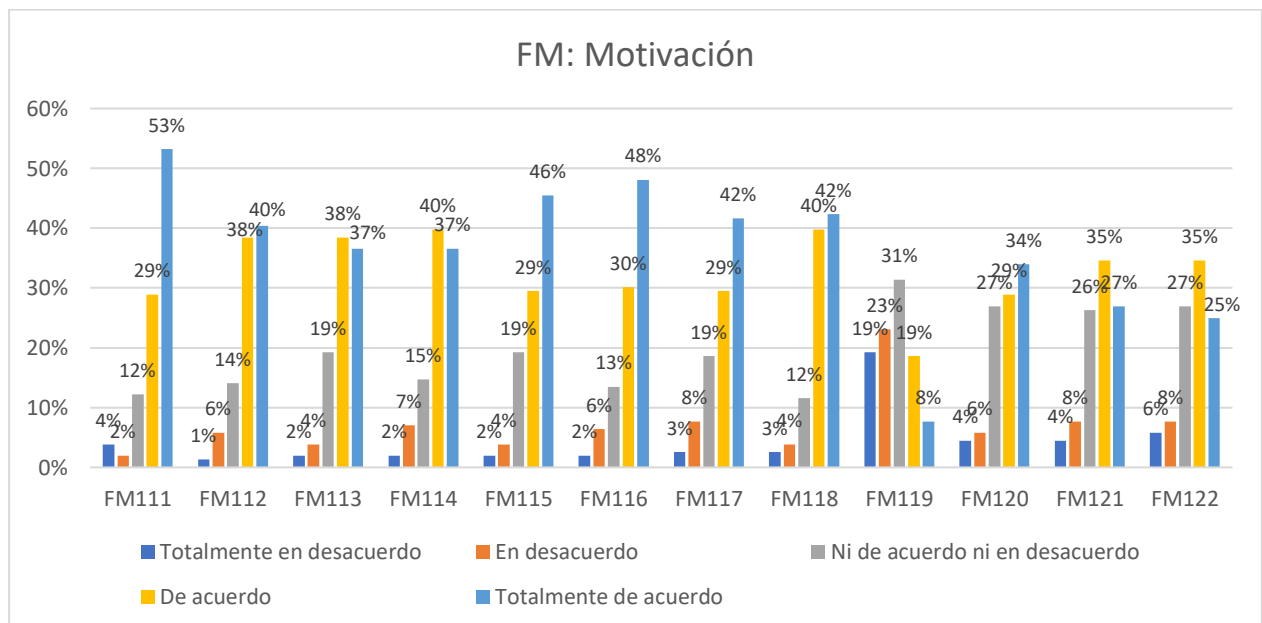
- 53% de los encuestados respondieron que están totalmente de acuerdo en que un factor motivacional es la independencia económica.
- 40% está de acuerdo que la independencia personal es una buena motivación.
- 38% de acuerdo en que un factor motivacional es poner en marcha sus propias ideas.
- 40% está de acuerdo en tomar el emprendimiento como un reto personal.
- 46% está de acuerdo que el emprendimiento es una fuente de ingresos.
- 48% concuerdan en que llevar a cabo un negocio, puede representar un ingreso adicional.
- 42% están de acuerdo que como factor motivacional al emprender es la falta de empleo.
- 42% concuerdan en que como factor motivacional es el ser autoeficiente.
- 31% son neutrales al tomar como factor motivacional a la tradición familiar.
- 34% de los encuestados están de acuerdo en tomar como factor motivacional a la oportunidad de hacer algo nuevo.
- 35% concuerdan con que el emprender es la oportunidad de contribuir en algo.
- 35% de los encuestados están de acuerdo que se debe tener conocimientos previos ante un emprendimiento.

Tabla 3.5 Factores Motivacionales

FM111	Independencia económica
FM112	Independencia personal
FM113	Puesta en marcha de mis propias ideas
FM114	Reto personal
FM115	Principal fuente de ingresos
FM116	Fuente de ingreso adicional
FM117	Falta de oportunidad de empleo
FM118	Ser auto-eficiente financieramente
FM119	Tradicción familiar
FM120	Oportunidad de hacer algo nuevo
FM121	Oportunidad de contribuir a la sociedad
FM122	Considero que tengo los conocimientos necesarios para iniciar un emprendimiento.

Elaborado por: Autores

Ilustración 3.11 FM: Factores Motivacionales



Elaborado por: Autores

Desmotivaciones ante un emprendimiento:

- 44% de los encuestados está totalmente de acuerdo que la falta de financiamiento es una desmotivación ante la idea de emprender.
- 31% está de acuerdo que tener temor al fracaso es una desmotivación relevante.

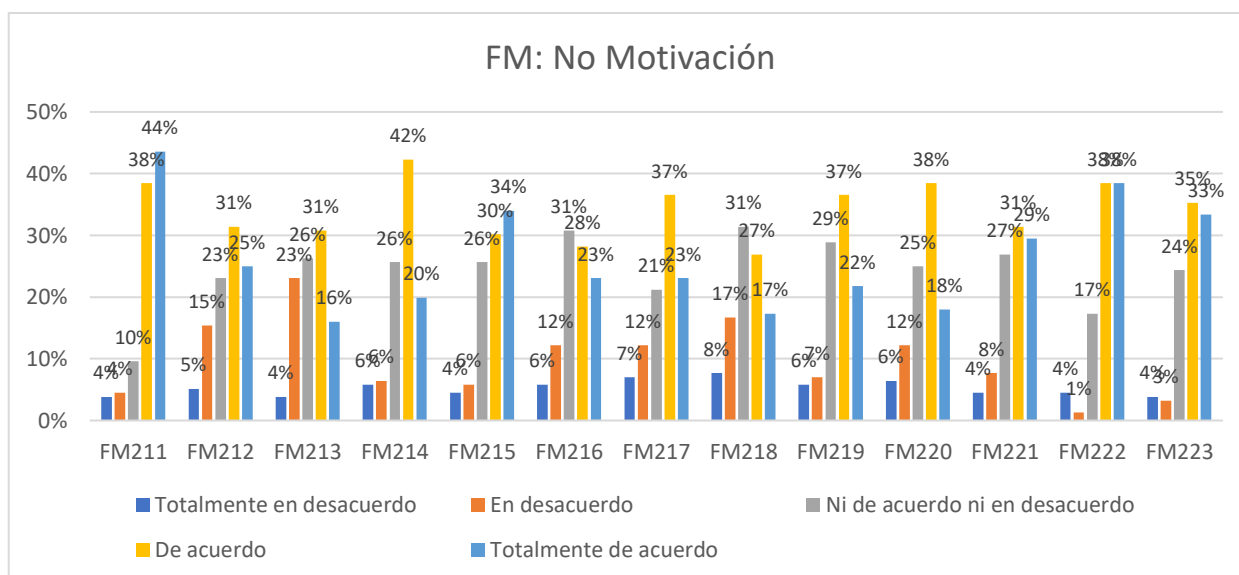
- 31% está de acuerdo que la falta de formación es una desmotivación a la hora de emprender.
- 42% de los encuestados está de acuerdo en tomar como factor de no motivación a la falta de tiempo.
- 34% está totalmente de acuerdo en tomar como factor de desmotivación el perder dinero.
- 31% respondió que está de acuerdo que la falta de ideas es un índice que desmotivación.
- 37% de los encuestados está de acuerdo que el no tener con quien asociarse es un factor de desmotivación.
- 31% de los encuestados respondieron que son neutrales ante la idea de la falta de creatividad.
- 37% de los encuestados respondieron que están de acuerdo en no contar con asesores aumenta el estado de desmotivación en una persona emprendedora.
- 38% de los encuestados respondieron que están de acuerdo en la escasez de conocimientos previos como desmotivación.
- 31% concuerdan que el tener miedo al riesgo elevado es factor des motivacional.
- 38% de los encuestados respondieron que están de acuerdo con la dificultad de reunir el capital y 38% totalmente de acuerdo en que la desmotivación hace creer a la persona que no puede emprender.
- 35% de los encuestados respondieron que están de acuerdo con la falta de apoyo ante un emprendimiento

Tabla 3.6 Factores NO Motivacionales

FM211	Falta de financiamiento
FM212	Temor al fracaso
FM213	Falta de formación
FM214	Falta de tiempo
FM215	Perder dinero
FM216	Falta de ideas nuevas
FM217	Falta de personas con quien asociarse
FM218	Falta de creatividad
FM219	No contar con asesoramiento
FM220	No poseer conocimientos adecuados
FM221	Riesgo elevado
FM222	Dificultad para reunir el capital inicial
FM223	Falta de apoyo

Elaborado por: Autores

Ilustración 3.12 FM: Factores NO Motivacionales

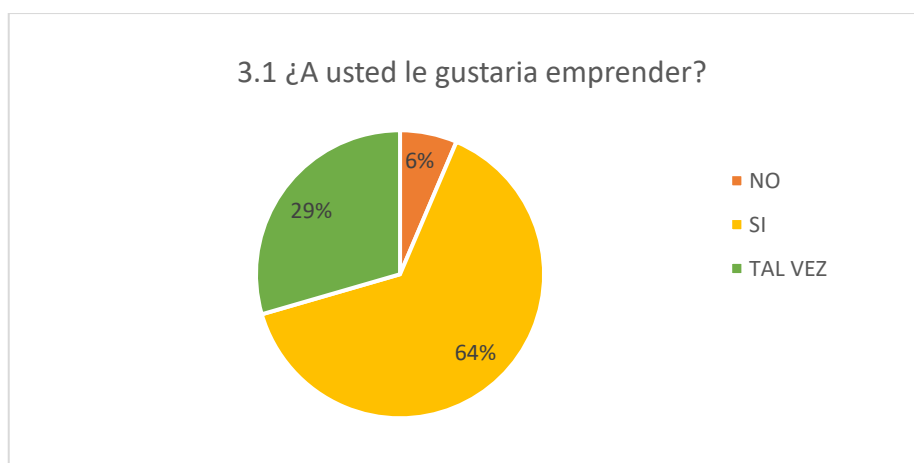


Elaborado por: Autores

La *tercera sección* nos permite saber cuan alto es el porcentaje de los estudiantes de la ESPOL que quisieran emprender y como obtendrían financiamiento para poner en marcha la idea de negocio. La encuesta dio a conocer los siguientes resultados:

- El 6% de los encuestados no les gustaría emprender, 64% si les gustaría y un 29% contestaron que tal vez.

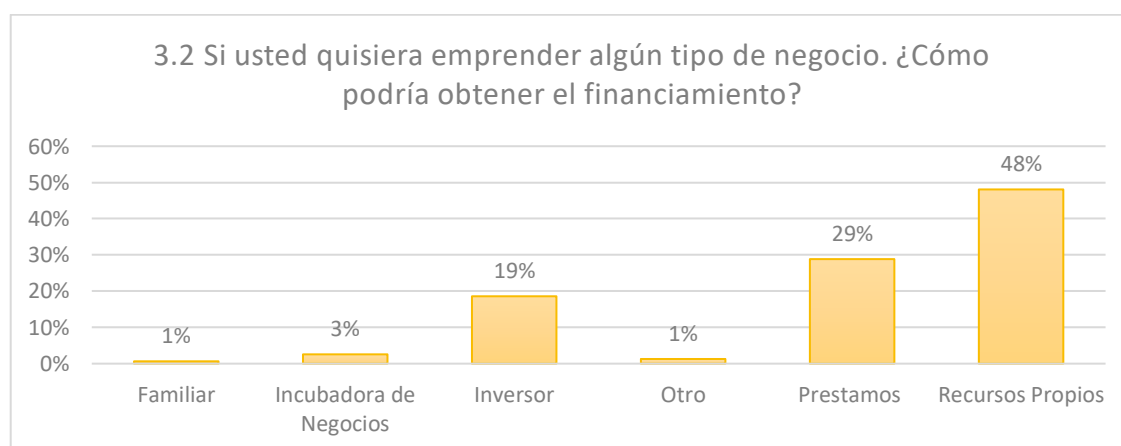
Ilustración 3.13 Intención de emprender



Elaborado por: Autores

- El 48% las encuestados que les gustaría emprender buscarían su financiamiento por medio de recursos propios, 29% por préstamos bancarios, 19% por medio de un inversor, 3% por incubadoras, y un 1% por familiares u otros.

Ilustración 3.14 Financiamiento del emprendedor

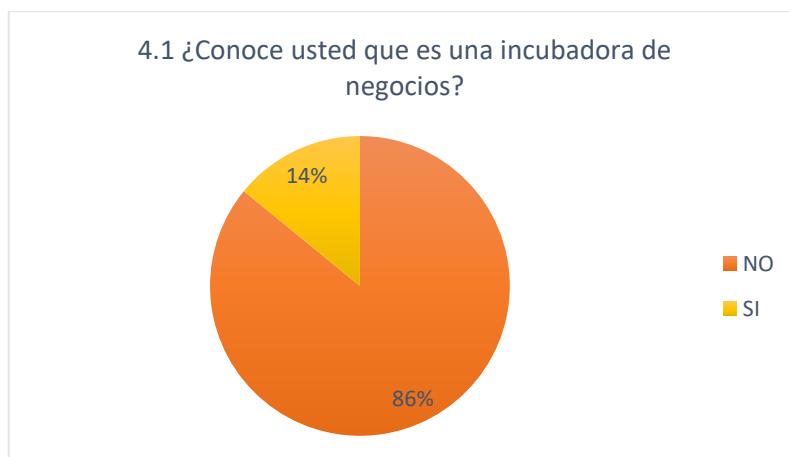


Elaborado por: Autores.

La *cuarta sección* nos permite conocer cuántos de los estudiantes entrevistados tienen conocimiento de que i3-lab es una incubadora de negocios y que fue acreditada como tal por la Senescyt. La encuesta dio a conocer los siguientes resultados:

- El 86% de los encuestados no saben lo que es una incubadora de negocios y el 14% sí.

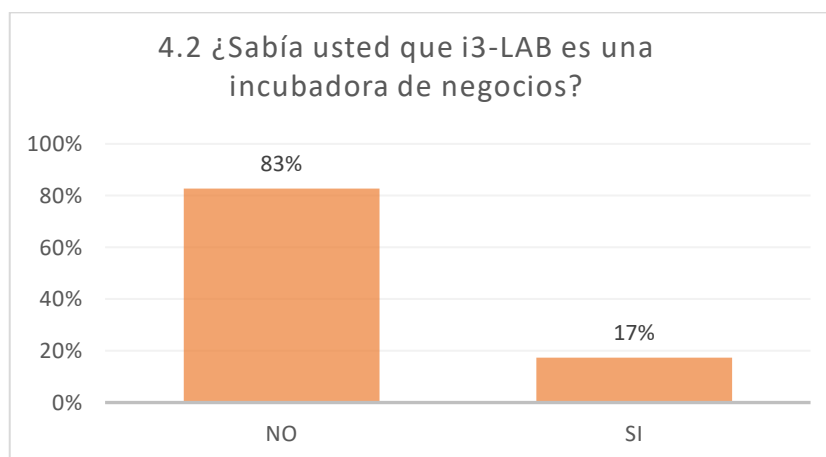
Ilustración 3.15 Conocimiento de incubadora de negocios



Elaborado por: Autores

- El 83% los encuestados no saben que i3-lab fue llamada incubadora de negocios por la Senescyt y el 17% sí

Ilustración 3.16 Conocimiento de incubadora de negocios i3-lab



Elaborado por: Autores.

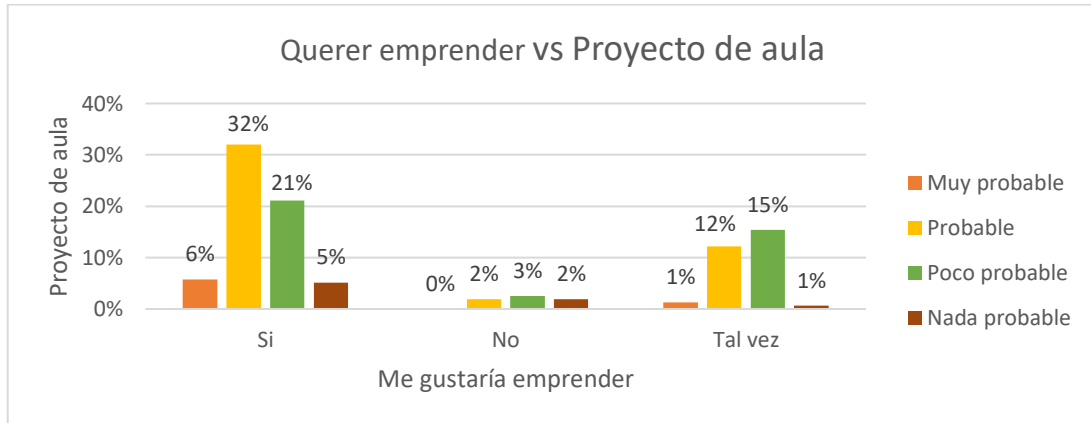
El último objetivo del proyecto es analizar la influencia que tienen las incubadoras de negocios en los estudiantes a la hora de emprender un negocio. Con esto se ha llegado a plantear una tercera hipótesis:

H3: La disposición de uso influye en la utilidad percibida de una incubadora de negocios.

Esto corresponde a la *quinta sección* de la encuesta donde los resultados mostraron lo siguiente:

- Del 64% que respondió que sí le gustaría emprender solo el 32% dijo que probablemente algún proyecto de aula que desarrolló dentro de la universidad podría ser llevado a cabo por medio de una incubadora de negocios como i3lab, el 6% respondió que es muy probable, 21% respondió poco probable y el 5% respondió nada probable.

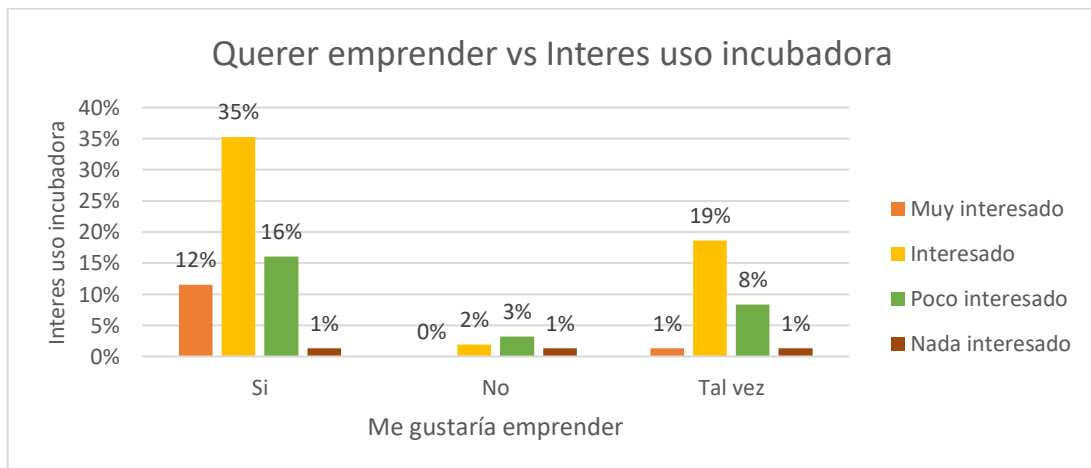
Ilustración 3.17 Proyecto de aula vs Quiero emprender



Elaborado por: Autores.

- El 35% de los encuestados que dijeron que sí quisieran emprender, el 12% respondió estar muy interesado en hacer uso de una incubadora universitaria, el 16% dijo estar poco interesado y el 1% nada interesado de hacer uso de este centro para llevar a cabo su emprendimiento.

Ilustración 3.18 Interés de uso incubadora vs Quiero emprender



Elaborado por: Autores.

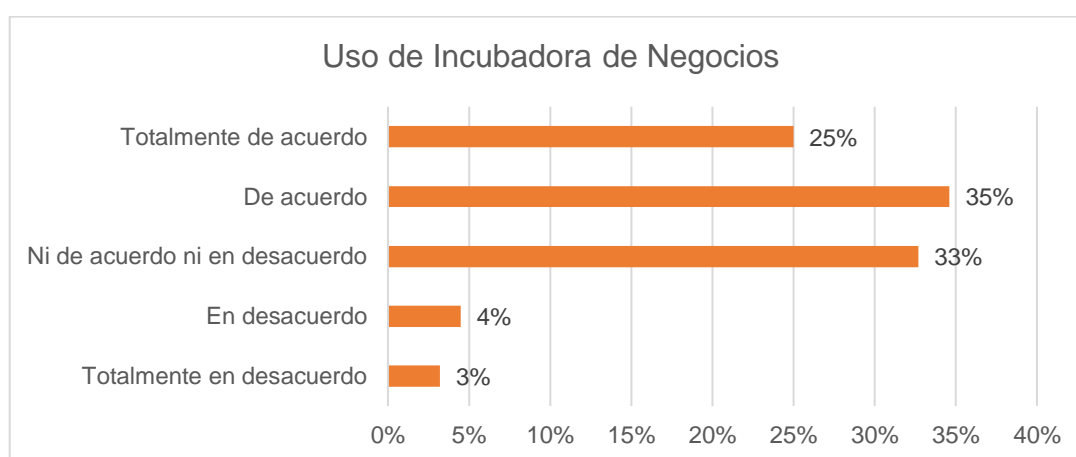
Es decir, que entre 50 y 55 estudiantes de los 156 que fueron encuestados estarían interesados en llevar a cabo su emprendimiento por medio de una incubadora

de negocios considerando que sus proyectos de aula son buenos candidatos para emprender.

Disposición de uso es otra de las preguntas que responderían a este objetivo y se obtuvo como resultado lo siguiente:

- ✓ 60% de los encuestados estarían dispuestos a usar los servicios que ofrece la incubadora de negocios.

Ilustración 3.19 Dispuesto a hacer uso de una incubadora de negocios



Elaborado por: Autores.

Por otro lado:

- 44% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que se debe tener un alto nivel de capacidad en los asesores que integran i3-lab.
- 40% están totalmente de acuerdo en que se debe tener un espacio de trabajo efectivo.
- 45% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que se busca asesoramiento en todas las ramas posibles para poder hacer uso de la incubadora.
- 43% están de acuerdo en que se busca financiamiento a través de la incubadora para llevar a cabo el proyecto.
- 46% de los encuestados están de acuerdo en que si se usa la incubadora tienen mayor probabilidad de éxito.

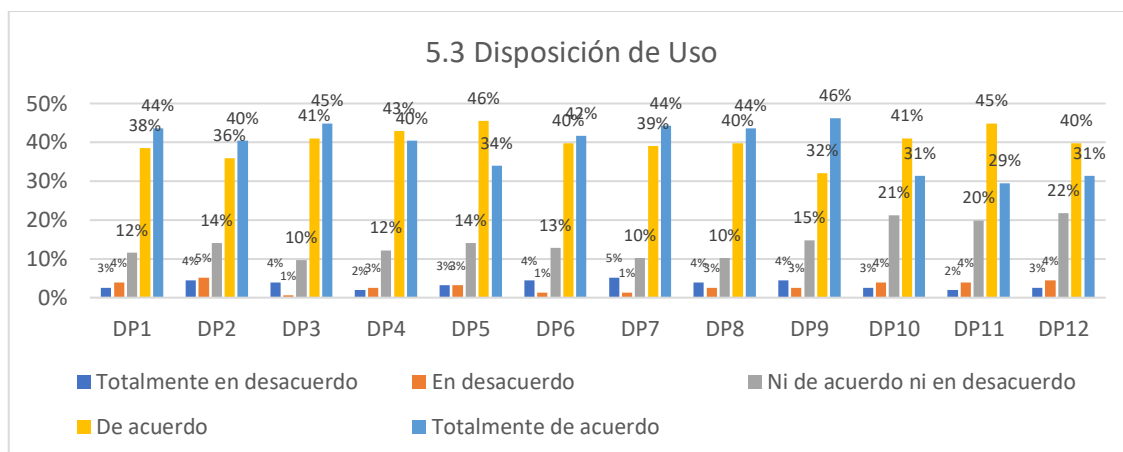
- 42% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que una incubadora debe ayudar en la validación de productos y/o servicios para hacer uso de esta.
 - 44% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que el uso de la incubadora puede ayudar para llevar a cabo un buen análisis de mercado.
 - 44% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que usar una incubadora permite determinar si el proyecto es viable o no.
 - 46% están totalmente de acuerdo que al hacer uso de una incubadora ayuda que se cree un buen marketing hacia el proyecto.
 - 41% están de acuerdo que la incubadora permite el desarrollo del producto mínimo viable.
 - 45% concuerdan en que la incubadora ayudará al modelo de negocios del proyecto registrado.
- 40% de los encuestados concuerdan en que la incubadora les ayuda a adquirir los fondos necesarios para el proyecto.

Tabla 3.7 Etiquetas Disposición de uso de una incubadora de negocios

DP1	Nivel de capacidad de los asesores
DP2	Espacio de trabajo (coworking)
DP3	Buscar asesoramiento (contable, administrativo, financiero, técnico)
DP4	Buscar financiamiento
DP5	Mayor probabilidad de éxito
DP6	Validación de productos y/o servicios
DP7	Análisis de mercado
DP8	Determinar la viabilidad del proyecto
DP9	Marketing
DP10	Desarrollo del producto mínimo viable
DP11	Modelo de negocios
DP12	Accesos a fondos de inversión

Elaborado por: Autores

Ilustración 3.20 Disposición uso de una incubadora de negocios



Elaborado por: Autores

La *sexta sección* permite reconocer que grado de utilidad perciben los encuestados al hacer uso de la incubadora (i3-lab). Esta sección será nuestra variable dependiente que nos permitirá observar si tiene relación con las otras tres secciones que fueron tomadas como variables independientes. La encuesta dio a conocer los siguientes resultados:

- ✓ El 60% de los jóvenes universitarios encuestados respondieron que si hicieran uso los servicios de la incubadora de negocios.

Por otro lado:

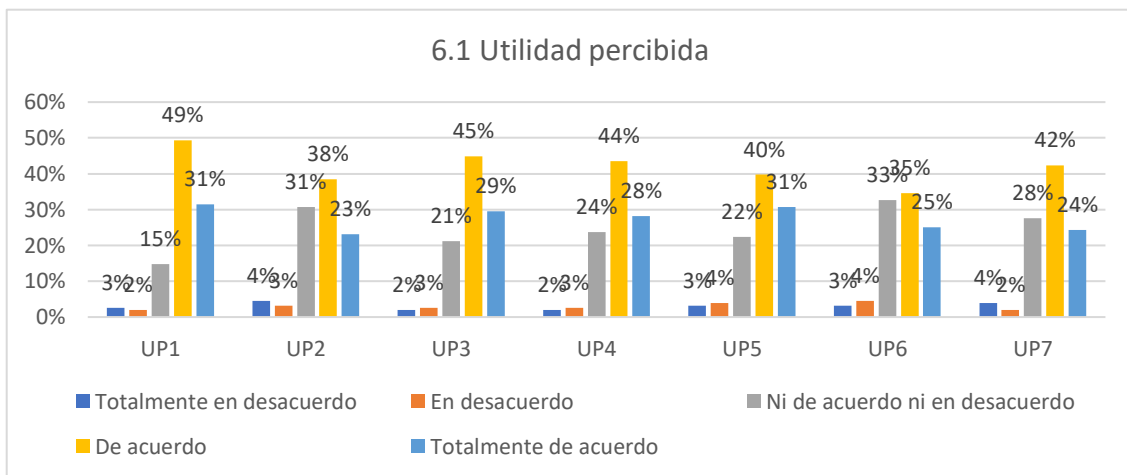
- 49% de los encuestados están de acuerdo con que al hacer uso de la incubadora puede mejorar su emprendimiento en un 100%.
- 38% concuerdan que al hacer uso de i3-lab les permite estar seguros y que este todo bajo control.
- 45% concuerdan en que al hacer uso de los diferentes servicios que ofrece la incubadora puede desarrollar de manera rápida y efectiva el emprendimiento.
- 44% están de acuerdo que el servicio de una incubadora les permite aumentar la productividad del proyecto.
- 40% concuerdan que la incubadora ayudaría en la búsqueda del financiamiento adecuado del emprendimiento.
- 35% concuerdan en hacer uso de la incubadora.
- 42% concuerdan en recomendar los servicios que ofrece la incubadora.

Tabla 3.8 Etiquetas Utilidad Percibida de una incubadora de negocios

UP1	Hacer uso de los servicios una incubadora de negocios puede mejorar mi emprendimiento
UP2	Hacer uso de una incubadora de negocios me hará sentir tranquilo y que todo está bajo control.
UP3	Hacer uso de los servicios de una incubadora de negocios me ayudará a desarrollar más rápido la puesta en marcha de mi emprendimiento.
UP4	Hacer uso de los servicios una incubadora de negocios me ayudará en la productividad de mi emprendimiento.
UP5	Yo creo que la incubadora de negocios ayudaría a buscar el financiamiento de mi emprendimiento.
UP6	Pretendo utilizar la incubadora de negocios para mi emprendimiento o futuros emprendimientos.
UP7	Recomendaría el uso de una incubadora de negocios

Elaborado por: Autores

Ilustración 3.21 Utilidad Percibida de una incubadora de negocios



Elaborado por: Autores

3.2 Análisis Estructural

3.2.1 Yo quiero emprender

Se utilizó el programa SmartPLS 3 para realizar un análisis estructural sobre las variables de las características del emprendedor y los factores motivacionales con respecto a la intención de querer emprender que tienen los estudiantes de la ESPOL.

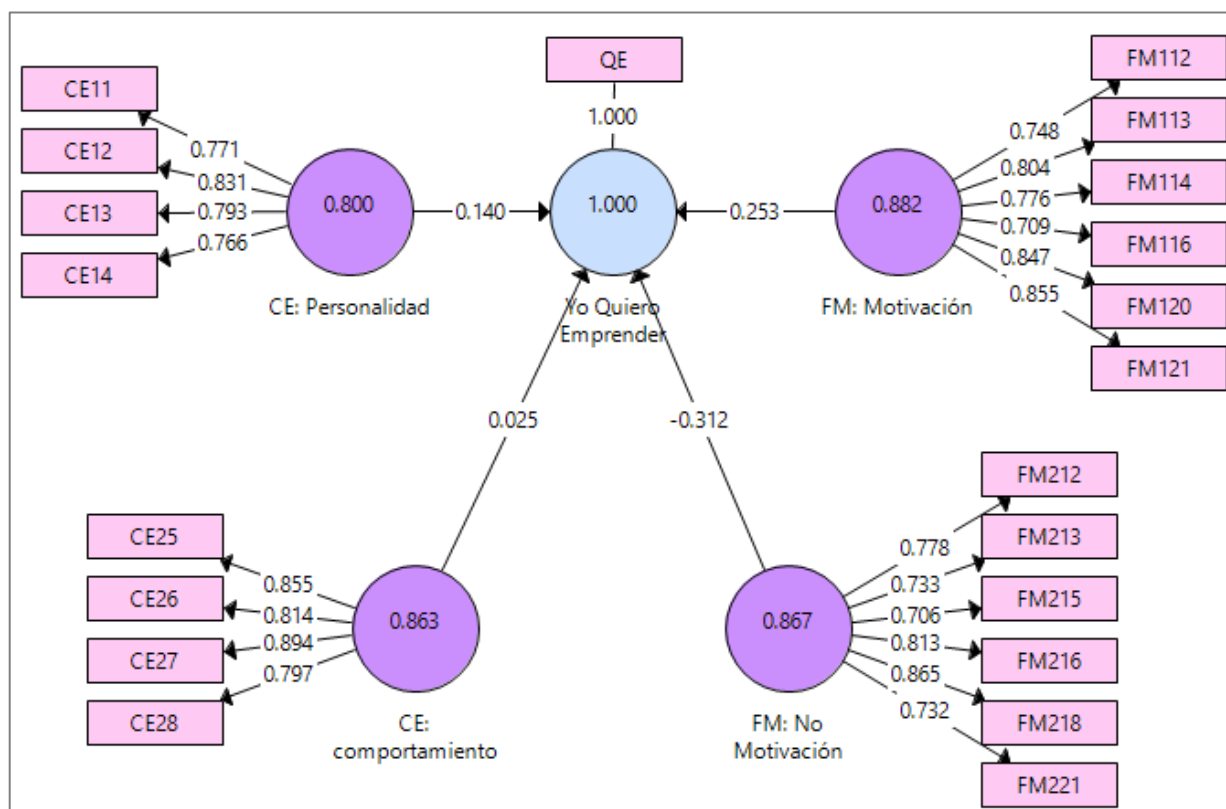
Por ello, se abreviaron las variables donde, “CE” son las características del emprendedor: “CE: Personalidad” y “CE: Comportamiento”, “FM” los Factores Motivacionales: “FM: Motivación” y “FM: No Motivación” y “QE” es el factor “yo quiero

emprender”⁴ donde los estudiantes respondían si tenían o no la intención de emprender en algún momento de su vida.

Por lo que, para seleccionar las variables que pueden influir en cada factor, se utilizó el criterio del coeficiente “Alfa de Cronbach”, donde el criterio de medición debe ser alrededor del 0.70 o mayor para que los resultados sean confiables, caso contrario se indica falta de confiabilidad (Henseler, Ringle, & Sinkovics, 2009). Además de realizar la valoración del modelo estructural para relacionar como influyen los factores en la utilidad percibida por medio de los p-value de la prueba t, dichos valores deben ser menores a 0.05 los cuales son obtenidos al realizar Bootstrapping con 1000 muestras para el modelo a realizar.

A continuación, el modelo con los valores del coeficiente de Cronbach, los estadísticos t y los p-values.

Ilustración 3.22 Alfa de Cronbach QE, FM, CE⁵



⁴ Las variables antes mencionadas se encontrarán adjuntas en una tabla en el apéndice a

⁵ Las variables antes mencionadas se encontrarán adjuntas en una tabla en el apéndice a

Tabla 3.9 Etiquetas Estadísticos t y P-values Yo quiero Emprender

	Muestra original (O)	Media de la muestra (M)	Desviación estándar (STDEV)	Estadísticos t	P Valores
CE: Personalidad -> Yo Quiero Emprender	0.140	0.148	0.154	0.910	0.363
CE: comportamiento -> Yo Quiero Emprender	0.025	0.026	0.113	0.219	0.827
FM: Motivación -> Yo Quiero Emprender	0.253	0.266	0.119	2.117	0.035
FM: No Motivación -> Yo Quiero Emprender	-0.312	-0.315	0.057	5.472	0.000

Elaborado por: Autores por SmartPLS 3

Como se observa en la *ilustración 3.22*, los coeficientes de Cronbach son aceptables ya que tienen valores de 0.8 aproximadamente, confirmando que las escalas se aplicaron de manera correcta. Sin embargo, es importante resaltar que para las características del emprendedor y en los factores motivacionales se eliminaron variables ya que tenían una carga factorial menor a 0.7.

Para los factores de personalidad de las características del emprendedor “CE: Personalidad” tiene un peso de 0.800, que, a pesar de considerarse un factor representativo en el modelo, los factores de comportamiento relacionando con el factor “Yo quiero emprender” tienen un peso de 0.140 con un p-value de 0.363, por lo que no son valores significativos, es decir, que la personalidad que tienen los jóvenes emprendedores no tiene relación con la intención de emprender.

Así mismo, los factores de comportamiento de las características del emprendedor “CE: Comportamiento” tiene un peso de 0.863, lo cual, es considerado como un factor representativo en el modelo. Sin embargo, Los factores de comportamiento relacionando con el factor “Yo quiero emprender” tienen un peso por debajo de 0.2 con de 0.025 con un p-value de 0.827, por lo que no son valores significativos, es decir, que el comportamiento que tienen los jóvenes emprendedores no tiene relación con la intención de emprender.

Por otra parte, los factores de motivación “FM: Motivación” tiene un peso de 0.882, el cual considerado como un factor representativo en el modelo. Además, de que el factor de motivación está relacionado con la intención de emprender con un peso 0.253 y con un p-value de 0.035, haciendo la relación significativa.

De la misma manera, los factores de no motivación “FM: No Motivación” tienen un peso de 0.867, también considerado como un factor representativo en el modelo. Este factor en relación con la intención de emprender de los jóvenes universitarios tiene un peso de 0.312 y un p-value de 0.000, es decir que es significativo. Por tanto, las desmotivaciones que tienen los jóvenes emprendedores tienen una relación significativa con la intención de emprender.

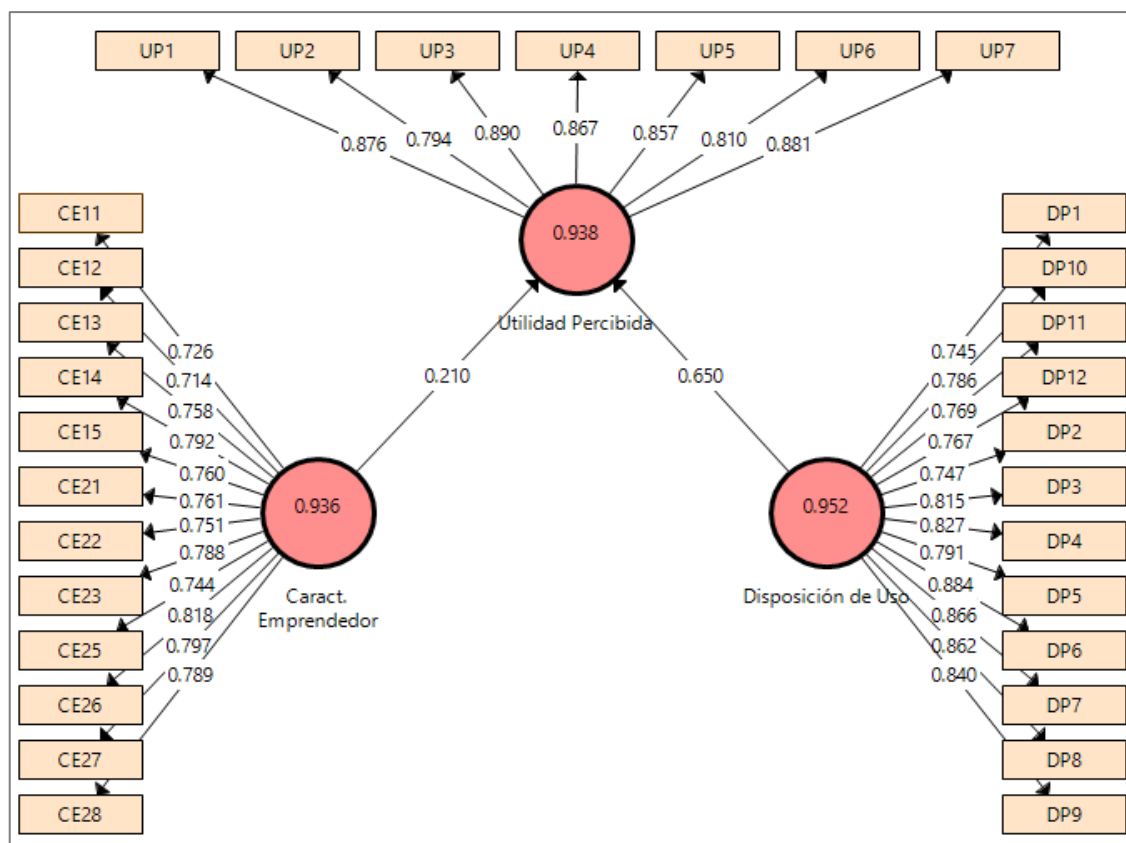
3.2.2 Utilidad percibida ante el uso de una incubadora

Se utilizó el programa SmartPLS 3 para analizar y verificar si las características del emprendedor, los factores motivacionales y la disposición de uso influyen y explican a la utilidad percibida de una incubadora universitaria en los estudiantes de la ESPOL.

Para el modelo se abreviaron las variables para poder manipularlas donde, “CE” es el factor de las Características del Emprendedor, “FM” los Factores Motivacionales, “DP” la Disposición de Uso y “UP” la Utilidad Percibida.

A continuación, el modelo con los valores del coeficiente de Cronbach, los estadísticos t y los p-values

Ilustración 3.23 Alfa de Cronbrach CE, DU, UP⁶



Elaborado por: Autores por SmartPLS 3

Tabla 3.10 Estadísticos t y P-valores Utilidad Percibida

	Muestra original (O)	Media de la muestra (M)	Desviación estándar (STDEV)	Estadísticos t	P Valores
Caract. Emprendedor -> Utilidad Percibida	0.210	0.210	0.074	2.861	0.004
Disposición de Uso -> Utilidad Percibida	0.650	0.651	0.070	9.279	0.000

Elaborado por: Autores por SmartPLS 3

⁶ Las variables antes mencionadas se encontrarán adjuntas en una tabla en el apéndice a

Como se observa en la *ilustración 3.23*, los coeficientes de Cronbach son aceptables ya que tienen valores de 0.9 aproximadamente, confirmando que las escalas se aplicaron de manera correcta. Sin embargo, es importante resaltar que para las características del emprendedor se eliminó la variable CE24 “Me considero una persona independiente” ya que tenía una carga factorial menor a 0.7.

Las características del emprendedor “CE” tiene un peso de 0.936, por lo tanto, es considerado como un factor representativo en el modelo. Por otra parte, las características del emprendedor “CE” relacionándolo con el factor de utilidad percibida “UP” tiene un peso de 0.210 con un p-value de 0.004, es decir que es significativo, dando validez a la hipótesis de que las características que tiene el emprendedor influyen en la utilidad percibida de una incubadora de negocios. La variable con mayor carga factorial fue CE26 “Me considero una persona adaptable a los cambios” la cual tuvo una mayor cantidad de respuestas en la opción que estaba “Totalmente de acuerdo” y que es una de las que mejor explica a la utilidad percibida.

Por tanto, los factores de personalidad y de comportamiento planteados para esta investigación como características del emprendedor según un estudio realizado por Carmen Herrera y Luz Montoya: *“El Emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización”* (2013) sí pueden influir en la utilidad percibida de una incubadora de negocios. Ya que, teniendo este tipo de características, el emprendedor tiende a buscar la manera de iniciar un negocio y probablemente encuentre útil acudir a una incubadora.

Para los factores motivacionales “FM” se tuvo que eliminar casi todas las variables excepto FM118 “Ser autosuficiente financieramente” y FM223 “Falta de apoyo” siendo estas las que tenían un peso mayor a 0.7. Sin embargo, los factores motivacionales “FM” al relacionarlo con el factor de utilidad percibida “UP” tiene un peso de 0.040 que está por debajo del 0.2 que sería el peso mínimo para considerar, con un p-value de 0.615, es decir que no es significativo, dando invalidez a la hipótesis de que los factores motivacionales influyen en la utilidad percibida de una incubadora de negocios.

Es decir, que no se considera una relación con sus motivaciones y desmotivaciones o intención para comenzar un emprendimiento que pueda influir en la utilidad que pueda percibir de una incubadora de negocios. Esto se puede sustentar con la entrevista que se le realizó a uno de los directivos de i3lab, en el que mencionó que a

pesar de que si hay estudiantes que tienen la intención de emprender, son muy pocos los que acuden a una incubadora de negocios, lo que también se lo atribuye basándose en su experiencia como docente de emprendimiento.

Por último, la disponibilidad de uso “DP” se tiene un peso de 0.952, por lo tanto, también es considerado como un factor representativo en el modelo. La disponibilidad de uso “DP” relacionándolo con el factor de utilidad percibida “UP” tiene un peso de 0.650 con un p-value de 0.000, es decir que es significativo, dando validez a la hipótesis de que la disponibilidad de uso influye en la utilidad percibida de los servicios que ofrece una incubadora de negocios. La variable con mayor carga factorial fue DP6 “Validación de productos y/o servicios” la cual tuvo una mayor cantidad de respuestas en la opción que estaba “Totalmente de acuerdo” y que mejor explica a la utilidad percibida en cuanto a los servicios que ofrece una incubadora de negocios.

Por tanto, se consideró que los servicios que ofrece una incubadora de negocios como i3lab los motivaría al estudiante a acudir a una para iniciar un emprendimiento. Esto se puede explicar ya que, teniendo presente lo que hace una incubadora de negocios y cómo ayuda al emprendedor a iniciar su negocio, es más probable que el emprendedor encuentre útil acudir a una incubadora de negocios.

CAPÍTULO 4

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

La presente investigación se la realizó para demostrar el comportamiento que tienen los jóvenes universitarios de la ESPOL con respecto a la decisión de iniciar un negocio.

Para este estudio, la probabilidad de querer iniciar un negocio depende de qué tan motivado esté el emprendedor. Sin embargo, los factores de personalidad y de comportamiento indicaron no tener relevancia con la intención de emprender, ya que tener este tipo de características no significa que se vaya a emprender y se podrían considerar otras variables que sustenten porqué el estudiante no emprendería.

Por otra parte, se estudiaron tres factores como las características del emprendedor, factores motivacionales y la disposición de uso para determinar si la utilidad percibida de la incubadora de negocios influye en la intención de emprender de los estudiantes, donde la disposición de uso tuvo más relevancia que las características del emprendedor, además de influir en la utilidad percibida, mientras que los factores motivacionales presenta una relación no significativa con respecto a la utilidad percibida de la incubadora de negocios.

El estudio realizado mostró que los factores de personalidad y de comportamiento como características de una persona que tiene la intención de emprender intensifican la probabilidad de que se llegue a buscar formas de llevar a cabo un negocio por medio de incubadora de negocios. Además de que la disposición de uso es importante al momento de analizar la utilidad que les causa si se adquieren los servicios que ofrece una incubadora universitaria, por lo que, se determinó que sí se tiene disposición de hacer uso de una incubadora conociendo los servicios que esta ofrece ya que les resulta de gran utilidad ante la idea de llevar al éxito un emprendimiento.

4.2 Recomendaciones

Como recomendación ante lo analizado se espera que i3lab y la universidad sigan manteniendo esa relación para incentivar a los estudiantes que tengan la intención de emprender como las materias de emprendimiento e innovación y Análisis y resolución de problemas, además de talleres y capacitaciones que ofrecen en el centro de emprendimiento.

Para estudios posteriores se puede hacer un seguimiento a los jóvenes universitarios que han llevado hacia el éxito su negocio por medio de i3-lab. Además de, analizar que otros factores se han ido desarrollando con el constante cambio que existe tanto en lo social como en lo tecnológico.

BIBLIOGRAFÍA

- aei. (2014). *Alianza para el emprendimiento e innovación*. Obtenido de UNCTAD: https://unctad.org/system/files/official-document/epf_npd02_Ecuador_es.pdf
- Barreto, K. (2008). *Una metodología de diseño en la implementación de incubadoras de empresas de tecnologías de información en universidades peruanas y su aplicación en la UNMSM*. Lima.
- Bermúdez, Y. (Noviembre de 2010). *Las incubadoras de empresas y los parques tecnológicos, una alternativa para garantizar el nacimiento de empresas innovadoras y sostenibles*. Obtenido de CORE: <https://core.ac.uk/download/pdf/230224286.pdf>
- Boveda, J., Oviedo, A., & Yasukik, A. L. (Febrero de 2015). *Manual de Implementación de Incubadoras de Empresas*. Obtenido de https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info_11_02.pdf
- Campuzano, J., Chuquirima, S., & Betanncourt, V. (Julio de 2018). *Incubadoras universitarias y su papel en la comercialización del conocimiento: caso Universidad Técnica de Machala*. Obtenido de La Revista INNOVA, UIDE: <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/597>
- cobuec. (2020). Obtenido de Consorcio de Bibliotecas Universitarias del Ecuador: <https://www.bibliotecasdeecuador.com/Author/Home?author=ESPOL>
- Confiep. (Junio de 2019). *¿Qué son y qué hacen las Incubadoras de Negocios?* Obtenido de CONFIEP Empresarios haciendo el país: <https://www.confiep.org.pe/noticias/emprendimiento/que-son-y-que-hacen-las-incubadoras-de-negocios/>
- Corpodet. (2010). *Manual de Procesos Incubadora de Empresas Corpodet*. Obtenido de MDG Achievement Fund: http://www.mdgfund.org/sites/default/files/YEM_MANUAL_Ecu_Incubadora%20de%20Empresas.pdf
- Díaz, C. (Julio de 2016). *Modelo de Incubadora Universitaria destinada a los proyectos de emprendimiento de diseño en la ciudad de Cuenca*. Obtenido de <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/5953/1/12272.pdf>
- Elejabarrieta, & Iñiguez. (1984). *Construcción de Escalas de Actitud tipo Thurst y Likert*. Obtenido de Revistas Udea, Universidad de Antioquía: <https://revistas.udea.edu.co/index.php/ceo/article/view/6820/6246>
- Emprendimiento. (9 de Abril de 2018). Obtenido de <https://www.bbva.com/es/cuales-paises-mas-emprendedores-america-latina/>
- ESPOL. (24 de Octubre de 2019). *espol*. Obtenido de <http://www.espol.edu.ec/es/noticias/espol-la-universidad-p%C3%BAblica-n%C3%BAmero-uno-del-ecuador-seg%C3%BAn-rankings-qs>
- ESPOL. (2020). Obtenido de Escuela Superior Politécnica del Litoral: <http://www.espol.edu.ec/es/nuestra-huella/innovacion/emprendimiento>

- Ferreira, N. (Agoxto de 2020). *¿Qué es el emprendimiento? Definición y significado de emprendedor y emprendimiento*. Obtenido de Oberlo: <https://www.oberlo.es/blog/definicion-y-significado-emprendimiento>
- Gerencia de Planificación Estratégica. (2020). *Rendición de Cuentas 2019*. Obtenido de ESPOL: http://planificacion.espol.edu.ec/sites/default/files/Informe_IRC2019.pdf
- González, L. (2012). *Los principios de la calidad aplicados en incubadoras de empresas. Casos: "Incubadora LiNC" e "Incubadora UNCUYO"*. Obtenido de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5227/gonzaleztrabajodeinvestigacinincubadorasdeempresas.pdf
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). *The use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing. Advances in International Marketing (20)*, 277-319. Obtenido de Emerald: [https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/S1474-7979\(2009\)0000020014/full/html](https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/S1474-7979(2009)0000020014/full/html)
- Herrera Guerra, C. E., & Montoya Restrepo, L. A. (Marzo de 2013). *El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización*. Obtenido de Dialnet: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4776922>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (20 de Octubre de 2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020*. Obtenido de ESPAE: https://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GEM_Ecuador_2019.pdf
- Maluk, S. (11 de Diciembre de 2020). *Modelo de Formación Emprendedora: Puesta en acción*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Menendez, M., Bajaña, I., Pico, B., Guerrero, G., & Villarroel, J. (29 de Junio de 2018). *Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador*. Obtenido de Revista Ciencias Sociales y Económicas - UTEQ.
- Mets, T. (26 de Enero de 2010). *kaunas university of technology*. Obtenido de Entrepreneurial Business Model for Classical Research University1: <https://inzeko.ktu.lt/index.php/EE/article/view/11655>
- Mitra, S. (26 de Agosto de 2013). *The Problems with Incubators, and How to Solve Them*. Obtenido de Harvard Business Review: <https://hbr.org/2013/08/the-problems-with-incubators-a>
- Moposita, E., Rivera, P., & Morales, D. (Septiembre de 2018). *Bolentín de Coyuntura, [S.l.], n. 18, p. 8-13*. Obtenido de Universidad Técnica de Ambato: <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/671>
- Pauceanu, A., & Sanyal, S. (Diciembre de 2018). *Key Success Factors for Business Incubators in Europe: An Empirical Study*. Obtenido de Researchgate: https://www.researchgate.net/publication/331629374_Key_Success_Factors_for_Business_Incubators_in_Europe_An_Empirical_Study
- Pymes y Autónomos. (6 de Marzo de 2012). Obtenido de <https://www.pymesyautonomos.com/vocacion-de-empresa/por-que-hay-paises-mas-emprendedores-que-otros>

- RockContent. (29 de Diciembre de 2018). *¿Que tipos de emprendimiento existen? Descubre cuál se identifica mejor con tu negocio*. Obtenido de RockContent: <https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-emprendimiento/>
- Sanmartín, L. (Julio de 2017). *HandEyes, Realizará Demostraciones Para Personas Invidentes*. Obtenido de SRradio: <https://www.vicepresidencia.gob.ec/handeyes-proyecto-dirigido-a-personas-no-videntes/>
- Sena – Fonade. (2005). *Guía de las buenas prácticas para las incubadoras de empresas*. Obtenido de <https://docplayer.es/18977746-Guia-de-buenas-practicas-incubadoras-de-empresas.html>
- Shopify. (s.f.). *Enciclopedia de Negocios para Empresas*. Obtenido de <https://es.shopify.com/enciclopedia/emprendimiento#:~:text=Un%20emprendedor%20es%20alguien%20que,la%20creaci%C3%B3n%20del%20nuevo%20negocio>
- significados. (Agosto de 2019). *Significado de Emprendimiento*. Obtenido de Significados: <https://www.significados.com/emprendimiento#:~:text=Se%20conoce%20como%20emprendimiento%20a,o%20innovaci%C3%B3n%20de%20los%20mismos.>
- Spaeder, K. (2020). *How to Research Your Business Idea*. Obtenido de Entrepreneur: <https://www.entrepreneur.com/article/70518>
- Universidad de Valladolid. (2017). *iM2*. Obtenido de <http://im2.uva.es/2019/11/15/incubadoras-universitarias-elemento-clave-en-el-ecosistema-emprendedor/>
- Vaquero, A., & Ferreiro, F. (Abril de 2015). *Experiencias regionales en viveros de empresas*. Obtenido de Revista de estudios regionales(102), 177-208: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=75539637006>
- Velázquez, F. (21 de Agosto de 2018). *3 casos de éxito de emprendedores que se incubaron en universidades*. Obtenido de Entrepreneur: <https://www.entrepreneur.com/article/318736>
- Zambrano, J., & Lasio, V. (2019). *Jóvenes Emprendedores en Ecuador 2012-2017, Escuela de Negocios de la ESPOL*. Obtenido de ESPAE: <https://www.espae.espol.edu.ec/jovenes-emprendedores-en-ecuador-2012-2017/>

APÉNDICES

APÉNDICE A

Siglas	Definición
YQE	Yo Quiero Emprender
QE	Quiero Emprender
CE	Características del Emprendedor
FM	Factores Motivacionales
FNM	Factores No Motivacionales
UP	Utilidad Percibida
DU	Disposición de Uso

APÉNDICE B

Entrevista Mr. Guido Caicedo, profesor de la materia de emprendimiento y uno de los fundadores de i3lab

1. En cuanto a su experiencia en todo este tiempo como profesor de la materia de emprendimiento y trabajar a su vez en i3lab. ¿Nos puede comentar o explicar las características que ellos tienen, los factores que influyen y todo lo relacionado con el estudiante o persona emprendedora?
2. ¿Cómo hace i3lab para apoyar una idea de negocio?, es decir si yo tengo una idea y recurro a i3lab, ¿Cómo empieza el proceso?, ¿Qué es lo primero que ve la incubadora para que me pueda ayudar haciendo un modelo de negocio?
3. ¿Cómo obtiene el estudiante su financiamiento?
4. Si la idea de negocio cuenta con el apoyo de i3lab, ¿esta se hace propiedad de i3lab?, ya que conocemos que una incubadora tiene etapas y en la post incubación se da seguimiento y se suelta el negocio para que siga su camino.
5. Con su experiencia ¿qué factores suelen influir en los estudiantes cuando quieren emprender y recurren a i3lab?
6. ¿Qué motiva a los estudiantes a tomar la decisión de emprender?
7. ¿Qué desmotiva a los estudiantes a tomar la decisión de emprender?
8. ¿Qué tuvieron que hacer para que i3lab fuese acreditada como incubadora de negocios por la Senescyt?

Entrevista Mr. Ronald Campoverde y Miss Silvia Maluk, ambos son profesores de la ESPOL y dirigen proyectos sobre el emprendimiento.

1. Respecto a su tema de investigación, nos podría brindar información sobre el tema central a desarrollar.
2. ¿Qué ha encontrado hasta ahora?
3. ¿Usted cree que la persona emprendedora haría uso de una incubadora?
4. ¿Usted cree que el emprendedor tiene muchas características personales y de comportamiento que tengan relación con el uso de una incubadora de negocios?

APÉNDICE C

Factores que influyen en la decisión de emprender en jóvenes universitarios de la ESPOL.

El siguiente cuestionario está diseñado para identificar qué factores pueden influir en la decisión de emprender de los jóvenes universitarios de la ESPOL. La información que proporcione es confidencial y sólo se usará para fines académicos. Si usted está de acuerdo, continúe con la siguiente sección.

Identificación del estudiante

1. Edad.

2. Sexo

Hombre

Mujer

3. Seleccione el nivel que se encuentra en su malla curricular.

Nivel 100 I

Nivel 100 II

Nivel 200 I

Nivel 200 II

Nivel 300 I

Nivel 300 II

Nivel 400 I

Nivel 400 II

4. Facultad.

FCSH

FCNM

FIEC

FICT

FCV

FADCOM

FIMCP

FIMCM

SECCIÓN 1: Características del emprendedor.

Identificar los factores que influyen en los estudiantes universitarios de ESPOL para que decidan emprender.

1. **¿Qué le motiva realizar un emprendimiento? Frente a las siguientes afirmaciones responda del 1 al 5, donde 1 es totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo.**

	1	2	3	4	5
Me considero una persona que le gusta asumir riesgos.					
Me considero una persona dispuesta a enfrentar mis fracasos con tal de ampliar mis horizontes.					
Me considero una persona perseverante.					
Me considero una persona proactiva, es decir, me gusta estar en constante movimiento y aprendizaje.					
Me considero una persona eficaz					

2. **Factores por comportamiento. Frente a las siguientes afirmaciones responda del 1 al 5, donde 1 es totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo.**

	1	2	3	4	5
Me considero una persona persistente.					
Me considero una persona que analiza los errores para aprender de ellos.					
Me considero una persona eficiente en todas las actividades que realizo.					
Me considero una persona independiente.					
Me considero una persona innovadora.					
Me considero una persona adaptable a los cambios.					
Me considero como una persona conocida por tener nuevas ideas					
Me considero una persona creativa					

SECCIÓN 2: Factores Motivacionales

Identificar los factores que influyen en los estudiantes universitarios de ESPOL para que decidan emprender.

1. **¿Qué le motiva realizar un emprendimiento? Frente a las siguientes afirmaciones responda del 1 al 5, donde 1 es totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo.**

	1	2	3	4	5
Independencia económica					
Independencia personal					
Puesta en marcha de mis propias ideas					
Reto personal.					
Principal fuente de ingresos					
Fuente de ingreso adicional					
Falta de oportunidad de empleo					
Ser auto-eficiente financieramente					
Tradicón familiar					
Oportunidad de hacer algo nuevo					
Oportunidad de contribuir a la sociedad					
Considero que tengo los conocimientos necesarios para iniciar un emprendimiento.					

2. **¿Qué NO le incentiva realizar un emprendimiento? Frente a las siguientes afirmaciones responda del 1 al 5, donde 1 es totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo.**

	1	2	3	4	5
Falta de financiamiento					
Temor al fracaso					
Falta de formación					
Falta de tiempo.					
Perder dinero					
Falta de ideas nuevas					
Falta de personas con quien asociarse					
Falta de creatividad					
No contar con asesoramiento					
No poseer conocimientos adecuados					
Riesgo elevado					
Dificultad para reunir el capital inicial					
Falta de apoyo					

SECCIÓN 3: Conocimiento de Incubadora de Negocios

1. ¿A usted le gustaría emprender?

SI

NO

2. Si usted quisiera emprender en algún tipo de negocio. ¿Cómo podría obtener el financiamiento?

Recursos Propios

Inversor

Préstamo

Incubadora de Negocios

Otro

SECCIÓN 4: Incubadora de negocios

1. ¿Conoce usted qué es una incubadora de negocios?

SI

NO

Incubadora de negocios: *Las incubadoras de empresas o de negocios son programas especialmente diseñados para ayudar a las nuevas empresas a innovar y crecer. Por lo general, brindan espacios de trabajo, tutoría, educación y acceso a inversores para nuevas empresas o empresarios individuales. Por su parte, la universidad es tomada como referente en educación para el emprendimiento, además de animar a los estudiantes con la creación de nuevas empresas e incrementar su potencial emprendedor.*

2. ¿Sabía usted que i3-LAB es una incubadora de negocios?

SI

NO

Centro de Emprendimiento e Innovación i3lab. Ver foto

SECCIÓN 5: Disposición a usar incubadoras de negocios como i3lab

Factores que podrían influir en usted como estudiante emprendedor con respecto a la utilización de los servicios de una incubadora de negocios como i3lab.

- 1. Con base a la información previa sobre las incubadoras de negocios. De los proyectos de aula o investigaciones que usted ha realizado dentro de la universidad. ¿Cree que alguno probablemente clasificaría para que la incubadora lo ayude a poner en marcha su emprendimiento?**

Nada probable

Poco probable

Probable

Muy probable

- 2. ¿Qué nivel de interés usted tendría para llevar a cabo su emprendimiento por medio de la incubadora de negocios?**

Nada interesado

Poco interesado

Interesado

Muy interesado

- 3. ¿Qué lo motivaría a usted hacer uso de los servicios que ofrece la incubadora de negocios?**

	1	2	3	4	5
Nivel de capacidad de los asesores					
Espacio de trabajo (coworking)					
Buscar asesoramiento (contable, administrativo, financiero, técnico)					
Buscar financiamiento					
Mayor probabilidad de éxito					
Validación de productos y/o servicios					
Análisis de mercado					
Determinar la viabilidad del proyecto					
Marketing					
Desarrollo del producto mínimo viable					
Modelo de negocios					
Accesos a fondos de inversión.					

SECCIÓN 6: Utilidad Percibida

Influencia que tienen las incubadoras de negocios en los estudiantes a la hora de emprender un negocio.

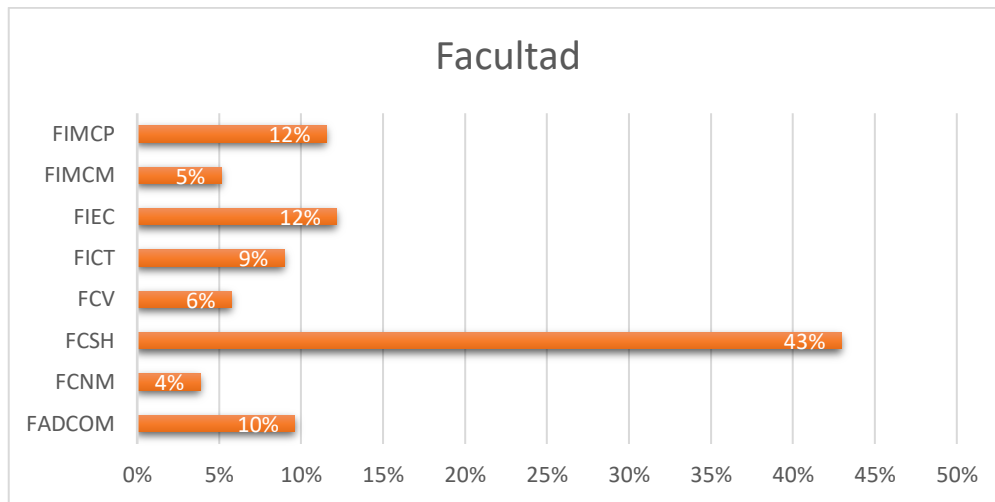
- 1. En base a las siguientes afirmaciones. Responda del 1 al 5, donde 1 es totalmente y 5 totalmente de acuerdo.**

	1	2	3	4	5
Hacer uso de los servicios una incubadora de negocios puede mejorar mi emprendimiento					
Hacer uso de una incubadora de negocios me hará sentir tranquilo y que todo esté bajo control.					
Hacer uso de los servicios de una incubadora de negocios me ayudará a desarrollar más rápido la puesta en marcha de mi emprendimiento.					
Hacer uso de los servicios una incubadora de negocios me ayudará en la productividad de mi emprendimiento.					
Yo creo que la incubadora de negocios ayudaría a buscar el financiamiento de mi emprendimiento.					
Pretendo utilizar la incubadora de negocios para mi emprendimiento o futuros emprendimientos.					
Recomendaría el uso de una incubadora de negocios					

APÉNDICE D

Tablas y gráficos del análisis descriptivo de factores que influyen en la decisión de emprender en jóvenes universitarios

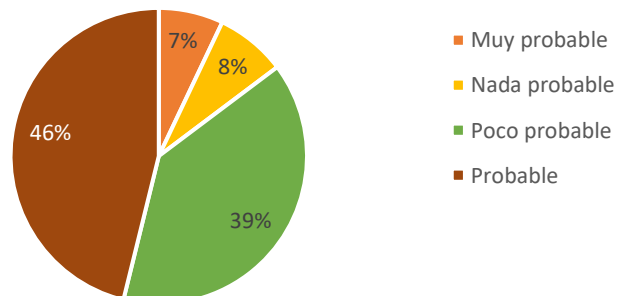
Ilustración C.24 Facultad que pertenece el estudiante encuestado



Elaborado por: Autores

Ilustración C.25 Probabilidad de Emprender por medio de incubadora

5.1 De los proyectos de aula o investigaciones que usted ha realizado dentro de la universidad. ¿Cree que algunos probablemente clasificarían para que la incubadora lo ayude a poner en marcha un negocio?



Elaborado por: Autores

APÉNDICE E

Tablas y gráficos del análisis de ecuaciones estructurales de factores que influyen en la decisión de emprender en jóvenes universitarios

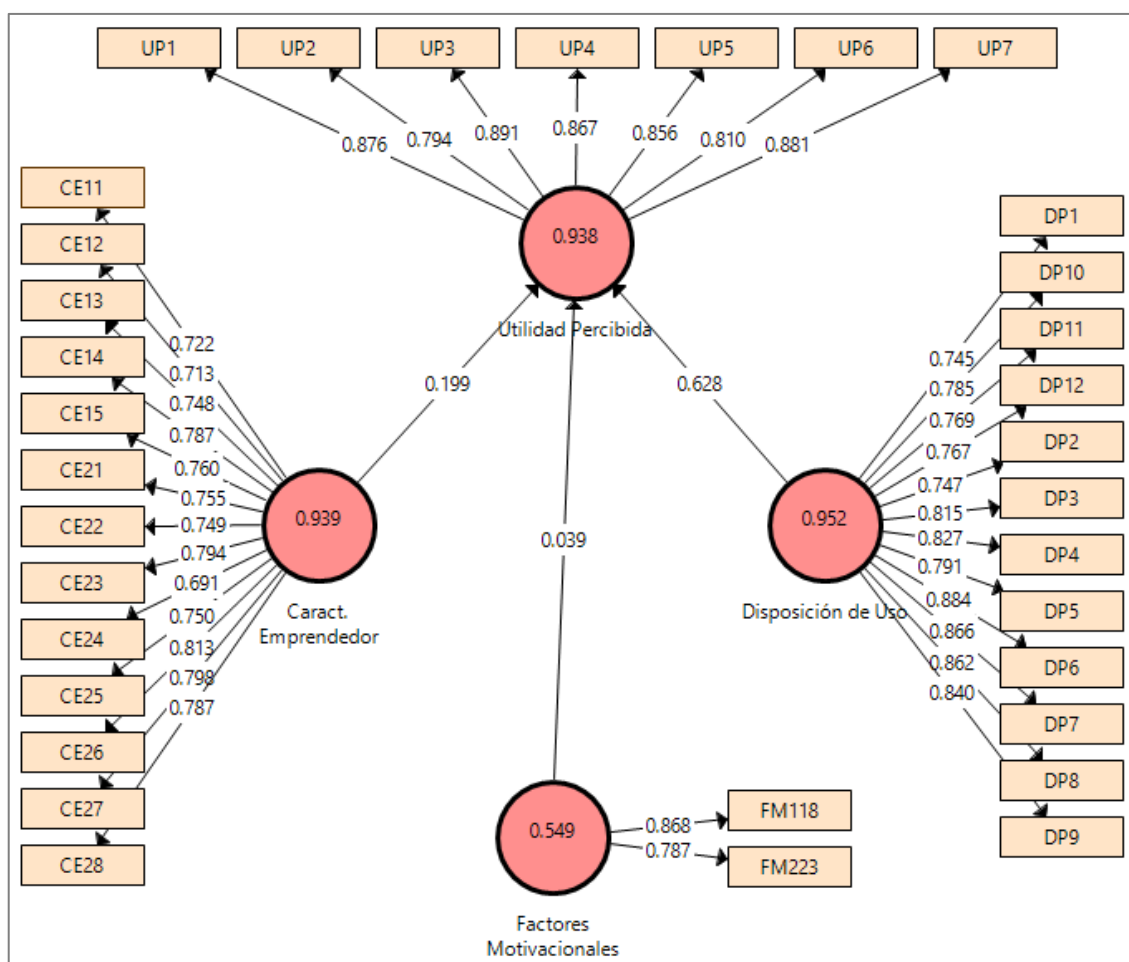
Utilidad percibida de incubadora universitaria.

Tabla D.11 Resultados de los Coeficientes Alfa de Cronbach

	Alfa de Cronbach	rho_A	Fiabilidad compuesta	Varianza extraída media (AVE)
Caract. Emprendedor	0.939	0.940	0.947	0.577
Disposición de Uso	0.952	0.954	0.958	0.655
Factores Motivacionales	0.549	0.566	0.814	0.687
Utilidad Percibida	0.938	0.944	0.950	0.729

Elaborado por: Autores por SmartPLS 3

Ilustración D.26 Resultados de los Coeficientes Alfa de Cronbach FM



Elaborado por: Autores por SmartPLS 3

Tabla D.12 Estadísticos t y P-valores con FM

	Muestra original (O)	Media de la muestra (M)	Desviación estándar (STDEV)	Estadísticos t	P Valores
Caract. Emprendedor -> Utilidad Percibida	0.199	0.203	0.070	2.859	0.004
Disposición de Uso -> Utilidad Percibida	0.628	0.624	0.088	7.117	0.000
Factores Motivacionales -> Utilidad Percibida	0.039	0.040	0.079	0.496	0.620

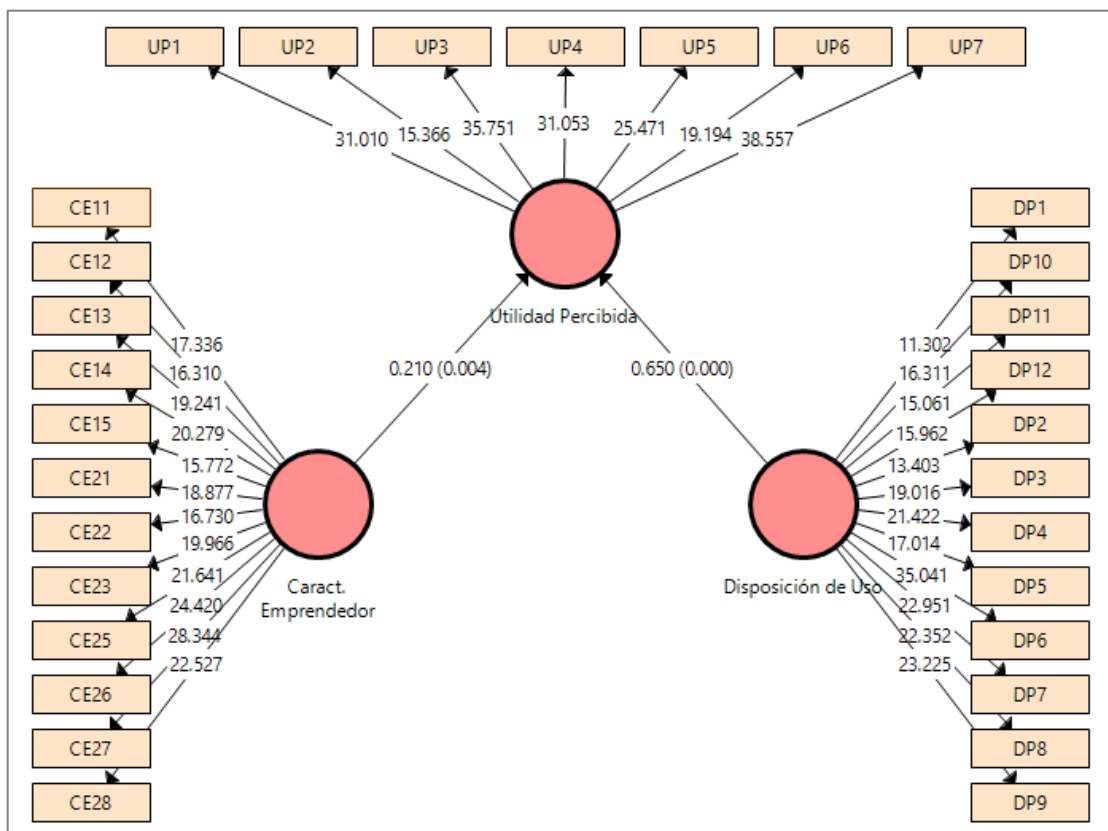
Elaborado por: Autores por SmartPLS 3

Tabla D.13 Resultados de los coeficientes Alfa de Cronbach UP sin FM

	Alfa de Cronbach	rho_A	Fiabilidad compuesta	Varianza extraída media (AVE)
Caract. Emprendedor	0.936	0.937	0.945	0.588
Disposición de uso	0.952	0.954	0.958	0.655
Utilidad Percibida_	0.938	0.944	0.950	0.729

Elaborado por: Autores por SmartPLS 3

Ilustración D.27 Bootstrapping con una muestra de 1000 datos UP



Elaborado por: Autores por SmartPLS 3

ANEXOS

ANEXO 1

Incubadoras	Datos	Descripción
Agencia de Promoción Económica ConQuito	Lugar: Quito - Pichincha Año Creación: 2003 Representante: María Lorena Montalvo Carrión	Esta incubadora es una corporación privada sin fines de lucro, promueve el desarrollo económico y social sostenible por medio del emprendimiento, innovación del capital humano calificado en el Distrito Metropolitano de Quito. Presta servicios tales como; asesoramiento, capacitaciones, talleres, brinda instalaciones adecuadas, etc. Además de tener socios y aliados como; AEI, Ministerio coordinador de producción, empleo y competitividad, UTE, aesoft, ESPE, epn-tech, entre otras.
Agente de Innovación Emprende La Libertad Incubadora de Negocios	Lugar: La Libertad - Santa Elena Representante: Víctor Cesario Valdivieso Córdova	La incubadora de negocios y coworking formada por la alcaldía de La Libertad tiene como objetivo proporcionar asistencia técnica de modelos de negocios sustentables que destaquen por su alto valor agregado.
Centro de Apoyo al Emprendedor	Lugar: Quito - Pichincha Representante: Francisco Javier Monroy Espinosa	El centro de Atención al emprendedor está dirigido al sector artesanal, micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), quienes recibirán el servicio de capacitación, asesoría en planes de negocio, financiamiento y acceso a mercados para distribuir sus ideas.
Centro de Emprendimiento Innopolis – Yachay Empresa Publica	Lugar: San Miguel de Urququi - Imbabura Representante: Martin Nicolas Tobar Vaca	Es un centro de innovación que cuenta con buenas bases tecnológicas para desarrollar las ideas de negocios. Ofrece el servicio de asesorías tales como; financieras, tributaria, propiedad intelectual, técnica, etc, estudio de mercado y desarrollo de habilidades empresariales.
Centro de Innovación Prendho	Lugar: Loja – Loja Representante: Marcos Vega	Esta incubadora ofrece espacios y herramientas de investigación y desarrollo de nuevos productos para la viabilidad del proyecto, así como, el modelo de negocio, asesorías de financiamiento, propiedad intelectual, legal, ferias y eventos.

Incubadoras	Datos	Descripción
Centro Internacional de Estudios Superiores de Comunicación para América Latina - CIESPAL	Lugar: Quito - Pichincha Representante: Gissela Dávila Cobo	CIESPAL es una organización internacional cuyos servicios prestados como incubadora son modelos de negocios, asesoría en propiedad intelectual, legal, técnica, además de brindas eventos para los emprendedores.
Corporación de Desarrollo de Ambato y Tungurahua	Lugar: Ambato - Tungurahua Representante: Ruth Bolaños	Esta incubadora brinda el servicio de apoyo para los emprendedores, organizaciones de economía popular y solidaria y MiPyMes, que tendrán como objetivo difundir la cultura emprendedora y generar plazas de trabajo beneficiando a su población de la provincia del Tungurahua. Ofrece servicios tales como; el desarrollo y testeo del producto mínimo viable; asesorías financieras, contables, técnicas; ferias y eventos y el desarrollo de habilidades empresariales.
Dirección de Innovación y Emprendimiento INNOVA UTM	Lugar: Portoviejo - Manabí Representante: Ing. Vicente Véliz Briones PhD.- Rector de la Universidad Técnica de Manabí	Es una incubadora que se interesa por los emprendimientos que se realicen en la provincia de Manabí dando soporte, apoyo y seguridad al difícil recorrido de los emprendedores e innovadores. Brinda el servicio asesoramiento y capacitaciones de financiamiento, tributario, e-business, ferias y eventos además del desarrollo de habilidades empresariales.
Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Felix Lopez	Lugar: Bolívar - Manabí Representante: Miryam Elizabeth Félix López	La incubadora de negocios de ESPAM presta servicios tales como; modelos de negocios, el desarrollo de producto mínimo viable; asesorías financiera, administrativa, tributaria, propiedad intelectual, legal, técnica, etc., y el desarrollo de habilidades empresariales.
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)	Lugar: Guayaquil – Guayas Representante: Cecilia Paredes Verduga	I3LAB es un centro de emprendimiento que fomenta el ecosistema ecuatoriano de startups, transferencia tecnológica e innovación, ofreciendo asesorías,

Incubadoras	Datos	Descripción
		soporte, investigación y entrenamiento a instituciones e individuos en busca de nuevas oportunidades de negocios.
Fundación IPC	Lugar: Quito - Pichincha Representante: Fundación IPC	IPC promueve la creación de emprendimientos que sean sostenibles y la implementación de proyectos innovadores por medio de los servicios que presta, tales como; modelos de negocios, estudio de mercado y asesorías para el desarrollo de los diferentes proyectos.
Incubadora de Empresas Universidad Técnica de Ambato	Lugar: Ambato - Tungurahua Representante: Galo Oswaldo Naranjo López	Esta incubadora está dentro de la universidad técnica de Ambato cuya experiencia es ofrecer los servicios de asesorías financieras, contable, tributaria, propiedad intelectual, técnica, entre otras, y el desarrollo de habilidades empresariales.
INNOBIS (Startup Lab S.A.)	Lugar: Guayaquil - Guayas Representante: José Ponce	INNOBIS es una incubadora que busca capturar, evaluar y proyectar ideas emprendedoras para convertirlas en modelos de negocios, empresas rentables con impacto global ofreciendo servicio como el desarrollo del producto mínimo viable, asesoría financiera, técnica, desarrollo de habilidades empresariales, entre otros servicios.
InnovaCenter ESPOCH	Lugar: Riobamba - Chimborazo Representante: Juan Carlos Pomaquero	InnovaCenter tiene objetivo impulsar proyectos de investigación con impacto social donde la institución contribuya en espacio tales como; innovación, inclusión, administración, etc. la incubadora ofrece servicios de asesoría legal, técnica, tributaria, financiera, contable y administrativa, también al desarrollo de habilidades empresariales.
Instituto de Investigación Geológico y Energético	Lugar: Quito - Pichincha Fecha de acreditación: 31 de agosto del 2020	El instituto de investigación Geológico y energético tiene como misión, asesorar a emprendedores e incubar sus proyectos en las áreas especializadas de la institución como; minería, geología, metalurgia, eficiencia y energía renovable.

Incubadoras	Datos	Descripción
	Representante: Carlos Andrés Campana Díaz	La incubadora ofrece servicios de asesoría en propiedad intelectual, estudio de mercado y el desarrollo del producto mínimo viable.
Instituto Metropolitano de Diseño	Lugar: Quito - Pichincha Representante: Hugo Rodrigo Carrera Ríos	El instituto metropolitano de Diseño ofrece el servicio asesorías ya sea legal, financiera, tributaria, etc., modelo de negocios, estudio de mercado y desarrollo de habilidades empresariales, en sus áreas de especialidad de la institución.
Semgroup	Lugar: Guayaquil - Guayas Representante: Eduardo Jurado Vinueza	Semgroup busca impulsar la innovación del país tratando de colaborar y unir fuerzas para que los proyectos puedan ser ejecutados. Por su experiencia, Semgroup presta servicios como; asesorías financiera, tributaria, administrativa, legal, técnica, acceso a fondos de inversión, y desarrollo de habilidades empresariales.
Stratega	Lugar: Quito - Pichincha Representante: Rogger Pesantes	Es una incubadora que fortalece la idea emprendedora para sacar la idea al mercado estratégicamente. Ofrece el servicio de modelo de negocios, asesoría contable, financiera, administrativa, legal, estudio de mercado y acceso a fondos de inversión.
Universidad Estatal del Sur de Manabí	Lugar: Jipijapa - Manabí Representante: Omelio Enrique Barroto Leal	La universidad estatal del sur de Manabí tiene dentro de su institución su incubadora la cual presta servicios tales como asesoría financiera, contable, administrativa, propiedad intelectual, legal, técnica y desarrollo de habilidades empresariales.
Universidad Laica Vicente Rocafuerte (Espacio de Innovación – ULVR)	Lugar: Guayaquil - Guayas Representante: Stalin Guamán Aguiar	El objetivo del espacio de innovación de la ULVR brinda el servicio de apoyo al desarrollo de las ideas prometedoras que contribuyan al ecosistema de innovación de la comunidad educativa y del país, estos son; modelo de negocios, asesoría financiera, contable, administrativa, tributaria, propiedad intelectual, legal, técnica y de desarrollo de habilidades empresariales.

Incubadoras	Datos	Descripción
Universidad Politécnica Salesiana	Lugar: Cuenca - Azuay Representante: Javier Herrán	Este centro de emprendimiento ubicado dentro de la universidad politécnica salesiana tiene como objetivo asesorar a los estudiantes en la creación, ejecución e implementación de las ideas de negocios desarrollado por estudiantes durante su carrera universitaria. Por su experiencia, presta servicios como modelo de negocios, desarrollo de producto mínimo viable, asesoría financiera, contable financiera, tributaria, en propiedad intelectual, legal, técnica, acceso a fondos de inversión y desarrollo de habilidades empresariales.
Universidad San Gregorio de Portoviejo	Lugar: Portoviejo - Manabí Representante: Dra. Ximena Sayonara Guillén Vivas	La universidad San Gregorio de Portoviejo cuenta con un centro de emprendimiento y ofrece servicios tales como el de modelo de negocios, desarrollo del producto mínimo viable, asesoría financiera, contable, propiedad intelectual, legal, técnica, fondos de inversión y desarrollo de habilidades empresariales.
WorkingUp	Lugar: Quito – Pichincha Representante: Andrés Vásconez	WorkingUp es una incubadora y aceleradora de empresas cuyos servicios que ofrece son; modelo de negocios, desarrollo de producto mínimo viable, asesoría financiera, contable, tributaria, legal, asesoría intelectual y desarrollo de habilidades empresariales