

## EL PERFIL EMPRENDEDOR Y LA MOTIVACIÓN DE LOS ESTUDIANTES PARA PARTICIPAR EN LAS FERIAS VIRTUALES DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN “EXPOCLICK UTC”

Veintimilla-Ruiz, Jirma\*

<https://orcid.org/0000-0001-05268-9995>

\*Universidad Técnica de Cotopaxi, Latacunga, Ecuador

Email: [jirma.veintimilla@utc.edu.ec](mailto:jirma.veintimilla@utc.edu.ec)

**Recibido:** 29 de octubre de 2022 / **Aprobado:** 10 de diciembre de 2022 / **Publicado:** 21 de diciembre de 2022

DOI: <https://doi.org/10.24133/ris.v10i01.2918>

### Resumen:

El presente artículo describe el avance del estudio realizado por el Centro de Emprendimiento de la Universidad Técnica de Cotopaxi “CEUTC”, el mismo que resalta el perfil emprendedor de los participantes de las ferias virtuales y la motivación para participar en ellas. La Pandemia puso a prueba a las Universidades y en este caso al CEUTC, de tal manera que, conjuntamente con los señores estudiantes de la carrera de sistemas de la UTC, se creó una plataforma para realizar las ferias Virtuales, para ello se consideró necesario analizar el perfil emprendedor de los participantes y su motivación, con el firme propósito de ubicar a los proyectos potenciales y poder impulsarlos a través del CEUTC. La herramienta aplicada para determinar el perfil emprendedor de los participantes fue el test 0,60 del Gobierno de España, ya que es uno de los 15 test más utilizados a nivel mundial. Los resultados arrojados por el test, fueron muy alentadores para la institución y el CEUTC, ya que el 1,38% de los encuestados reúne bastantes características para ser emprendedor, pero aún muestran algunas oportunidades de mejora, mientras que el 98,61% tiene un gran potencial como emprendedor, además el CEUTC, trabaja en estrategias de mejora en temas para potencializar las habilidades blandas de los participantes.

**Palabras clave:** *Emprendimiento, Perfil Emprendedor, Expoclick.*

## ***THE ENTREPRENEURIAL PROFILE AND THE MOTIVATION OF STUDENTS TO PARTICIPATE IN THE VIRTUAL ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION FAIRS “EXPOCLICK UTC***

### **Abstract**

This article describes the progress of the study carried out by the Entrepreneurship Center of the Technical University of Cotopaxi “CEUTC”, which highlights the entrepreneurial profile of the participants of the virtual fairs and the motivation to participate in them. The Pandemic put the Universities and in this case the CEUTC to the test, in such a way that, together with the students of the UTC systems career, a platform was created to carry out the Virtual fairs, for this it was considered necessary to analyze the entrepreneurial profile of the participants and their motivation, with the firm purpose of locating potential projects and being able to promote them through the CEUTC. The tool applied to determine the entrepreneurial profile of the participants was the 0.60 test of the Government of Spain, since it is one of the 15 most used tests worldwide. The results obtained by the test were very encouraging for the institution and the CEUTC, since 1.38% of those surveyed have enough characteristics to be an entrepreneur, but still show some opportunities for improvement, while 98.61% have great potential as an entrepreneur. In addition, the CEUTC works on improvement strategies in topics to enhance the soft skills of the participants.

**Keywords:** Entrepreneurship, Entrepreneurial Profile, Expoclick.

## Introducción

La presente investigación trata acerca las ferias de Emprendimiento virtuales y la motivación de los estudiantes para la participación en las mismas; el objetivo de la investigación es identificar los perfiles emprendedores de los participantes, a partir del inicio de la pandemia, el Centro de Emprendimiento de la Universidad Técnica de Cotopaxi planifica nuevas formas de promover la participación de los estudiantes en espacios de difusión de ideas de emprendimiento, de tal manera que, en conjunto con estudiantes de la carrera de Ingeniería en Sistemas, se crea la plataforma Expoclick UTC, como un escenario emergente tras la pandemia Covid 19, con el objetivo de difundir los proyectos de emprendimiento realizados por docentes y estudiantes de la Universidad.

Una feria virtual es una plataforma desarrollada para generar espacios de conexión entre expositores, compradores y visitantes; una feria virtual permite dar a conocer los resultados de los trabajos desarrollados en un tiempo determinado en beneficio de una sociedad.

Según Rave Gómez Elkin Dario, (2020)

Actualmente las ferias juegan un papel fundamental como metodología de exposición de las empresas dirigidas directamente a los usuarios y clientes potenciales, en ellas se busca optimizar negociaciones, mostrar físicamente productos y en ocasiones hacer pruebas que determinen la calidad de los mismos (p.5).

En Latinoamérica las ferias virtuales son conformados por equipos interdisciplinario, por ende, el nivel de conocimiento es mucho más alto permitiendo desarrollar estrategias de comunicación mediante la realización de exposiciones y eventos virtuales mismo que admite el conocimiento de medios digitales y con asesoría para el cumplimiento de los objetivos propuestos brindando información oportuna y de calidad, de tal manera que las Ferias virtuales de emprendimiento organizadas por el CEUTC, permite identificar aquellos perfiles de emprendimiento potenciales para desarrollar la idea de negocio.

Barbetti (2020) señala que “Si bien las intervenciones estatales orientadas a promover los emprendimientos juveniles en América Latina existen hace más de 20 años, en Argentina en la última década se han incrementado, diversificado y complejizado en sus procesos de implementación”

Según Sastre, (2013) señala que “En la mayoría de las sociedades contemporáneas es común encontrar diversos mecanismos de apoyo a la actividad emprendedora, tanto en el orden económico y financiero cuanto en el ámbito de la educación, con programas de capacitación y asesoramiento” (p. 2)

Según Lasso, (2011) señala que “Sin duda, entender mejor el fenómeno del emprendimiento y proponer nuevas teorías y aproximaciones empíricas serán de relevancia fundamental no sólo para la academia sino para los propios emprendedores y los articuladores de las políticas públicas pro-emprendimiento” (p.4)

Llanos, (2014) señala que

Desarrollar y potenciar programas y actividades que involucren el emprendimiento, dentro de los cuales se de apertura a la presentación de ideas, proyectos, y modelos de negocios creativos e innovadores, charlas y conferencias sobre como emprender y concursos que involucren diversas categorías del emprendimiento, así por ejemplo se podría llevar a cabo la semana del emprendimiento, que ya se vienen dando en otras instituciones, que permitan participar activamente a los estudiantes, como una manera de fomentar la cultura de emprendimiento, e incentivar el desarrollo de las mejores propuestas con ayuda económica y técnica (p. 2)

Nader, (2021) señala que

Uno de los principales hallazgos que se pudo obtener a través del presente estudio radica en la importancia que tiene el equipo de trabajo con el que cuenta el emprendedor para alcanzar el éxito de su emprendimiento, ya que el rendimiento de su equipo es un factor que influye positivamente en el éxito del proyecto emprendedor (p.5)

Aguirre, (2019) señala que

El predominio de la tendencia positiva en las competencias abordadas, indica que los estudiantes de la Escuela de Administración del octavo semestre poseen, aplican y desarrollan capacidades de emprendimiento personales, que emplean para interactuar con personas de diferentes espacios e intercambiar información con ellas en sobre objetivos comunes. Asimismo, en su formación han adquirido las capacidades organizacionales, las cuales son importantes porque permite cooperar, interactuar y tomar decisiones en un entorno de alta compleja y turbulencia como es la economía venezolana. Aunadamente, los estudiantes cuentan con las competencias comerciales con las cuales puede generar mejor interacción en cuanto a negociación y ventas se refiere, aspectos de importancia en todo tipo de organización, solo por las implicaciones económicas, sino también por la gestación y desarrollo de relaciones comerciales, sociales, económicas, políticas, entre otras, que debe poseer cualquier persona en el ámbito organizacional (p.3)

## Metodología

Balestrini (2000) señala que el marco metodológico “es el conjunto de procedimientos a seguir con la finalidad de lograr los objetivos de la información de forma válida con una alta precisión” (p.44). En otras palabras, es la estructura sistemática para la recolección, análisis e interpretación de datos en función del problema de investigación.

El objetivo de la investigación fue conocer el perfil emprendedor de los participantes en las ferias Expoclick, se obtuvo datos de dos ferias organizadas por el Centro de Emprendimiento UTC (CEUTC). De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2003) la investigación no experimental “es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; lo que se hace en este tipo de investigación es observar fenómenos tal como se dan en el contexto natural, para después analizarlos” (p.270).

Las necesidades de la investigación y características de la misma permiten que se aplique un enfoque cuantitativo para cumplir con el objetivo.

El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para lo cual en la convocatoria se presentaron emprendedores y equipos de emprendedores multidisciplinarios con ideas de negocios, en etapa de ideación y emprendimientos en marcha. Se consideraron especialmente los proyectos originados en la comunidad universitaria como resultado de actividades de investigación, proyectos formativos, proyectos finales de grado, y actividades de vinculación.

Se realizó una convocatoria a nivel institucional a través de un instructivo de participación, por consiguiente los participantes envían el material a difundir a través de la plataforma virtual, los proyectos de todas las carreras fueron expuestos durante 1 mes en cada ciclo académico.

Posterior a la presentación de los proyectos, se aplicó un test, para determinar el perfil emprendedor de los participantes, mismo que contiene 20 preguntas, además se considera aplicar 4 preguntas en las cuales permite identificar a los emprendedores nacientes del CEUTC.

Algunos de los factores a evaluar en la feria fueron:

**Grado de innovación:** se entiende por Innovación la creación de un producto o servicios nuevos, con potenciales diferenciadores que acaparen nuevos mercados. Inventos sean propios o de otros.

Según Sales, (2008) : Innovar es una actividad que genera ventajas competitivas que permiten mantener un modelo de negocio a largo plazo, es decir, permite sobrevivir, consolidar y crecer a la empresa.

**Equipos Multidisciplinarios:** Se evalúa con mayor puntaje, el que el equipo se encuentre conformado por varios perfiles académicos.

**Perfil de los proyectos:** En función de los objetivos y la misión del Centro de Emprendimiento se incorporarán proyectos tendientes a generar empresas que ofrezcan una respuesta a un problema o necesidad:

## Proyectos en estado de gestación

Son aquellos proyectos innovadores que cuenten con el concepto definido del producto potencial y que se encuentran en fases de desarrollo del mismo.

## Proyectos con prototipo

La Real Academia Española define un prototipo como el “ejemplar original o primer molde en que se fabrica una figura u otra cosa” (RAE, 2011). Sin embargo, en el ámbito del diseño, la definición de prototipo es más compleja debido a los diversos ámbitos en los que se desarrolla el trabajo del diseñador.

Una vez que culmina la feria virtual, se evalúa el perfil del emprendedor y la motivación de los estudiantes para participar en la Expoclick UTC.

## Resultados

Los resultados obtenidos de las dos ferias virtuales organizadas por el CEUTC de la Universidad técnica de Cotopaxi son:

**Tabla 1**

*Proyectos Participantes por Facultades*

Facultades	Ciclo 2020-2020	Ciclo 2020-2021
Ciencias Administrativas	22	18
Ciencias Agropecuarias y Recursos Naturales	67	80
Ciencias de la Ingeniería y Aplicadas	14	25
Ciencias Humanas	3	1
Campus La Maná	0	11
<b>Total</b>	<b>106</b>	<b>135</b>

*Nota:* Datos Ferias expoclick I y II

En las dos ferias virtuales organizadas por el CEUTC, participaron docentes y estudiantes con un total de 106 proyectos en la primera feria virtual y 135 proyectos de la segunda feria.

El tráfico en la plataforma fue el siguiente:

**Tabla 2**

*Tráfico de la plataforma ExpoclickUTC*

Ferías	Usuarios registrados	Usuarios conectados simultáneamente	Visita a la plataforma
EXPOCLICK UTC 1	1311	418	2214
EXPOCLICK UTC 2	1702	1688	5369

*Nota.* Datos SetySof

El test de emprendimiento fue aplicado a 144 participantes de las ferias virtuales de Emprendimiento e innovación, con el objetivo de identificar el perfil emprendedor de los estudiantes concluyen que 9 participantes sin duda alguna tiene un perfil emprendedor con un gran potencial para asumir los retos del emprendimiento, 129 participantes tienen un perfil emprendedor medio, lo cual significa que hay que trabajar en los puntos débiles identificados en el test de emprendimiento y 6 participantes presentan inseguridad para emprender.

El instrumento aplicado para medir el perfil emprendedor de los 144 participantes en la Feria estuvo conformado por 20 planteamientos con tres opciones de respuesta, si (equivalente a 5 puntos), tal vez (3 puntos) y no (1 puntos). Los resultados de cada uno de estos planteamientos se presentan en la tabla 1.

**Tabla 3**

Proporción de respuestas a los planteamientos del perfil emprendedor

Planteamientos	No	Tal vez	Si
¿Te consideras una persona adaptable a los cambios?	0,0069	0,0902	0,9027
¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?	0,0138	0,0555	0,9305
¿Es importante para ti disponer de autonomía en el proyecto?	0,0486	0,1319	0,8194

¿Tienes facilidad de comunicación?	0,1111	0,3263	0,5625
¿Te consideras creativo?	0,0277	0,2569	0,7152
¿Afrontas los problemas con optimismo?	0,0277	0,1527	0,8194
¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?	0,0277	0,2430	0,7291
¿Tienes predisposición para asumir riesgos?	0,0069	0,2361	0,7569
¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?	0,0902	0,2222	0,6875
¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial?	0,0486	0,3263	0,625
¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás?	0,0902	0,2986	0,6111
¿Sabes trabajar en equipo?	0	0,1041	0,8958
¿Sabes administrar tus recursos económicos?	0,0416	0,1527	0,8055
¿Tienes facilidad para negociar con éxito?	0,0972	0,4375	0,4652
¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un trabajo o un proyecto?	0,0486	0,3125	0,6388
¿Te planteas los temas con visión de futuro?	0,0347	0,1180	0,8472
¿Cumples los plazos que te fijas para realizar un trabajo?	0,0277	0,2013	0,7708
¿Sientes motivación por conseguir objetivos?	0,0069	0,0625	0,9305
¿Te consideras profesionalmente bueno en aquello que sabes hacer?	0,0138	0,1805	0,8055
¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?	0,0208	0,1180	0,8611

Nota. Datos SetySof

Los planteamientos que recibieron la proporción más elevada de respuestas negativas estuvieron asociados con la facilidad de comunicación, las notas escritas con relación a los proyectos, la asignación de tareas a los demás y la facilidad de negociación. Mientras que los planteamientos

que obtuvieron las proporciones más altas de respuestas afirmativas se relacionan con la adaptación a los cambios, confianza en las posibilidades y capacidades, así como la motivación para alcanzar objetivos.

A partir de la valoración de los planteamientos los resultados pudieron ser agrupados de acuerdo con lo planteado por los autores del instrumento en tres categorías:

Menos de 30 puntos: Aunque en tu perfil hay alguno de los caracteres de un emprendedor, en la mayoría de aspectos o te asalta la duda o te sientes inseguro. Intenta analizar las razones de todo eso y procura adquirir hábitos emprendedores si realmente lo que quieres es llevar adelante tu propia empresa.

De 30 a 59 puntos: En principio reúnes bastantes de las características adecuadas para ser un buen emprendedor. No obstante, hay ciertos puntos en los que distas un poco de serlo. Deberías analizar tus puntos débiles y marcarte una serie de acciones concretas para mejorarlos en un plazo determinado de tiempo.

60 o más puntos: Sin duda dispones de un gran potencial y tu perfil se asemeja bastante al del emprendedor que hemos estado viendo. Ello no quiere decir que ya tengas asegurado el éxito, pero sin duda a nivel personal partes de una buena base. Continúa trabajando (Red 0,60 Gobierno de España).

El promedio de los valores de estos resultados considerando las categorías, dan lugar a que el perfil de los emprendedores consultados se ubique únicamente en los rangos de 30 a 59 puntos y de más de 60 puntos, tal como se muestra en la tabla 2.

**Tabla 4**  
Resultados del perfil emprendedor

Rango	Proporción
Menos de 30	0,0000
Entre 30 y 59	0,0138
60 o más	0,9861

Nota. Datos SetySof

De esta manera, el 1,38% de los encuestados reúne bastantes características para ser emprendedor, pero aún muestran algunas oportunidades de mejora, mientras que el 98,61% tiene un gran potencial como emprendedor.

Adicionalmente se consultó sobre la motivación para participar en la Feria, si era producto de una calificación o asignación del docente, a lo que consideramos una motivación externa, o si era la oportunidad para mostrar su iniciativa o buscar financiamiento, lo cual se plantea como un incentivo intrínseco al emprendimiento. En el primer caso, la motivación externa representó el 18,75%, mientras que la motivación interna o asociada al emprendimiento fue del 81,25% de los participantes.

Adicionalmente, los participantes fueron consultados si deseaban hacer realidad el emprendimiento o la iniciativa presentada en la Feria obteniendo que el 20,13% no lo desea, mientras que el 79,86% si considera la posibilidad de concretar su idea.

Si se analiza la relación existente entre la motivación para participar en la Feria y el perfil emprendedor, cabría esperar que aquellos encuestados que hayan obtenido valoraciones más altas en su perfil sean los que revelan una motivación intrínseca para participar, mientras que los que muestran perfiles más bajos, sean aquellos que hayan sido motivados por sus docentes.

Para determinar esta relación se estimó un modelo *probit* o modelo de respuesta binaria para la motivación en función del perfil de los participantes, cuyos resultados se muestran en la tabla 3. Este modelo mide la probabilidad de participar por una motivación propia.

**Tabla 5**  
Resultados del modelo probit para la motivación

Variables/ Coeficientes	Motivación		Efectos marginales	
Perfil	0,0202 (0,010)	*	0,0053 (0,0028)	*
Constante	-0,8901 (0,9643)			

Nota. Significativo al: 1% (\*\*\*), 5% (\*\*), 10% (\*). Los valores entre paréntesis representan los errores estándar

Los resultados obtenidos indican que el perfil es estadísticamente significativo en la explicación de la probabilidad de participar en ferias por motivaciones intrínsecas, al menos al 10%, y que dicha relación es positiva, tal como se esperaba, en el sentido que al mejorar el perfil aumenta la probabilidad de participar por esos motivos. De tal manera que, de acuerdo con la estimación de los efectos marginales, por cada incremento en un 1 punto del perfil del emprendedor la probabilidad de que la motivación de participar en este tipo de actividades sea interna se eleva en 0,53%.

De manera similar, se estimó un modelo probit para la probabilidad de concretar el proyecto como una función del perfil, mostrando que dicha relación existe y es positiva, pues al aumentar la valoración del perfil del participante se incrementa la probabilidad de realización de la iniciativa de negocio, tal como se muestra en la tabla 4.

**Tabla 6**

*Resultados del modelo probit para la concreción de la iniciativa*

Variables/ Coeficientes	Concreción iniciativa		Efectos margin- ales	
Perfil	0,02313 (0,0109)	**	0,0059 (0,0026)	**
Motivación de partici- pación	0,6989 (0,2875)	**	0,1784 (0,0698)	**
Constante	-1,7225 (0,9570)	*		

*Nota.* Significativo al: 1% (\*\*\*), 5% (\*\*), 10% (\*). Los valores entre paréntesis representan los errores estándar.

El perfil estadísticamente significativo en la explicación de la probabilidad de concreción de una iniciativa de negocios, al 5%, en el sentido que si aumenta la valoración del perfil se incrementa la probabilidad de consolidación de la idea. En términos de los efectos marginales, un incremento de 1 punto en la valoración del perfil implicaría que la probabilidad de que el emprendimiento se concrete aumenta en 0,59%.

Además, la motivación de participar, también es estadísticamente significativa en la explicación de la probabilidad de concreción, de tal manera que, en la medida que la motivación proviene del propio emprendedor y no de razones externas o presiones del docente, la probabilidad de concreción de la idea aumenta. Analizando los efectos marginales, en la medida que la motivación es interna, la probabilidad de realización del emprendimiento se eleva en 17,84%.

De esta forma, pareciera que la motivación externa, por una calificación o por asignación del docente no contribuye a la concreción de una iniciativa de negocios, sino que es más probable su realización si la participación en estas actividades proviene del propio emprendedor y se eleva en la medida que la valoración de su perfil es mayor.

## Conclusión

El perfil es estadísticamente significativo en la explicación de la probabilidad de participar en ferias por motivaciones intrínsecas, al menos al 10%, y que dicha relación es positiva, tal como se esperaba, en el sentido que al mejorar el perfil aumenta la probabilidad de participar por esos motivos. De tal manera que, de acuerdo con la estimación de los efectos marginales, por cada incremento en un 1 punto del perfil del emprendedor la probabilidad de que la motivación de participar en este tipo de actividades sea interna se eleva en 0,53%.

- La motivación externa, por una calificación o por asignación del docente no contribuye a la concreción de una iniciativa de negocios, sino que es más probable su realización si la participación en estas actividades proviene del propio emprendedor y se eleva en la medida que la valoración de su perfil es mayor.
- Mientras mayor sea los resultados positivos del perfil del emprendedor, mayor será la motivación para la participación de los estudiantes en las ferias de emprendimiento e innovación

## Referencias bibliográficas

- Balestrini, M. (2000). *Cómo se Elabora un Proyecto de Investigación*. Primera Edición.
- Hernandez-Sampieri, R., Fernandez-Collado, C., & Baptista Lucio, M. del P. (2010). Definición del alcance de la investigación a realizar: exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa. In *Metodología de la investigación*
- Lassio, V., Amaya, A., Zambrano, J., Ordeñana, X. (2019). Global Entrepreneurship Monitor: Ecuador 2019 - 2020. *Escuela de Negocios de la ESPOL*, de. <https://www.redalyc.org/pdf/716/71617238002.pdf>
- Llanos, M. (2013). CLUB DE EMPRENDEDORES. Universidad Politécnica Salesiana. Recuperado el 10 de diciembre de 2020 de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6817/1/UPS-QT05270.pdf>
- Nader, S. (2018). BOLETÍN DE PRENSA N° 471. Los estudiantes cuentan con un centro de emprendimiento para sus ideas. (R. Universitaria, Entrevistador) Quito. Recuperado el 05 de diciembre de 2020
- RAE. (2011). *Diccionario de la Real Academia Española*. Madrid: Espasa.
- Santamaría, G., & Hernández, P. (2020). Impacto de la cátedra de emprendimiento en la intención emprendedora de los estudiantes universitarios de la región centro del Ecuador [Documento PDF]. Recuperado el 02 de diciembre de 2020 de: <http://repositorio.utc.edu.ec/>
- Sastre, F. (2013). La motivación emprendedora y los factores que contribuyen con el éxito del emprendimiento. *Ciencias Administrativas*, (1), 1-10. <https://www.redalyc.org/pdf/5116/511651377005.pdf>
- Sales, R. Ú. (2008). *Innovando la Innovación*. ICE.
- Useche, M., & Giler, M. & Pinargote, E. (2019). Emprendimiento estudiantil universitario. Caso: Universidad Del Zulia. *SAPIENTIAE: Revista de Ciencias Sociais, Humanas e Engenharias*, 4(2), 210-230. ISSN: 2183-5063. De. <https://www.redalyc.org/rnal/5727/572761148002/572761148002.pdf>