PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

"CONSTRUIR EL PERFIL BASADO EN LAS COMPETENCIAS BLANDAS Y DURAS DE LA EMPRENDEDORA DE DMQ A PARTIR DE LA EXPERIENCIA COWORKING"

PLAN DE TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

ADRIANA CAROLINA GALLEGOS LEÓN

DIRECTOR: MBA. MARÍA FERNANDA LARA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: EMPRENDIMIENTO

QUITO, JUNIO 2017

DIRECTOR:

MBA. María Fernanda Lara

INFORMANTES:

Mgtr. Irina Verkovitch

Mgtr. Christian Fajardo

DEDICATORIA

Quiero dedicar el presente trabajo a las personas que han sido el pilar fundamental para cumplir todas mis metas, mis padres Stalito y Adrianita que siempre han creído en mí y han estado incondicionalmente apoyándome en cada paso dado.

A mi hermana Mayu por ser como una segunda madre para mí que ha sabido guiarme, dándome los mejores consejos y brindándome todo su amor y el mejor ejemplo en todos los aspectos.

A mis hermanos mayores Stalin y Roosvelt ya que siempre supieron darme el ejemplo de valentía y esfuerzo haciendo de mí el mejor ser humano que puedo ser, ya que con su experiencia, mi vida se ha ido enriqueciendo con sabiduría para enfrentar cada obstáculo.

Finalmente quiero dedicar mi esfuerzo a Dios ya que sin el nada fuera posible.

AGRADECIMIENTOS

Primero quiero extender mi agradecimiento a Dios que me ha permitido vivir esta experiencia profesional y culminarla con éxito.

A mis padres que con su esfuerzo y dedicación me brindaron los regalos más grandes que son la educación y los valores.

A mi hermana y mis dos hermanos que nunca me dejaron sola y siempre estuvieron a mi lado dándome lo mejor de ellos.

A mis amigas Alexandra, Andrea, Antonella y Jessica por hacer de mi etapa universitaria una de las mejores experiencias de mi vida, a mis amigos Eduardo, Fernando, Ricardo y Richard por siempre estar a mi lado apoyandome y aconsejándome.

A mi directora de tesis, María Fernanda por darme la oportunidad de trabajar en este proyecto y por ser una amiga para mí.

Finalmente quiero agradecer a la noble Pontificia Universidad Católica del Ecuador por abrirme las puertas para poder cumplir mis sueños y convertirme en una flamante profesional.

ÌNDICE

DEDICATORIA iii
AGRADECIMIENTOS iv
RESÚMEN EJECUTIVO xi
INTRODUCCIÓN xii
1 ANÁLISIS DE LOS CONCEPTOS DELCOWORKING 1
1.1 Coworking: 1
1.2 El Emprendimiento 3
1.2.1 Startup 9
1.2.2 Las emprendedoras en Ecuador 11
1.3 Coworking en Quito 15
2 CARACTERÍSTICAS BLANDAS Y DURAS DE LAS EMPRENDEDORAS: 18
2.1 Habilidades blandas 19
2.1.1 Adaptación al cambio 20
E 20
2.1.2 Ambición: 20
2.1.3 Tolerancia al riesgo 21
2.1.4 Autoconfianza 22
2.1.5 Perseverancia: 23
2.1.6 Responsabilidad 24
2.2 Habilidades Duras 26
2.2.1 Clasificación de las Habilidades Duras 26
2.3.2 El emprendedor capaz 29
3 DETERMINACIÓN DE VARIABLES 32
3.1 Realización de la encuesta 32
3.2 Formulación de encuesta 33
3.3 Variables 35
3.4 Análisis de los resultados de la encuesta 45
3.4.1 Perfil general 45
3.4.2 Experiencia laboral 52
3.4.3 Gerenciamiento de proyecto 55
3.4.4 Comprender el negocio del cliente 57
3.4.5 Manejo de relaciones de negocios (networking) y redes flexibles 59

3.4.6 Orientación a resultados 64
3.4.7 Construcción de relaciones de negocios 67
3.4.8 Trabajo en equipo 70
3.4.9 Responsabilidad 73
3.4.10 Perseverancia 76
3.4.11 Liderazgo 78
3.4.12 Innovación 81
3.5 Perfil de la mujer emprendedora del D.M.Q en los espacios de coworking.... 84
4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 85
4.1. Conclusiones 85
4.2. Recomendaciones 86
BIBLIOGRAFÍA 88
ANEXOS 90

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: *TEA VS. Negocios establecidos* 4

FIGURA 2 *Contraste de TEA por países según motivación* 5

FIGURA 3 *Modelo de los procesos emprendedores y su efecto en la economía nacional* 7

FIGURA 4 *Consejos a los nuevos emprendedores* 13

FIGURA 5 *Clasificación Habilidades Duras* 26

FIGURA 6 *Perfil emprendedor* 27

FIGURA 7 *Emprendedor Productivo* 28

FIGURA 8 *Coworkings Elegidos* 34

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1; *Perfil General*..... 51

Gráfico 2: *Experiencia Laboral*..... 54

Gráfico 3: *Gerenciamiento de Proyecto*..... 56

Gráfico 4: *Comprender el Negocio del Cliente*..... 58

Gráfico 5: *Manejo de Relaciones de Negocios*..... 63

Gráfico 6: *Orientación a Resultados*..... 66

Gráfico 7: *Construcción de Relaciones de Negocios*..... 69

Gráfico 8: *Trabajo en Equipo*..... 72

Gráfico 9: *Responsabilidad*..... 75

Gráfico 10: *Perseverancia*..... 77

Gráfico 11: *Liderazgo*..... 80

Gráfico 12: *Innovación*..... 83

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 *Edades* 45

Ilustración 2 *Escolaridad* 46

Ilustración 3 *Coworking al que asiste* 47

Ilustración 4 *¿Cree que sus estudios están acorde a su actividad económica?* 48

Ilustración 5 *¿Qué capacitación adicional ha adquirido?* 49

Ilustración 6 *¿Qué temas de capacitación requiere usted?* 50

Ilustración 7 *¿Qué tipo de vinculación tenía antes de crear su emprendimiento?* 52

Ilustración 8 *Adicionalmente a su emprendimiento, ¿qué otras actividades productivas tiene?* 53

Ilustración 9 *¿Cuál es su capacidad de manejar y controlar los tiempos y recursos establecidos del proyecto para la realización de un nuevo producto o servicio?* 55

Ilustración 10 *¿Cuál es el grado en que su producto o servicio satisface los requerimientos de sus clientes?* 57

Ilustración 11 *Considera la posibilidad de formar parte de una Red de Emprendimiento porque permite:* 59

Ilustración 12 *¿Cuál de estas dificultades le ayudó a disminuir el hecho de tener sus operaciones en el espacio de coworking?* 60

Ilustración 13 *¿Cómo considera al resto de participantes del espacio de coworking al que pertenece?* 61

Ilustración 14 *¿Cree usted que la colaboración con otros emprendimientos puede beneficiar su emprendimiento permitiendo crecer o mantenerse estable en el mercado* 62

Ilustración 15 *¿En la resolución de problemas usted busca estar siempre avanzando en el camino hace los resultados, estar un paso delante, superando expectativas y estándares?* 64

Ilustración 16 *¿Con qué frecuencia usted asume riesgos en la toma de decisiones?* 65

Ilustración 17 *¿Utiliza usted los medios tecnológicos para la relación con los clientes?* 67

Ilustración 18 *¿Logra resolver los problemas de sus clientes apenas estos se presentan?* 68

Ilustración 19: *¿Usted fomenta la cooperación dentro de su equipo?* 70

Ilustración 20 *¿Cree usted que la colaboración con otros emprendimientos puede beneficiar su emprendimiento permitiendo crecer o mantenerse estable en el mercado?* 71

Ilustración 21 *¿Cuándo realiza una tarea, usted cumple con todos los requerimientos de dicha tarea?* 73

Ilustración 22 *¿Con qué frecuencia logra cumplir sus objetivos planteados?* 74

Ilustración 23 *¿Evalué el grado de perseverancia que posee?* 76

Ilustración 24 *¿Cuál es el grado de la aceptación por partes de sus colaboradores que tiene usted al comunicar una nueva idea?* 78

Ilustración 25 *¿Cuál es el grado de la aceptación por partes de sus inversionistas que tiene usted al comunicar una nueva idea?* 79

Ilustración 26*¿Con qué frecuencia propone un nuevo producto o servicio?*..... 81

Ilustración 27 *¿Usted presenta ideas nuevas para resolución de los problemas de gestión?*..... 82

RESÚMEN EJECUTIVO

La presente tesis se enfoca en las mujeres del Distrito Metropolitano de Quito dentro de los espacios de coworking , en sus habilidades tanto blandas como duras, este estudio se llevó acabo con el objetivo de brindar una guía a las mujeres que desean iniciar sus actividades como emprendedora.

En la actualidad las personas buscan innovar en sus negocios, es por ello que se ha puesto en voga el hecho de trabajar dentro de los espacios de coworking, las mujeres han demostrado que para ser emprendedoras no solo basta con tener ganas de serlo sino que al entrar en el mundo del emprendimiento la valentía, la perseverancia, la confianza y los conocimientos que se van adquiriendo son una pieza fundamental para llegar a tener éxito en los proyectos.

Es por ello que fue necesario encontrar cuales son las habilidades principales ya sean duras o blandas que la emprendedora del DMQ requiere para desarrollar su proyecto satisfactoriamente, hacer que un proyecto perdure en el tiempo no es tarea fácil, el funcionamiento de un emprendimiento no solo demanda tiempo sino también todo el esfuerzo y conocimientos que se le pueda dar.

INTRODUCCIÓN

En Quito y en sí en todo el mundo se ha vuelto muy común que las mujeres tomen la iniciativa para emprender un nuevo negocio, el temor y el miedo está presente pero esto no ha sido obstáculo para que las mujeres sigan proyectándose como empresarias en distintas áreas, ya sea con productos o con servicios.

Las mujeres siempre andan en busca de nuevas alternativas de negocios, y en esta búsqueda se encontraron con los espacios de coworking, lugar donde encontraron la oportunidad de desarrollar sus proyectos minimizando barreras que se presentan al momento de iniciar un emprendimiento, en estos lugares hallaron amistades, aliados estratégicos, espacio para trabajar y demás comodidades que tal vez en una oficina propia no podían haberlo logrado.

Es por ello que este proyecto se enfocó en estas mujeres que decidieron iniciar sus proyectos dentro de los espacios de coworking, se analizó a fondo las habilidades de cada una de ellas ya que se observó que no existe una guía para estas mujeres y para las futuras emprendedoras,

Para esto se realizó un profundo estudio mediante encuestas para evaluar las habilidades tanto duras como blandas más fuertes de las emprendedoras del DMQ, dicho estudio se divide en 4 capítulos que contienen los siguientes temas:

Capítulo I.- Este capítulo trata el análisis conceptual del emprendimiento, los coworkings y las emprendedoras, conceptos fundamentales para una mayor comprensión del trabajo global, este capítulo es muy importante ya que es la manera en que se da a conocer todos los conceptos básicos de la tesis.

Capitulo II.- En el segundo capítulo se recopiló, de varios autores todas las habilidades tanto blandas y duras que se consideraron las más sobresalientes y significativas, esto se realizó para tener una base para que en el siguiente capítulo se determinen las variables a encuestar.

Capitulo III.- En este capítulo se determinó las variables a encuestar y se corrió las encuestas a las coworkers en los coworkings situados mayormente en el norte de la ciudad de Quito, este capítulo nos ayudó para determinar el perfil de las habilidades blandas y duras de las emprendedoras.

Capitulo IV.- Para culminar, dentro de este capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones que se han obtenido al finalizar la investigación en su totalidad.

1 ANÁLISIS DE LOS CONCEPTOS DELCOWORKING

1.1 Coworking:

Coworking no es un término nuevo, los primeros libros que hablan sobre el poder de coworking, se publicaron en el año de 1628. El concepto se ha ido reinventando con el paso del tiempo, hasta llegar a la definición se conoce en la actualidad, la cual dice que un coworking es una representación de trabajar de forma independiente, pero a la vez juntos.

La mayoría de coworkers que se ayudan mutuamente son sus propios jefes, ellos son profesionales independientes que comparten valores comunes, aunque sus metas no son las mismas el hecho de compartir un espacio les da la sensación de familiaridad y de colaboración los unos con los otros.

La historia de espacios de oficina compartida es sorprendente. La idea llegó por primera vez en el año de 1995, una asociación de ingenieros, creó un 'hackerspace' en Berlín la cual fue conformada por piratas informáticos para trabajar juntos.

Luego de 4 años, en 1999, esta nueva forma de trabajar en conjunto llegó a la ciudad de Nueva York, nació por una compañía de software para ayudar a los empleados contratados.

Ese mismo año, Bernard De Koven, añadió el término "coworking" para describir el que poco a poco se iba globalizando, "trabajar juntos como iguales."

De Koven explicó que el coworking se basaba en el concepto clave de trabajar recibiendo y dando ayuda ya que dentro de esta nueva manera de trabajar el egoísmo o la superioridad no tenía cabida, el coworking es un término revolucionario que abarca la solidaridad en un mundo de negocios cada vez más competitivo.

Tuvieron que pasar otros seis años antes del primer espacio oficial de coworking abierto en San Francisco. El fenómeno continuó la construcción, y alcanzó nuevos niveles de popularidad en 2009.. (RITTER, 2016)

El concepto de coworking dice que es un movimiento global en el que profesionales de diferentes ramas con carácter emprendedor comparten el mismo espacio físico para trabajar en sus propios proyectos. No solo se trata de compartir un espacio - y gastos- sino que también consiste en pertenecer a una comunidad de personas que están en constante evolución. Es un lugar en el que se intercambian ideas, se trabaja en proyectos y hay colaboración en diferentes iniciativas.
Además, son incubadores de negocio y un lugar donde se trabaja capacitación en diferentes áreas (marketing digital, legislación, finanzas, diseño, entre otros) a través de eventos. (IMPAQTO, 2016)

El coworking en Ecuador ha ido avanzando rápidamente y expandiéndose por todo Quito, a breves rasgos se trata de un grupo de profesionales que comparten recursos económicos, materiales e intelectuales dentro de un mismo espacio físico e incluso virtual, es decir que interactúan unos con otros

compartiendo gastos y aportando ideas y nuevos proyectos dándose la mano mutuamente.

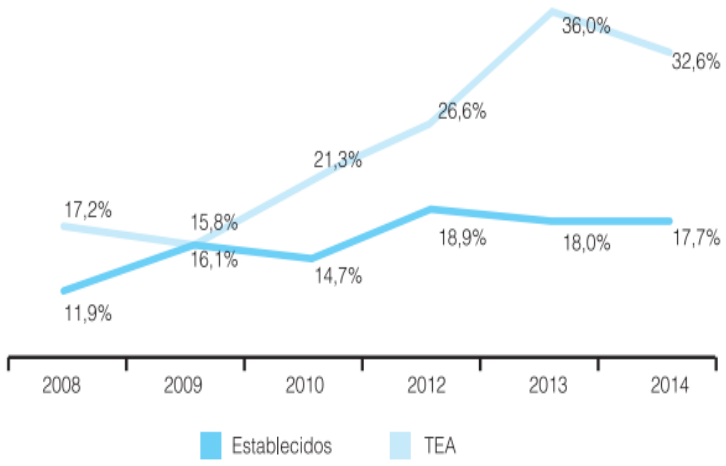
Para una mayor comprensión se citó un libro que se acerca más a una definición clara sobre el coworking, es un término nuevo en Ecuador pero eso no le quita méritos ya que el coworking es una herramienta fundamental para lograr el éxito de las pequeñas empresas, las empresas que se constituyen con el apoyo de un coworking tienen un éxito del 85,71%, dándole al coworking una definición clara de éxito, el poder ayudarse entre varias personas, uniendo conocimientos, incluso gastos no es nada más que otra prueba de que este método funciona y aunque es nuevo no significa que fracasará. (IMPAQTO, 2016).

1.2 El Emprendimiento

El "GEM" mediante sus investigaciones dice que los emprendimientos tiene un porcentaje mayor en mujeres que en lo hombres con una diferencia mínima, sin embargo al momento de mantener el proyecto a través del tiempo se encuentra se produce un cambio ya que los hombre tienden a mantener sus proyectos en el tiempo y por otro lado las mujeres abandonan sus negocios por razones como el hogar, la familia, embarazos, etc.

El Ecuador tiene un gran problema al momento de mantener los proyectos nuevos en el tiempo ya que como se observa en la FIGURA 1, los TEA (Tasa de Actividad Emprendedora), que son los emprendimientos de jóvenes tiene un nivel mucho más alto que los ya establecidos, es decir que los emprendimientos tienden a quedarse en etapa de inicio y no llegan a desarrollarse por completo y esa es la razón por la cual el porcentaje de emprendimientos establecidos es considerablemente menor a los TEA.

FIGURA 1: *TEA VS. Negocios establecidos*



Elaborado por (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014)

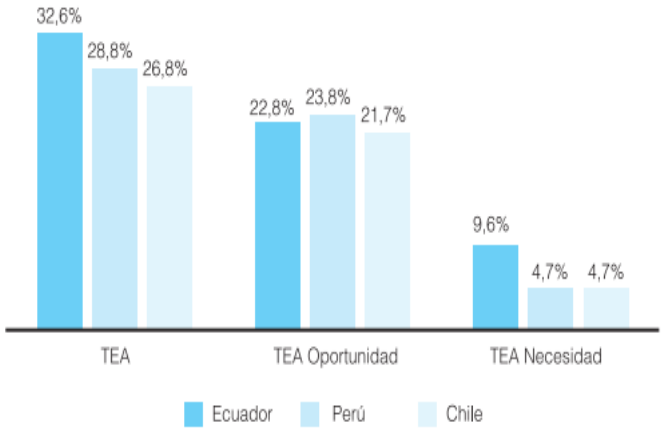
Fuente: (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014)

Ecuador tiene la tasa más alta en la región de emprendimientos por parte de personas jóvenes con el 36%, superando a Perú y Chile.

Por otro lado Ecuador se ubica en una de las tasas más altas en emprendimiento por necesidad con un 12,1% comparando con Perú que tiene una tasa de 5,25% y Brasil con 4,95%, es decir que los ecuatorianos emprenden un negocio o proyecto impulsados por la necesidad de un ingreso económico para sus familias. (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014).

A continuación se mostrará una tabla que señala como es el comportamiento de los emprendedores en el Ecuador, cuál es el porcentaje que emprende por oportunidad y cuál es el que lo hace por necesidad.

FIGURA 2 *Contraste de TEA por países según motivación*



Elaborado por (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014)

Fuente: (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014)

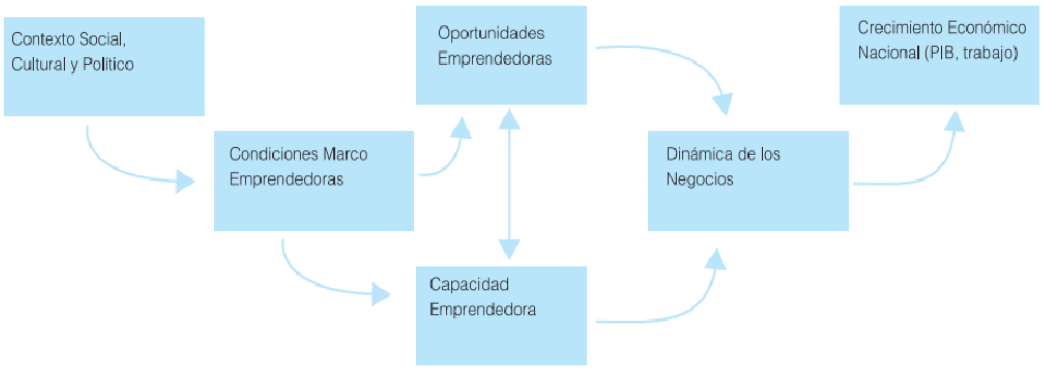
Como se menciona anteriormente el emprendedor ecuatoriano se destaca por ser joven al momento de iniciar un proyecto ya se por oportunidad o por necesidad, comprendiendo que una persona joven está considerada en el rango de 20 a 35 años.

En Ecuador un 66.4% de la población encuestada, considera al emprendimiento como una buena opción de carrera, un 67% afirma que el éxito en los negocios confiere estatus y respeto, y un 82.9% está de acuerdo en que el rol de los medios al destacar a los emprendedores contribuye con la cultura que favorece el emprendimiento en el país. (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014)

La aceptación del riesgo es sumamente importante para el emprendedor ya que, conocer el terreno en el que se pisa para iniciar un proyecto o negocio es igual de importante que la idea en sí ya que los riesgos siempre van a estar presentes, por razones de política y estabilidad, Ecuador por el momento no se encuentra en su mejor momento ya que tiene un riesgo país de 700 puntos (abril 2017) (OROZCO, 2016), lo cual lo convierte en un lugar no tan atractivo para iniciar un proyecto, sin embargo hay mucha gente emprendedora que desea que alguien les dé una guía para iniciar o continuar con sus grandes ideas y sus anhelados sueños.

Otro obstáculo que los ecuatorianos encuentran para emprender es la falta de financiamiento, la situación actual del país no es favorable y el panorama no es claro, es por ello que muchos emprendimientos no avanzan.

FIGURA 3 *Modelo de los procesos emprendedores y su efecto en la economía nacional*



Elaborado por (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014)(

Fuente (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014)(revisar las citas)

Pero ¿qué se debe hacer para emprender?, Guy Kawasaki dice “La verdad es que nadie sabe realmente si es un emprendedor hasta que se convierte en uno.” (KAWASAKI, 2006)

Kawasaki en su libro también expresa que crear una idea con sentido es fundamental para llevar de mejor forma un emprendimiento ya que si no se encuentra un sentido se hará más complicado llevarlo a cabo, dado que no se sigue un fin o una meta, es por ello que es importante darle sentido y coherencia a nuestra idea.

Este gran pensador afirma que se debe compartir nuestras ideas a los demás ya que siempre es bueno percibir nuestras ideas desde otro punto de vista ya que

como dice en su libro no hay peor emprendedor que aquel que habla solo con su perro, ya que con hablar se ganas más, se gana feebacks, conexiones y contactos.

Un emprendedor no solo nace, un emprendedor debe seguir formándose con el paso de los años, Guy anuncia 3 cualidades que debe tener un emprendedor cuando ya establece su empresa, estas cualidades son: ser positivo es decir tomarte con calma el proceso de creación y desarrollo de la empresa, ya que la creación de una organización no es el inicio de la guerra con tu competidor directo.

El siguiente atributo es el enfoque que se debe tener en el cliente, dejar claro que todo lo que haces y entregas es para el beneficio completo de tus consumidores, y por último pero no menos importante es ser inspirador, es decir convencer a los colaboradores que tu empresa, tu emprendimiento hace de este mundo un lugar mejor y ayuda al desarrollo de las personas de una manera positiva y buena. (KAWASAKI, 2006)

Todos los emprendedores inician con un startup aunque lo desconocen, Una startup "es una institución, no sólo un producto y, por lo tanto, requiere un nuevo tipo de gestión específicamente orientado a este contexto de incertidumbre extrema" (RISE, 2011)

1.2.1 Startup

Son empresas que recién se están iniciando, es decir las PYMES, que se encuentran en sus primeras etapas de desarrollo. (RISE, 2011)

Las Startup son aquellas empresas que recién están iniciando por lo cual se las consideran pequeñas, dichas empresas necesitan innovación para su creación pero también requieren las habilidades blandas y duras que los emprendedores y emprendedoras adquieren con el tiempo, competencias que los y las convierten en gente que emprende, estas competencias deben ser lo que logren hacer diferenciar la empresa.

> Habilidades para iniciar Empresas (Startup Skills) Las ganas y el deseo de triunfar no siempre son suficientes para una empresa exitosa. Este pilar combina la "percepción de tener las habilidades necesarias para emprender" (tomada del GEM) con el nivel de educación universitaria de cada país. Se entiende que si bien en muchos casos la experiencia adquirida de la práctica puede bastar para manejar un emprendimiento pequeño, no necesariamente permitirá escalarlo a un nivel mayor. Por ello la importancia no solo de habilidades específicas, sino también de educación formal universitaria. (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014)

Como Rise lo mencionan, los startup no solo se crean para generar productos o incrementar nuestros ingresos con altas ventas, los startup sirven para aprender y crecer junto con el negocio.

Las habilidades para emprender un Startup no solo deben ser las innatas que tiene una persona, como la percepción o la intuición para detectar un buen negocio, la educación toma un papel sumamente importante para que el emprendimiento dure en el tiempo, ya que se puede tener una muy buena idea pero si no se tiene lo conocimientos necesarios para mantenerlo no tiene validez alguna. (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014)

> En Ecuador un 66.4% de la población encuestada, considera al emprendimiento como una buena opción de carrera, un 67% afirma que el éxito en los negocios confiere estatus y respeto, y un 82.9% está de acuerdo en que el rol de los medios al destacar a los emprendedores contribuye con la cultura que favorece el emprendimiento en el país. (LASIO, CAICEDO, ORDEÑANA, & IZQUIERDO, 2014)

Gracias a estos datos se puede decir que el emprendimiento es bien visto en cualquier área, los emprendimientos no solo brindan una nueva forma de obtener dinero y establecer una buena posición económica, sino que al emprender las personas ingresan en un nuevo estatus, obtienen una nueva imagen, es por ello que el emprender va más allá de solo tener una ganancia económica, es un estilo de vida y una manera de percibir la misma.

1.2.2 Las emprendedoras en Ecuador

La mujer ha ido ampliando su participación en el sector laboral, aunque las mujeres siempre se han destacado por su determinación y ganas para trabajar antes en el medio laboral no eran valoradas y solo un porcentaje muy bajo de mujeres llegaban a tener buenos trabajos en empresas privadas y en el sector público, pero ese panorama ha ido cambiando con los años y el área del emprendimiento no ha sido la excepción.

Hoy en día las estadísticas muestran que las mujeres tiene un porcentaje mayor en lo que a emprendimiento se refiere en comparación con los hombres, aunque no ha sido fácil para la mujer ecuatoriana entrar en el medio laboral se nota que no fue imposible, en IMPAQTO-Quito un espacio de coworking encuestaron a sus emprendedoras, los resultados revelaron información profunda sobre ellas.

La primera encuestada fue Ena Galleti, su emprendimiento es un cfá que lleva su nombre “Café Galleti”, ella habló que lo que le llevo a emprender fue la necesidad, esto concuerda mucho con las estadísticas del GEM en el cual ubica a Ecuador como el país con una mayor tasa de emprendimientos por necesidad.

El mayor desafío que ella encontró al emprender fue la falta de credibilidad en la gente y un obstáculo fue su género ya que fue una tarea ardua llegar a ser respetada como empresaria, ya que se vive en una sociedad machista donde siempre el hombre es el dueño de las empresas.

Ena dio consejos a los que emprenden del área TEA ella les recomienda no tener miedo ni desmayar ante las dificultades que se presentan con cada proyecto y nueva idea.

La segunda emprendedora encuestada fue Paula Guerra, dijo que lo que le llevo a emprender fue la pasión y la convicción que tenía en su proyecto.

Al igual que Ena el desafío que ella halló fueron los estereotipos que la sociedad ha introducido en la mente de todos sobre las mujeres que deciden emprender ya que se las considera como mujeres desocupadas que no tuvieron algo mejor que hacer, por eso ella pide que las mujeres se unan para cambiar esta mentalidad sobre las mujeres empresariales.

Ella aconseja a los nuevos emprendedores tres cosas:

FIGURA 4 *Consejos a los nuevos emprendedores*



Elaborado por Autor

Fuente: (ZAUZICH, 2016)

Paula anunció que en la parte de innovación se deben preguntar ¿Cuál es el valor agregado?, es decir que ofrece mi producto o servicio que los demás no lo hacen o lo realizan mediocremente, que es lo que le hace diferente a los demás.

En calidad ella se refiere a la excelencia que debe tener lo que se está ofreciendo, este punto es primordial ya que sin calidad el cliente o consumidor no volverá por el producto o servicio o simplemente no lo recomendará.

Y por último pero no menos importante está el miedo, la clave es no tenerlo, Guerra dice que la sociedad siempre ha tenido miedo al fracaso pero no se debe temer en un emprendimiento.

Laura Guanoluisa también fue parte de las encuestas ella dijo que su impulso para llegar a emprender fue su familia y sus metas personales, ella contó que su desafío más grande fue el presidente dela organización a la que pertenece, cargo que ahora ocupa ella, el de sus capacidades y la retaba todo el tiempo, ella mencionó que ni con sus esposo tuvo tantos retos como con el presidente. (ZAUZICH, 2016)

La última encuestada fue Paola Jiménez que dijo que su tenacidad y capacidad para afrontar retos, por su lado Jiménez dijo que su mayor obstáculo era no ser valorada y que lo que les recomienda a los emprendedores jóvenes es que en el éxito lo importante no es el fin sino el camino que a diario se va recorriendo y que se debe salir de la zona de confort y tomar decisiones ya que cada decisión puede cambiar tu camino. (ZAUZICH, 2016)

Se puede decir que la mujer ecuatoriana emprende por necesidad de un futuro mejor, para tener estabilidad e incluso para dar un mejor porvenir a sus familias, desafío de todas es casi el mismo

ya que todas tenían miedo de no ser valoradas y tuvieron que luchar contra la mentalidad machista de la sociedad, para lograr un puesto dentro del mundo empresarial.

Estas mujeres valerosas aconsejaron a las nuevas generaciones que no deben dejarse llevar por lo que dice la sociedad o por lo que la gente piensa, simplemente se debe dejar los miedos atrás y dar lo mejor de sí.

1.3 Coworking en Quito.

En Quito el primer coworking fue IMPAQTO, es una alternativa que ha tomado relevancia y prestigio por los proyectos de sus emprendedores que son jóvenes profesionales, gracias a esto IMPAQTO tiene reconocimiento hasta en el extranjero, ellos se definen como una empresa social que ayuda dando impulsos para convertir sus ideas en objetivos impactos.

IMPAQTO no solo se encarga de espacios de coworking, ellos van más allá realizando incubaciones de proyectos y conferencias de networking.

IMPAQTO fue fundado por cinco jóvenes que querían relacionar emprendedores mediante los espacios de coworking y las incubadoras de proyectos.

A partir de este espacio se han ido formando más espacios de trabajo conjunto en todo el Ecuador, a continuación se hablará de lo coworkings en Quito más conocidos.

Espacios Office es una empresa ecuatoriana que ofrece el servicio de coworking. Para ellos, el coworking no solo es compartir gastos o un espacio físico, va más allá es compartir ideas, colaborar, es una nueva filosofía para trabajar.

Otro espacio de coworking es Buen Trip igualmente se encuentra en Quito,

En este espacio con el pago de al alquiler se tiene acceso a Internet de alta velocidad, salas de reuniones para conferencias, impresora, scanner, fotocopiadora, armario, cafetería, entre otros. Los beneficios se dan según la localidad.

Coworking ConQuito es un lugar donde emprendedores se reúnen para trabajar en un ambiente acogedor y amigable, donde se comparte el conocimiento, la experiencia y las enormes ganas de trabajar para llegar a un fin, el compartir es una filosofía en estos espacios laborales, ya que si uno avanza todos avanzan .

Aquí se brinda servicios tecnológicos de alta gama, es decir se da la posibilidad de acceder a internet, impresoras 3D, café Conquito y más servicios que se dan a cambio de un valor mínimo.

Aquí se vive un ambiente de amabilidad y de permanente desarrollo ya que se tiene acceso a charlas y eventos que hablan sobre las nuevas tendencias en emprendimientos, nuevas tecnologías e innovación, haciendo de la experiencia de cada uno de sus emprendedores sea lo más rica en conocimiento y capacitación posible, todo esto es gratuito para su colaboradores.

Existen muchas empresas como las que se mencionó anteriormente en Ecuador y en el mundo entero, estas organizaciones nacen para satisfacer las necesidades de los emprendedores junto con los avances de la tecnología.

En estos lugares se trabaja con varios perfiles profesionales pero todos están asociados con la creatividad, este estilo de trabajo cada vez toma más adeptos y va creciendo año tras año, aunque es nuevo en el país ha crecido de una manera muy favorable y se espera que siga incrementándose con los años.

2 CARACTERÍSTICAS BLANDAS Y DURAS DE LAS EMPRENDEDORAS:

Una persona emprendedora es la que convierte una idea en un proyecto concreto, en todo el mundo. Esa persona tiene una serie de capacidades que son las potencialidades que les permite identificar oportunidades de negocio, organizar y desarrollar proyectos innovadores y viables.

Las competencias de un emprendedor común indistinto de su género se han llegado a conformar por las siguientes que se detallará a continuación, después de analizar a algunos entendidos en el tema se consideró hacer un listado de las competencias más comunes en los emprendedores, las competencias son según, Magdalena Silva:

> Habilidades blandas son aquellas orientadas al desarrollo de aptitudes sociales. Son reconocidas de mejor manera por los empleadores cuando un estudiante, joven o trabajador busca empleo. Se trata de capacidades comunicativas, de trabajo en equipo, flexibilidad y adaptabilidad frente a un determinado trabajo. (SILVA, 2013)

Es decir que las habilidades blandas son esas competencias con las que una persona nace y se desarrollan por si solas si ningún previo estudio o esfuerzo.

Así mismo Carolina Alfaro advierte que las competencias duras son aquellas que se van adquiriendo con el pasar del tiempo y se asocian a nuestro perfil profesional. (ALFARO, 2013)

Pero no solo se analizará las habilidades blandas sino también las duras es decir aquellas competencias que se van desarrollando con el pasar de los años y la experiencia académica.

Por otro lado para entender de manera más profunda esta investigación también se entenderá que es emprendimiento y la función de los emprendedores, para esto se citó a Schumpeter que declaró que la misión de los emprendedores es cambiar el estándar de la producción.

> Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo. (Schumpeter, 1935, citado por Luis Alberto Gómez).

Las características de las emprendedoras que señala Guernica Facundo en su texto, "El libro rojo de las mujeres emprendedoras" son:

2.1 Habilidades blandas

Son aquellas habilidades que las personas desarrollan sin ningún estudio ni esfuerzo, son habilidades propias de una persona.

2.1.1 Adaptación al cambio

Es una de las habilidades más apreciadas ya que al ser flexibles y aceptar cambios en el negocio si es necesario, ayuda a la emprendedora a desarrollar la capacidad de proactividad, lo que beneficia al proyecto ya que de esta forma se corrigen errores y se eliminan desaciertos.

La pasividad nunca es un buen apoyo cuando se está iniciando un proyecto, ya que para llegar a concretar una idea se necesita recrear a cada instante y estar abiertos al cambio, es por ello que esta es una delas habilidades blandas más importantes. (Facundo Vericat, 2011)

2.1.2 Ambición:

"Si dejas salir tus miedos, tendrás más espacio para vivir tus sueños" - Marilyn Monroe

Según Guernica la segunda habilidad para las mujeres emprendedoras que destaca es la ambición, ya que se la puede definir como el deseo ferviente de alcanzar algo como riqueza, poder, dignidades o incluso fama. Pero no todas las mujeres se sienten cómodas al ser identificadas como ambiciosas, como señala el texto si cambia el contexto de la palabra ambición por orientación muchas mujeres se sentirían más

representadas por esta definición ya que las mujeres y los seres humanos siempre buscan satisfacción personal y profesional, ese es la ambición que tienen, lo que les impulsa a no darse por vencidos y seguir avanzando en los proyectos sostenibles, para las mujeres los valores humanos tienen un valor más grande que para los hombres, esto refleja que los criterios para medir el éxito son particularmente distinto tanto para los hombre como para las mujeres. (Facundo Vericat, 2011)

2.1.3 Tolerancia al riesgo

Al emprender se asumen varios riesgos ya que existe la incertidumbre sobre el futuro y que pasará con el emprendimiento, lo que lleva al emprendedor a confiar en sus percepción e intuición, pero el cuestionamiento se basa en que una mujer emprendedora está dispuesta a correr riesgos, los rasgos que anuncian si una mujer o un hombre responden al riesgo de manera adecuada depende del país de donde provienen o donde residen, ya que esta característica varía dependiendo del lugar, sin embargo se llegó a la conclusión de que las emprendedores asumen mejor la incertidumbre midiendo mejor cuál es el riesgo, minimizando las inversiones, reduciendo necesidades en el ámbito económico, meditando mejor las decisiones tomando el tiempo necesario y aceptando nuevos retos.

Si la ambición se relaciona con el éxito, la tolerancia al riesgo se la confabula con la concepción del fracaso; Ya que al tomar riesgos se tiene una visión que va más allá de lo imaginario viendo no solo lo que pase en la sociedad sino también se analiza que pasaría si la persona fracasa en su intento. (Facundo Vericat, 2011)

2.1.4 Autoconfianza

La confianza en una misma es uno de los pilares más importantes para emprender ya que esta cualidad es la que le brinda al proyecto optimismo y creatividad.

La autoconfianza emprendedora se basa en dos fundamentos importantes, la imagen que una persona tiene de sí misma y de su entorno y por otra parte está el temor al fracaso de que su emprendimiento no se finalice o simplemente no se llegue a concretar.

Las mujeres suelen tener menos confianza en si mismas, lo que provoca que crean menos en sus capacidades de emprendimiento y no tengan fe en sus proyectos, por otro lado los hombres presentan una autoconfianza mayor ya que tienen menor miedo al fracaso, debido a que su confianza en su instinto emprendedor es más fuerte.

Una falta de autoconfianza desemboca en el temor al fracaso lo que no permite desarrollar con libertad una idea de emprendimiento ya que el miedo siempre asecha a las emprendedoras y las personas con miedo simplemente no permiten que sus ideas fluyan y crezcan. Fracasar en el inicio del emprendimiento se puede definir como la pérdida de tiempo y de recursos humanos y económicos ya que el proyecto no llegó a culminarse.

El fracaso se puede ver desde distintas perspectivas, una nueva visión del fracaso es verlo como nuevas oportunidades para corregir errores y mejorar las cosas que se hicieron mal en un primer intento, de los errores las emprendedoras deben sacar lecciones que les ayuden a cambiar el destino de los proyectos y si es necesario incluso rediseñar el proyecto para arrancar con una idea nueva y mejorada, los fracasos no son motivo para dejar de emprender, las buenas emprendedoras deben tomar los tropiezos como enseñanzas de las cuales se aprende y no dejarse vencer por los obstáculos que se cruzan en el camino del emprendimiento. (Facundo Vericat, 2011)

2.1.5 Perseverancia:

Se sabe que perseverar es sinónimo de insistir, perseguir, persistir y es una de las claves para que un emprendimiento sea exitoso, es un rasgo típico de las personas emprendedoras, la obstinación es una cualidad

muy apreciada si tiene una dosis de adaptación al cambio ya que si solo se es una persona obstinada que desea que las cosas se hagan de una sola manera sin darle una oportunidad al cambio, dicha cualidad se vuelve en un gran defecto que perjudica los emprendimientos.

Un emprendimiento debe tener perseverancia para que se desarrolle ya que si los obstáculos se presentan no se debe dar por vencida la persona emprendedora. El emprender es un gran sacrificio ya que al defender un proyecto, se renuncia a muchas cosas que la mayoría de personas tiene como menos horas de trabajo, más vacaciones, etc. Es por ello que el emprendimiento es realizado por personas apasionadas y optimistas de sus ideas. (Facundo Vericat, 2011)

2.1.6 Responsabilidad

El alcance de la responsabilidad de una emprendedora abarca a sus colaboradores e incluso sus clientes y al compromiso que gana con ellos, debido a que emprender es persuadir a las personas de que la idea planteada es viable y sostenible y que se podrá manejar diferentes fundamentos durante el desarrollo.

Ser responsable es lo que le permite a la persona emprendedora realizar un trabajo mejor encaminado a la calidad y eficacia.

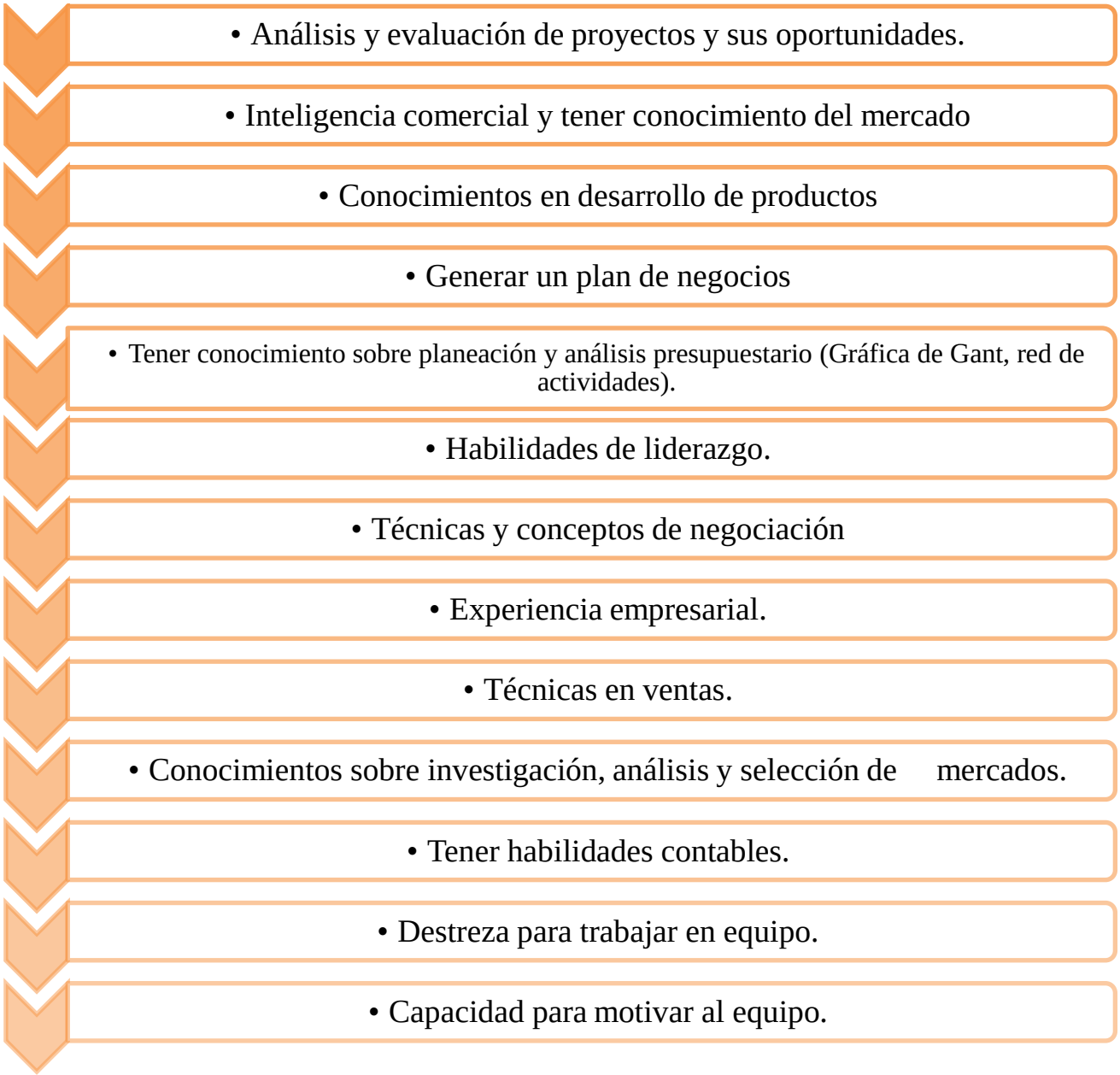
Emprender con responsabilidad es entender que la competencia siempre va a existir y que por ello se debe llevar al producto o servicio planteado a un nivel superior del de nuestra competencia. (Facundo Vericat, 2011)

2.2 Habilidades Duras

Son las habilidades que están relacionadas con el perfil profesional.

2.2.1 Clasificación de las Habilidades Duras

FIGURA 5 *Clasificación Habilidades Duras*

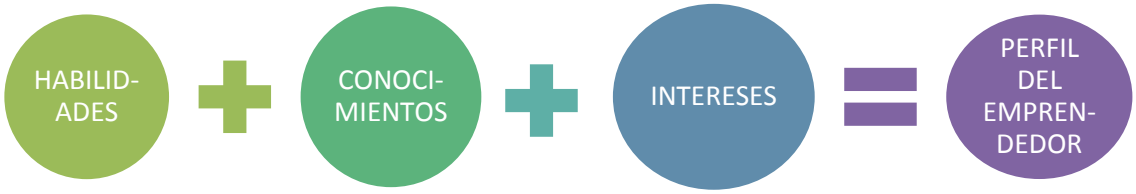


Elaboración Autor

Fuente(Lerma Kirchner, y otros, 2007)

2.3 Perfil del emprendedor

FIGURA 6 *Perfil emprendedor*



Elaboración Autor

Fuente (Lerma Kirchner, y otros, 2007)

La descripción de un perfil de emprendedores se basa en las cualidades y conocimientos que un emprendedor debe tener para mejorar y ser de éxito, se analizará cual sería un modelo ideal del emprendedor para que puede alcanzar sus metas, aunque es poco probable que se pueda llegar a completar dicho modelo ideal aunque se puede llegar con paciencia y perseverancia a él.

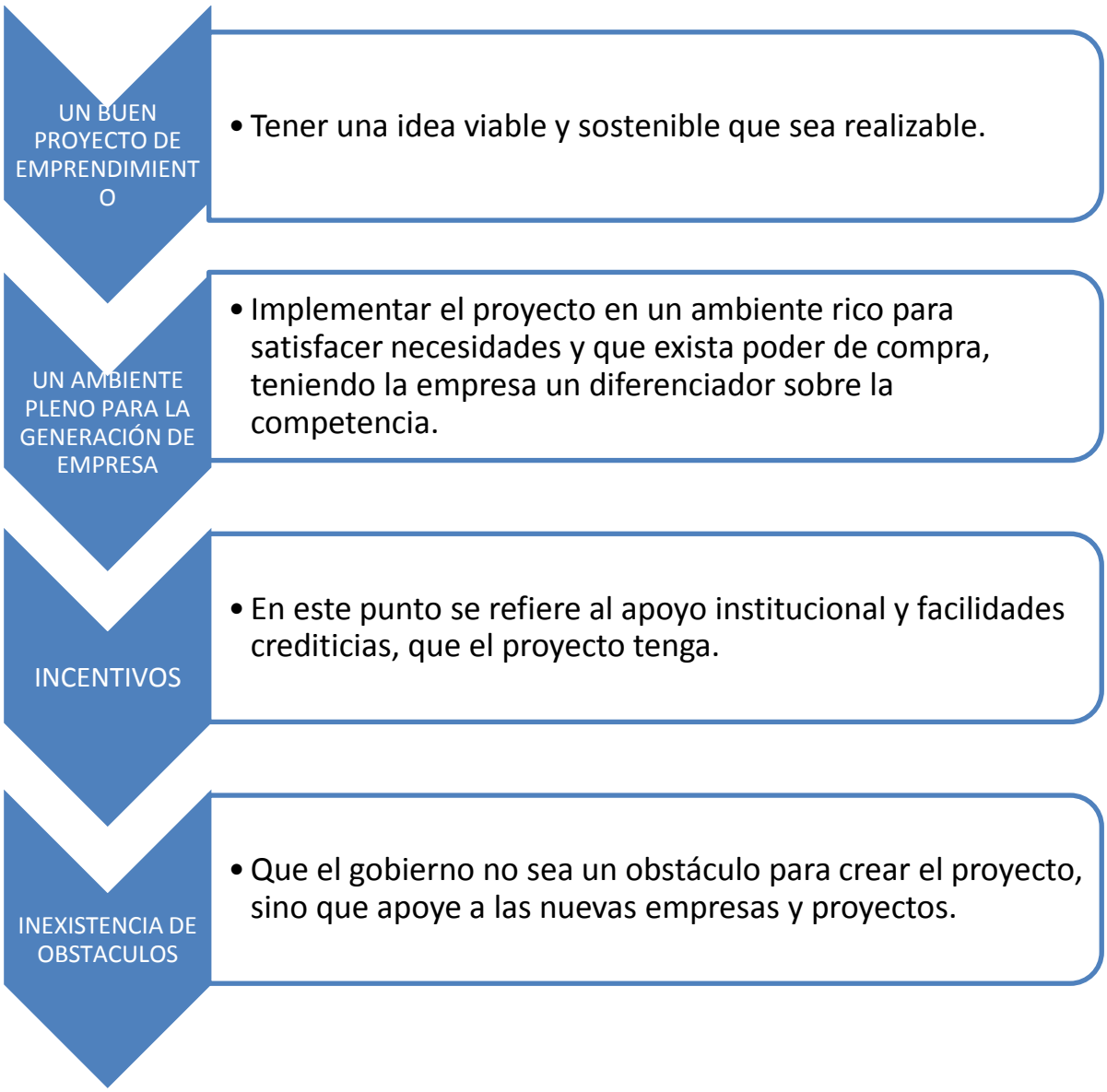
Al momento que se hace una comparación del perfil ideal del emprendedor con las características que las personas poseen se podrá identificar las áreas que se deben desarrollar para lograr un acercamiento al modelo ideal, a partir de esto se crea un plan de desarrollo personal en donde el emprendedor irá mejorando y desenvolviendo nuevas habilidades las cuales llevará a la acción de su proyecto.

(Lerma Kirchner, y otros, 2007)

2.3.1 Las características de un emprendedor productivo capacidad para emprender

Se refiere a las habilidades que debe tener el emprendedor para realizar de manera correcta el proyecto.

FIGURA 7 *Emprendedor Productivo*



Elaborado por Autor

Fuente: (Lerma Kirchner, y otros, 2007)

2.3.2 El emprendedor capaz

El emprendedor capaz tiene tres verbos que lo definen los cuales son poder, querer y saber, el poder se subdivide en poder físico, poder intelectual y de conducta, por otro lado el saber tiene tres tipos, el saber empresarial, el aplicativo y el ambiental, el ultimo verbo es querer y este se divide en interés individual y el social. (Lerma Kirchner, y otros, 2007)

2.3.2.1 Poder

Son las características con las cuales la naturaleza ha dotado a las personas.

El poder físico se refiere a la vitalidad de una persona y la capacidad de trabajo que posee, debe estar claro que este poder físico no excluye a persona con capacidades diferentes.

El poder intelectual se combina con la visión ya que es la habilidad de ver los acontecimientos de una forma anticipada, este poder se refiere a la capacidad de observación y razonamiento necesarios para evaluar, analizar y percibir las oportunidades del proyecto, esta habilidad está abierta a desarrollo ya que se puede

mejorar o simplemente desarrollarla mediante cursos y la práctica.

El poder de la conducta son aquellas características de un emprendedor como por ejemplo su inquietud e iniciativa que busca siempre nuevas oportunidades de mejora, con soluciones basadas en el análisis tanto de las causas como de sus consecuencias, la creatividad es el talento para aceptar y crear cosas nuevas, lo práctico hace que busquen soluciones viables y fáciles de realizar, la curiosidad es el gusto de conocer nuevas cosas y aprender de ellas, luego está la perseverancia que es lo que hace a un emprendedor no desistir y seguir adelante sin decaer.

La seguridad en sí mismo es una cualidad importante al momento de emprender ya que no hay nada más fuerte que una persona con confianza, el optimismo también juega un papel importante, la flexibilidad y la tolerancia la capacidad de trabajar en equipo, estar bien informado, ser responsable, el ser una influencia positiva en otros dando ejemplo de buena conducta y perseverancia, ser líder, tener capacidad de comunicación, poner tiempo y esfuerzo en el proyecto, saber que el dinero tiene valor pero no es lo más importante y por ultimo pero no menos

importante pensar en el futuro y visualizarse con éxito. (Lerma Kirchner, y otros, 2007)

2.3.2.2 Saber

El saber es el conjunto de conocimientos tanto práctico como teórico este poder se divide en tres, el primero es el poder empresarial el cual hace referencia a las capacidades para dirigir, controlar, etc todos los recursos que la empresa o el proyecto demanda para esto se debe poseer varios factores como la metodología para detectar las oportunidades de negocios, la experiencia empresarial, la planificación, el desarrollo de productos.

El saber ambiental se trata del entorno en el cual se desarrolla el proyecto viendo las oportunidades que se tiene como también las debilidades y limitaciones, y estudiar a la competencia. (Lerma Kirchner, y otros, 2007)

2.3.2.3 Querer

El querer es el deseo, la motivación que tiene el emprendedor para realizar su proyecto, el querer se subdivide en personal y

> social, el individual, se enfoca en la realización personal la motivación de ser el propio jefe y trabajar para nuestro propio beneficio y tener condiciones para el trabajo que beneficien mayormente, el interés social se enlaza con la responsabilidad que se debe tener con la sociedad e incluso el medio ambiente, y ayudar a las personas generando fuentes de trabajo, disminuyendo el desempleo y evitar ser un problema ecológico. Crear empresas con responsabilidad social. (Lerma Kirchner, y otros, 2007)

3 DETERMINACIÓN DE VARIABLES

Dentro de la lista que se acaba de mencionar se seleccionara varias variables para realizar la encuesta y poder encuestar a las emprendedoras más influyentes en los coworkings.

Mediante la encuesta que se determinaran de todas las variables las más importantes para saber cuáles son las competencias blandas y duras que se necesita para triunfar en el mundo del emprendimiento como mujer. (Lerma Kirchner, y otros, 2007)

3.1 Realización de la encuesta

Cada desarrollo de la encuesta duró aproximadamente 45 minutos a 1 hora por encuestado, en total el equipo tardó mes y medio en completar todas las encuestas tanto a los coworking como a los coworkers.

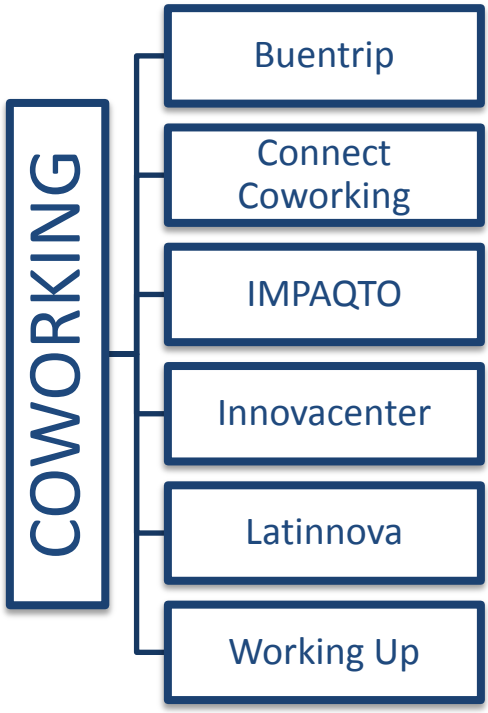
La encuesta a coworking se encuentra en el Anexo 1 y la encuesta a coworkers está en ANEXO 1 y ANEXO 2.

3.2 Formulación de encuesta

Para la realización de la encuesta primero se determinó las variables que se querían investigar y se dividieron en dos grupos las preguntas que iban dirigidas para el coworking y las preguntas a los coworkers, cada pregunta determina una variable.

Los coworkings a los que se asistió para hacer las encuestas fueron:

FIGURA 8 *Coworkings Elegidos*



Elaborado por Autor

3.3 Variables

Tabla 1 *Gerenciamiento de proyecto*

Competencia	Factor	Pregunta	Respuesta
GERENCIAMIENTO DE PROYECTO Trata sobre la identificación, análisis y orientación de recursos para llegar a los objetivos planteados para esto se debe direccionar al trabajo en equipo y las prioridades	1. Capacidad de manejar bajo plazos de tiempo y gastos combinando con los tiempos de los colegas. 2. Capacidad para planificar 3. Dar a conocer la trascendencia del proyecto y queda claro la orientación del mismo.	1. ¿Realiza una planificación previa de tiempos y recursos para cada uno de sus productos o servicios? 2. ¿Cuál es su capacidad de manejar y controlar los tiempos y recursos establecidos del proyecto para la realización de un nuevo producto o servicio?	1. Nunca 2. Casi nunca 3. Casi siempre 4. Siempre 1. Nula 2. Buena 3. Muy buena 4. Excelente

Elaborado por Autor

Fuente (ALLES, 2007)

Tabla 2 *Comprender el negocio del cliente*

COMPRENDER EL NEGOCIO DEL CLIENTE Comprender el mercado en donde se desarrolla el proyecto, crear valor para el cliente, es la capacidad de dar un consejo sobre el negocio ya que entrega nuevas ideas y perspectivas sobre el desenvolvimiento del mismo en la actualidad y en el futuro.	1. Habilidad para identificar las necesidades del mercado y satisfacerlas. 2. Capacidad para entender a su cliente.	1. ¿Antes de lanzar un nuevo proyecto usted realiza una investigación de mercado? 2. ¿Cuál es el grado en que su producto o servicio satisface los requerimientos de sus clientes?	1. Satisface requerimientos básicos. 2. Satisface igual que la competencia. 3. Satisface más que la competencia. 4. Supera expectativas 5. cliente. 1. Nunca 2. Casi nunca 3. Casi siempre 4. Siempre.

Elaborado por Autor

Fuente (ALLES, 2007)

Tabla 3 *Manejo de relaciones de negocios (networking) y redes flexibles*

MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIOS (NETWORKING) Y REDES FLEXIBLES Comprende los contactos formales e informales que mantiene el proyecto, los cuales ayudan para que el mismo salga adelante, buscando ayuda en diferentes áreas con los contactos y creando alianzas estratégicas.	1. Capacidad de encontrar oportunidades en las redes. 2. Crear alianzas estratégicas para mejorar el servicio o producto ampliando el mercado y alcance del mismo.	Considera la posibilidad de formar parte de una Red de Coworking nacional porque permite ¿Cómo considera al resto de participantes del espacio de coworking al que pertenece? ¿Cuál de estas dificultades le ayudó a disminuir el hecho de tener sus operaciones en el espacio de coworking? ¿Cree usted que la colaboración con otros emprendimientos puede beneficiar su emprendimiento permitiendo crecer o mantenerse estable en el mercado? (Encuesta de emprendimiento y coworkings)	Respuesta según cada caso

Elaborado por Autor.

Fuente (ALLES, 2007)

Tabla 4 *Orientación a resultados*

ORIENTACIÓN A RESULTADOS Es capacidad de encaminar todas las acciones hacia los resultados, tomando decisiones rápidas y beneficiosas para el negocio, se trata de alcanzar o incluso superar a la competencia, mejorar la organización o satisfacer de mejor manera al cliente, poniendo metas desafiantes que estén superando los estándares.	1. Capacidad de estar siempre avanzando en el camino de los resultados, estar un paso delante, superando expectativas y estándares. 2. Capacidad para asumir el riesgo y hacer que los demás también lo hagan.	1. ¿En la resolución de problemas usted busca estar siempre avanzando en el camino de los resultados, estar un paso delante, superando expectativas y estándares? 2. ¿Con qué frecuencia usted asume riesgos en la toma de decisiones?	1. Nunca 2. Casi nunca 3. Casi siempre 4. Siempre

Elaborado por Autor

Fuente (ALLES, 2007)

Tabla 4 Construcción de relaciones de negocios

CONSTRUCCIÓN DE RELACIONES DE NEGOCIOS Es la capacidad de atender a los clientes no de la forma tradicional sino por medios virtuales para resolver de manera más eficaz sus problemas sin embargo en esta práctica no se deja a un lado el popular face to face	1. Utilizar la tecnología para resolver de manera eficaz los problemas de los clientes 2. Capacidad para resolver de forma rápida los problemas de los clientes. Lograr aportar su perspectiva del problema a su cliente.	1. ¿Utiliza usted los medios tecnológicos para la relación con los clientes de una manera eficaz? 2. ¿Logra resolver los problemas de sus clientes apenas estos se presentan, sin dejarlos de lado?	1. Nunca 2. Casi nunca 3. Casi siempre 4. Siempre

Elaborado por Autor

Fuente (ALLES, 2007)

Tabla 5 *Trabajar en equipo*

TRABAJAR EN EQUIPO Es la destreza de cooperar y ayudar con los demás miembros del equipo, ya que en un grupo todos son necesarios para sacar adelante y ahí nace el concepto de trabajar en equipo ya que la tarea de cada uno es importante para el logro de las metas trazadas como conjunto.	1. Capacidad de fortalecer la cooperación del equipo celebrando los aciertos propios y los de los colegas. 2. Animar y motivar de manera positiva al grupo para completar los objetivos planteados como grupo	1. ¿Usted fomenta la cooperación de su equipo? 2. ¿Motiva a su equipo de trabajo para el cumplimiento de los objetivos ? 3. ¿Cree usted que la colaboración con otros emprendimientos puede beneficiar su emprendimiento permitiendo crecer o mantenerse estable en el mercado?	1. Nunca 2. Casi nunca 3. Casi siempre 4. Siempre

Elaborado por Autor

Fuente (ALLES, 2007)

Tabla 6 *Responsabilidad*

RESPONSABILIDAD Es la habilidad para complementar tareas determinadas dentro de los tiempos establecidos para el logro de los objetivos, es un apoyo a los colaboradores añadiendo valor a la empresa	1. Competencia para desempeñar las tareas designadas cumpliendo con lo requerido. 2. Capacidad de lograr los objetivos.	1. ¿Cuándo realiza una tarea, usted cumple con todos los requerimientos de dicha tarea? 2. ¿Con qué frecuencia logra cumplir con sus objetivos planteados?	1. Nunca 2. Casi nunca 3. Casi siempre 4. Siempre

Elaborado por Autor

Fuente (ALLES, 2007)

Tabla 7 *Perseverancia*

PERSEVERANCIA Es la firmeza y la constancia con lo cual se cumplen los objetivos trazados.	1. Capacidad de ser constante en el esfuerzo.	1. ¿Evalué el grado de perseverancia que posee?	1. Nada perseverante 2. Poco perseverante 3. Perseverante 4. Muy perseverante

Elaborado por Autor

Fuente (ALLES, 2007)

Tabla 9 *Liderazgo*

LIDERAZGO Es la capacidad que tiene el emprendedor para dar a conocer una visión estratégica, hacerla creíble y dar la confianza a sus inversores, equipo y clientes de que su proyecto es factible y hacer a dicha visión deseable y guiar a todo el proyecto hasta el éxito.	1. Competencia para conseguir que la visión sea aceptada por los demás de manera que tenga apoyo. 2. Proponer nuevas tendencias e ideas	1. Al comunicar una nueva idea el grado de aceptación de la misma por partes de sus colaboradores es: 2. Al comunicar una nueva idea el grado de aceptación de la misma por partes de sus inversores es:	1. Bajo 2. Medio 3. Alto 4. Muy alto 1. Nunca 2. Casi nunca 3. Casi siempre 4. Siempre

Elaborado por Autor

Fuente (ALLES, 2007)

Tabla 8 *Innovación*

INNOVACIÓN Hace referencia a la habilidad para crear nuevos productos o servicios y solucionar los problemas de manera nueva, diferente y creativa	1. Capacidad de presentar soluciones nuevas para resolver problemas de gestión. 2. Habilidad para crear nuevos productos y servicios	1. ¿Presenta ideas nuevas para resolución de los problemas de gestión? 2. ¿Con qué frecuencia propone una nueva tendencia?	1. Nunca 2. Casi nunca 3. Casi siempre 4. Siempre

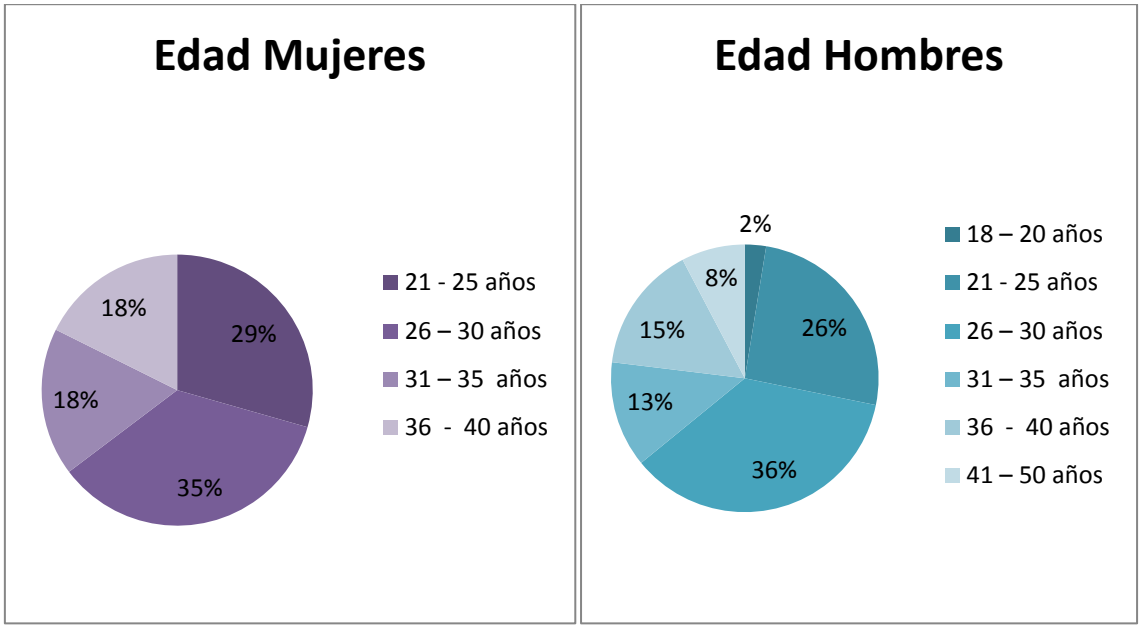
Elaborado por Autor

Fuente (ALLES, 2007)

3.4 Análisis de los resultados de la encuesta

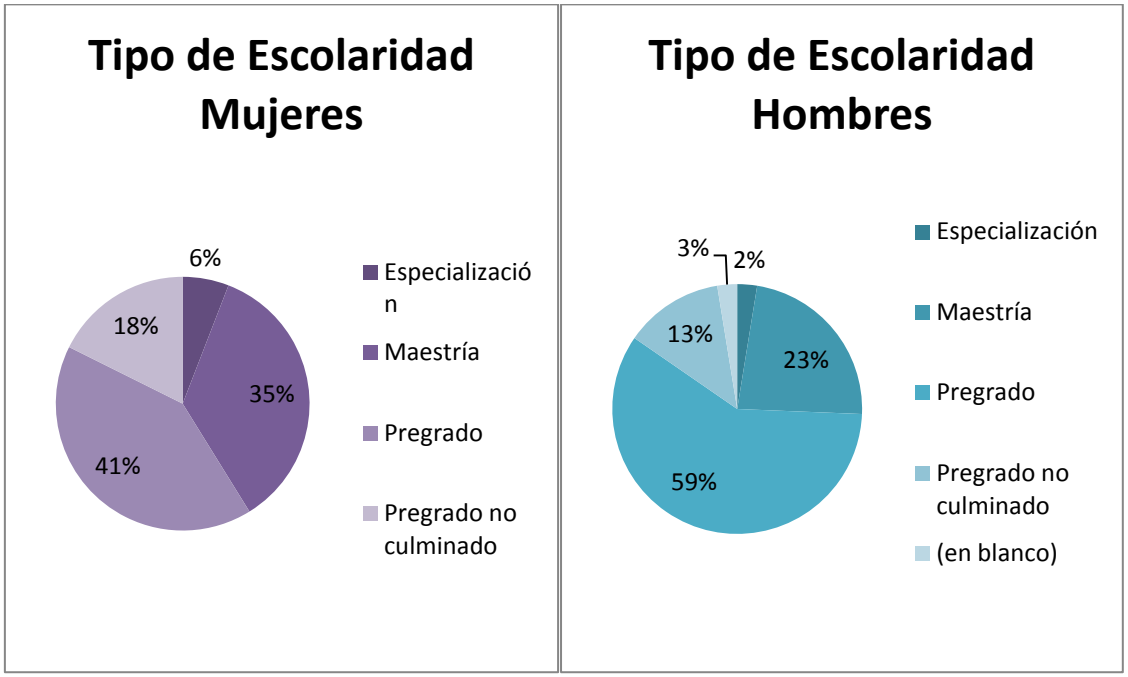
3.4.1 Perfil general

Ilustración 1 *Edad*



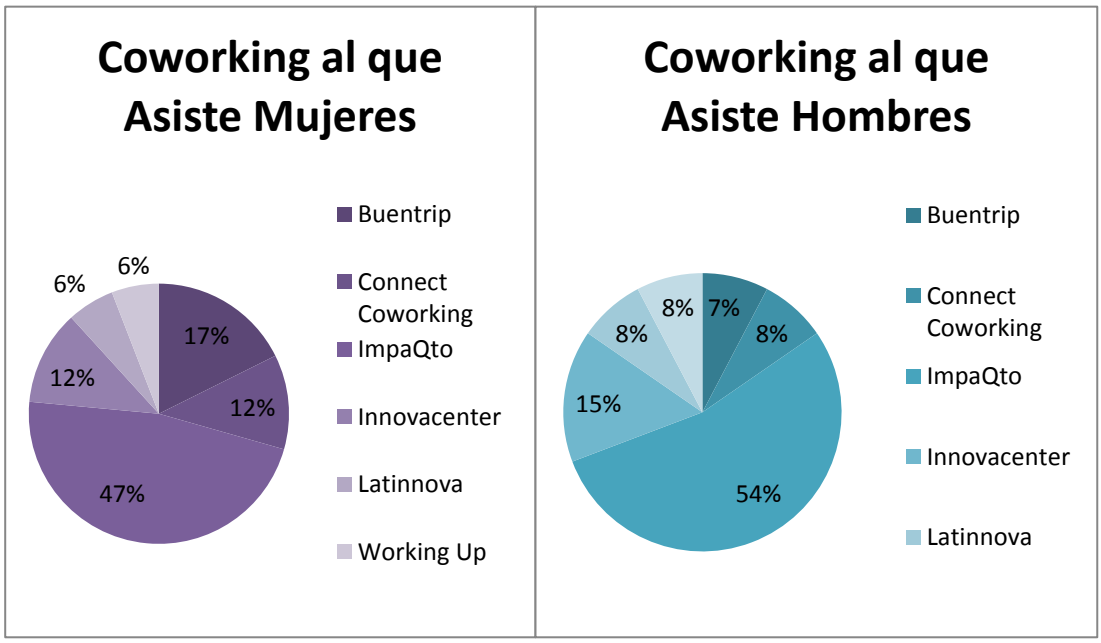
Según los datos obtenidos la mayoría de hombres y mujeres encuestados tienen edades de 26 hasta 30 años, es decir son personas jóvenes que han optado por trabajar en espacios de coworking, como una nueva alternativa de negocio, impulsando sus nuevos emprendimientos, buscando ayuda de personas con sus mismas características y condiciones.

Ilustración 2 *Escolaridad*



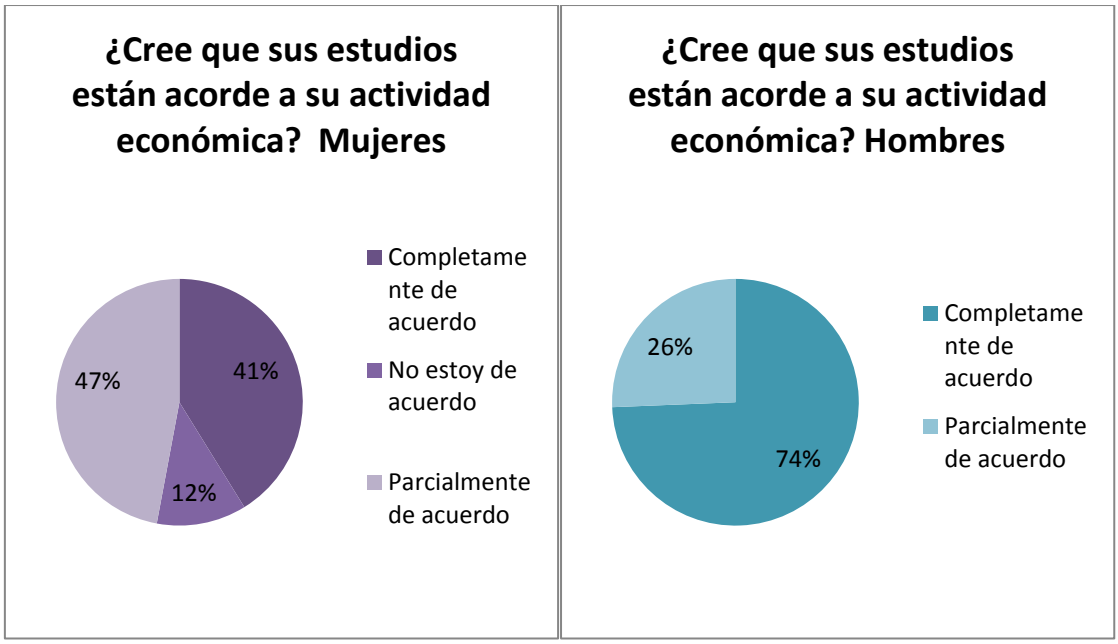
En el caso de las mujeres un 41% tienen pregrado siendo menor al porcentaje de los hombres los cuales tienen el 59%, por otro lado el 35% de mujeres tienen maestría, este porcentaje es 12 puntos mayor que el de los hombres, ya que ellos solo cuentan con un 23% con maestría, sin embargo los hombre tienen un porcentaje menor en pregrado no culminado, es decir los hombres tienen mejor preparación académica.

Ilustración 3 *Coworking al que asiste*



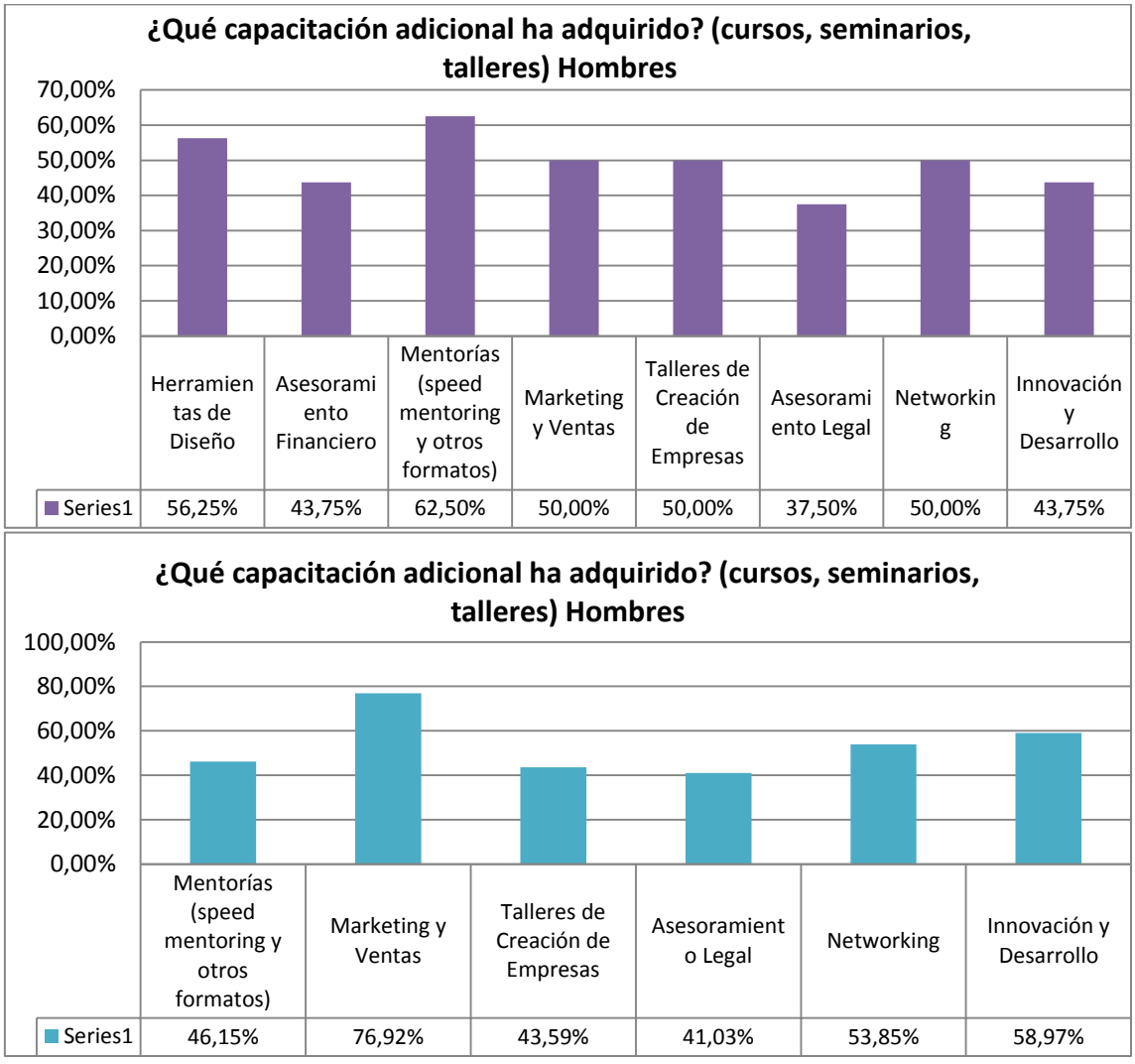
Dado a que IMPAQTO es el coworking más grande al cual hubo acceso para hacer las encuestas, la mayoría de hombres y mujeres son parte de este coworking.

Ilustración 4 *¿Cree que sus estudios están acorde a su actividad económica?*



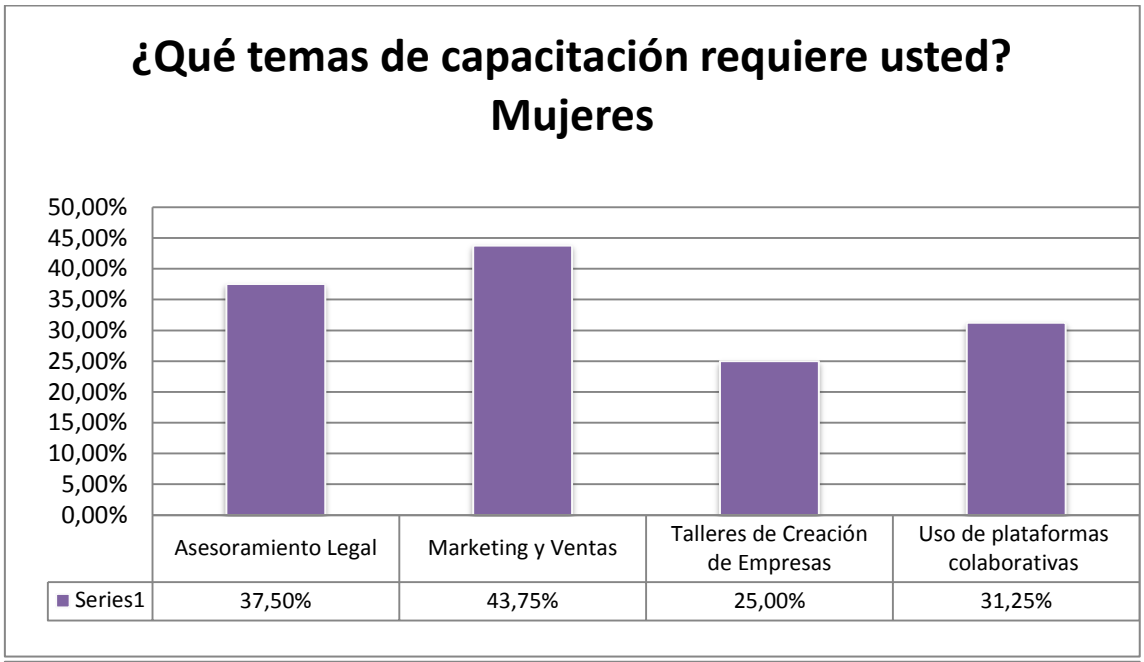
Con estos resultados se puede decir que las mujeres si tienen una actividad que va de la mano con sus estudios previos, aunque un 12% afirman que su preparación académica está muy alejada de su actividad laboral, por otro lado los hombre están de acuerdo en decir que sus estudios si van de la mano con su actividad económica, lo que da la pauta de que las mujeres no ven un obstáculo al tener estudios diferentes a su actividad.

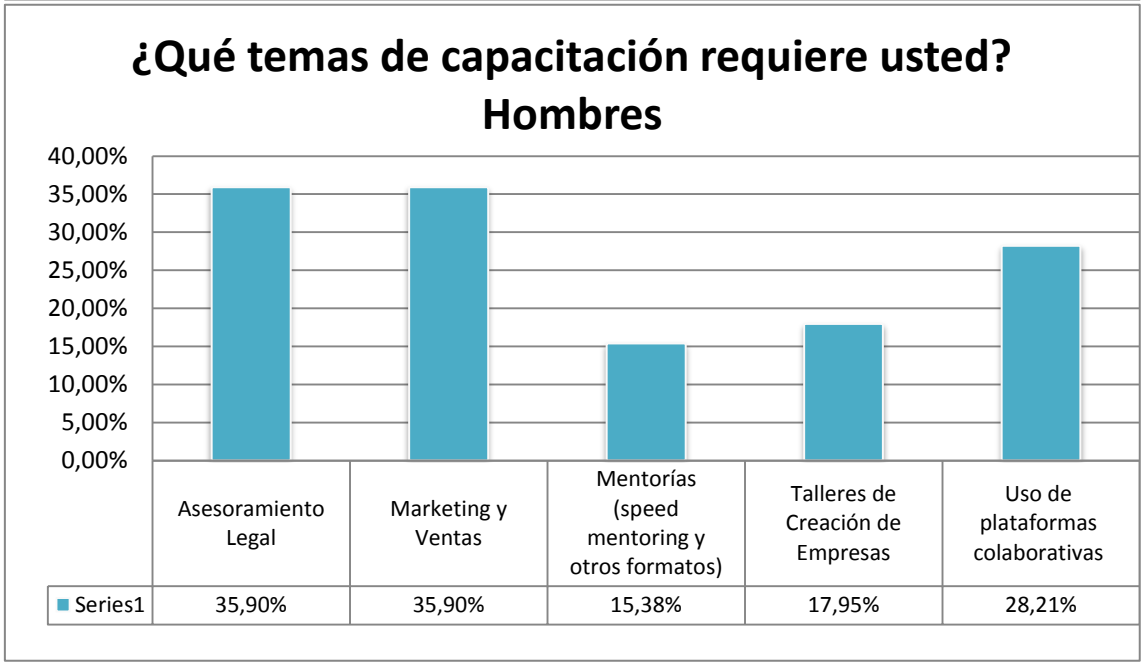
Ilustración 5 *¿Qué capacitación adicional ha adquirido?*



En ambos géneros predomina la formación en marketing, es decir en el manejo de la publicidad de sus productos, lo cual se convierte directamente en ventas, las mujeres asisten más a mentorías sobre diversos temas, y los hombres se vieron más atraídos por la innovación y la creación, para ambos casos queda claro que se han preparado con cursos o talleres extras para impulsar sus habilidades duras y así sacar sus proyectos adelante con mayores conocimientos.

Ilustración 6 *¿Qué temas de capacitación requiere usted?*





Tanto hombres como mujeres están interesados en capacitaciones para mejorar sus habilidades duras, todos aceptaron que necesitan fortalecer una u otra habilidad, muchos comentaron que estaban deseoso de asistir a más mentorías pero que el tiempo apremia y no podían.

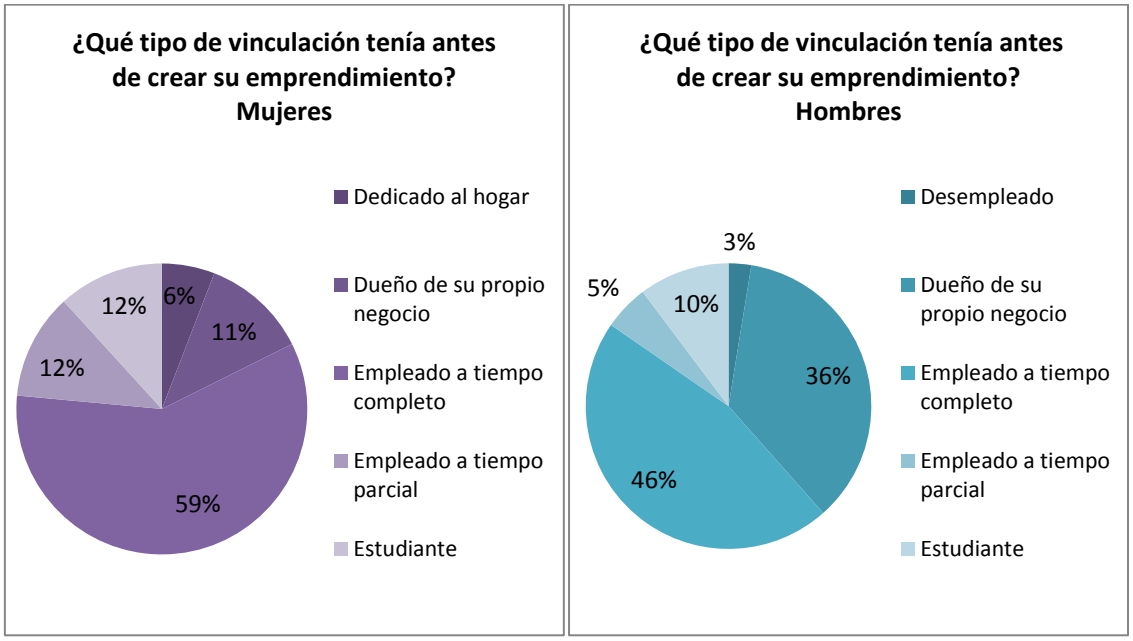
Gráfico 1; *Perfil General*



Elaborado por Autor.

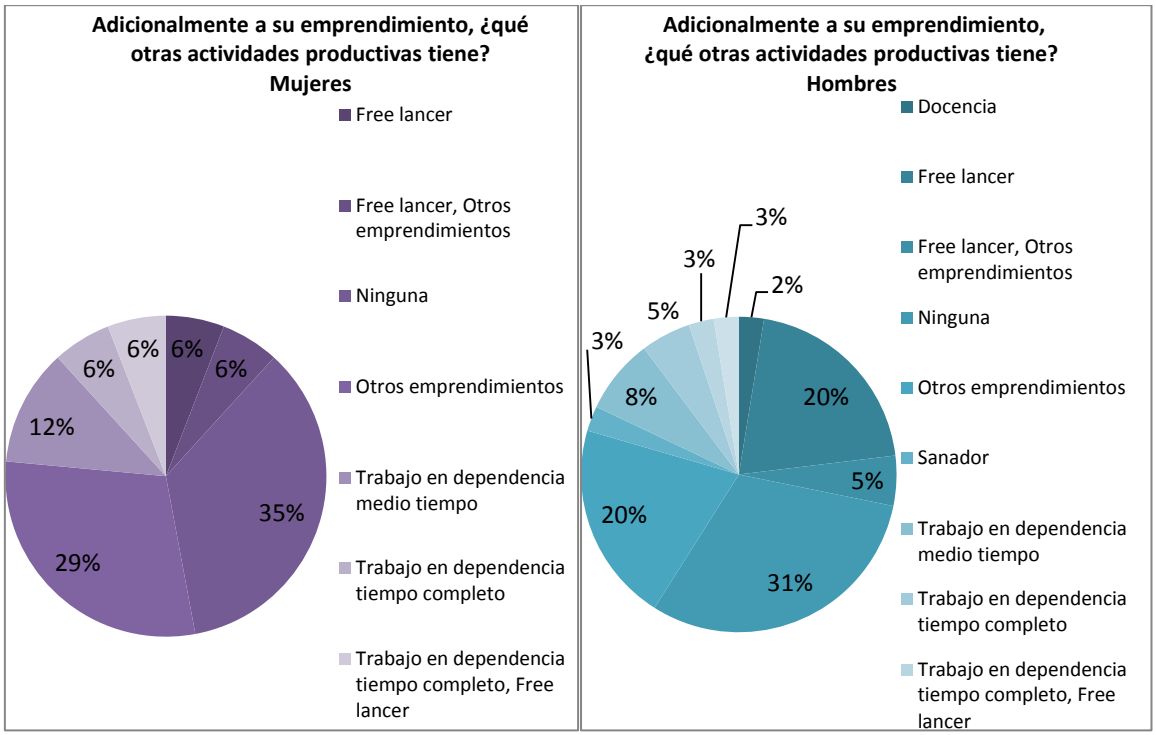
3.4.2 Experiencia laboral

Ilustración 7 *¿Qué tipo de vinculación tenía antes de crear su emprendimiento?*



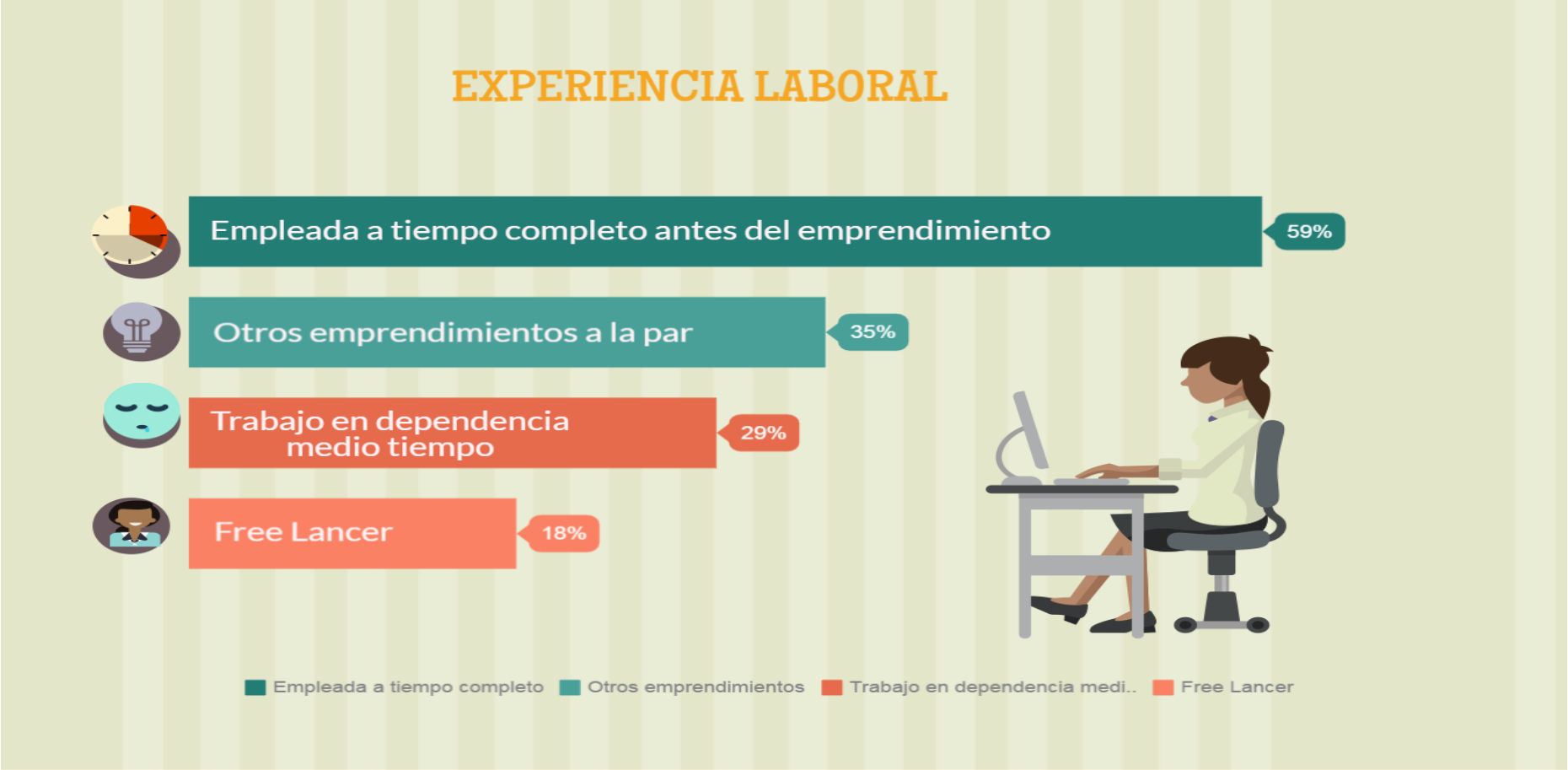
En el caso de las mujeres el 59% tenían un empleo de tiempo completo al cual decidieron renunciar por sacar su proyecto adelante sin embargo solo el 6% estaba dedicada al hogar lo que dice que la experiencia laboral juega un rol muy importante al momento de decidir emprender un proyecto, por otro lado los hombres en un 36% ya habían sido dueños de un negocio previamente lo cual les dio una idea de cómo comenzar el nuevo proyecto.

Ilustración 8 *Adicionalmente a su emprendimiento, ¿qué otras actividades productivas tiene?*



La mayoría de las mujeres y también en su mayoría los hombres no tienen una actividad extra ya que se ocupan de sus proyectos al 100% sin embargo el 29% de las mujeres realizan otros emprendimientos a la par al igual que el 20% de los hombres, se llegó a la conclusión que si bien pueden ocupar su tiempo en otra actividad que les ayuda económicamente no son actividades que demandan todo el tiempo de los emprendedores.

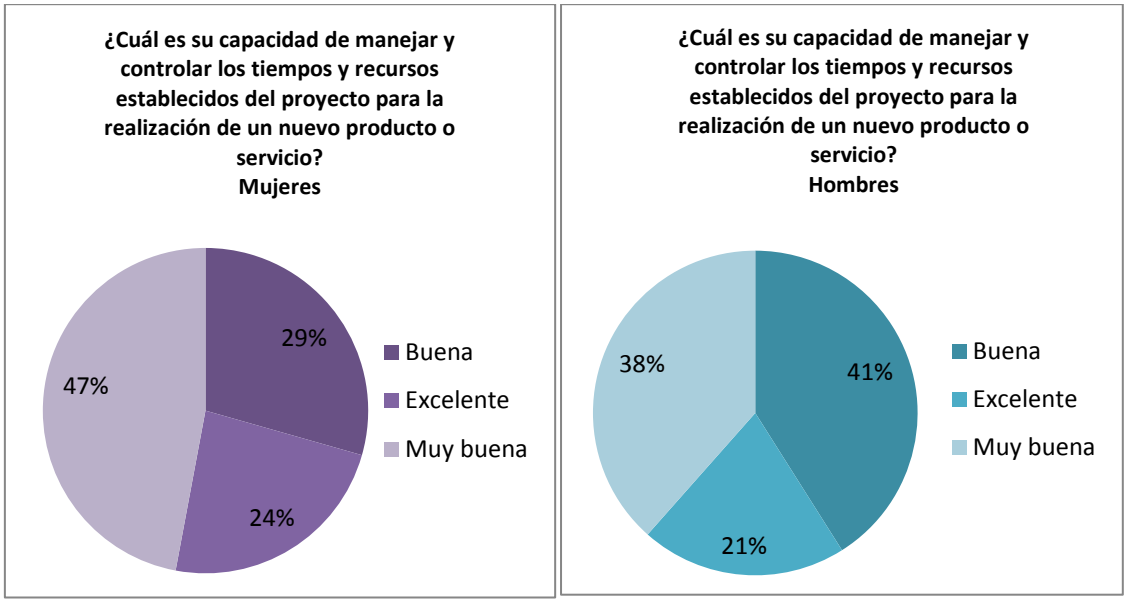
Gráfico 2: *Experiencia Laboral*



Elaborado por Autor.

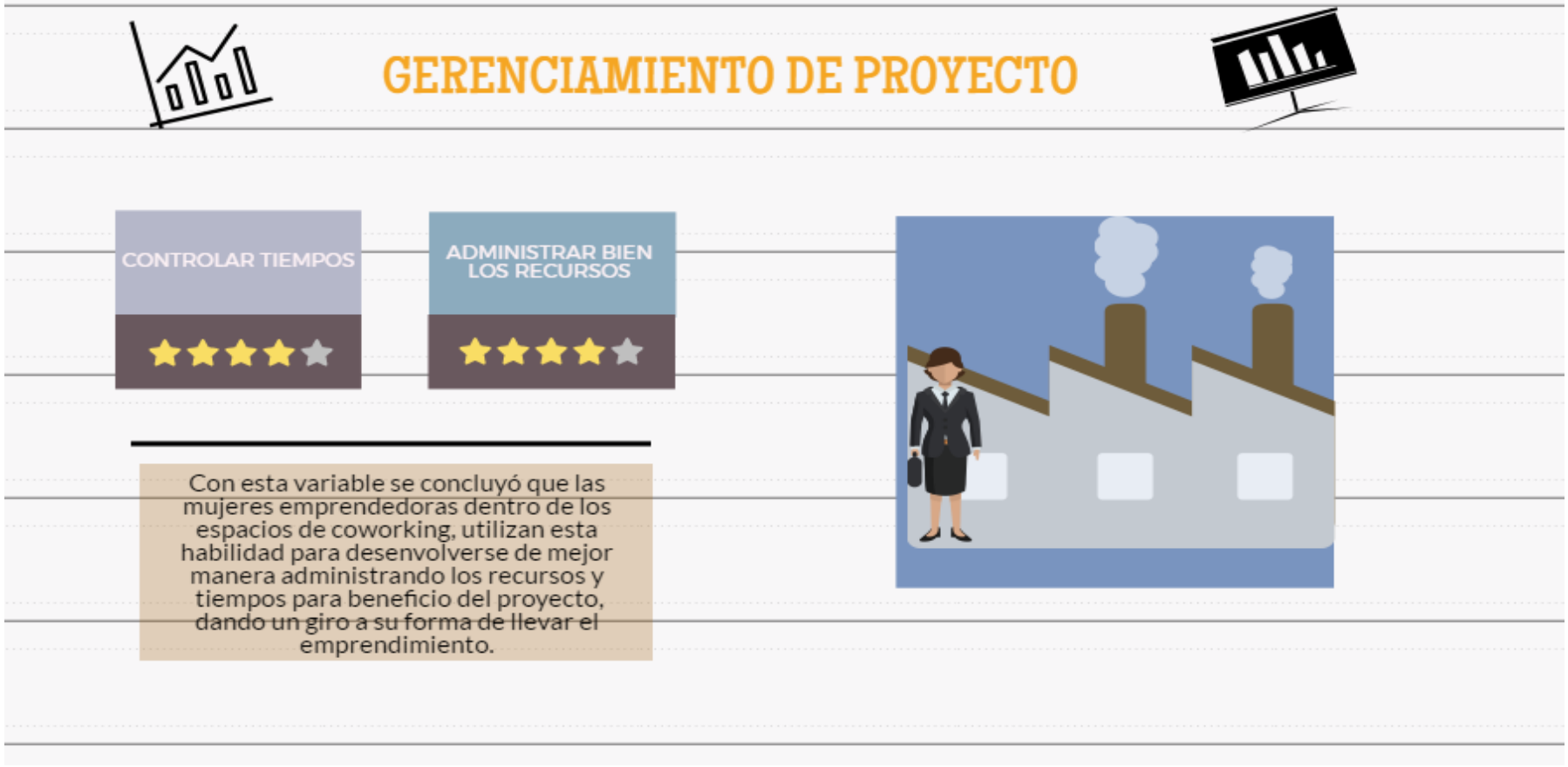
3.4.3 Gerenciamiento de proyecto

Ilustración 9 *¿Cuál es su capacidad de manejar y controlar los tiempos y recursos establecidos del proyecto para la realización de un nuevo producto o servicio?*



Las mujeres afirmaron que su habilidad para controlar tiempos y recursos es muy buena con un 47%, buena con el 29% y excelente con un 24%, por otro lado los porcentajes en los hombres varían con buena con un 41% excelente con 21% y muy buena con 38%, lo que muestra que las mujeres consideran que su labor es más organizado y eficaz a comparación con los hombres.

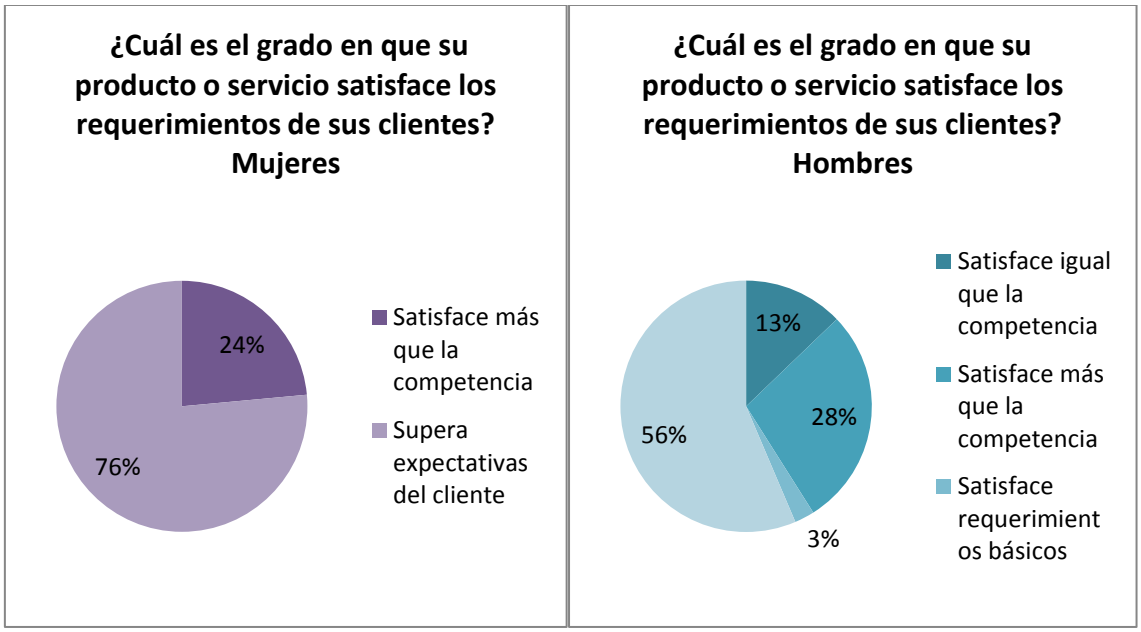
Gráfico 3: *Gerenciamiento de Proyecto*



Elaborado por Autor.

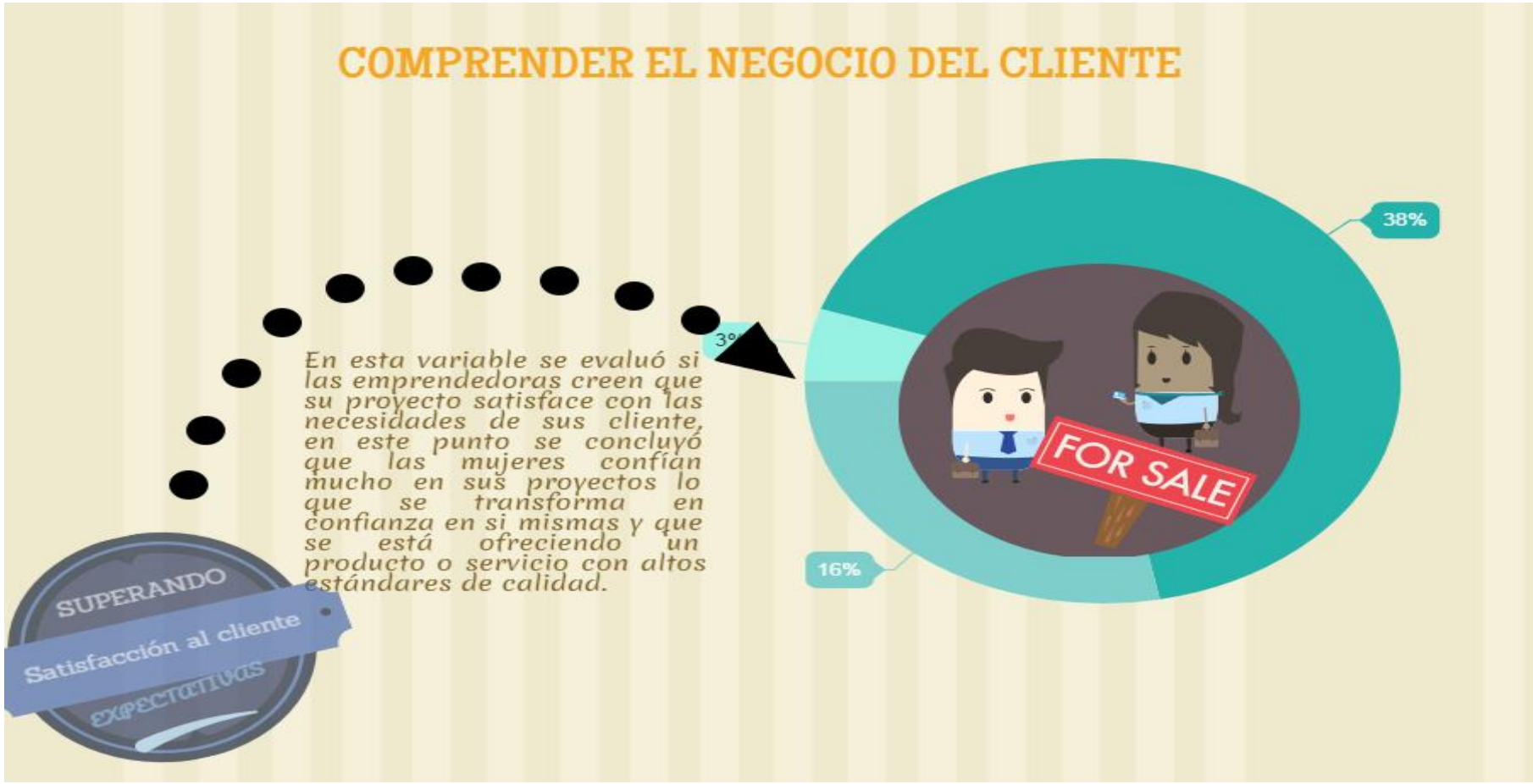
3.4.4 Comprender el negocio del cliente

Ilustración 10 *¿Cuál es el grado en que su producto o servicio satisface los requerimientos de sus clientes?*



Las mujeres afirman que sus productos satisfacen más que la competencia con un 24% y satisfacen superando expectativas del cliente con el 76%, lo cual dice que las mujeres opinan que ofrecen un servicio o producto de muy alta calidad, lo que se transforma en confianza en sí mismas, por otro lado en los hombres los porcentajes van dividiéndose por todas las respuesta desde satisfacer solo requerimientos básicos hasta superar las expectativas del cliente con el 56%.

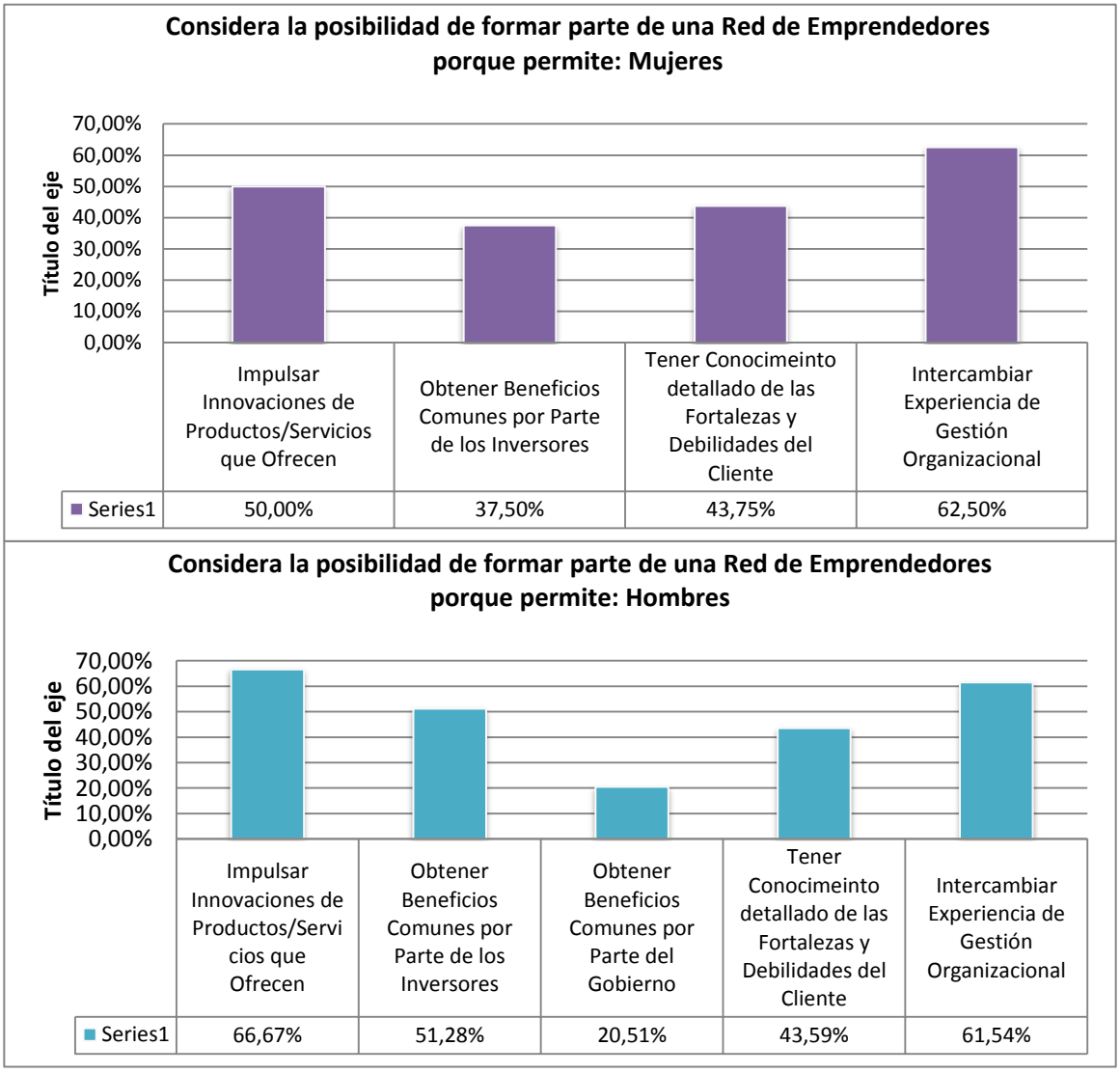
Gráfico 4: *Comprender el Negocio del Cliente*



Elaborado por Autor.

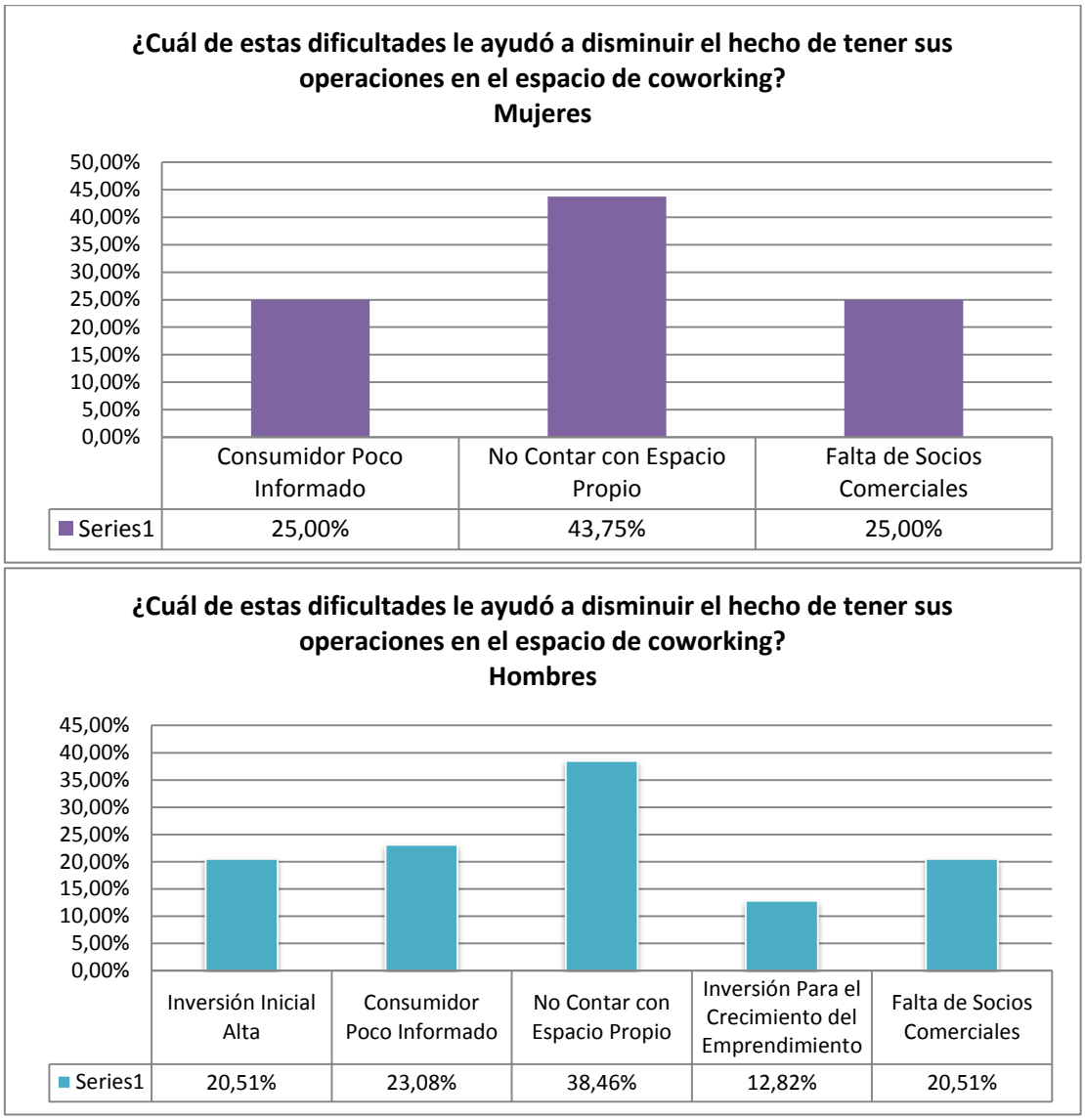
3.4.5 Manejo de relaciones de negocios (networking) y redes flexibles

Ilustración 11 *Considera la posibilidad de formar parte de una Red de Emprendimiento porque permite:*



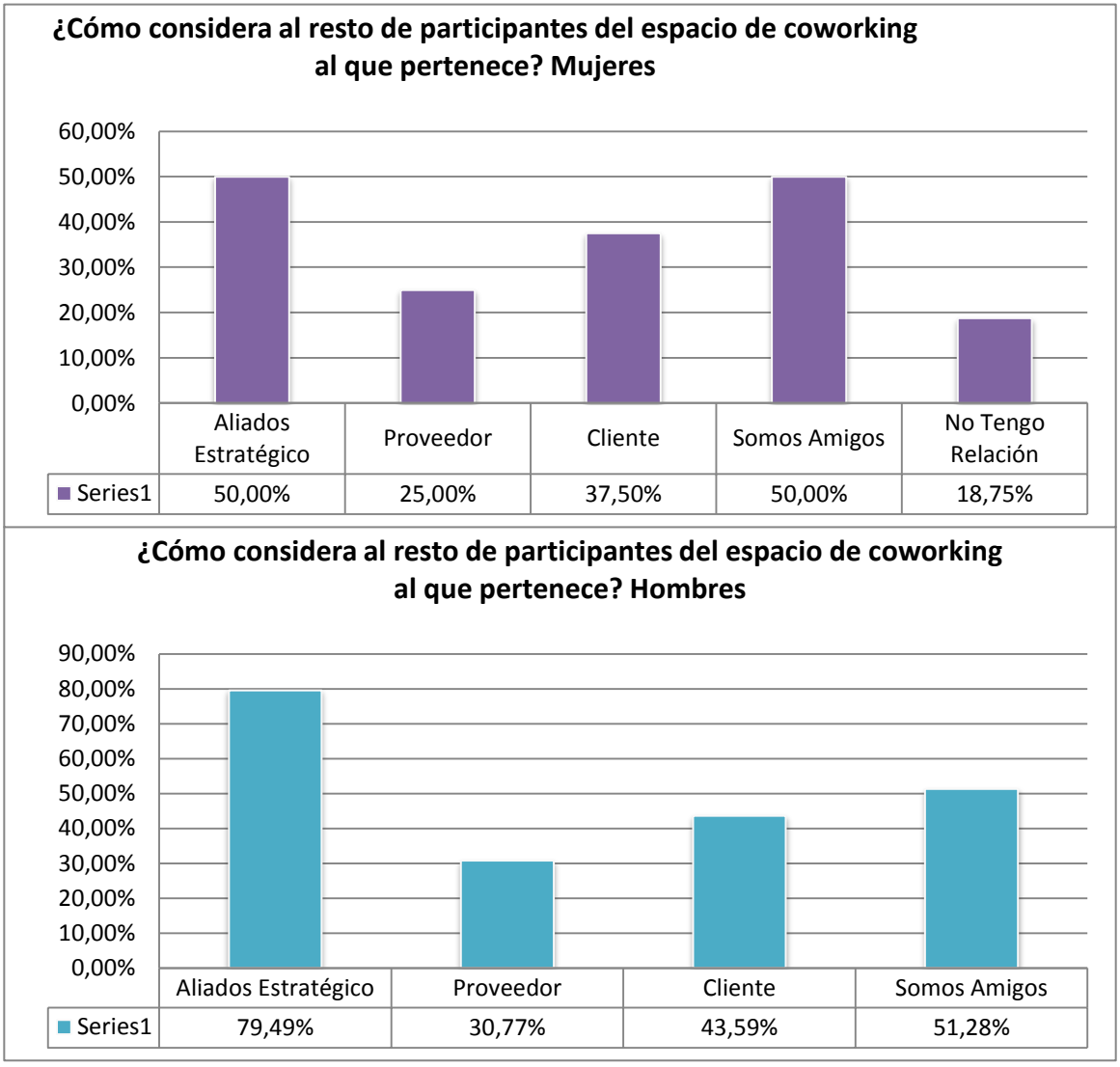
Obtener beneficios por ser parte de una red de emprendimiento es lo que más llama la atención a las mujeres por otro lado el impulso que brinda a la innovación es lo que más les atrae a los hombres, tanto hombres y mujeres eligieron varias opciones por las cuales es bueno formar parte de una red de emprendimiento.

Ilustración 12 *¿Cuál de estas dificultades le ayudó a disminuir el hecho de tener sus operaciones en el espacio de coworking?*



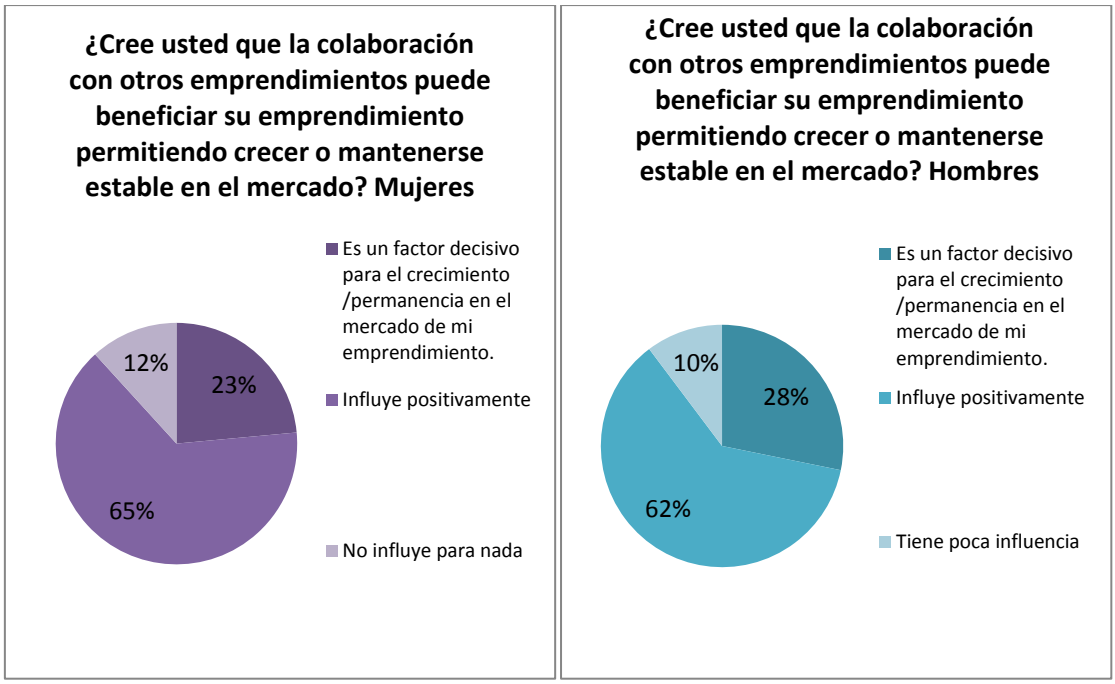
Las dificultades que han ayudado a eliminar el hecho de trabajar en un coworking es el no contar con un espacio adecuado para su proyecto y la inversión alta que dicho espacio requeriría espacio propio ayuda de sobre manera a las mujeres por lo que ellas decidieron que este es el factor más predominante, por otro lado los hombre creen que los coworking ayudan incluso a informar mejor al cliente y a tener socios comerciales.

Ilustración 13 *¿Cómo considera al resto de participantes del espacio de coworking al que pertenece?*



Un 23% de las mujeres consideran que son amigos con los demás colaboradores del coworking, por otro lado lo que sobresale en los hombres es el hecho de que ellos ven aliados estratégicos en sus compañeros y amigos en el mismo porcentaje con el 15%, lo que hace ver que las mujeres son más emocionales en las relaciones con los demás mientras que los hombres tratan de sacar máximo provecho a sus relaciones con sus compañeros.

Ilustración 14 *¿Cree usted que la colaboración con otros emprendimientos puede beneficiar su emprendimiento permitiendo crecer o mantenerse estable en el mercado*



Interpretación:

Ambos géneros no creen que sea un pilar fundamental la colaboración con otros emprendimientos para el crecimiento de los suyos pero si afirman que es algo que influye de forma positiva a sus proyectos, ya que las mujeres en un 65% estuvieron de acuerdo con que influye positivamente y los hombres tienen un valor muy cercano con el 62%.

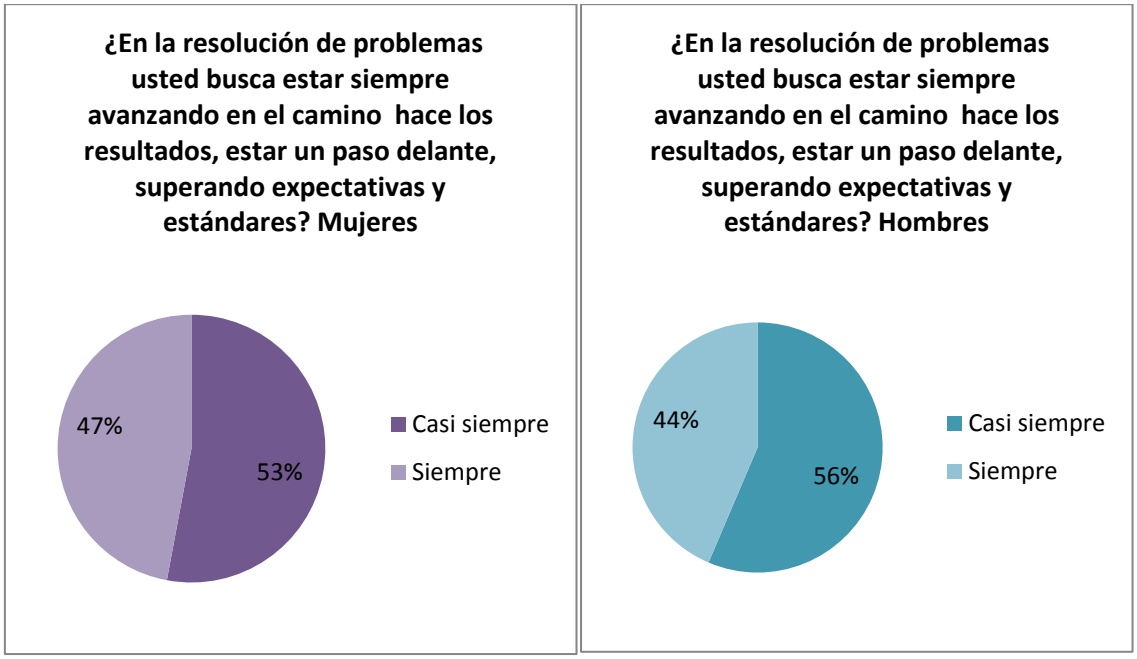
Gráfico 5: *Manejo de Relaciones de Negocios*



Elaborado por Autor.

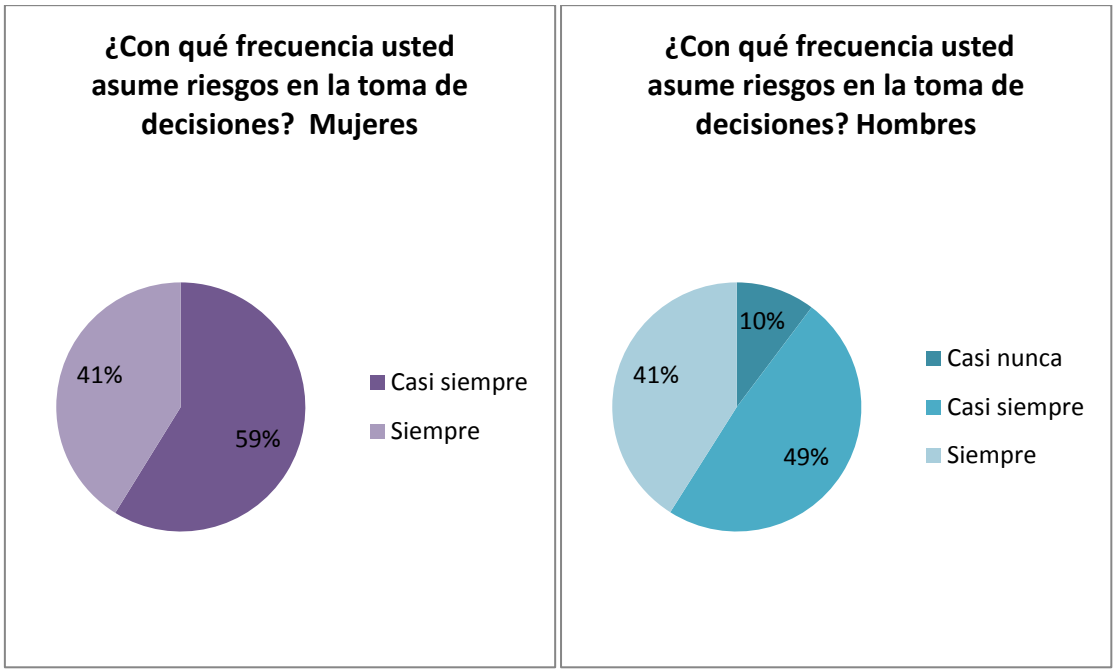
3.4.6 Orientación a resultados

Ilustración 15 *¿En la resolución de problemas usted busca estar siempre avanzando en el camino hace los resultados, estar un paso delante, superando expectativas y estándares?*



La orientación a resultados se ve reflejada en estas preguntas ya que la resolución de problemas requiere creatividad y tomar decisiones rápidas, ambos géneros tuvieron respuestas muy pare3cidas inclusive en el porcentaje, con un 53% en mujeres y un 56% en hombres en la respuesta casi siempre lo que permite concluir que los dos están siempre tratando de buscar nuevas formas de arreglar conflictos y problemas ya sea de gestión o productivos.

Ilustración 16 *¿Con qué frecuencia usted asume riesgos en la toma de decisiones?*



La toma de riesgos es sumamente importante en los emprendimientos, ya que crear un nuevo producto o poner en marcho un proyecto requiere de mucha valentía, en el caso de las mujeres se notó que asumen o toman más riesgos que los hombres ya que los hombres en un 10% aceptaron que casi nunca se arriesgan, a tomar una decisión de la cual se sienten temerosos.

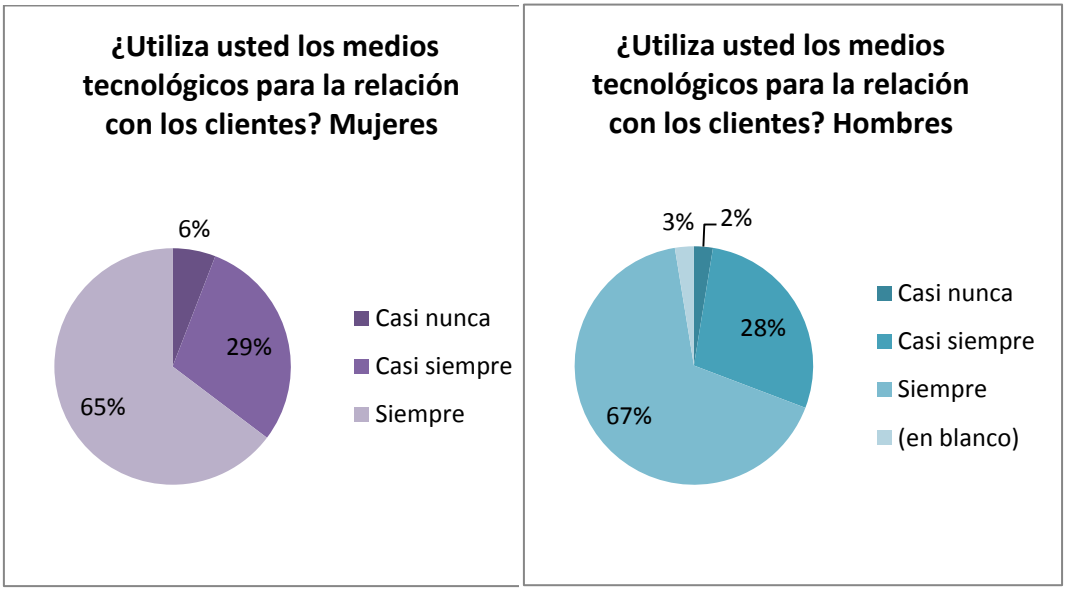
Gráfico 6: *Orientación a Resultados*



Elaborado por Autor.

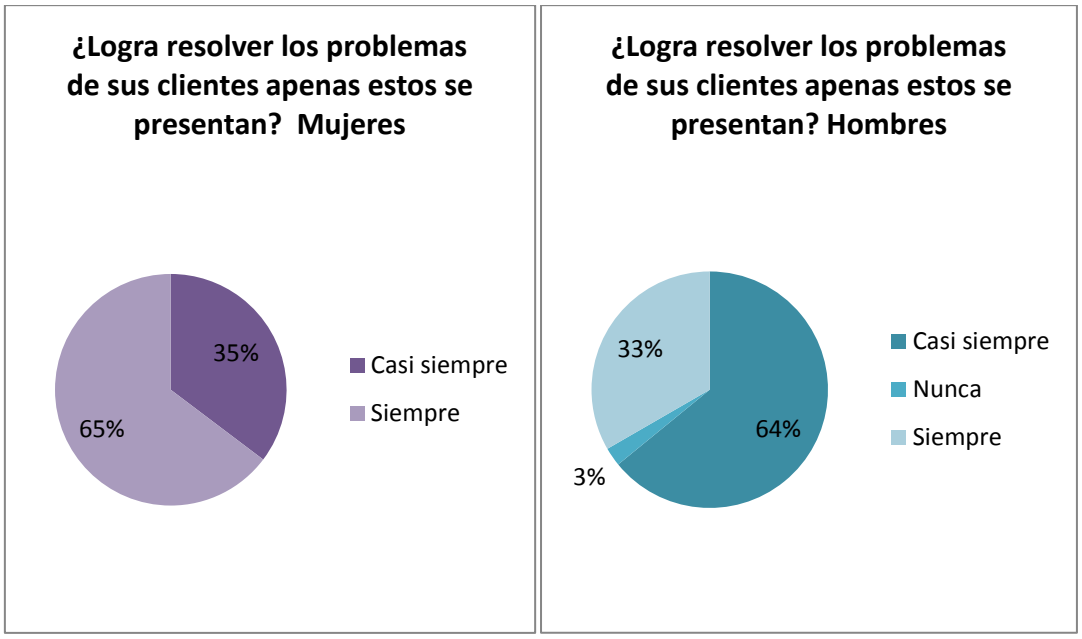
3.4.7 Construcción de relaciones de negocios

Ilustración 17 *¿Utiliza usted los medios tecnológicos para la relación con los clientes?*



Con estos resultados se concluye que los emprendimientos utilizan mucho las redes sociales, páginas web y demás, tanto hombres como mujeres afirmaron que el utilizar el internet para comunicarse con sus clientes es su principal medio para tener un mejor contacto con ellos e incluso incrementar las ventas.

Ilustración 18 *¿Logra resolver los problemas de sus clientes apenas estos se presentan?*



En la resolución de problemas el 65% de las mujeres dijeron resolverlos de forma inmediata, es decir apenas estos se presentan, y un 35% respondieron que casi siempre lo hacen, por otro lado los hombres resuelven los problemas casi siempre en 64% y siempre en 33%, lo cual muestra que los emprendedores siempre buscan resolver los problemas siempre y de manera rápida para que sus clientes se sientan satisfechos.

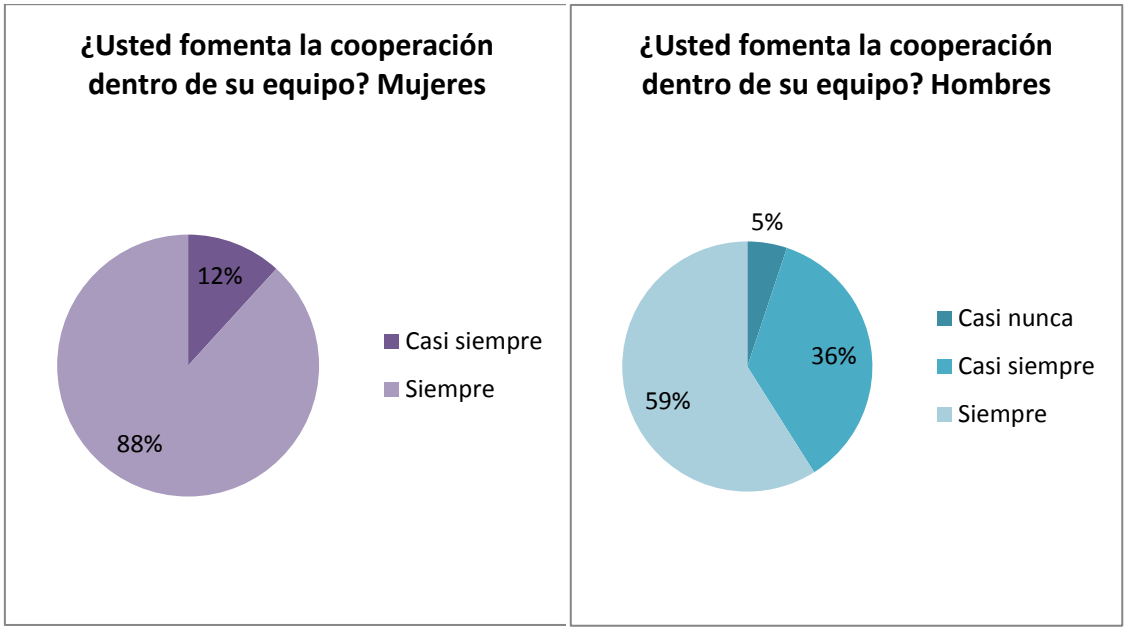
Gráfico 7: *Construcción de Relaciones de Negocios*



Elaborado por Autor.

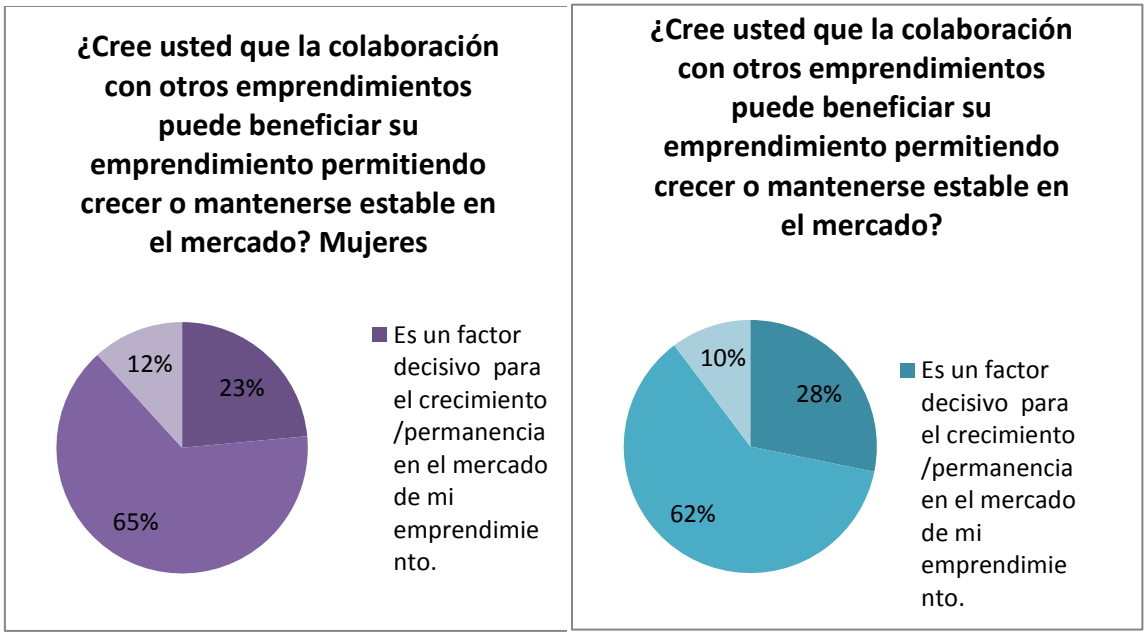
3.4.8 Trabajo en equipo

Ilustración 19: *¿Usted fomenta la cooperación dentro de su equipo?*



Para las mujeres es muy importante la cooperación del equipo como se puede ver en los resultados, el trabajo en equipo es fundamental para cualquier emprendimiento, los hombres también apoyan mucho este concepto y las cifras que se presentan hablan por si solas.

Ilustración 20 *¿Cree usted que la colaboración con otros emprendimientos puede beneficiar su emprendimiento permitiendo crecer o mantenerse estable en el mercado?*



Ambos géneros no creen que sea un pilar fundamental la colaboración con otros emprendimientos para el crecimiento de los suyos pero si afirman que es algo que influye de forma positiva a sus proyectos, ya que las mujeres en un 65% estuvieron de acuerdo con que influye positivamente y los hombres tienen un valor muy cercano con el 62%.

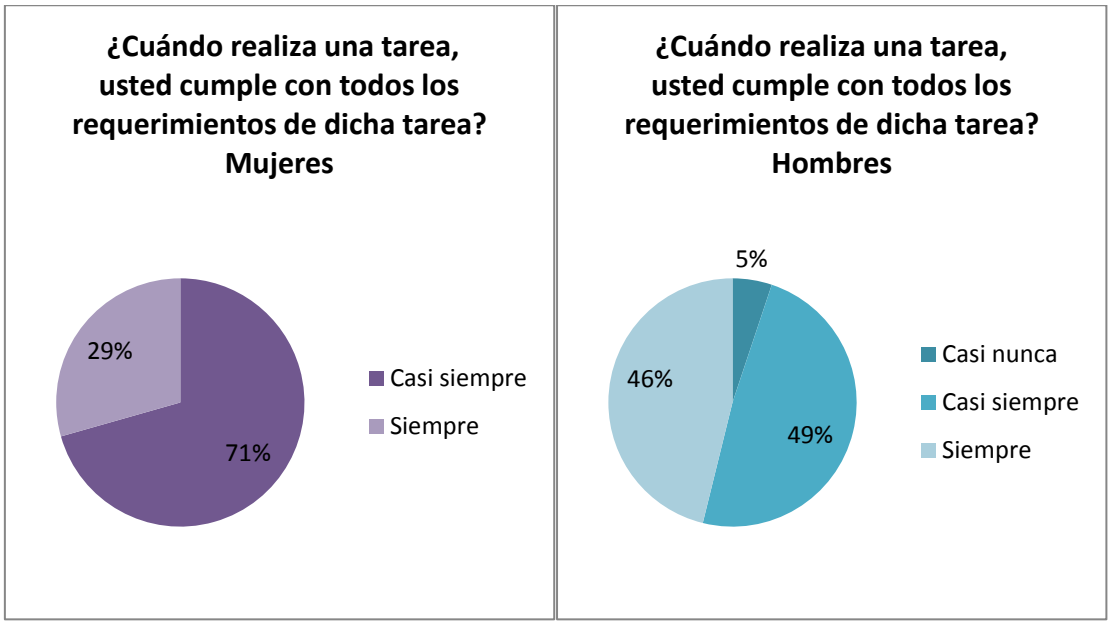
Gráfico 8: *Trabajo en Equipo*



Elaborado por Autor.

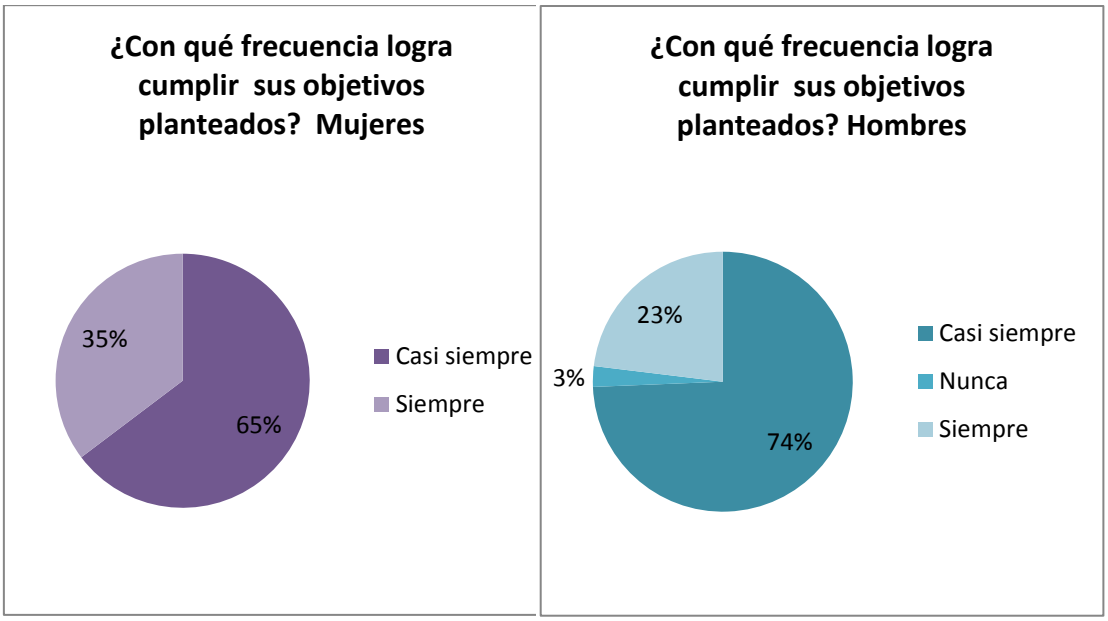
3.4.9 Responsabilidad

Ilustración 21 *¿Cuándo realiza una tarea, usted cumple con todos los requerimientos de dicha tarea?*



Esta pregunta está ligada con la responsabilidad, las mujeres afirmaron con un 71% que casi siempre logran culminar con una tarea con todos sus requisitos, por otro lado los hombres tuvieron la misma respuesta con un 49%, las respuestas van desde casi siempre a siempre, es decir tanto mujeres como hombres siempre desean culminar sus tareas propuestas con todos los requerimientos,

Ilustración 22 *¿Con qué frecuencia logra cumplir sus objetivos planteados?*



Los objetivos son una parte fundamental en los emprendimientos, y el cumplimiento de los mismo es el pilar de los proyectos, las mujeres en un 65% dijeron que casi siempre logran sus objetivos, ellas comentan que los objetivos van cambiando pero que tratan de siempre cumplir, los hombres por su parte tienen un 74% en casi siempre lo que da la pauta de que tanto hombres como mujeres tratan de cumplir y terminar los objetivos que se plantean.

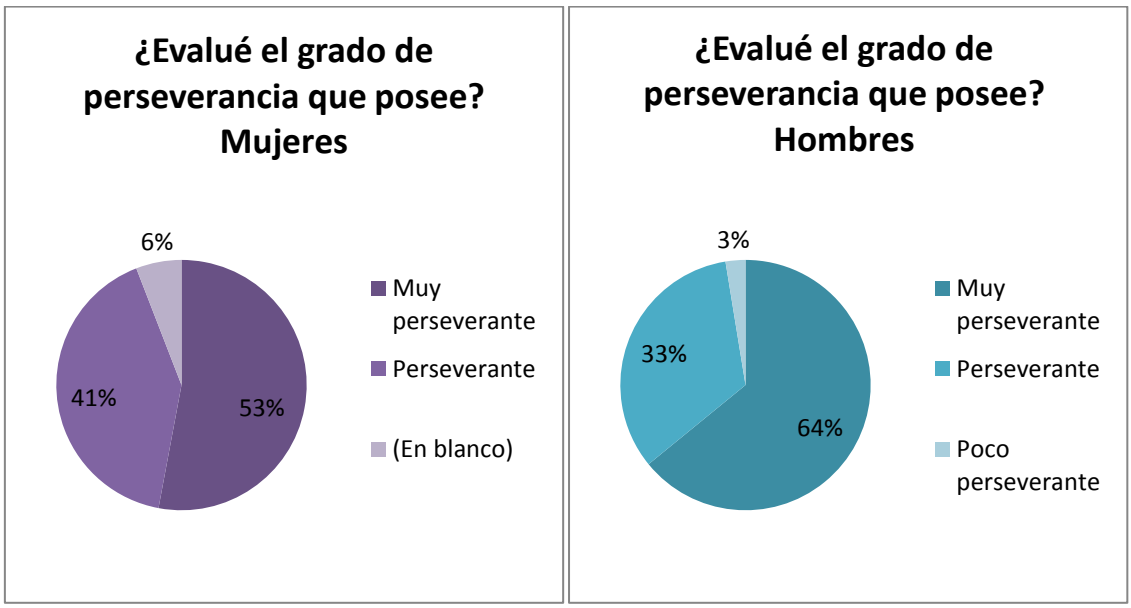
Gráfico 9: *Responsabilidad*



Elaborado por Autor.

3.4.10 Perseverancia

Ilustración 23 *¿Evalué el grado de perseverancia que posee?*



La perseverancia es un valor muy importante dentro del mundo del emprendimiento, las mujeres en las encuestas se denominaron muy perseverantes con un 53% y perseverante con un 41%, lo cual lleva a la conclusión de que la perseverancia es un valor muy importante a la hora de emprender, por otro lado los hombres se consideraron muy perseverantes con mayor porcentaje con un 64% en comparación con las mujeres.

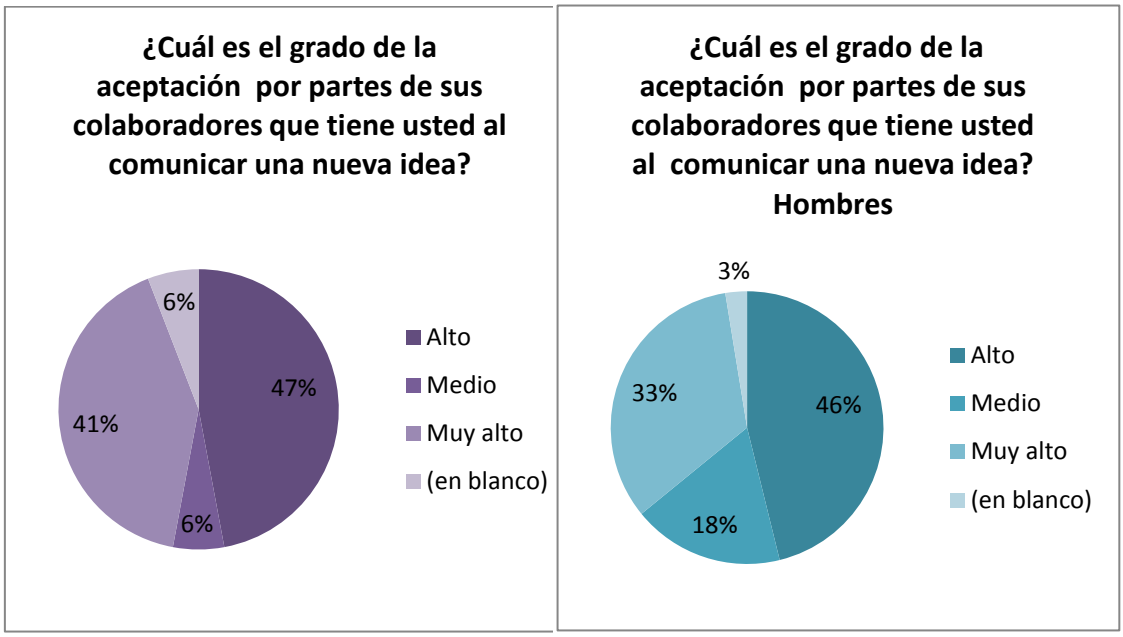
Gráfico 10: *Perseverancia*



Elaborado por Autor.

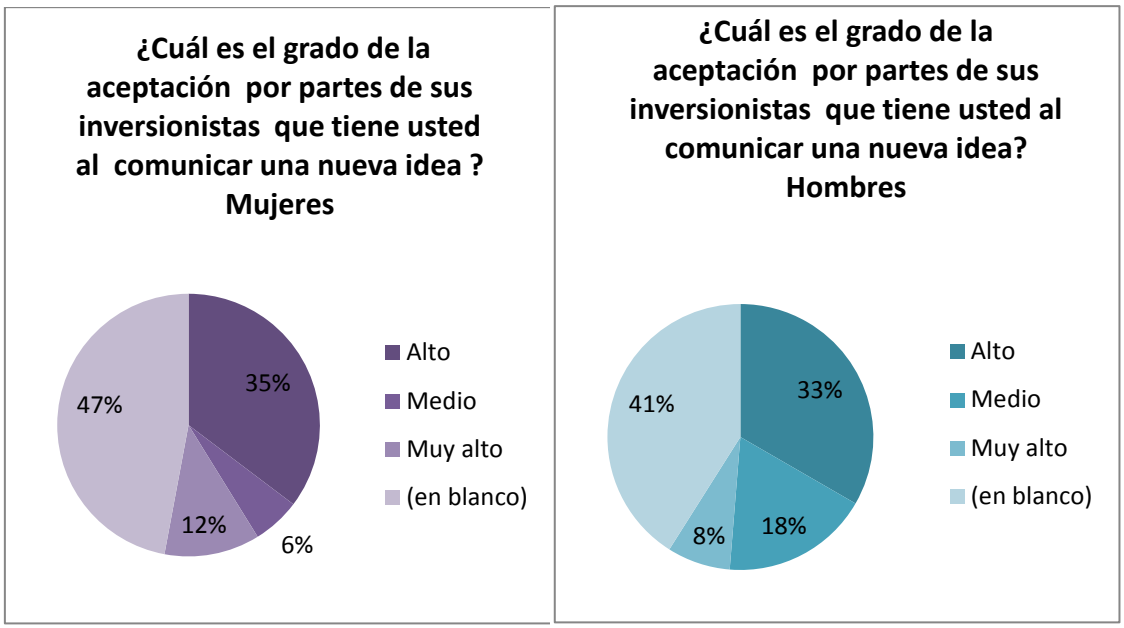
3.4.11 Liderazgo

Ilustración 24 *¿Cuál es el grado de la aceptación por partes de sus colaboradores que tiene usted al comunicar una nueva idea?*



Con esta pregunta se mide el liderazgo y la comunicación que tienen con sus colaboradores, las mujeres opinan que tienen una aceptación alta y muy alta con un 47% y 41% respectivamente lo que da la señal que las mujeres consideran que sus ideas son bien recibidas por los demás, estos resultados se parecen mucho al resultado en los hombres los cuales tienen 46% en alto y 33% en muy alto.

Ilustración 25 *¿Cuál es el grado de la aceptación por partes de sus inversionistas que tiene usted al comunicar una nueva idea?*



Debido a que muchos emprendimientos no tienen inversores, se llegó a la conclusión de que para empezar los proyectos los emprendedores obtienen dinero de ahorros previos o prestamos con familiares, sin embargo en los que se aplicaba la pregunta se llegó a un resultado de una aceptación alta lo que se traduce en liderazgo al momento de influir en los demás.

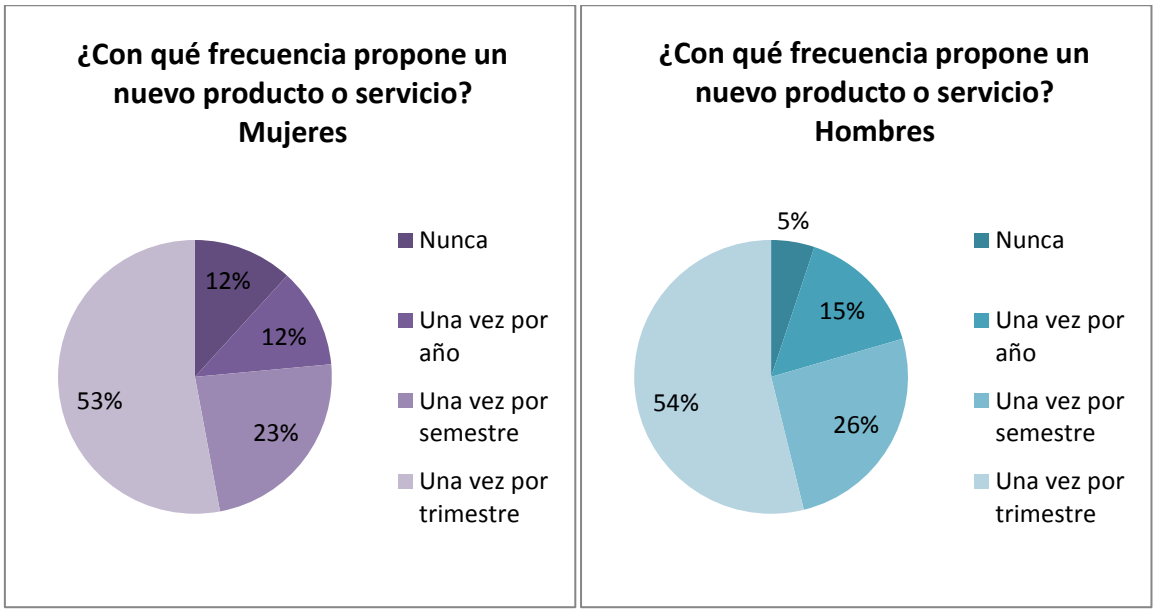
Gráfico 11: *Liderazgo*



Elaborado por Autor.

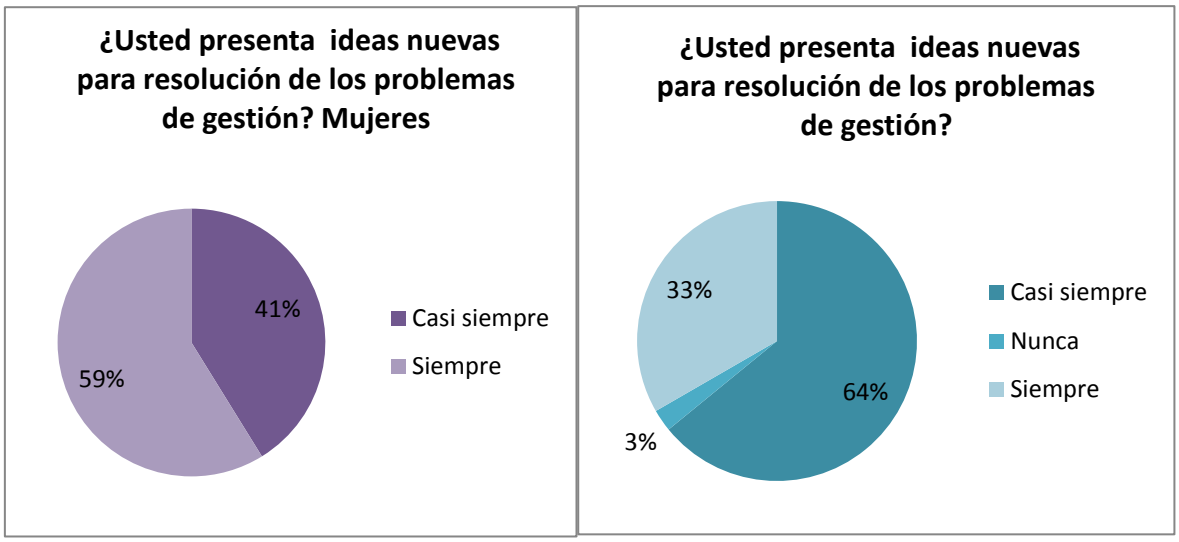
3.4.12 Innovación

Ilustración 26*¿Con qué frecuencia propone un nuevo producto o servicio?*



La mayoría de las mujeres afirmaron que crean productos o nuevos servicios de 4 a 2 veces al año, es decir 2 veces cada trimestre y semestre con el 53% y el 23%, se puede decir que las mujeres siempre están buscando crear nuevos productos, al igual que los hombres ya que comparten casi los mismos resultados, el54% de los hombres proponen un nuevo producto trimestralmente y un 26% cada semestre, por lo que se afirma que tanto hombres como mujeres quieren estar proponiendo nuevos productos o servicios.

Ilustración 27 *¿Usted presenta ideas nuevas para resolución de los problemas de gestión?*



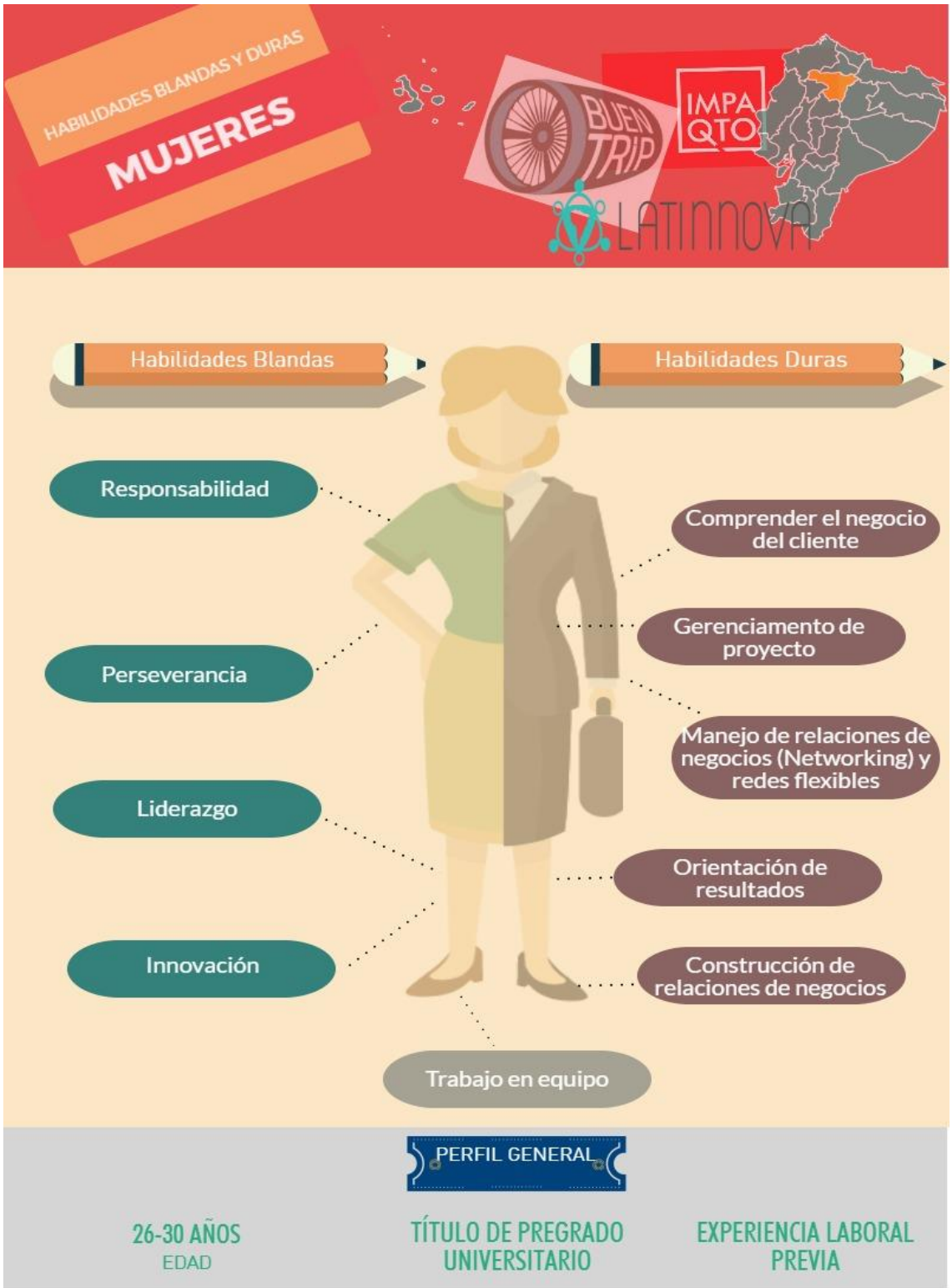
Al igual que en otras preguntas tanto hombres como mujeres opinan que si resuelven sus problemas de gestión innovando y presentando nuevas ideas siempre y casi siempre, lo que dice que la innovación siempre está presente incluso para la resolución de problemas.

Gráfico 12: *Innovación*



Elaborado por Autor.

3.5 Perfil de la mujer emprendedora del D.M.Q en los espacios de coworking.



Elaborado por Autor.

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

A. Existen varios coworkings en la ciudad de Quito, cada uno está comprometido al 100% con cada uno de los emprendimientos que se desarrollan dentro del mismo, la tesis está enfocada en las emprendedoras por lo cual se analizó varios conceptos que son de ayuda para el desarrollo de este proyecto.

B. Se concluyó que las competencias tanto duras como blandas ayudan a las emprendedoras a sacar adelante sus proyectos, las habilidades blandas que se analizaron fueron enfocadas a los valores de las emprendedoras por otro lado las habilidades duras vienen directamente de su perfil profesional.

C. Las variables más importantes en total fueron 10 de las cuales la mitad son habilidades duras y las restantes son blandas, se llegó a la conclusión que las emprendedoras comparten las mismas habilidades entre ellas y que todas están dispuestas a seguir aprendiendo y preparándose para tener mejores resultados en sus proyectos.

D. Para el final del proyecto se concluyó que las mujeres emprendedoras del D.M.Q tienen un perfil académico que constantemente está evolucionando con nuevas capacitaciones y desarrollando más habilidades, para las mujeres emprendedoras el camino no ha sido fácil pero los frutos de su

esfuerzo hacen que estas valientes mujeres cada día se levanten para seguir luchando por sus sueños e ideales.

4.2. Recomendaciones

A. La falta de información sobre las nuevas tendencias a nivel mundial no permite a las personas encontrar nuevos horizontes en distintos tipo de negocios, se recomienda generar nuevas formas de estudios con información actualizada.

B. Se debe desarrollar todas las habilidades tanto duras y blandas que se sea posible ya que de esta forma se puede desarrollar de mejor manera los proyectos que tenemos en mente, ya que son herramientas útiles para los emprendimientos.

C. Se recomienda asistir permanentemente a cursos o capacitaciones que enriquezcan de forma positiva las habilidades tanto blandas como duras, capacitaciones dentro de universidades o asistir con más frecuencia a las mentorías que se imparten dentro de los coworkings.

D. A las emprendedoras se les recomienda no rendirse y ser perseverantes en cada uno de sus proyectos ya que la perseverancia es el valor más grande para un emprendedor.

E. Con los datos obtenidos y encontrados se sabe que las mujeres son más propensas a abandonar los proyectos es por ello que se recomienda las mujeres emprendedoras que no dejen sus sueños ya que si una idea es buena aunque tome tiempo se debe tener confianza en uno mismo y llevarla hasta cumplir todas las metas.

BIBLIOGRAFÍA

CONQUITO. (15 de ENERO de 2017). Recuperado el 12 de FBRERO de 2017, de http://www.conquito.org.ec/que-es-conquito/

ALFARO, A. C. (19 de MAYO de 2013). *FORO DE EMPRENDEDURISMO PARA JOVENES EN DESVENTAJA SOCIAL*. Recuperado el 5 de MAYO de 2016, de http://www.coempren.de/wordpress/?p=10771

ALLES, M. A. (2007). *GESTIÓN POR COMPETENCIAS. EL DICCIONARIO.* BUENOS AIRES: GRANICA.

ANÓNIMO. (2007-2016). *DEFINICIÓN ABC*. Recuperado el 5 de MAYO de 2016, de http://www.definicionabc.com/general/perfil.php

ANÓNIMO. (2013-2016). *SIGNIFICADOS*. Recuperado el 5 de MAYO de 2016, de http://www.significados.com/emprendimiento/

BORWNE, C., & COHN, T. (1969). *EL ESTUDIO DEL LIDERAZGO.* BUENOS AIRES: EDITORIAL PAIDOS S.A.I.C.F.

BUONACORE, D. (1980). *DICCIONARIO DE BIOTECNOLOGÍA.* BUENOS AIRES: MARYMAR.

Encuesta de emprendimiento y coworkings. (s.f.).

Facundo Vericat, G. (2011). *El libro rojo de las mujeres emprendedoras.* Barcelona: Libros de cabecera.

FERNANDEZ, J. (s.f.). METODOLOGÍA. En J. FERNANDEZ.

Gorostiza, J. (2014). El coworking: un nuevo concepto de trabajo. Bizkaia, ESPAÑA.

HERNANDEZ, R., FERNANDEZ, C., & BAPTISTA, P. (2010). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.* MÉXICO DF: McGRAW-HILL.

IMPAQTO. (2016). *TODO LO QUE DEBES SABER SOBRE UN COWORKING.* QUITO.

KAWASAKI, G. (2006). *EL ARTE DE EMPEZAR.* ESPAÑA: GRUPO TÁUMACO.

KIRZNER. (1986). *EL EMPRESARIO.* MADRID: UNIÓN EDITORIAL.

LASIO, V., CAICEDO, G., ORDEÑANA, X., & IZQUIERDO, E. (2014). *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR.* Recuperado el 5 de MAYO de 2016, de http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/gemecuador2014.pdf

Lerma Kirchner, A., Martín Granados, A., Castro Martínez, A., Flores Becerril, E., Martínez Frías, H., Mercado García del Valle, C., y otros. (2007). *Liderazgo Emprendedor.* México: CENGAGE Learning.

MALHOTRA, N. (2004). *INVESTIGACIÓN DE MERCADO.* MEXICO: EDITORIAL MEXICANA.

OROZCO, M. (13 de ENERO de 2016). EL RIESGO PAÍS SUBIÓ PESE A ESFUERZOS DEL GOBIERNO. *EL COMERCIO*.

RISE, E. (2011). *THE LEAN START-UP*. BARCELONA: GRUPO PLANETA.

RITTER, I. (16 de FEBRERO de 2016). *HIGH TOWER BLOG*. Recuperado el 03 de JUNIO de 2016, de http://blog.gethightower.com/the-long-history-of-coworking-spaces-and-how-we-got-here

SCHUMPETER, J. (1935). *Análisis del cambio económico.*

SILVA, M. (2013). HABILIDADES BLANDAS. *EDUCAR*, 22-23.

VERICAT, G. F. (2011). *EL LIBRO ROJO DE LAS MUJERES EMPRENDEDORAS.* BARCELONA: ROMANYÀ VALLS S.A.

WIGODSKI, J. (8 de JULIO de 2010). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.* Recuperado el 6 de MAYO de 2016, de http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/fuentes-primarias-y-secundarias.html

ZAUZICH, I. (7 de MARZO de 2016). *IMPAQTO*. Recuperado el 5 de JUNIO de 2016, de BLOG DE IMPAQTO: http://www.impaqto.net/mujeres-emprendedoras-ecuador

ANEXOS

ANEXO Nº 1

ENCUESTA A LOS COWORKINGS

ANEXO Nº 2

ENCUESTA A LOS COWORKERS