

METODOLOGÍA DE INCUBACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

INNOVUG nace con la culminación del proyecto de investigación: “Estrategia de Transferencia de Conocimiento para Acelerar la Capacidad de Emprendimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MPYMES) y el Sector Artesanal en la Provincia del Guayas, Ecuador” y el trabajo para la puesta en marcha de la práctica de la incubadora de empresas de la universidad de Guayaquil. Los recursos financieros fueron otorgados por la universidad de Guayaquil acorde al presupuesto del área de investigación. Con este valor se dotó de mobiliario y recursos necesarios para la incubadora. El presupuesto asignado al proyecto fue de \$60,000 para equipo informático y mobiliario de oficina.

Los responsables en estas actividades fueron los docentes que con horas asignadas como gestores de INNOVUG trabajaron para que se pueda hacer realidad esta incubadora: Luz Elvira Vásquez Luna, María Paulina Brito Ochoa, Dayana Lozada, Rosa González y Fernando Proaño. Entre las actividades de inicio que se realizaron se destacan:

- A través de la realización de una revisión bibliográfica, entrevistas con Decanos y directores, Grupos Focales que involucraron a docentes de diversas procedencias y cátedras de estudio, y encuestas a estudiantes de diferentes facultades, se realizó un análisis para determinar la importancia y relevancia de la cátedra de Emprendimiento como tronco común en la Universidad de Guayaquil.
- Se participó en el Estudio de Intención Emprendedora de Universitarios Latinoamericanos (PEUL) organizado por la Asociación de Formación, Investigación y Desarrollo de Emprendimiento (AFIDE) en el 2017 hasta el 2019. Así también se participó cada año en el congreso académico AFIDE.
- Por medio de aprobación en el Concejo Universitario se aprobó mediante resolución la creación de la Incubadora de Empresas de la Universidad de Guayaquil.
- Para garantizar la implementación exitosa de la Incubadora de Empresas, se tomaron varias medidas necesarias. En primer lugar, se estableció una línea base que sirviera de guía para la aplicación e implementación de la incubadora. Esto incluyó el desarrollo de un perfil de funciones, un plan estratégico para las operaciones y los procedimientos a seguir durante cada etapa de incubación. Además, se crearon diversos documentos como formatos, guías, folletos y otros recursos para ayudar en la operación y

gestión de la incubadora. Estas medidas fueron cruciales para garantizar que la implementación de la incubadora se llevara a cabo de manera efectiva y eficiente.

Documento metodológico de incubación

a) Estructura de la metodología de incubación



1. Etapa de Sensibilización

La etapa de sensibilización del emprendimiento en la Universidad de Guayaquil se centra en crear conciencia y motivar a los estudiantes sobre la importancia del emprendimiento como una opción viable para su desarrollo profesional y personal. Este proceso implica varias actividades y estrategias diseñadas para inspirar y educar a los estudiantes sobre los beneficios y desafíos del emprendimiento. Aquí se encuentra un esquema detallado de cómo se desarrolla esta etapa:

1. Charlas y Conferencias Motivacionales

- Invitados Especiales: Emprendedores exitosos, exalumnos emprendedores, y expertos en el área.
- Temas Abordados: Historias de éxito, lecciones aprendidas, oportunidades en el mercado, y la importancia de la innovación.

2. Talleres Introductorios

- Conceptos Básicos: Qué es el emprendimiento, tipos de emprendimiento.
- Desarrollo de Habilidades: Pensamiento creativo, identificación de oportunidades, y desarrollo de ideas de negocio.

3. Feria de Emprendimiento

- Stands Informativos: Exposición de proyectos emprendedores de estudiantes y emprendedores locales.
- Networking: Espacios para que los estudiantes interactúen con emprendedores y potenciales mentores.

4. Plataformas y Recursos Online

- Bibliotecas Virtuales: Acceso a libros, artículos y recursos sobre emprendimiento.

5. Campañas de Comunicación

- Difusión: Uso de redes sociales, boletines para promocionar eventos y actividades relacionadas con el emprendimiento.
- Historias de Éxito: Publicación de casos de éxito de emprendedores para inspirar a otros estudiantes.

6. Convenios y Alianzas

- Con Empresas y ONGs: Colaboración con el sector privado y organizaciones sin fines de lucro para fomentar el emprendimiento.
- Con Otras Universidades: Intercambio de experiencias y recursos con otras instituciones educativas.

Modelo de la etapa de sensibilización



2. Etapa de Pre. Incubación

La etapa de pre-incubación en la Universidad de Guayaquil se centra en apoyar a los estudiantes y emprendedores emergentes para que puedan transformar sus ideas de negocio en proyectos viables y preparados para la incubación formal. Esta etapa abarca desde la generación de ideas hasta la elaboración de un plan de negocio sólido y la validación inicial del mercado. Todo esto a través de cursos de capacitación asincrónicos de 40 horas.

Entre los cursos que tenemos son:

- Plan de Negocios para Emprendedores
- Finanzas para Emprendedores
- Contabilidad para Emprendedores
- IA aplicada al Marketing para emprendedores

Para esta etapa se abren convocatorias semestrales con el fin de recibir proyectos que podrían ser viables y con capacidad para ser incubados.

Programa de Pre- Incubación (Aprobación)- 3 meses



3. Etapa de Incubación

La etapa de incubación en la Universidad de Guayaquil se enfoca en proporcionar el apoyo necesario para que los proyectos y startups nacientes puedan consolidarse y crecer. Este proceso incluye una serie de servicios y recursos diseñados para ayudar a los emprendedores a desarrollar sus negocios de manera efectiva y sostenible. A continuación, se detalla un esquema de cómo se está desarrollando esta metodología:

1. Selección de Proyectos

Convocatoria Abierta: Invitación a emprendedores para aplicar a la incubadora. Se toma en cuenta los emprendedores que han pasado por el proceso de pre- incubación. Así también, desde el 2023 la UG se encuentra apoyando a los Centros de Desarrollo e Innovación con el fin de impulsar sus productos o servicios.

2. Capacitación a través del SPOOC de Emprendimiento e Innovación (120 horas de capacitación) (4 meses)

Mentores Especializados: Asignación de mentores con experiencia en la industria relevante.

Sesiones de Seguimiento: Reuniones periódicas para revisar el progreso, resolver problemas y ajustar estrategias.

3. Espacios de Trabajo y Recursos

Instalaciones de la Incubadora: Oficinas y salas de reuniones

Recursos Compartidos: Acceso a equipos tecnológicos, software especializado y laboratorios.

4. Acceso a Redes y Oportunidades de Networking

Eventos de Networking: Encuentros con otros emprendedores, inversores, y actores clave del ecosistema.

Conexiones Estratégicas: Facilitación de reuniones con potenciales socios comerciales y clientes.

6. Soporte Legal con el CATI (propiedad intelectual)

Asesoría Legal: Apoyo en aspectos legales, incluyendo contratos, protección de propiedad intelectual y regulaciones.

7. Validación y Escalamiento

Pruebas de Mercado: Lanzamiento de productos o servicios a pequeña escala para obtener retroalimentación a través de ferias.

8. Graduación y finalización de la etapa- Se entregará un certificado al finalizar la etapa y se mostrará el prototipado y el manual de marca con el fin de que los emprendedores puedan registrarla en el SENADI

b) Contenidos de la metodología de incubación

SPOOC de Emprendimiento e Innovación

Módulo 1: EL EMPRENDIMIENTO, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

1. UNIDAD # 1: PENSAR Y ACTUAR COMO EMPRENDEDOR

- El emprendimiento como área de estudio
- El ecosistema de emprendedor ecuatoriano
- La capacidad para emprender
- Identificación de oportunidades de Negocio

2. UNIDAD # 2: LA CREACIÓN DE VALOR

- Identificar y comprender las necesidades de los clientes
- Conceptos, métodos y herramientas para definir a los clientes
- Propuesta de valor
- Análisis de tendencias

3. UNIDAD # 3: EL BUSINESS MODEL CANVAS

- Conceptos claves
- Business Model Canvas

- Ejemplos de empresas aplicando el Business Model Canvas
- Tipos de modelos de negocio

4. UNIDAD # 4: CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

- La creatividad
- La innovación
- El modelo del motor de la innovación
- Innovar desde el Design Thinking

Modulo 2: FUNDAMENTOS DEL MARKETING DEL SIGLO XXI.

1. UNIDAD # 1: DEFINICIÓN DEL MARKETING Y SU PROCESO

- Introducción al marketing
- Marketing: Generación y captación del valor del cliente
- La empresa y la estrategia de marketing: asociarse para construir relaciones con los clientes
- Comprensión del mercado y de los clientes: Micro y macroentorno.
- Las 5 fuerzas de Michael Porter
- Canales de marketing: brindar valor al cliente

2. UNIDAD # 2: COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR COMO INDIVIDUOS

- Comportamiento del consumidor: Cambios y desafíos
- Segmentación del mercado y mercados meta estratégicos
- Motivación del consumidor
- Percepción del consumidor
- El proceso de decisión de compra
- Comportamiento del consumidor online

3. UNIDAD # 3: LA BOCA – OÍDO ELECTRÓNICO (eWOM) COMO NUEVA OPORTUNIDAD DE RETOS EMPRESARIALES

- Definición del boca a boca (WOM)
- Características del WOM
- El poder del WOM
- Qué es el eWOM
- Características de las comunicaciones eWOM
- Nuevas oportunidades y retos presentados por el eWOM

4. UNIDAD # 4: EL BUYER PERSONA COMO FACTOR CLAVE ENTRE LAS TENDENCIAS EN GESTIÓN DEL MARKETING

- Introducción y definición de buyer persona
- Identificar qué información se necesita para el desarrollo del buyer persona
- Métodos para investigación de los buyer persona
- Tendencia de buyer persona como estrategia de sector empresarial
- Diferencias entre el Público objetivo vs buyer persona

- Perfil del buyer persona

Modulo 3: FINANZAS PARA EMPRENDEDORES UG.

UNIDAD # 1: INTRODUCCIÓN A LA INVERSIÓN: CONCEPTOS CLAVES

- Plan de negocio, pros y contras
- Inversión inicial: investigación de mercado e investigación técnica previa al inicio de la inversión en activos: Mobiliario, Equipo, Maquinaria, Patentes, etc.
- Capital de trabajo y flujos de salida: costos implícitos, fijos y variables, gastos administrativos y de ventas
- Presupuesto de inversión

UNIDAD # 2: RENTABILIDAD

- Costo y precio del producto o servicio
- Proyección de Ventas
- Financiamiento propio o de terceros, de corto o largo plazo
- Utilidad o beneficio monetario

UNIDAD # 3: LIQUIDEZ

- Balance de Situación Inicial
- Activo Corriente y No corriente
- Pasivo Corriente y No corriente
- Patrimonio Neto

UNIDAD # 4: VIABILIDAD

- Punto de Equilibrio
- Beneficio-costo
- VAN, TIR, Payback
- Análisis de sensibilidad y escenarios

Módulo 4: ANALÍTICA DE DATOS Y BUSINESS INTELLIGENCE PARA EMPRENDEDORES.

UNIDAD # 1: ANALÍTICA DE DATOS

- ¿Qué es analítica de datos?
- Los datos y la analítica
- Tipos de analítica
- ¿Para qué sirve la analítica de datos?
- Usos de la analítica en los negocios

UNIDAD # 2: HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA

- Aplicación de herramientas
- Herramientas para gestión de equipos
- Herramientas de automatización
- Herramientas de análisis
- Herramientas de contenidos

UNIDAD # 3: IMPLEMENTAR ANALÍTICA DE DATOS

- Procesos que pueden mejorar con analítica de datos
- Pasos para implementar analítica de datos

- Casos ejemplo implementación

UNIDAD # 4: Business intelligence (BI) y la analítica de datos

- ¿Qué es el business intelligence?
- El alcance del BI
- BI VS. BA: Descriptivo vs. Predictivo

Módulo 4: TRANSFORMACIÓN DIGITAL

UNIDAD # 1: PRINCIPIOS GUÍA EN LA CREACIÓN DE ESTRATEGIAS

- Definición de una Estrategia.
- Modelos de negocio de Análogo a Digital.

UNIDAD # 2: ESTRATEGIA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- ¿Qué es la Transformación Digital?
- Mapa de Transformación Digital en las Empresas.

UNIDAD # 3: CREACIÓN DE ESTRATEGIAS DIGITALES

- Preparación Digital (Digital Readiness) en la Industria.
- Diseño de una Estrategia Digital.

UNIDAD # 4: MAPA DE RUTA EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- Creación de mapas de Transformación Digital.
- Creación de un Propio mapa de Transformación Digital.

c) Herramientas utilizadas en la metodología de incubación

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS

CANVA:

Diseña y edita de forma profesional con Canva. Mejora imágenes, convierte archivos PDF, agrega textos a videos y más. Tenemos una gran variedad de funciones ingeniosas que llevarán tu contenido a otro nivel.

KAHOOT:

Es una herramienta gratuita muy útil para profesores y estudiantes que permite aprender y repasar conceptos de forma muy entretenida, ya que funciona como si se tratara de un concurso. Se puede usar en los centros docentes, en el trabajo y en casa disponiendo de un ordenador, una Tablet o un móvil.

MIRO

Miro es la plataforma en línea de pizarras de colaboración que permite a los equipos distribuidos trabajar juntos eficazmente; desde la realización de lluvias de ideas con notas adhesivas digitales hasta planificar y gestionar flujos de trabajo Agile

OFFICE 365:

Microsoft 365 es nuestra plataforma de productividad con tecnología de nube. Con una suscripción a Microsoft 365, puedes obtener: Las aplicaciones de productividad más recientes, como Microsoft Teams, Word, Excel, PowerPoint, Outlook, OneDrive y mucho más.

PLANTILLAS DEL MODELO CANVAS:

El modelo Canvas es una herramienta de gestión estratégica que permite analizar y crear modelos de negocio de forma dinámica y visual. Gracias a su formato de lienzo, dividido en 9 bloques, el modelo canvas ofrece un panorama global y simplificado de la empresa.

YOUTUBE:

Youtube es una red social que permite alojar y compartir videos que han sido creados por los usuarios. A diferencia de otros sitios web similares, Youtube tiene un amplio número de participantes y una cantidad muy extensa de información y visitas diarias.

MODELO DE TENDENCIAS

diagrama de tendencias para emprendedores implica identificar y visualizar las tendencias emergentes en diferentes áreas que pueden influir en el éxito de los emprendimientos.

