



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ARQUITECTURA Y DISEÑO
GESTIÓN GRÁFICA PUBLICITARIA**

TEMA:

**DISEÑO DE LIBRO DOCUMENTAL DIGITAL ACERCA DE PROYECTOS
REALIZADOS POR LOS GRADUADOS DE LA CARRERA DE
EMPRENDIMIENTO EN EL PERÍODO 2012-2016 DE LA UCSG EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL**

AUTOR:

RÓMULO VICENTE NAGUA CHÁVEZ

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
PROFESIONAL DE:**

LICENCIADO EN GESTIÓN GRÁFICA PUBLICITARIA

TUTOR:

ING. FÉLIX JARAMILLO VALLE, MGS.

GUAYAQUIL – ECUADOR

13 de septiembre del 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ARQUITECTURA Y DISEÑO
GESTIÓN GRÁFICA PUBLICITARIA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Nagua Chávez Rómulo Vicente**, como requerimiento para la obtención del Título de **Licenciado en Gestión Gráfica Publicitaria**.

TUTOR

f. _____

Ing. Jaramillo Valle, Félix MGS.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Lcdo. Soto Chávez, Billy Gustavo Ms.

Guayaquil, a los 13 días del mes de septiembre del año 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ARQUITECTURA Y DISEÑO
GESTIÓN GRÁFICA PUBLICITARIA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Nagua Chávez Rómulo Vicente**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Diseño de libro documental digital acerca de proyectos realizados por los graduados de la carrera de emprendimiento en el período 2012-2016 de la UCSG en la ciudad de Guayaquil**, previo a la obtención del Título de **Licenciado en Gestión Gráfica Publicitaria**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 13 días del mes de septiembre del año 2017

EL AUTOR

f. _____
Nagua Chávez, Rómulo Vicente



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ARQUITECTURA Y DISEÑO
GESTIÓN GRÁFICA PUBLICITARIA**

AUTORIZACIÓN

Yo, Nagua Chávez Rómulo Vicente

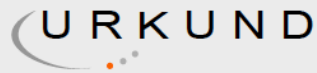
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Diseño de libro documental digital acerca de proyectos realizados por los graduados de la carrera de emprendimiento en el período 2012-2016 de la UCSG en la ciudad de Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 13 días del mes de septiembre del año 2017

EL AUTOR:

f. _____
Nagua Chávez, Rómulo Vicente

REPORTE DE URKUND



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Nagua_Rómulo_Urkund.docx (D30248951)
Submitted: 2017-08-25 20:59:00
Submitted By: fjaramillov2003@yahoo.es
Significance: 3 %

Sources included in the report:

Tesis Adrian Garzón Urkund.pdf (D20953445)
<http://www.elcomercio.com/sitemap-articles-2017-01.xml>
<https://www.slideshare.net/liseth17/disear-con-o-sin-reticula-6834747>
<https://www.metroecuador.com.ec/ec/noticias/2017/01/16/ecuador-pais-emprende.html%20http://dle.rae.es/?id=Esip2Nv>
<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:czRqvwGm6cEJ:https://waldohuanca.files.wordpress.com/2010/03/el-emprendedor-y-las-pequenc3b1as-empresas.doc+%&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec>
<https://www.lifestylealcuadrado.com/como-disenar-y-maquetar-un-libro-electronico/>

Instances where selected sources appear:

7

AGRADECIMIENTO

En primera instancia agradezco a Dios por las bendiciones recibidas y por haberme otorgado mi familia, que con su amor y consejos han apoyado mi formación académica, en especial a mi mamá Marcela Chávez por su ejemplo de superación y humildad.

Al Ing. Luis Córdova F. por la idea del proyecto.

A mi tutor por su paciencia y ejemplos.

A la Carrera de Emprendimiento de la UCSG por el espacio que me brindaron para la realización del proyecto.

A mi novia por el apoyo moral y ánimo constante.

Y a todos los docentes y amigos que de uno u otro modo colaboraron para hacer posible este trabajo de titulación.

Rómulo Nagua Chávez

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación está dedicado a mi familia que gracias a su ejemplo me han enseñado lo necesario para cumplir mis objetivos.

A mi hija por el amor recibido y la sabiduría de su inocencia que son la motivación de mi día a día.

A mis hermanos y sobrina por sus palabras de aliento que han ayudado a que este sueño se haga realidad.

Rómulo Nagua Chávez



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ARQUITECTURA Y DISEÑO
GESTIÓN GRÁFICA PUBLICITARIA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Mgs. Washington Quintana Morales

Delegado 1

f. _____

Mgs. Will Vergara Macías

Delegado 2

f. _____

Ms. Katherine Naranjo Rojas

Opositor



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ARQUITECTURA Y DISEÑO

GESTIÓN GRÁFICA PUBLICITARIA

CALIFICACIÓN

Ing. Jaramillo Valle, Félix MGS.

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN.....	II
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD.....	III
AUTORIZACIÓN.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	VI
DEDICATORIA.....	VII
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	VIII
RESUMEN.....	XIV

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	15
1.1 Planteamiento del problema	16
1.2 Objetivos del proyecto	17
1.2.1 Objetivo general	17
1.2.2 Objetivos específicos	17
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	18
2.1 Descripción del proceso seguido en la etapa de investigación.....	18
2.1.1 Recolección de información.	21
2.1.2 Análisis, interpretación y organización de la información.....	29
2.2 Análisis de proyectos similares.....	32
2.2.1 Libro Emprendedores.....	32
2.2.2 Revista digital: Doble Página	35
2.2.3 Calgary Economic Development.....	38
2.2.4 Catálogo Split Board 2011-2012.....	43
3. PROYECTO	45
3.1 Criterios de diseño.	45
3.1.1 Interactividad	47
3.1.2 Accesibilidad o tipo de archivo	48
3.1.3 Formato	49
3.1.4 Tipografía	53
3.1.5 Color.....	54
3.1.6 Fotografías	55
3.2 Desarrollo de bocetos o artes iniciales.	57
3.3 Evaluación de artes iniciales.....	66
3.4 Desarrollo de propuesta gráfica inicial.....	68
3.5 Desarrollo de línea gráfica definitiva.....	70
3.6 Arte final de las piezas gráficas	78

3.7	Implementación y verificación de las piezas gráficas	83
3.8	Producto Final	85
4.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	86
5.	BIBLIOGRAFÍA.....	87
6.	ANEXOS	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Propuestas de título de libro.....	45
Tabla 2:	Elemento de interactividad	47

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1:	Focus group Elección título del libro	29
Figura 2:	Libro Emprendedores.....	32
Figura 3:	Libro Emprendedores.....	33
Figura 4:	Libro Emprendedores.....	34
Figura 5:	Revista digital: Doble Página	36
Figura 6:	Revista digital: Doble Página	36
Figura 7:	Revista digital: Doble Página	37
Figura 8:	Calgary Economic Development.....	39
Figura 9:	Calgary Economic Development.....	39
Figura 10:	Calgary Economic Development.....	40
Figura 11:	Calgary Economic Development.....	41
Figura 12:	Catálogo Split Board 2011-2012	42
Figura 13:	Catálogo Split Board 2011-2012	42
Figura 14:	Catálogo Split Board 2011-2012	43
Figura 15:	Catálogo Split Board 2011-2012	44
Figura 16:	Logo PDF	48

Figura 17: Formato de páginas	49
Figura 18: Márgenes	50
Figura 19: Retícula de columnas compuesta y jerárquica.	51
Figura 20: Maquetación.....	52
Figura 21: Color.....	55
Figura 22: Iluminación - vista frontal	56
Figura 23: Boceto 1	57
Figura 24: Digitalización de boceto 1	58
Figura 25: Diseño de boceto 1	59
Figura 26: Boceto 2	60
Figura 27: Digitalización de boceto 2	61
Figura 28: Diseño de boceto 2	61
Figura 29: Boceto 3	62
Figura 30: Digitalización de boceto 3	63
Figura 31: Diseño de boceto 3	63
Figura 32: Boceto de portadas	64
Figura 33: Diseño de portadas	65
Figura 34: Evaluación de artes iniciales	66
Figura 35: Evaluación portada de libro.....	67
Figura 36: Portada de libro	68
Figura 37: Diseño de contenido	69
Figura 38: Mesa de trabajo – Portada	71
Figura 39: Título – Portada.....	71
Figura 40: Subtítulo – Portada	72
Figura 41: Descripción del libro	72
Figura 42: Nombre - Autor del libro	72
Figura 43: Mesa de trabajo – Contraportada	73
Figura 44: Ajustes de documento.....	75
Figura 45: Márgenes y columnas	75
Figura 46: Inicio de capítulo	76
Figura 47: Bloques de texto – Contenido	76
Figura 48: Retoque fotográfico	77
Figura 49: Manipulación de niveles	77
Figura 50: Portada final	78

Figura 51: Prefacio	79
Figura 52: Historia	79
Figura 53: Índice.....	80
Figura 54: Video	80
Figura 55: Inicio de capítulo	81
Figura 56: Contenido.....	81
Figura 57: Contraportada	82
Figura 58: Presentación física del libro	83
Figura 59: Visualización interna	83
Figura 60: Presentación libro 1	85
Figura 61: Presentación libro 2	85

RESUMEN

El desarrollo de este trabajo de titulación está basado en el hecho de evidenciar los proyectos que desarrollan los graduados del período 2012 – 2016 de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, a través del diseño de un medio de difusión digital debido a la ausencia de un medio de difusión que evidencie los proyectos que realizan los emprendedores graduados, este proyecto tiene el objetivo de servir de ejemplo a la comunidad universitaria, para lograr este objetivo se aplican conceptos pre-establecidos de expertos dentro del área del diseño y la diagramación en la elaboración del libro digital.

Palabras clave: Proyecto, emprendimiento, digital, diseño, diagramación, libro digital.

ABSTRACT

The development of this titling work is based in the fact of evidencing the projects developed by graduates of the period 2012 - 2016 of the Career of Entrepreneurship of UCSG, through the design of a digital broadcast medium due to the absence of a medium of diffusion that shows the projects that the graduated entrepreneurs realize, this project has the objective of serve as an example to the university community, to achieve this goal pre-established concepts are applied of experts within the area of design and diagramming in the development of the digital book.

Keywords: Project, entrepreneurship, digital, design, diagramming, digital book.

1. INTRODUCCIÓN

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) señala que Ecuador tiene la tasa de actividad emprendedora más alta de Latino América. obtenido de elcomercio.com el 6 de enero del 2017 (párr. 2). Y a pesar de vivir en en una era globalizada poco o nada conocemos a cerca de estos emprendedores.

La carrera de Emprendimiento de la UCSG gradúa al rededor de 20 alumnos por promoción, y aunque no todos se dedican al emprendimiento, la mayor parte de la comunidad universitaria desconoce las actividades de quienes sí se decidieron por emprender.

Teniendo en cuenta estas características, se decide diseñar un libro documental digital en el que se evidencie los proyectos desarrollados por los graduados de la carrera de Emprendimiento con el fin de dar a conocer a los protagonistas, detrás de estos proyectos y que sirvan de referencia para aquellos que han considerado incursionar en el mundo del emprendimiento.

Para lograr este objetivo se parte de la obtención de la base de datos de los graduados de la Carera de Emprendimiento, a quienes posteriormente se los convoca a participar del proyecto, entrevista y realiza sesión de fotos a quienes acceden.

A continuación se definen los criterios de diseño que serán las guías en la elaboración del libro digital como producto final.

1.1 Planteamiento del problema

La Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, a través de la Facultad de Especialidades Empresariales, en la carrera de Emprendimiento, por promoción gradúa un promedio de quince a veinte estudiantes como se evidencia en la base de datos de la carrera (ver anexo 1) quienes pasan a participar en la sociedad como líderes de proyectos creativos e innovadores. Algunos de estos proyectos van más allá del tema de titulación y se convierten en realidad, beneficiando así a los nuevos empresarios y a sus colaboradores.

Muchos de estos proyectos de emprendimiento que ejecutan los graduados aportan al desarrollo socio-económico de la ciudad de Guayaquil, pero son desconocidos por la comunidad universitaria a la que pertenecieron, por situaciones diversas como: el graduado se deslinda de la Universidad a la que perteneció y la ausencia de un medio de difusión que evidencie a los mismos.

Es por ello que surge la necesidad de diseñar un medio de información digital, para difundir entre la comunidad universitaria estos proyectos innovadores de emprendimiento, que se desarrollan en nuestro medio y a sus gestores como los principales responsables en la realización de los mismo.

1.2 Objetivos del proyecto

1.2.1 Objetivo general

Diseñar libro documental digital acerca de proyectos desarrollados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento en el período 2012 - 2016 de la UCSG, para la creación y desarrollo empresarial en la ciudad de Guayaquil.

1.2.2 Objetivos específicos:

- Identificar a los emprendedores de la base de datos de la Carrera de Emprendimiento que estén desarrollando un proyecto.
- Investigar acerca de los emprendedores y sus proyectos ejecutados.
- Diseñar retículas y línea gráfica del libro.

2 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Descripción del proceso seguido en la etapa de investigación.

El desarrollo del proyecto se basa en dos tipos de investigación, primero el tipo de investigación documental con enfoque a la base de datos la carrera de Emprendimiento en el periodo 2012-2016 al igual que referencias bibliográficas en el área de investigación, producción editorial y fotografía. El segundo tipo de investigación es descriptivo con enfoque cualitativo aplicado a las entrevistas y *focus group*.

El proceso de la investigación cualitativa se la realiza a través de estudios de alcance descriptivo, que especifican características y perfiles de un grupo o población, sometiéndose a análisis según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 80) y tienen el propósito de dar a conocer un panorama al que se hace referencia. Las características que comparten en común estas personas que intervienen en la investigación es haberse graduado en el período 2012 – 2016 de la carrera de Emprendimiento como Ingeniero en Desarrollo de Negocios Bilingüe en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Para la selección de los sujetos de estudio se accede a la base de datos otorgada por la dirección de la carrera de Emprendimiento (ver anexo 1) para determinar aquellos que son idóneos para la realización de este proyecto; debido a que es un universo de estudio muy amplio el tamaño óptimo de la muestra es de tipo no probabilística de participantes voluntarios o también llamados autoseleccionados, debido a que la selección de este grupo de

personas depende del criterio del investigador e interés de los convocados a responder activamente a la invitación (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 396)

En el caso de este proyecto las personas a entrevistar responden a la invitación que se les realiza con el fin de reducir el número de universo poblacional. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 398), los rasgos similares que comparten los sujetos de estudio es que están ejecutando proyectos de emprendimiento solos o en conjunto en la ciudad de Guayaquil.

Basándose en esta metodología se establecen los siguientes criterios de selección para calcular la muestra:

- El participante tiene que haber implementado un proyecto de emprendimiento solo o en conjunto.
- El proyecto del participante tiene que estar implementado en la ciudad de Guayaquil.
- El participante tiene que dedicar la mayor parte de su tiempo al crecimiento de su proyecto.

El proceso de selección de la muestra inicia con 136 graduados en el período 2012 – 2016 (e igual número de posibles proyectos porque estos se pueden realizar por una o más personas), que forman el universo poblacional

y es a quienes se explica vía telefónica en que consiste el proyecto a realizarse.

- 10 graduados por el momento no tienen interés en participar de esta investigación.
- 28 no han iniciado algún tipo de emprendimiento y trabajan para entidades públicas o privadas.
- 2 han salido del país o están ejecutando proyectos en otras ciudades que no son Guayaquil.
- 85 graduados tienen los datos desactualizados por lo que es difícil contactarlos.

Se obtiene una muestra de 10 proyectos realizados por 11 emprendedores, de toda la investigación que se realiza debido a las circunstancias mencionadas.

De la investigación realizada se obtienen datos certeros con la información necesaria para el desarrollo del presente proyecto, se realiza entrevistas a los líderes de los proyectos los que posteriormente se resume en la redacción del contenido del libro de emprendedores.

También se aplica el enfoque cualitativo a través del *focus group* que se realiza al Director de la Carrera de Gestión Gráfica Publicitaria, Director de la Carrera de Emprendimiento, Director del Centro de Publicaciones UCSG, emprendedores que participan del proyecto y estudiantes de último año de la

Carrera de Emprendimiento para la selección del título del libro y a través de entrevistas, primero a un fotógrafo profesional para la elección del tipo adecuado de fotografías a realizarse y segundo a diseñadores gráficos y al Director del Centro de Publicaciones UCSG, que cumplen el rol de evaluadores para el análisis de las artes iniciales y finales.

Para seleccionar al grupo de evaluadores se usa una muestra teórica o conceptual, que en este caso son: diseñadores, fotógrafo y editorialista, quienes poseen atributos en común como son los conocimientos que tienen estos profesionales en el área de diseño, diagramación, composición, fotografía y teoría de color contribuyendo así al desarrollo de nuevas teorías como lo señalan Hernández, R. et al, (2010, p. 399) con el fin de unificar estos criterios y lograr conceptos más acertados en el diseño del libro.

2.1.1 Recolección de información.

El análisis de esta investigación parte del estudio a profundidad del concepto de emprender que es: comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad, así lo define La Real Academia de la Lengua Española (Real Academia Española, 2017). Por otra parte al hablar de emprendedor es hablar de una persona innovadora, con grandes estrategias, sin miedos al crear métodos vanguardistas para desarrollar mercados nuevos sin explorar, posee una personalidad creativa transformando posibilidades en oportunidades, volviendo el caos en armonía según lo comenta Gerber (1996 citado por Bóveda, J., 2004).

El diario Metro Ecuador en una de sus ediciones publicó (Metro Ecuador, 2015)

Ecuador obtuvo una actividad emprendedora temprana (TEA) alta de 33.6%, ubicándose en el primer lugar entre los países de América Latina y el Caribe que participaron en el GEM 2015. Le siguen, Chile con 25.9%, Colombia con 22.7%, y Perú con 22.2%. Este estudio también revela que el 73.6% de los emprendedores tenía menos de 45 años. Varios jóvenes ecuatorianos han logrado emprender y en el camino han cosechado éxitos, muchos negocios están cargados de creatividad, la cual les da un toque de originalidad para destacar sus productos. También hay que señalar la importancia de los espacios para que estos emprendimientos puedan darse a conocer, como: ferias o mercaditos, una nueva tendencia que brinda un espacio y un apoyo para que los emprendedores se contacten con el consumidor.

El proceso de recolección de información inicia en fuentes bibliográficas de Hernández, Fernández y Pilar, para definir los tipos de investigación utilizados y anteriormente mencionados, además se hace uso de material bibliográfico de diseño y diagramación editorial en textos relacionados a este tema como son los libros de Andrew Haslam, Timothy Samara y Harold Linton, para la aplicación adecuada de la diagramación y el formato en la elaboración del producto final.

Incluso se hace uso de artículos de fotoperiodismo y aplicación de las figuras retóricas, en el libro de fotografía de Enrique Villaseñor para determinar el tipo de enfoque que se desea capturar en las imágenes y su colocación.

Además de publicaciones de InDesign CS6 de Paula Fleitas para la elección de elementos interactivos y su correcta aplicación. Además se consideran conceptos externos del tema que se investiga para el desarrollo del presente proyecto.

Otra forma de recolección es conocer a las personas y entender el mundo en el que se desenvuelven y para esto se conversa con ellas directamente. Esto significa que quien realiza la entrevista debe limitar su intervención a los temas específicos a tratar, estimulando mediante la actitud de escuchar al informante para que este crezca en su papel y tenga conciencia de la información que otorga, pues de esta manera es como se logra el objetivo específico de la entrevista cualitativa según Báez y Pérez de Tedula (Báez & Pérez, 2007, p. 95).

2.1.1.1 Entrevistas

Entrevista a fotógrafo profesional.

Es importante determinar qué tipo de fotografía se va a utilizar para el desarrollo del producto final es por ello que se acude a la experticia del fotógrafo profesional Diego Massucco, docente en la academia de fotografía *EFE Photo School*, de la ciudad de Guayaquil, para solicitar asesoría referente

al tipo de fotografía e iluminación escogida, mencionada anteriormente (ver anexo 2).

Diego Massucco comenta que normalmente las fotografías en blanco y negro se relacionan a cosas antiguas o tristes, pero que la aplicación de la psicología del color junto al hecho de ser más explícito puede romper este paradigma, recomienda manejar la simpleza en la fotografía porque ayuda mucho a entender el significado de lo que se quiere transmitir en la imagen.

Aconseja tener cuidado con la iluminación porque al colocarla directo al rostro del sujeto y contrastar mucho el fondo denota temas relacionados a moda o teatro, que es aconsejable usar sombras duras y no hacer tan cerrada, la toma porque cambia el significado de la fotografía. Para concluir aconseja que el sujeto se muestre más optimista o feliz y levante el rostro y la mirada.

Entrevista a director de la carrera de Emprendimiento.

El proceso de entrevistas que tienen como objetivo obtener la información necesaria para el desarrollo del contenido del libro documental digital parten con el Director de la Carrera de Emprendimiento el Ingeniero Ángel Castro que explica la definición de emprendedor y el perfil del mismo, describe el perfil del emprendedor ecuatoriano y el espacio que este tiene en la sociedad, así como las habilidades comunes o básicas que tiene que desarrollar un emprendedor antes de iniciar su proyecto, al igual que la contribución de los emprendedores a la ciudad de Guayaquil y por ende al país (ver anexo 3).

Esta entrevista tiene como objetivo conocer el perfil del emprendedor ecuatoriano.

El Ingeniero Castro define al emprendedor como un soñador, buscador de oportunidades y sobre todo un hacedor que esta inconforme con el *status quo*, señala que las principales habilidades que caracteriza a un emprendedor es ser ejecutor, tener habilidades de *networking* y liderazgo. Considera que la contribución más importante, que hacen los emprendedores al país es la de generar fuentes de empleo.

Entrevista a emprendedores

Las entrevistas a los emprendedores que participan en el presente proyecto, tienen como objetivo dar a conocer cuál es el proyecto que están realizando, para que los datos obtenidos de este proceso aporten con el contenido del libro documental digital a realizar (ver anexos 5 - 15).

La primera entrevista que se realiza es a la Ingeniera María Mendoza, quien es la mentora de la metodología CISU (Creando Innovadores Start-Ups) en la provincia del Guayas (ver anexo 5), la cual es una herramienta digital que ayuda administrar proyectos creativos e innovadores con base en ideas radicales para potenciar la creatividad, este proyecto lo viene realizando junto al Ingeniero Juan Fariño (compañero de la carrera) con quien brindan los asesoramientos de este tipo de metodología. La Ing. María comenta que su proyecto está validado a nivel nacional e internacional por los contactos que hicieron cuando estudió en España en la Universidad de Barcelona innovación

y emprendimiento, la validación nacional se la realiza en la Universidad Estatal de Milagro, en la carrera de enfermería y en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil en la Carrera de Emprendimiento y Carrera de Turismo.

También se entrevista al Ingeniero Luis Córdova quien es el gerente propietario de Estrategos (ver anexo 6), esta es una agencia de publicidad ubicada en la ciudad de Guayaquil, empresa que surge de su proyecto de titulación en la carrera de Emprendimiento con el objetivo de enseñar a las empresas y clientes a desarrollar estrategias en marketing y ventas de manera estratégica.

Al entrevistar al Ingeniero Ramiro Pinto presidente de Offisup C. A. que es una empresa dedicada a la distribución de suministros y equipos para oficina (ver anexo 7) relata que su idea de negocio nace en clases de “bases de administración de emprendimiento II” basándose en un caso de estudio en Harvard expuesto por el docente y lo que logró esta empresa del ejemplo de clases es hacia donde apuntan como empresa.

Los siguientes emprendedores a entrevistar son el Ingeniero Paul Jaramillo y el Ingeniero Carlos Quirola, ellos son los gerentes de Mock Shot quienes se encargan de la elaboración de shots de cocktail granizado (ver anexo 8 y 9), ellos comentan que a pesar de las limitantes que puedan existir en el país, con creatividad se pueden sacar proyectos adelante.

La Ingeniera Morella Musello, co-propietaria de El Rincón del Ceviche, que es un restaurante de comida típica a base de mariscos (ver anexo 10), relata que la aplicación a la realidad de su proyecto de tesis ayudó a la expansión del negocio familiar, generó más empleo e innovó el servicio que venían prestando por más de 25 años.

El proceso de entrevistas continua con la Ingeniera Domenica Rovayo, que es la mentalizadora de Music Express (ver anexo 11), que es una agencia de artistas de booking o reserva de músicos, cantantes, Dj`s y bandas musicales. Este proyecto tiene el objetivo de reunir artistas en un solo lugar, idea que nace de un modelo similar realizado en Londres que ella llega a conocer cuándo realiza sus estudios de producción musical y negocio en la música en esa ciudad.

Otro de los emprendedores a los que se entrevista es el Ingeniero Mario Redrovan que es el Gerente propietario de MarMotors que es una empresa dedicada a hacer retail (distribuidor minoristas) de repuestos automotrices (ver anexo 12), su inicio fue difícil debido a que emprendió meses después que fue despedido de su antiguo trabajo y los recursos económicos comenzaban a escasear. El por qué incursionó en este campo ocupacional, es debido a que toda su vida laboral se desarrolló en el sector automotriz.

El Ingeniero Roberto Lindao es el co-gerente de Punto de Partida, que es una agencia de viajes la cuál comercializa programas turísticos, pasajes y estadía (ver anexo 13). En esta entrevista relata todo el proceso que tuvo que

atravesar para concebir esta idea y cual ha sido su experiencia con los emprendimientos que realizó.

El siguiente emprendedor que se entrevista es el Ingeniero Daniel Arciniegas, él es mentalizador de PetClean, la cuál es arena para gatos que él mismo fabrica y comercializa a los supermercados desde finales de 2010 (ver anexo 14) debido a que el no esperó a graduarse para comenzar a emprender y vivir el sueño de ser su propio jefe.

Para culminar el proceso de entrevistas con los emprendedores, se conversa con la Ingeniera Daniela Muñoz, ella es la mentalizadora y co-gerente de Vinilizarte, empresa dedicada a personalizar ambientes de hogar y oficinas con vinil decorativo (ver anexo 15), ella también decidió innovar el negocio familiar y no esperó a culminar la carrera para emprender.

Focus group para elección del título del libro

Para finalizar esta etapa, se aplica un *focus group* al Director de la Carrera de Emprendimiento, Director de la Carrera de Gestión Gráfica, Director del centro de Publicaciones UCSG, emprendedores que participan del proyecto y estudiantes de los últimos semestres de la Carrera de Emprendimiento (ver anexo 16) para que sean parte de la decisión del título del libro entre las siguientes opciones:

- Protagonistas.
- Jóvenes líderes UCSG
- Escuela de estrategos UCSG
- Madera de emprendedor
- Liderando



Figura 1: Focus group Elección título del libro

Fuente: Elaboración propia

2.1.2 Análisis, interpretación y organización de la información.

En cuanto a la información documental se concluye, que el total del número de graduados que constan en la base de datos ,el número de quienes se obtiene información es reducido, porque los datos están desactualizados, lo que dificulta el contacto con las mismas.

De toda la información bibliográfica que se revisa, se obtiene datos importantes para ser aplicados en la realización del producto final; al ser un archivo digital tiene cierta desventaja ante el usuario, que es el cansancio de sus ojos, es por eso que se decide usar una retícula combinada, cromática en blanco y negro con tipografía sans-serif que permitan el descanso visual del usuario según como lo indica Franck Scipion y otro autores en sus publicaciones.

Se aplica entrevistas a los emprendedores que respondieron de manera positiva a la convocatoria para participar en este proyecto, la misma que está estructurada por 18 preguntas (ver anexo 4) que analizaremos a continuación a partir de la pregunta cinco porque las cuatro primeras son biográficas y los datos difieren totalmente.

La mayoría de entrevistados desde su infancia se visualizaban como empresarios, desconocían de la existencia de la carrera y lo que los motivo estudiarla es la idea de independencia laboral. Son pocos los que empezaron a emprender antes de culminar la carrera y el resto lo hizo tiempo después de graduarse.

Las razones por las que emprenden son diversas, la necesidad, casualidad o referencias son algunas que mencionan. Su experiencia esta basada en las prácticas que realizaron en la carrera y en las empresas en las que laboraron.

En cuanto a los recursos económicos casi todos coinciden en que no representaron mayor problema debido a que buscaron quienes inviertan en sus proyectos.

En cuanto a las ventajas que consideran ser su propio jefe vacilan al responder pero coinciden en que la independencia laboral y financiera motivan mucho. Las habilidades que han desarrollado están muy ligadas al tipo de actividad que se dedican y a sus experiencias particulares. Por el momento algunos trabajan solos y otros ya constan de equipos de trabajo estructurados.

Los entrevistados están convencidos que en generar plazas de trabajo es el aporte más importante que brindan a la sociedad y que prosperar personal y laboralmente resume su filosofía de vida. Aconsejan tomar riesgos y hacer lo que les guste, porque sólo así se sentirán satisfechos de su vida laboral.

2.2 Análisis de proyectos similares.

2.2.1 Libro Emprendedores

Como una de las referencias para el desarrollo del presente proyecto, se elige el libro *Emprendedores Comunidad de Tendencias de Diseño y Comunicación* (2014) de la Facultad de Diseño y Comunicación de la Universidad de Palermo.

Considerando en primera instancia a mencionar el tipo de fotografías y la maquetación de las mismas, realizadas a los líderes de proyectos (emprendedores), además del tipo de retículas utilizadas en este libro.



Figura 2: Libro *Emprendedores*

Fuente:

http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/vista/detalle_publicacion.php?id_libro=497

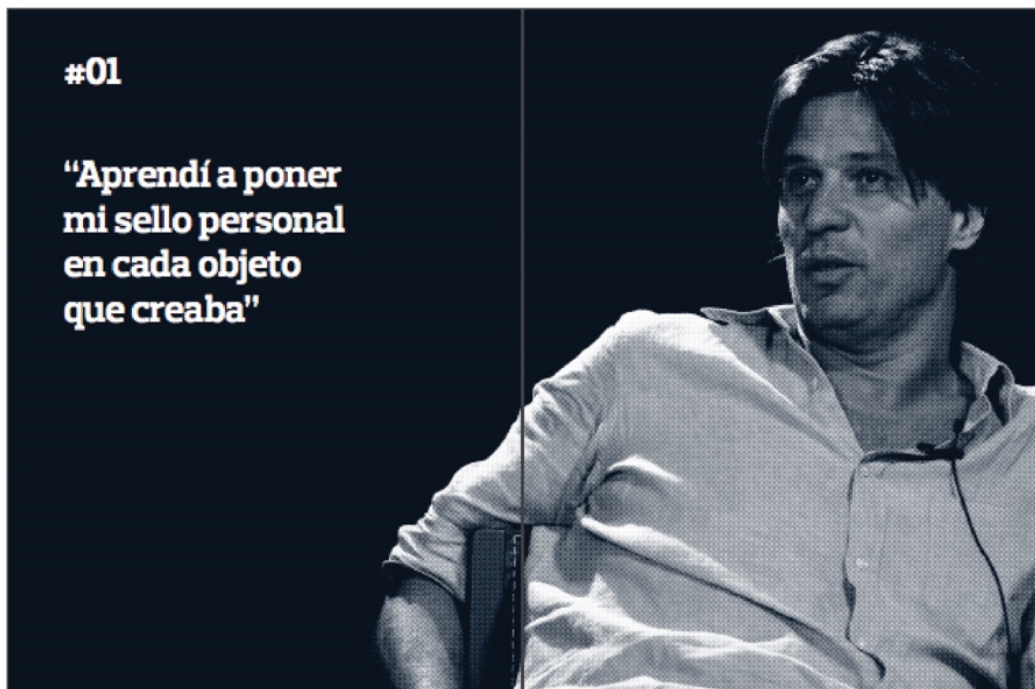


Figura 3: Libro *Emprendedores*

Fuente: http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/archivos/497_libro.pdf

El tipo de fotografía de este referente que utiliza es la técnica de blanco y negro, en el que es importante destacar el contraste entre luces y sombras, así como la colocación de la fuente de luz en picada, que es la iluminación de la persona de arriba hacia abajo para acentuar los rasgos del mismo, puesto que Michael Freeman indica que la combinación de una exposición clara y otra oscura, logra un efecto más uniforme a nuestra impresión visual (Freeman, M, 2011, p. 21).

También es importante mencionar como se encuentra maquettata la fotografía, debido a que ocupa por completo dos páginas y el medianil, siendo una zona de riesgo que no se deben colocar elementos importantes como rostros o líneas diagonales por lo que, sino se alinean las dos mitades crean

visualmente desigualdad y desequilibrio en la fotografía. Dentro de la retícula modular existe una variante llamada retícula de gran tamaño, la misma que se puede evidenciar en este referente conformado por un bloque de texto y claro mensaje, otorgando un significado de orden, estética, claridad e imagen según (Samara, T, 2008, p. 28).



Figura 4: Libro *Emprendedores*

Fuente: http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/archivos/497_libro.pdf

En cuanto a la maquetación editorial de este ejemplo, utilizan el formato vertical y el tipo de retícula de dos columnas porque facilita su lectura, dado que es sencilla, aporta flexibilidad y permite separar diversos tipos de información dentro de una misma columna (Samara, T, 2008, p. 37).

La suma de las dos retículas tanto la modular en las páginas donde se ubican las fotografías y la retícula de dos columnas en las páginas para los

bloques de texto funcionan como parte de un todo creando una sensación rítmica de unidad entre las páginas.

La tipografía utilizada es Serif en la totalidad del proyecto y a pesar de pertenecer a esta familia, no dificulta la legibilidad de los textos al ser visualizada en medios digitales, esta particularidad, es un punto a considerar en el momento de elegir la tipografía para el desarrollo del presente proyecto.

2.2.2 Revista digital: Doble Página

La revista digital Doble Página de la Fundación Universitaria Los Libertadores de Colombia (2013) posee un concepto muy parecido al referente anterior, aunque el formato que rige este proyecto es el apaisado (la anchura es mayor que la altura) doble página; en cuanto a la diagramación hacen uso de retículas de columnas modificada debido a que este tipo de retículas acoge formatos de ilustración no estandarizados que se pueden colocar donde convenga siempre que estén alineados a la retícula (Samara, T, 2008, p. 61), por lo que se puede decir que es confusa por ser variada para documentar un solo proyecto y más variada aún entre las diferentes secciones que se observan.



Figura 5: Revista digital: Doble Página

Fuente: https://issuu.com/revistadoblepagina/docs/diagramacion_avance_03

Timothy Samara (2008, p. 47) expresa que si la alternancia de retículas individuales se repite, aporta un movimiento agradable a las dobles páginas, pero ese no es el caso de este proyecto referente porque dificulta la legibilidad y leilibidad.



Figura 6: Revista digital: Doble Página

Fuente: https://issuu.com/revistadoblepagina/docs/diagramacion_avance_03

La combinación de fondo y texto es un detalle importante a tener en cuenta, por el contraste entre estos elementos, debido a que debe prevalecer la legibilidad de los textos, es por eso que la combinación más utilizada es el blanco y negro sobretodo si son textos largos y se van a leer de cerca cómo es el caso de los medios digitales. El texto multicolor no está permitido, pero hay muchos puntos en los que se puede jugar con este, dando uniformidad y legibilidad al texto según lo indica Verónica Valenzuela (Valenzuela, V, 2015, párr. 2-3, 6, 9). La familia tipográfica que se utiliza en este proyecto es Sans-serif en los bloques de títulos y Serif para los bloques de texto dificultando la lectura por el ruido visual que se provoca por el tamaño y color elegido en ciertas partes del contenido.

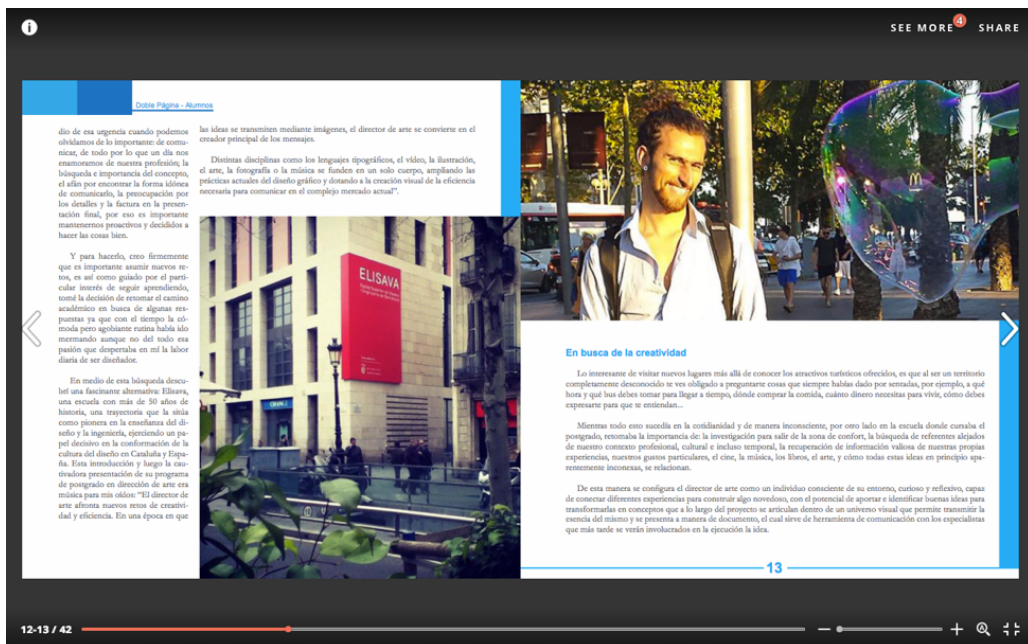


Figura 7: Revista digital: Doble Página

Fuente: https://issuu.com/revistadoblepagina/docs/diagramacion_avance_03

A pesar de tratarse de un documento digital no presenta elementos de interactividad, más que el efecto de pase de páginas, que no es de gran aporte para el desarrollo del proyecto a realizarse por tratarse de un efecto sencillo y limitar así la interactividad con el lector.

2.2.3 Calgary Economic Development

Calgary Economic Development es un interesante proyecto que pertenece a la página web www.pdfpictures.com, que es un repositorio de archivos interactivos en formato Pdf de diferentes categorías.

De entre todos estos archivos se escoge este documento, para analizar porque presenta variedad de elementos de interactividad que permiten fluidez en la funcionalidad del documento, por los botones e hipervínculos utilizados para la re-dirección dentro y fuera del archivo como páginas web o correos, aunque carece de videos y efectos de pase de páginas, sirve como guía fundamental en la creación de las tareas de interactividad.

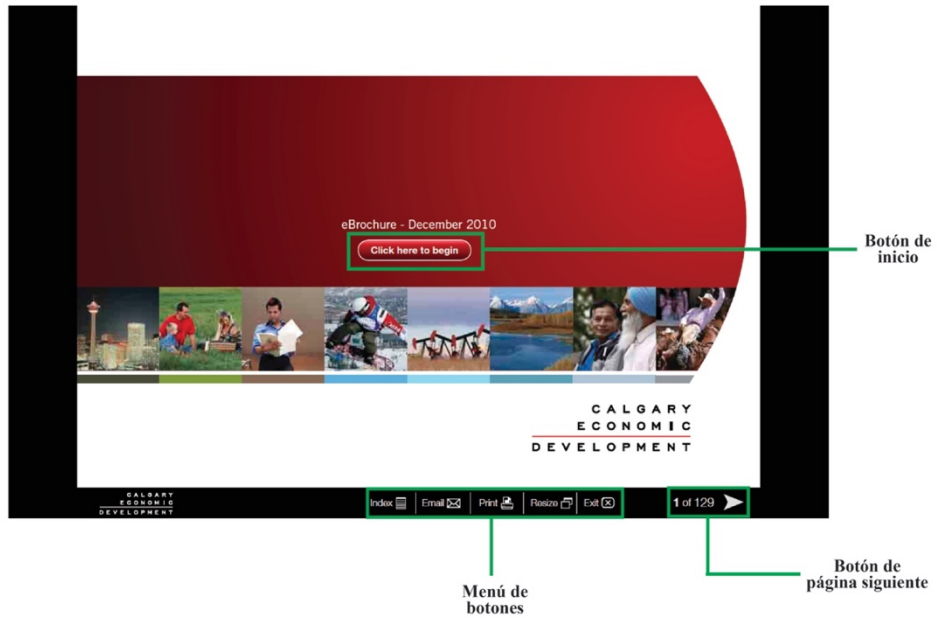


Figura 8: Calgary Economic Development

Calgary Economic Development



Figura 9: Calgary Economic Development

Fuente: <http://www.pdfpictures.com/pdf-samples/ebrochures/>

En lo que concierne al formato es apaisado de una sola página con una diagramación, en la que al igual que en los casos anteriores hace uso de retícula de columnas para la redacción del contenido. En cuanto a la combinación de color texto-fondo, recurren a la combinación más conocida y que mayor contraste genera que es el blanco y negro, a diferencia del rojo y blanco que erróneamente se cree que es una buena combinación, pero en realidad son menos leídos porque se leen mal y dan a entender que su contenido es poco serio, estos sumado, a que a pesar de usar tipografía Sans-serif el tamaño es demasiado pequeño y dificulta la leibilidad, hay que recordar también que los textos en blanco sobre rojo a menudo no pueden leerse y esto es lo que más caracteriza a este ejemplo. (Valenzuela, V, 2015, párr. 8). Estos tópicos son de real importancia en el momento de elegir la combinación texto-fondo y tamaño tipográfico para no incurrir en los mismos errores mencionados.



Figura 10: Calgary Economic Development

Fuente: <http://www.pdfpictures.com/pdf-samples/ebrochures/>



Figura 11: Calgary Economic Development

Fuente: <http://www.pdfpictures.com/pdf-samples/ebrochures/>

2.2.4 Catálogo Split Board 2011-2012

La revista digital Split Board (2011-2012), es uno de los proyectos más completos a considerar como referente en lo que tiene que ver con interactividad, teniendo en cuenta en primer lugar los hipervínculos que redirigen a diferentes secciones de la revista haciendo más fluida la interacción lector-archivo, botones que redirigen a las redes sociales vinculadas a la revista, videos con un marco contenedor amplio que ocupa gran espacio de la página y aunque no se visualiza el panel multimedia si se observa el botón play para su reproducción. Estos ítems sirven de aporte para el desarrollo de la presente investigación porque tiene gran cantidad de acciones interactivas que se permiten aplicar a un archivo de formato pdf interactivo.



Figura 12: Catálogo Split Board 2011-2012

Fuente: <http://allradicalmountain.blogspot.com/2011/12/catalogo-splitboard-2011-2012.html>

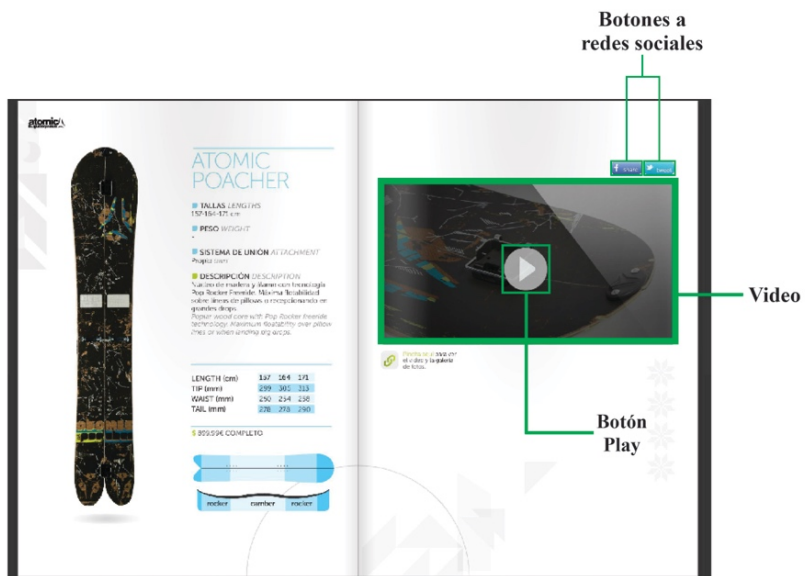


Figura 13: Catálogo Split Board 2011-2012

Fuente: <http://allradicalmountain.blogspot.com/2011/12/catalogo-splitboard-2011-2012.html>

El formato de este proyecto al igual que el primero es vertical doble página. La zona de texto es simétrica y alineado a la izquierda debido a que la mayoría de libros encuadernados sin imprimir presentan este tipo de formatos (Haslam, A, p. 42), el tipo de retícula aplicada es la combinación entre la retícula modular formada por áreas llamadas zonas espaciales a las que se les puede asignar funciones específicas (Samara T, p. 28) como es el caso de este proyecto, crear hipervínculos en la página y crear la retícula de columnas modificadas que permitan la aplicación de ilustraciones siempre que estén alineadas con esta. .



Figura 14: Catálogo Split Board 2011-2012

Fuente: <http://allradicalmountain.blogspot.com/2011/12/catalogo-splitboard-2011-2012.html>

La cromática del proyecto también hace uso de la combinación blanco y negro en la relación fondo-texto, aunque en ciertas partes de la redacción hacen uso de texto multicolor, el resultado no es la ilegibilidad debido al contraste con el fondo. En cuanto al uso de la tipografía como mencionan algunos autores entre ellos Verónica Valenzuela, las más adecuada, para medios digitales es la tipografía sans-serif para mayor legibilidad como se puede evidenciar en el ejemplo al que se hace referencia (Valenzuela, V, 2014, párr. 6). Tomando como referencia la aplicación de la cromática, tipografía, formato, retícula y elementos de interactividad, porque van de acuerdo al tipo de resultado que se busca obtener en base a la investigación realizada de referentes.

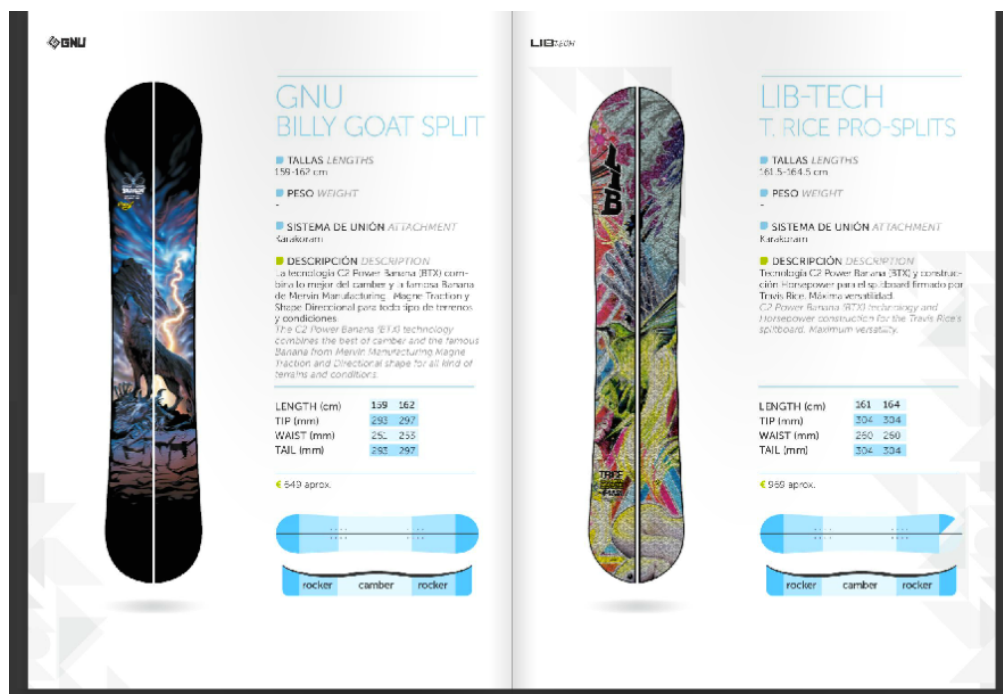


Figura 15: Catálogo Split Board 2011-2012

Fuente: <http://allradicalmountain.blogspot.com/2011/12/catalogo-splitboard-2011>

3 PROYECTO

3.1 Criterios de diseño.

En busca del diseño adecuado para la elaboración del libro digital, es conveniente definir los criterios partiendo del hecho de no ser un libro impreso, por eso es importante que sea interactivo con el usuario, tomando en consideración las recomendaciones de profesionales en diseño, fotografía y diagramación para ser aplicadas adecuadamente en el diseño del libro documental digital.

Antes de continuar es primordial establecer el nombre del libro documental digital que sirva de inspiración para que más jóvenes tomen la iniciativa de emprender para que sigan innovando y lleguen a lo más alto que se proponen realizando cosas extraordinarias como lo cita Nuria Costa (Costa, N, p. 147). Para esto se plantean cinco opciones de nombre a elegir que reflejen el concepto del proyecto y la identidad de los protagonistas como ya se había mencionado anteriormente. (Tabla 1)

Tabla 1: Propuestas de título de libro

Fuente: Elaboración propia

PROPUESTAS DE NOMBRE	
Protagonistas	
Jóvenes líderes UCSG	
Escuela de estrategos UCSG	
Madera de emprendedor	
Liderando	

Se realiza un focus group o también llamado grupo focal, a emprendedores, profesionales de diseño y edición editorial para analizar cada propuesta de los nombres y elegir el más adecuado. La elección del título es parte fundamental de un documento u obra y depende del público al que se va a dirigir, tomando así títulos que sean impactantes, metafóricos y poéticos que generan una imagen estética muy fuerte según lo indica Elia Tabuenca (Tabuenca, E. 2017, párr. 6). Para esto se reúne al Director de Carrera Gestión Gráfica Publicitaria, Director de centro publicaciones UCSG, Director de la Carrera de Emprendimiento, estudiantes de último año de esta carrera y emprendedores que participan en el proyecto, con el objetivo de que conozcan el concepto y la razón de ser del libro para que posteriormente escojan el título del mismo, dando como resultado el nombre de: “*Madera de Emprendedores – Líderes UCSG*” (ver anexo 16).

En el *focus group* la mayoría de participantes indicaron que este título refleja la esencia del concepto del proyecto que busca enaltecer la labor de los emprendedores en la sociedad, sacarlos del anonimato y ser ejemplo de jóvenes que no saben cómo o aún no se animan a emprender, pero adicional a esto indican que debe resaltarse el hecho que son graduados de la UCSG y que cumplen el rol de líderes.

Volviendo a los criterios se establecen los siguientes a tomar en cuenta en el diseño del libro: interactividad, accesibilidad, formato, retícula, maquetación, tipografía, color y fotografías. A estos conceptos se los considera idóneos en la elaboración del producto final.

3.1.1 Interactividad

Al hablar de la interactividad en documentos, hace referencia a incluir objetos como botones, hipervínculos, archivos de audio o video y acciones que requieren la participación del usuario con el documento para obtener resultados diferentes a lo común, que es leer un libro en físico o un escaneado de este. Una de las características más frecuentes en la interactividad es el clic para realizar algunas acciones cómo visualizar otra página y collage de fotos, crear hipervínculos y botones e insertar archivos multimedia. (Fleitas, P, 2015, p. 90).

Tomando en cuenta las características que menciona Paula Fleitas, para el desarrollo del libro documental digital se van a elaborar los siguientes elementos interactivos (Tabla 2)

Tabla 2: Elemento de interactividad

Fuente: Elaboración propia

I N T E R A C T I V I D A D	
VIDEO	
HIPERVÍNCULO DE ÍNDICE	ÍNDICE
HIPERVÍNCULO DE INICIO	INICIO
BOTÓN DE PÁGINA SIGUIENTE	SIGUIENTE
BOTÓN DE PÁGINA ANTERIOR	ANTERIOR
BOTÓN DE IMAGEN SIGUIENTE	
BOTÓN DE IMAGEN ANTERIOR	

3.1.2 Accesibilidad o tipo de archivo

Partiendo del hecho que existen algunos tipos de formatos para los documentos digitales, Franck Scipion (2011, párr. 9 - 10) recomienda producir en PDF porque es el único formato soportado por todos los dispositivos en nativo desde PC a MAC, logrando con esto más accesibilidad al usuario a visualizar el archivo (figura 16).



Figura 16: Logo PDF

Fuente:
<http://www.sacooliveros.edu.pe/index.php/academias-ciclos>

3.1.3 Formato

El formato de un libro se determina por la relación que existe entre la anchura y altura de la página y esta relacionado directamente con la utilidad que se le quiera dar. Existen diferentes formatos estándar y la elección depende del criterio del diseñador, por razones prácticas y estéticas se elige el formato vertical de doble página (Haslam, A, p.30) debido a que es fácil de usar y su uso es habitual. Se establecen medidas de 1024 px para la altura y 768px para el ancho por página. (figura 17).

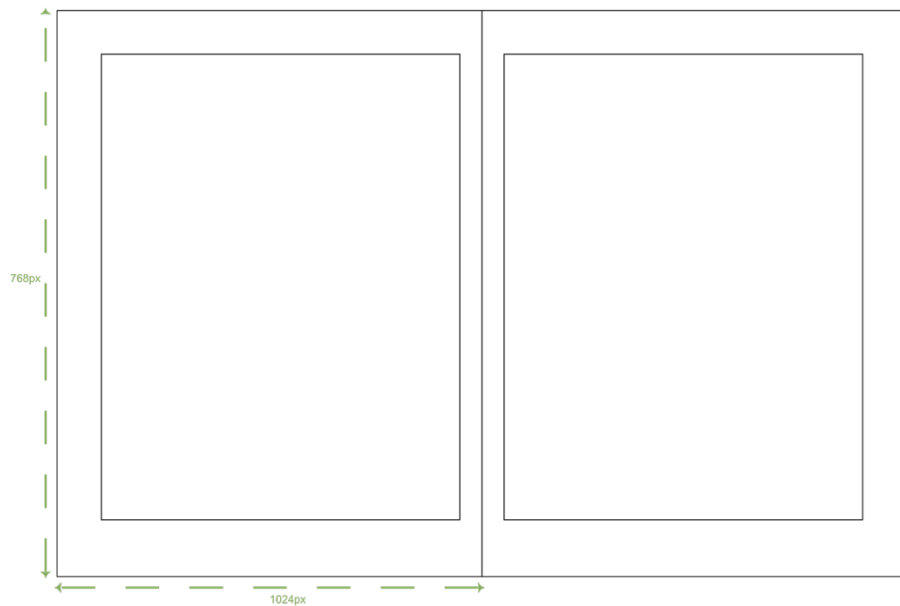


Figura 17: Formato de páginas

Fuente: Elaboración propia

3.1.3.1 Márgenes

Los márgenes interiores dentro de una doble página tienen que ser lo suficientemente anchos para que el texto no desaparezca en el medianil; la ventaja de usar márgenes anchos es que ayudan al ojo, a centrarse en el texto produciendo una impresión de calma o estabilidad (Samara, T, p. 26). Basándose en esta referencia se utilizan las siguientes medidas de márgenes: margen superior 80px, margen inferior 110px, margen interior 40px, margen exterior 80px y medianil de 40px. (figura 18)

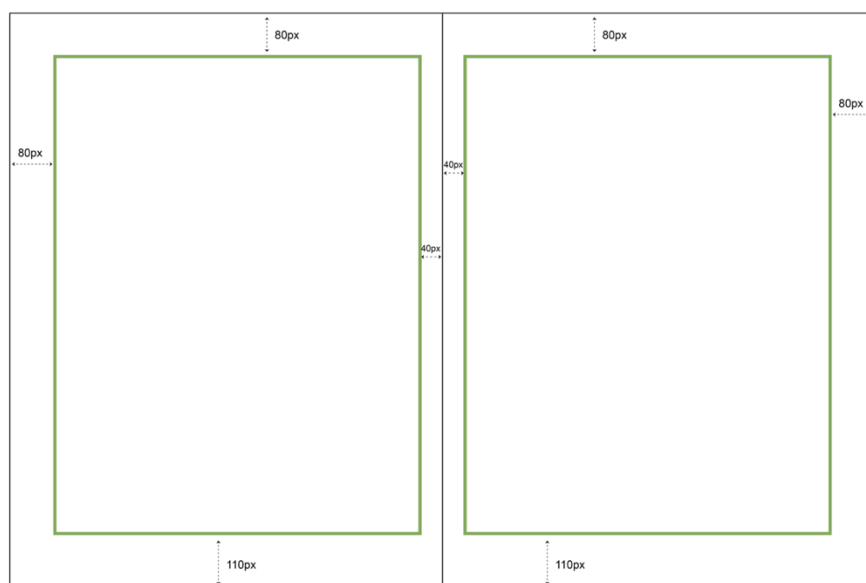


Figura 18: Márgenes

Fuente: Elaboración propia

3.1.3.2 Retícula

El tipo de retículas a utilizar es la Retícula de columnas compuesta y jerárquica con formato simétrico, debido a que es muy flexible y da la facilidad de separar diversos tipos de información (Samara, T, p. 27). El número de columnas a utilizar es de dos, por lo que ese es el número que se utiliza en libros (Farratell, L, 2013, p. 46) y así es como se evidencia en el estudio de algunos casos similares. (figura 19).

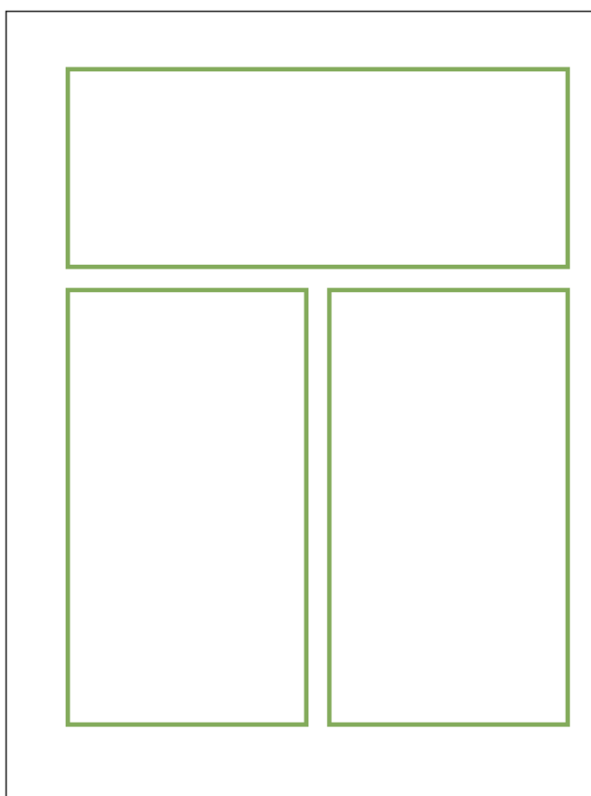


Figura 19: Retícula de columnas compuesta y jerárquica.

Fuente: Elaboración propia

3.1.3.3 Maquetación

Para la parte interna del libro se desarrolla la diagramación en base a las retículas mencionadas en el párrafo anterior y sus guías establecidas. Timothy Samara menciona que el diseñador debe considerar el tipo de contenido a desarrollar y muchas veces debe adelantarse a problemas de diseño que se puedan presentar como por ejemplo: titulares extremadamente largos, encuadre de imágenes o puntos muertos que pueden surgir cuando el contenido de una sección se agota (Samara, T. p. 24), (figura 20).

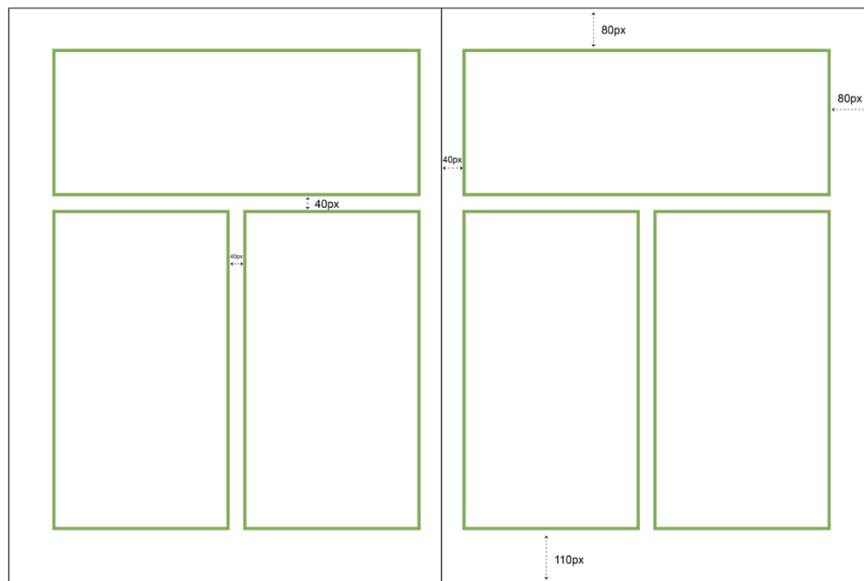


Figura 20: Maquetación.

Fuente: Elaboración propia.

3.1.4 Tipografía

Luciano Moreno (2004, párr. 9) menciona que la tipografía diseñada tradicionalmente para impresión no se visualiza correctamente en la pantalla de los ordenadores, esto ha llevado a la creación de fuentes específicas para ser visualizadas en los monitores de diferentes tipos de ordenadores como Verdana, Tahoma (sans serif) y Georgia (serif); los diseños de estas fuentes evitan en lo posible las curvas y tienden a usar líneas verticales y horizontales para que sean más nítidas y definidas, razón por la cual se escoge dos tipos de tipografía a utilizar en este proyecto: Antonio (bold) para títulos y Oswald (regular) para los textos, debido a que Franck Scipion (2011, párr. 8), indica que el cambio de tipografías es más fácil de leer y ayuda a los ojos cansados a despertarse.

Antonio

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z
a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
ı”·\$%&/()=?¿*^Ç”_::;

Oswald light

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z
a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
ı”·\$%&/()=?¿*^Ç”_::;

3.1.4.1 Tamaño de caja tipográfica

Los tamaños tipográficos a utilizar en este proyecto son 27pt para los títulos y 15pt para los textos. Los tamaños mínimos a utilizar para las dos fuentes son de 9px.

Antonio

FUENTE PARA PANTALLA EN TAMAÑO PEQUEÑO (9PX)
f fuente para pantalla en tamaño pequeño (9px)

Oswald Light

FUENTE PARA PANTALLA EN TAMAÑO PEQUEÑO (9PX)
f fuente para pantalla en tamaño pequeño (9px)

3.1.5 Color

En el artículo de Franck Scipio (2011, párr. 65 - 66) alerta sobre el hecho de que hay lectores que suelen imprimir los libros digitales y que por eso los tonos blanco y negro deben dominar, y que los enlaces tienen que ir en color azul bien visible. Estas ideas son ratificadas por Verónica Valenzuela (2015, párr. 30 -31) desde el punto de vista del contraste, el texto en negro y el fondo blanco da una legibilidad más alta y caso contrario se debe usar en lugares con menos palabras porque la vista tiende a cansarse con más facilidad. Igualmente Eva Heller (2013, p. 108) al hacer referencia al color, indica que de toda la gama existente el color verde es el color de los negocios

florecientes, convirtiéndose así en un símbolo que puede desarrollarse y prosperar.

Por eso se establece que los colores a utilizar en la portada son el negro, verde y blanco, al igual que en la parte interna del libro, donde se determina que el fondo es blanco y los textos en negro a excepción de las páginas divisorias de proyectos en las que el color de fondo es el negro y los títulos en verde y los textos en blanco, para la tipografía se utilizan dos tonos de verde. (figura 21)

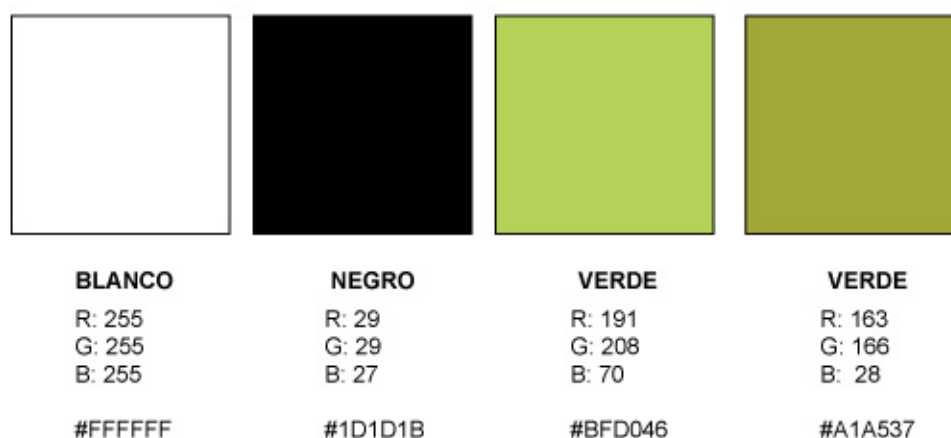


Figura 21: Color

Fuente: Elaboración propia

3.1.6 Fotografías

Enrique Villaseñor (2015, párr. 1) señala que la retórica fotográfica como expresión del mensaje tiene una finalidad persuasiva, comunicativa o estética. Tomando en cuenta este principio se hace uso de la figura retórica de la antítesis o contraste, con la que sumado a la psicología del color haciendo

uso del tono blanco como sinónimo de luz y el tono negro como sinónimo de oscuridad (Heller E, p. 129) para definir la fotografía idónea de los protagonistas del proyecto.

La técnica fotográfica que se utiliza es la de retratos en blanco y negro con Split Light que es un tipo de iluminación de retratos, la cual consiste en iluminar un lado del rostro y el otro quede totalmente oscurecido, para esto se coloca una fuente de luz en el perfil de la persona que se desea iluminar (luz dura) y a 90° la cámara (S.N. 2014, párr. 18). Para deshacerse del efecto dramático que da este tipo de iluminaciones se realiza las fotografías en primer plano.

Al igual que el ejemplo del primer proyecto similar, mencionado anteriormente (libro Emprendedores), las fotografías se las coloca en dos páginas para darle protagonismo a la imagen del emprendedor (figura 22).

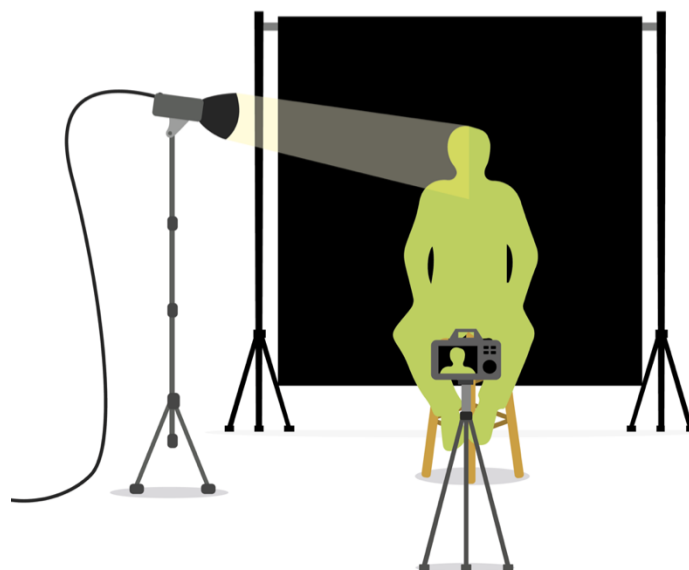


Figura 22: Iluminación - vista frontal

Fuente: Elaboración propia

3.2 Desarrollo de bocetos o artes iniciales.

Contenido

El inicio de los bocetos parte de la aplicación de la retícula en el formato escogido para la elaboración del libro. El primer paso de este proceso es la elaboración de bocetos de retículas a mano alzada (figura 23).

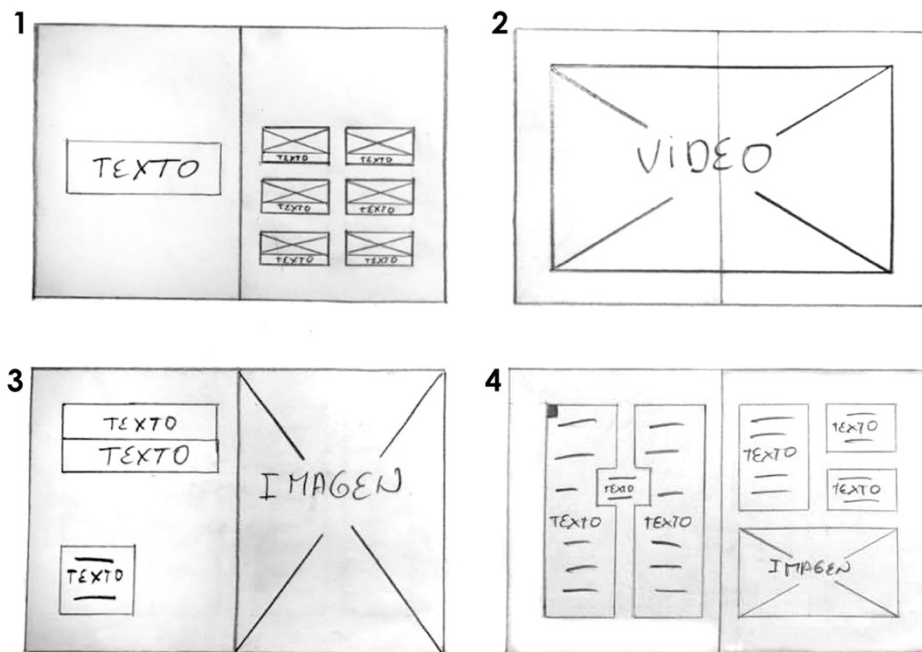


Figura 23: Boceto 1

Fuente: Elaboración propia

Obtenido el boceto se procede a la digitalización por medio de software de diagramación Adobe InDesign CC (figura 24).

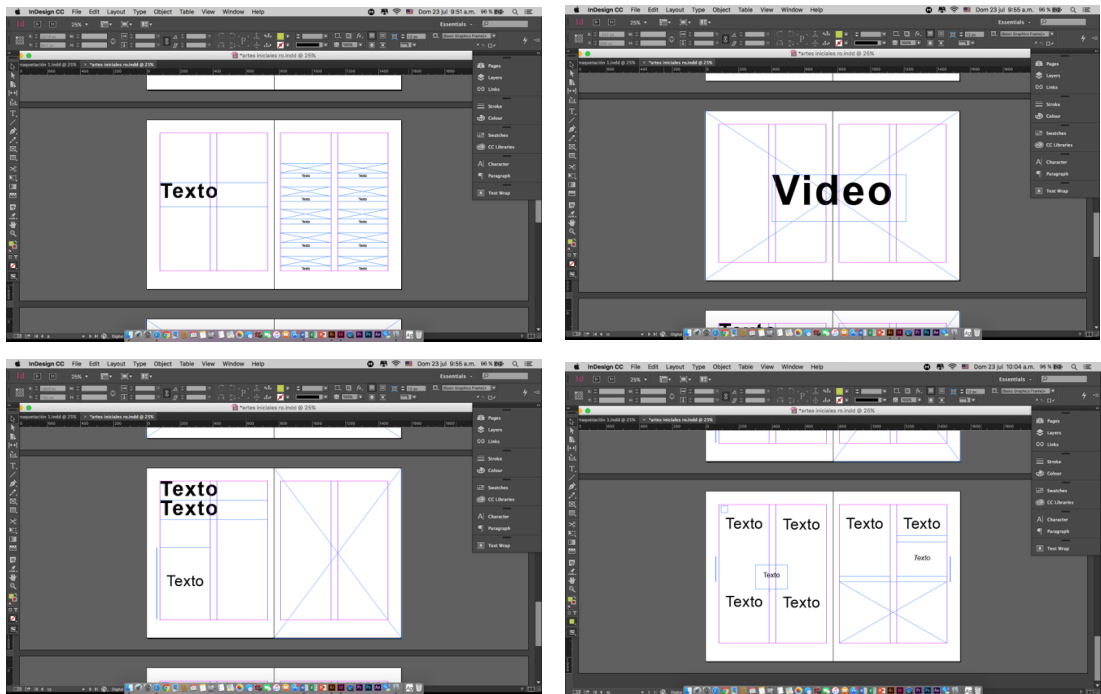


Figura 24: Digitalización de boceto 1

Fuente: Elaboración propia

El siguiente paso es la aplicación de los criterios de diseño en cuanto a cromática, tipografía y fotografía a la retícula establecida (figura 25).

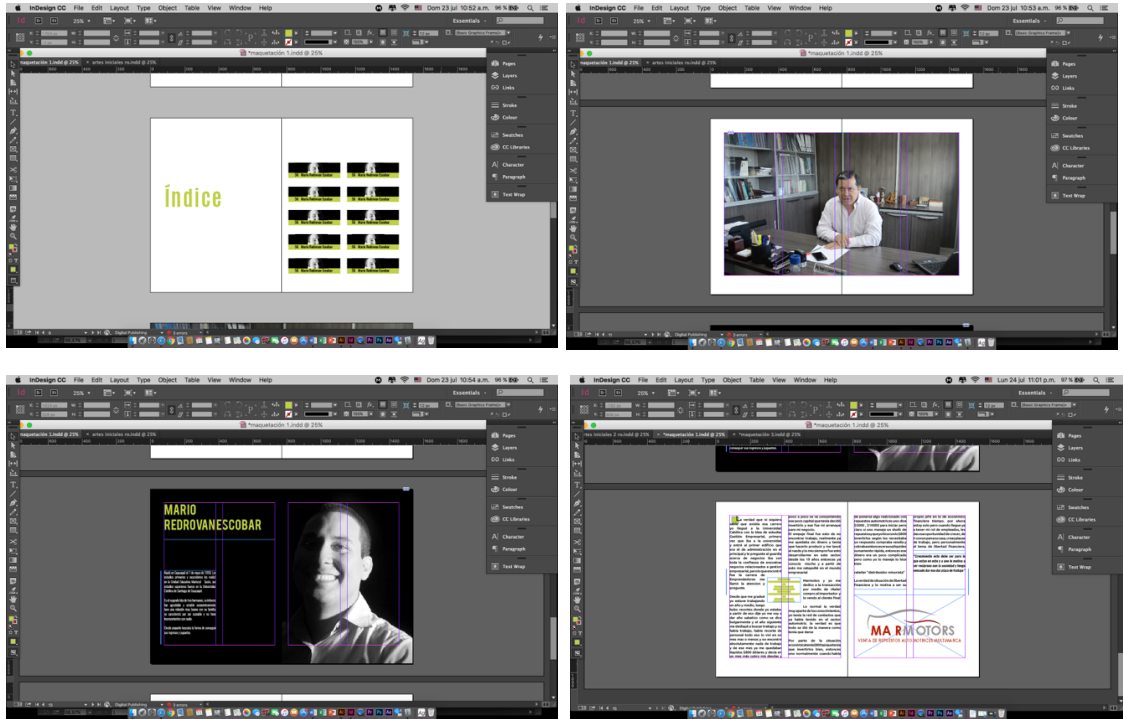


Figura 25: Diseño de boceto 1

Fuente: Elaboración propia

Al igual que en el caso anterior para las siguientes propuestas se procede con la misma secuencia de pasos (figura 26).

PROPUESTA 2

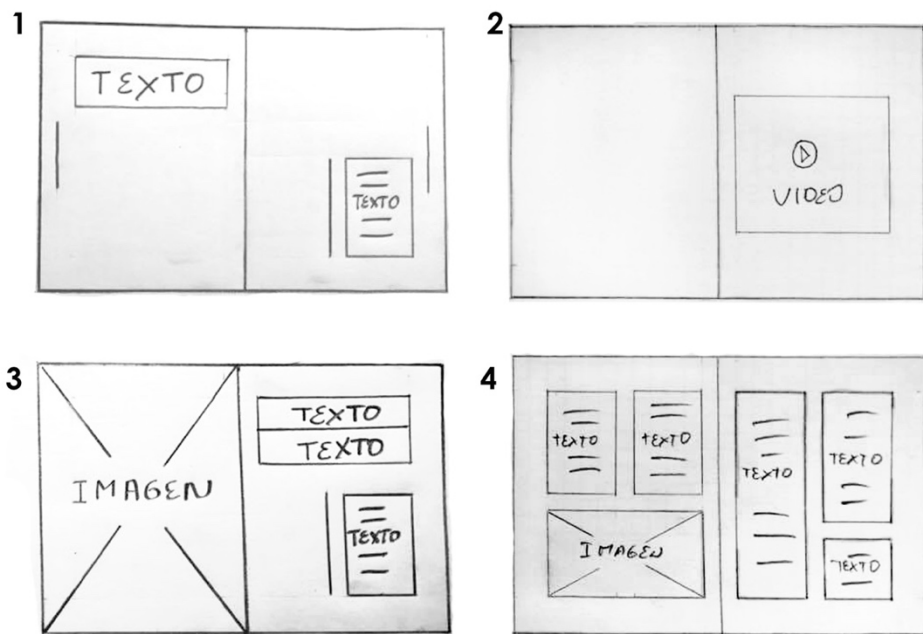


Figura 26: Boceto 2

Fuente: Elaboración propia

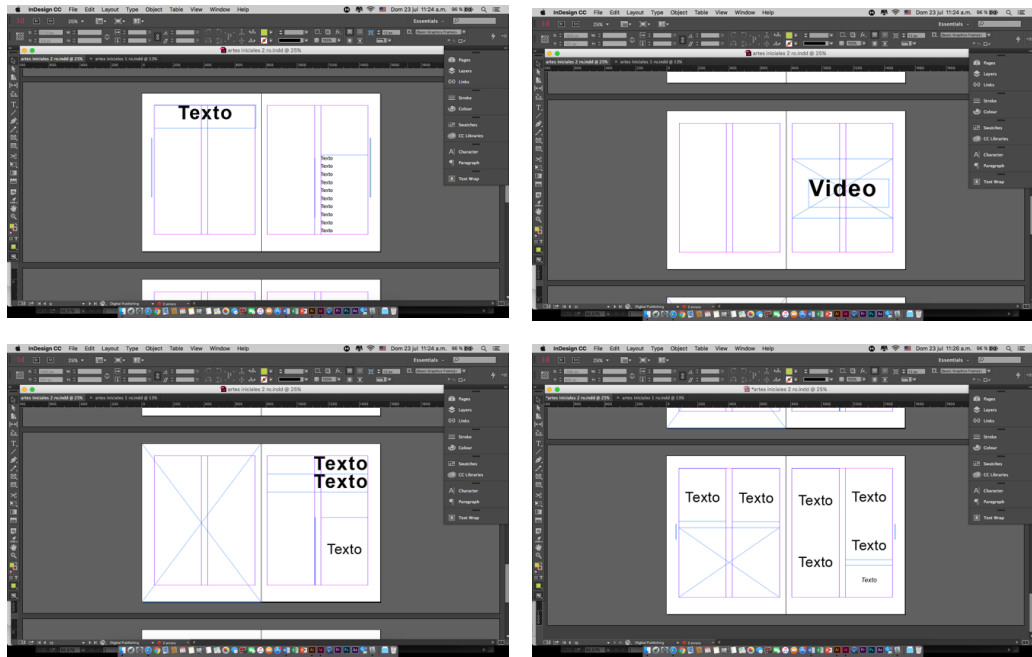


Figura 27: Digitalización de boceto 2

Fuente: Elaboración propia

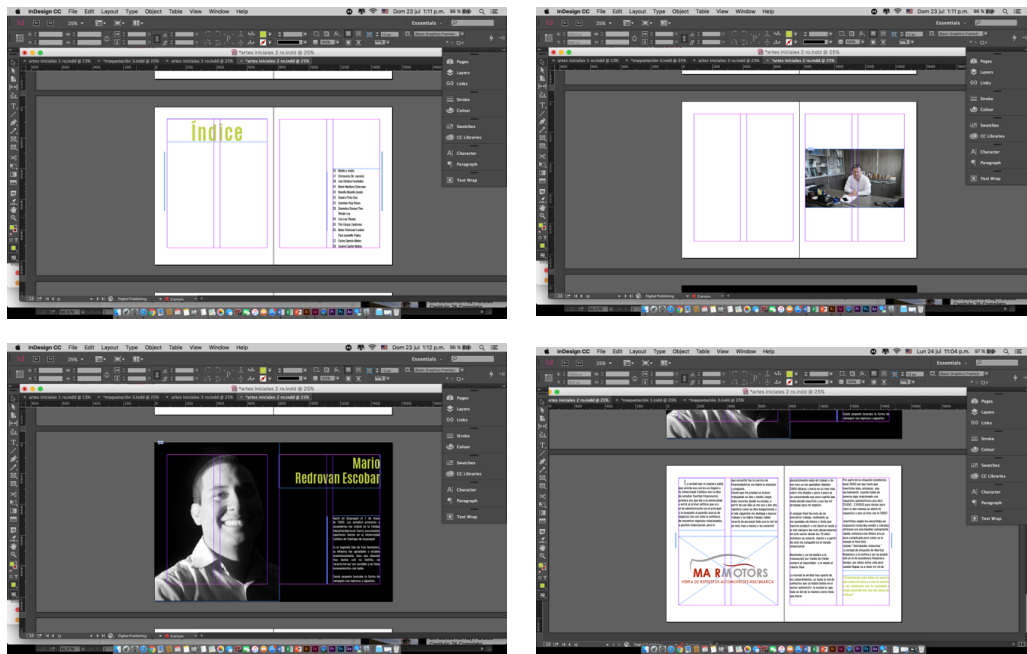


Figura 28: Diseño de boceto 2

Fuente: Elaboración propia

PROPUESTA 3

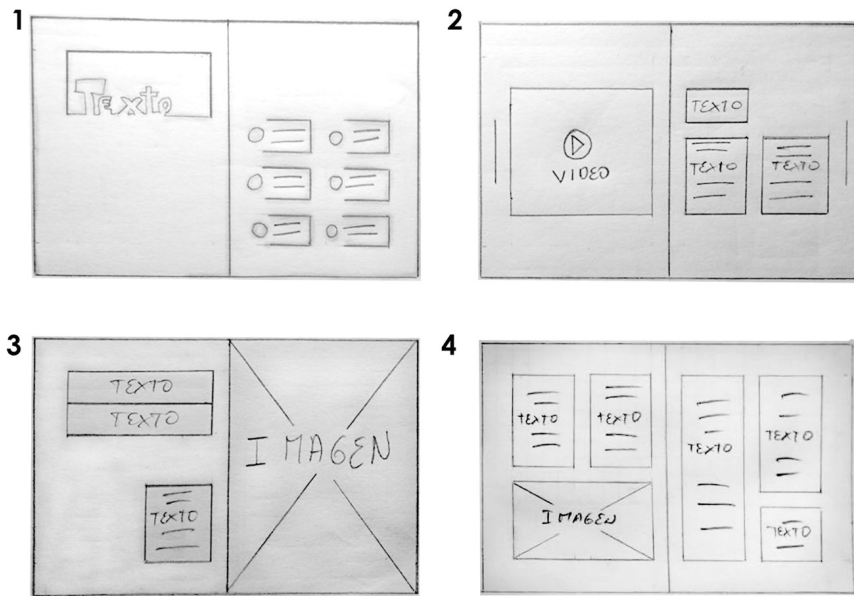


Figura 29: Boceto 3

Fuente: Elaboración propia

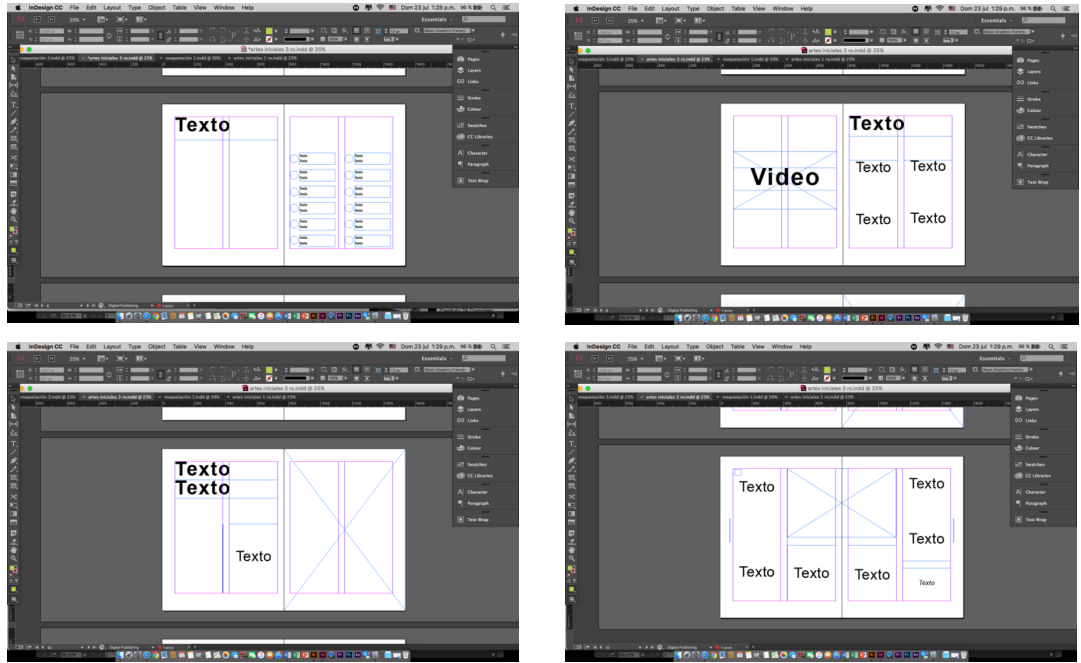


Figura 30: Digitalización de boceto 3

Fuente: Elaboración propia

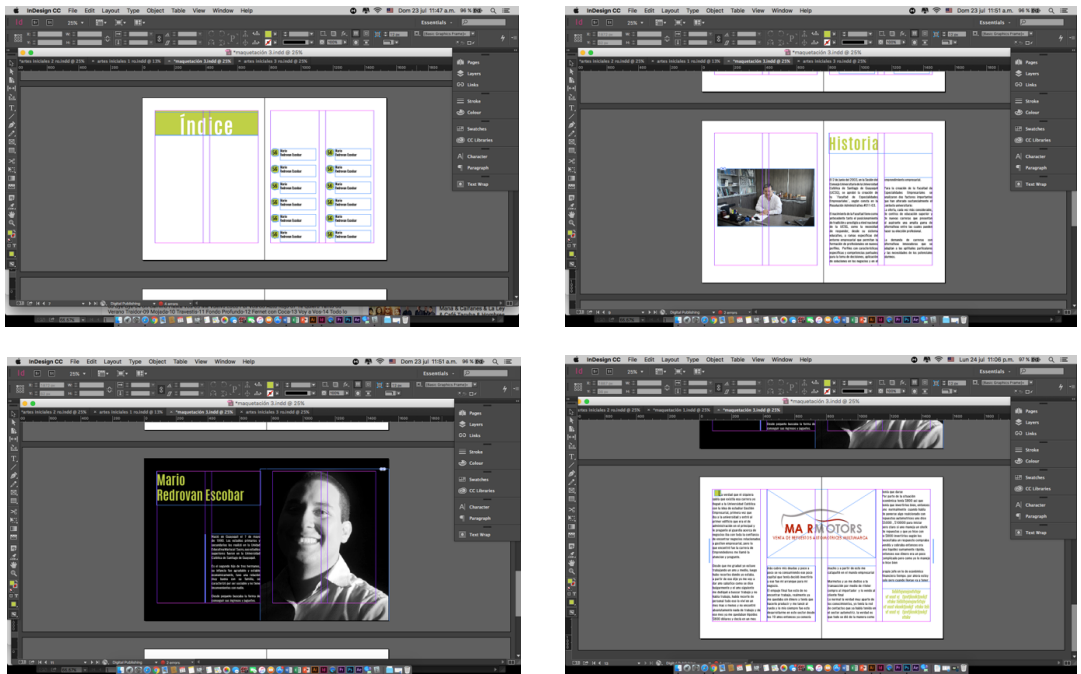


Figura 31: Diseño de boceto 3

Fuente: Elaboración propia

Portada.

Para el desarrollo de bocetos de portadas se inicia con la realización de 4 propuestas a mano alzada (figura 32).

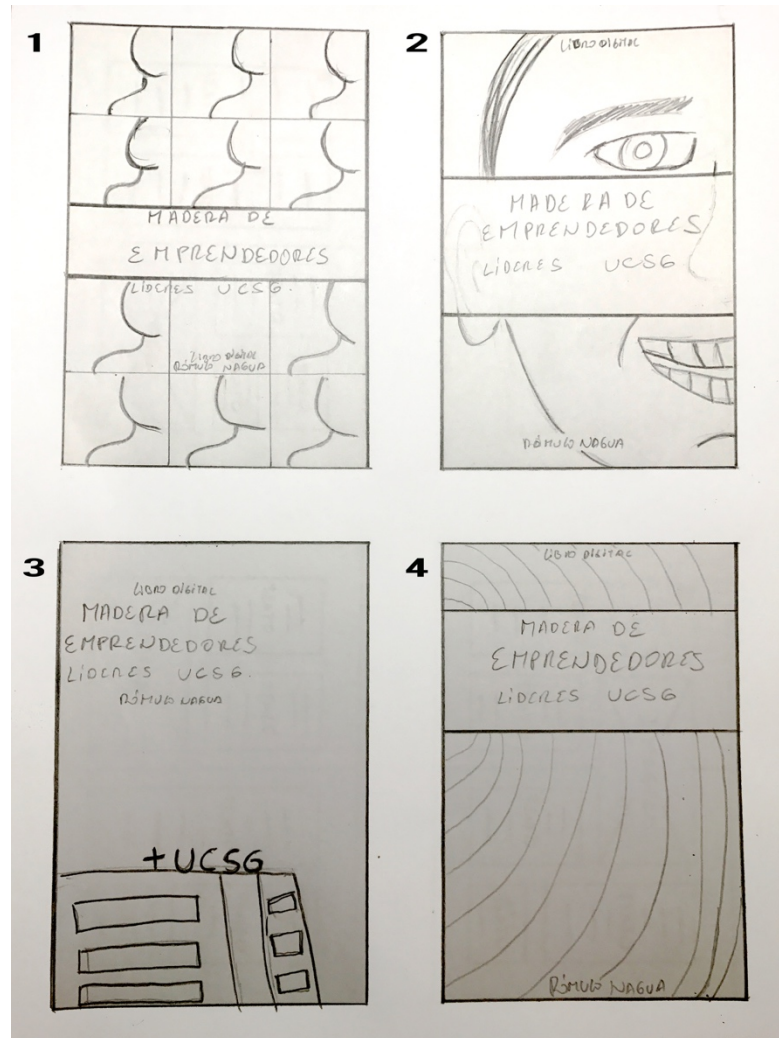


Figura 32: Boceto de portadas

Fuente: Elaboración propia

Al igual que en el contenido, luego de realizar los bocetos se procede a la digitalización de las propuestas, por medio de software de diagramación Adobe Photoshop CS6 (figura 33).



Figura 33: Diseño de portadas

Fuente: Elaboración propia

3.3 Evaluación de artes iniciales.

La evaluación de artes iniciales se la realiza en dos partes. La primera evaluación se ejecuta por medio de entrevistas (ver anexo 17) a los diseñadores y docentes de la carrera de Gestión Gráfica, Director de la carrera de Gestión gráfica y Director del Centro de Publicaciones de la UCSG con el objetivo de obtener una propuesta gráfica definitiva para el contenido del producto final (imagen 34).

En esta evaluación los ítems a considerar son:

- Índice.
- Video.
- Modo de lectura.
- Inicio de capítulo.
- Información.



Figura 34: Evaluación de artes iniciales

Fuente: Elaboración propia

Se realiza la segunda evaluación para definir la portada del libro (ver anexo 18), la cual también se hace a través de entrevistas en las que intervienen el Director de la carrera de Gestión Gráfica Publicitaria, Director del Centro de Publicaciones y Director de la carrera de Emprendimiento, así como también un Focus Group a través de la red social WhatsApp a los emprendedores que participan dentro del proyecto (figura 35).

En esta evaluación se considera la integración del texto y los elementos visuales según lo indica Robin Landa (2010, pág. 176).



Figura 35: Evaluación portada de libro.

Fuente: Elaboración propia

Con los datos obtenidos y las observaciones que realizaron los entrevistados en las evaluaciones, se procede al análisis de los mismos para así definir la portada y diagramación más acertada para el producto final del proyecto.

3.4 Desarrollo de propuesta gráfica inicial.

Portada.

En base a los resultados de las entrevistas y el Focus Group de la evaluación de las artes iniciales la portada a utilizarse es la propuesta #1 (ver anexo 18). En esta se evidencia el uso de dos tipografías Sans- Serif, la primera Bebas – Regular para el título y Ubuntu – Light para subtítulo y texto complementario por su legibilidad y leibilidad en medios digitales (figura 36).



Figura 36: Portada de libro

Fuente: Elaboración propia

Contenido.

De acuerdo al resultado obtenido en las entrevistas de evaluación de artes iniciales (ver anexo 17), la propuesta a realizar es la opción “C” para índice, opción “C” para vídeo, opción “B” del modo de lectura, opción “B” para los inicios de capítulo y opción “C” para la redacción de texto con los cambios sugeridos por los evaluadores (figura 37)

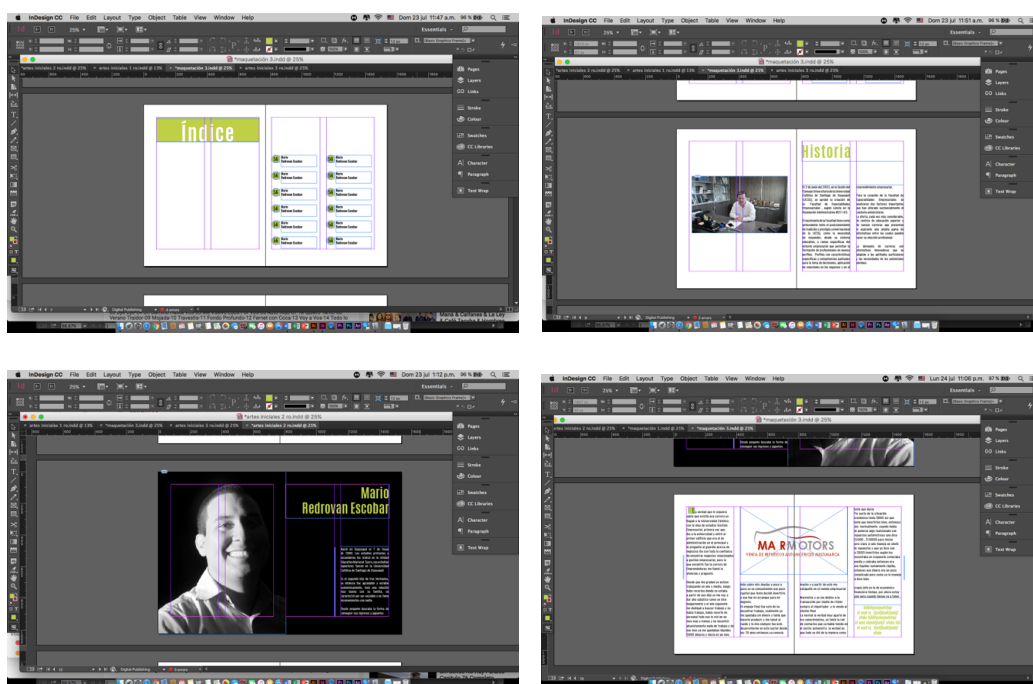


Figura 37: Diseño de contenido

Fuente: Elaboración propia

Las páginas en su mayoría tienen fondo blanco con tipografía Sans-Serif en tono negro para bloques de texto, a excepción de las páginas de inicio de capítulo que constan de fondo negro con bloque de texto en tono blanco, la tipografía de los títulos también es Sans-Serif con color verde al igual que los aditamentos.

Debido a la observación de los evaluadores, las tipografías planteadas son demasiado compactas, dificulta la legibilidad, se modificarán e implementarán las tipografías propuestas para la portada del libro.

3.5 Desarrollo de línea gráfica definitiva.

Basándose en las observaciones y sugerencias realizadas por los evaluadores en la propuesta gráfica inicial, se consideran los siguientes aspectos a modificar para la obtención de resultados idóneos a la propuesta final.

Portada.

El diseño de la portada parte de una retícula modular de fotografías en blanco y negro sobre un fondo en tono negro, en la mitad de esta se encuentra una franja en color verde sobre la cuál se ubica el título del libro en tono blanco, bajo esta franja se encuentra el subtítulo del libro también en tono blanco.

Complementario a estos elementos en la parte inferior de la portada hay un bloque de texto más, en la que se describe la característica del libro con tipografía en tono blanco y el nombre el autor en color verde.

La tipografía planteada cumple las características adecuadas de legibilidad, el subtítulo es modificado de light a bold para resaltar el contraste con el fondo de la propuesta y de esta manera obtenga mayor legibilidad (figura 38).



Figura 38: Mesa de trabajo – Portada

Fuente: Elaboración propia

Para la frase “Madera de Emprendedores” se utiliza la tipografía Bebas tipo regular en mayúsculas con tamaño 31 puntos y 60 de tracking, con un salto de línea de 44 puntos (figura 39).

MADERA DE EMPRENDEDORES

Figura 39: Título – Portada

Fuente: Elaboración propia

En la frase “LÍDERES UCSG” se emplea la tipografía Ubuntu tipo bold en mayúsculas con tamaño 13 puntos y 1100 de tracking (figura 40).

L Í D E R E S U C S G

Figura 40: Subtítulo – Portada

Fuente: Elaboración propia

La descripción del tipo de libro tiene tipografía Ubuntu tipo light con tamaño 12 puntos y 25 de tracking (figura 41).

Libro digital

Figura 41: Descripción del libro

Fuente: Elaboración propia

Para el nombre del autor se utiliza la tipografía Ubuntu tipo light con tamaño 9 puntos y 100 de tracking (figura 42).

RÓMULO NAGUA CHÁVEZ

Figura 42: Nombre - Autor del libro

Fuente: Elaboración propia

Contraportada.

El diseño de la contraportada es en tono negro con una franja de color verde a la misma altura que se encuentra ubicada la franja de la portada, en la parte superior y centrado esta ubicado el logotipo de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, y sobre la franja verde el logotipo de la Carrera de Emprendedores también centrado (figura 43).

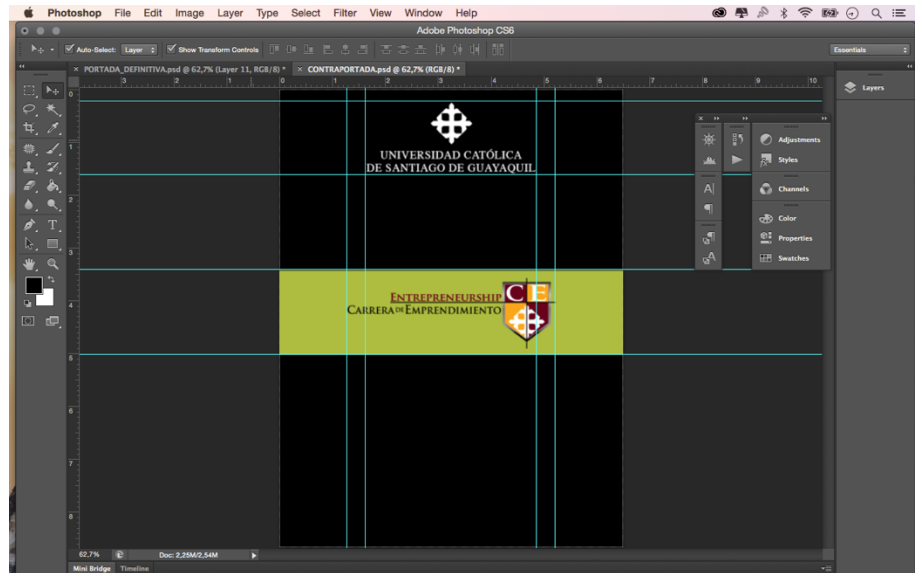


Figura 43: Mesa de trabajo – Contraportada

Fuente: Elaboración propia

Contenido.

La tipografía que se usa para el contenido es Bebas tipo regular en color verde para los títulos, a esta se le adiciona la tilde de la tipografía Antonio tipo bold, debido a que carece de este signo, para los bloques de texto se hace uso de la tipografía Ubuntu tipo regular e italic en colores blanco, negro y verde.

Bebas - Regular

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

¡ ¢ £ ¤ ¥ % & / () = ? ¿ ¡ ¢ * ^ Ç ¨ _ : ;

Ubuntu - Regular

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z
a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
! " \$ % & ' () = ? @ ^ _ ` ; ' ,

Ubuntu - Italic

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z
a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
! " \$ % & ' () = ? @ ^ _ ` ; ' ,

Antonio - Bold

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z
a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
! " \$ % & ' () = ? @ ^ _ ` ; ' ,

La diagramación interna consta de las siguientes medidas:

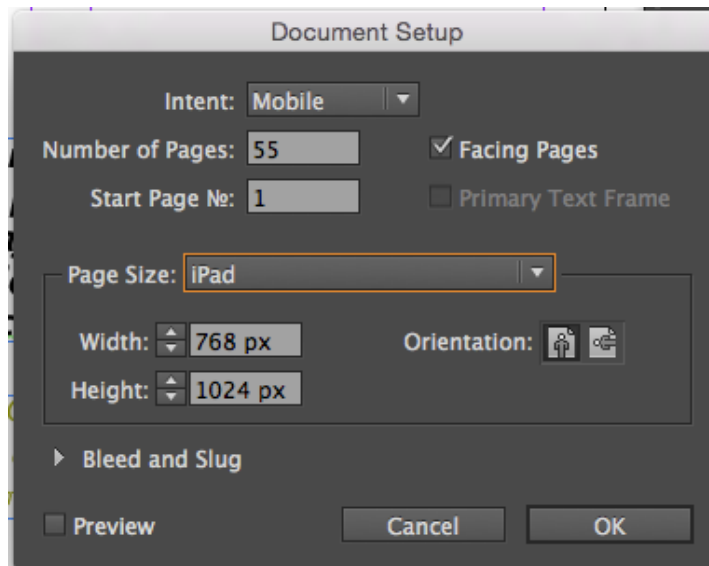


Figura 44: Ajustes de documento

Fuente: Elaboración propia

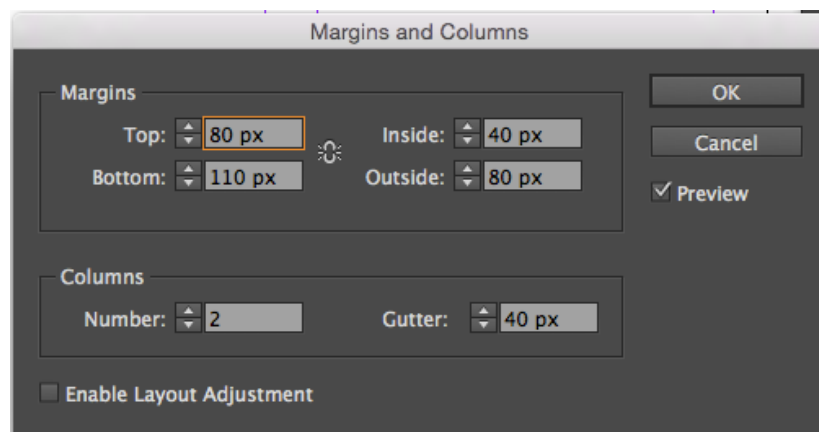


Figura 45: Márgenes y columnas

Fuente: Elaboración propia

De cada emprendedor al que se hace referencia se le asignará cuatro páginas las dos primeras son para la fotografía y biografía, las dos siguientes para la historia del emprendimiento y las fotografías del mismo.

En las páginas de inicio de capítulo el fondo es en tono negro y en la parte inferior se observan los botones de navegación del libro (figura 46), en las páginas de la historia del emprendimiento se observan los número de página en los márgenes externos y los botones al igual que en el resto de páginas en la parte inferior (figura 47).



Figura 46: Inicio de capítulo

Fuente: Elaboración propia



Figura 47: Bloques de texto – Contenido

Fuente: Elaboración propia

Fotografía.

Se tomaron fotografías en primer plano, ángulo recto e iluminación Split Light con fondo negro a cada uno de los protagonistas del libro, a las cuales posteriormente se les realiza un cambio en el modo de color a escala de grises (figura 48).

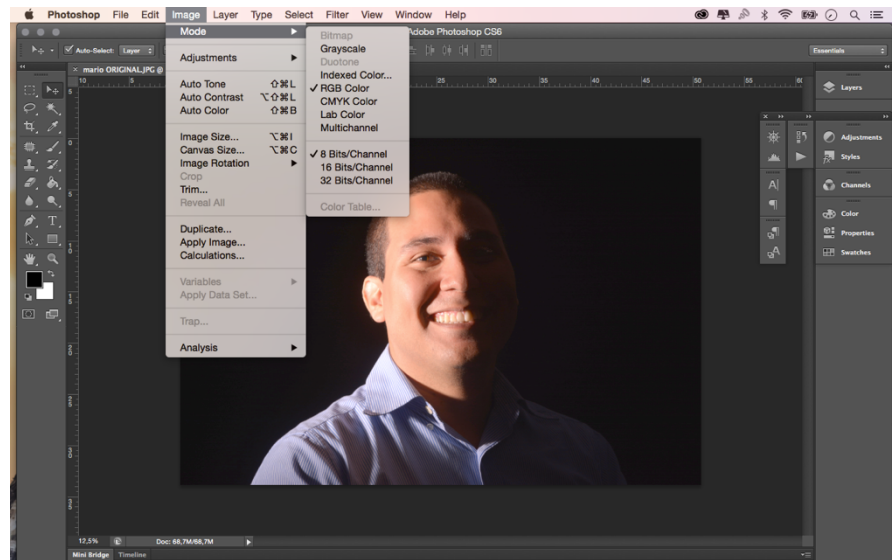


Figura 48: Retoque fotográfico

Fuente: Elaboración propia

Para culminar el proceso se modifican los niveles, obteniendo así el resultado esperado (figura 49).

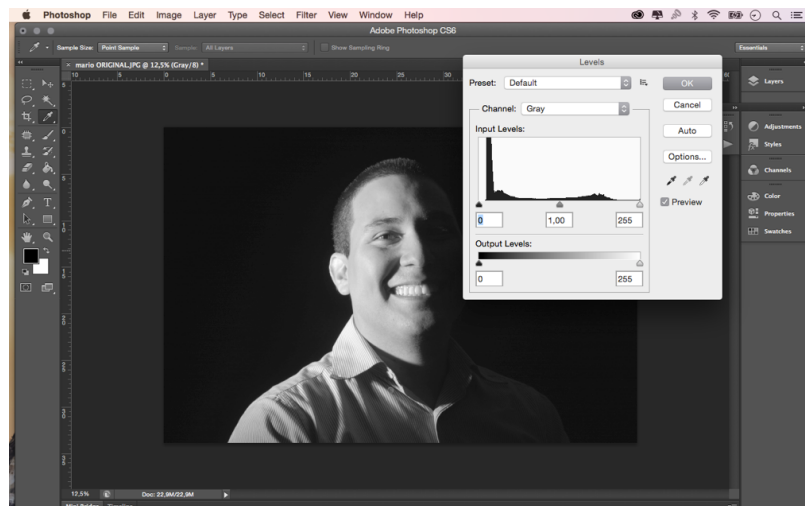


Figura 49: Manipulación de niveles

Fuente: Elaboración propia

3.6 Arte final de las piezas gráficas

A continuación se exponen algunas secciones que conforman el libro.

Portada

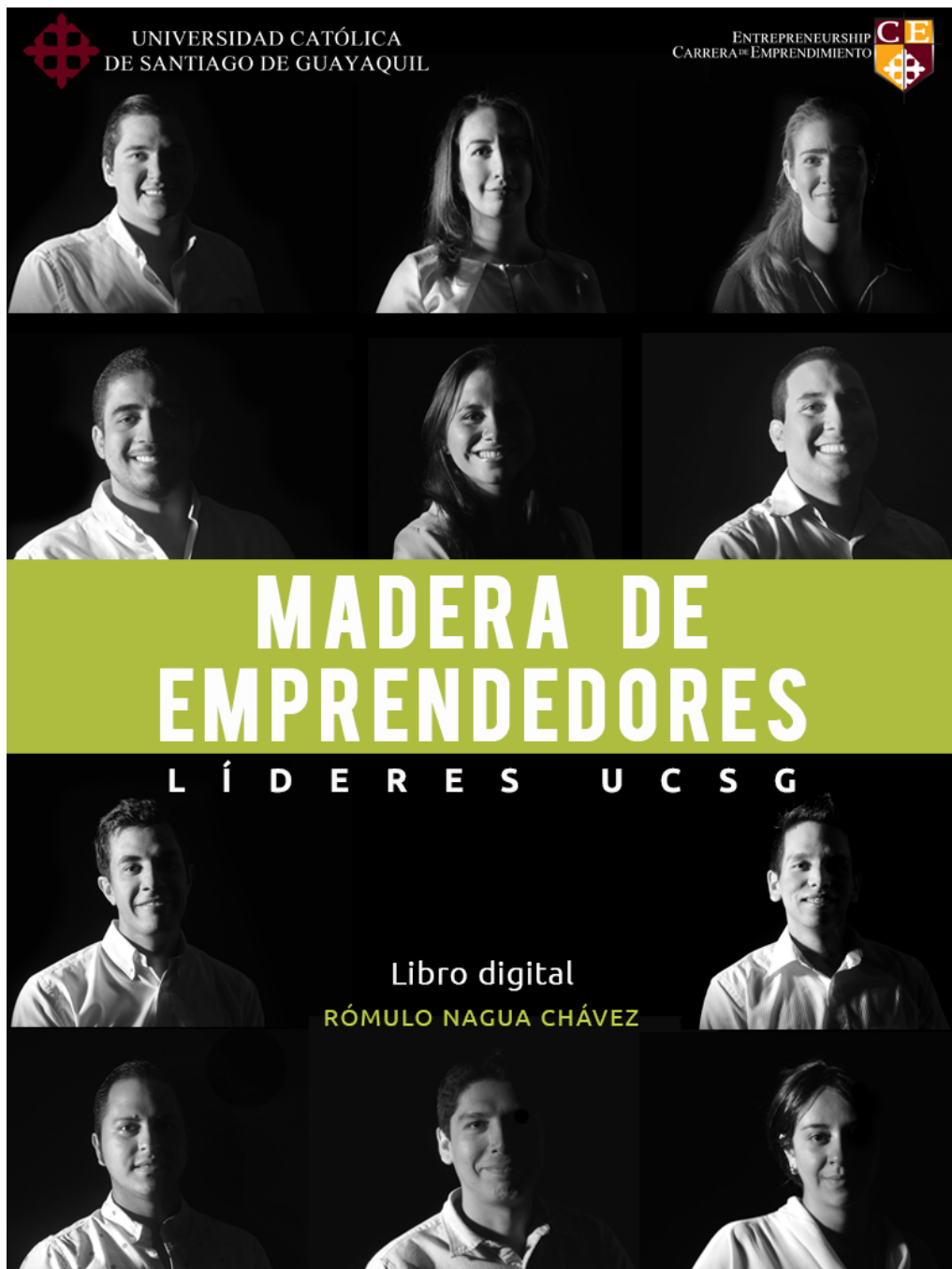


Figura 50: Portada final

Fuente: Elaboración propia

Prefacio



Figura 51: Prefacio

Fuente: Elaboración propia

Historia



Figura 52: Historia

Fuente: Elaboración propia

Índice

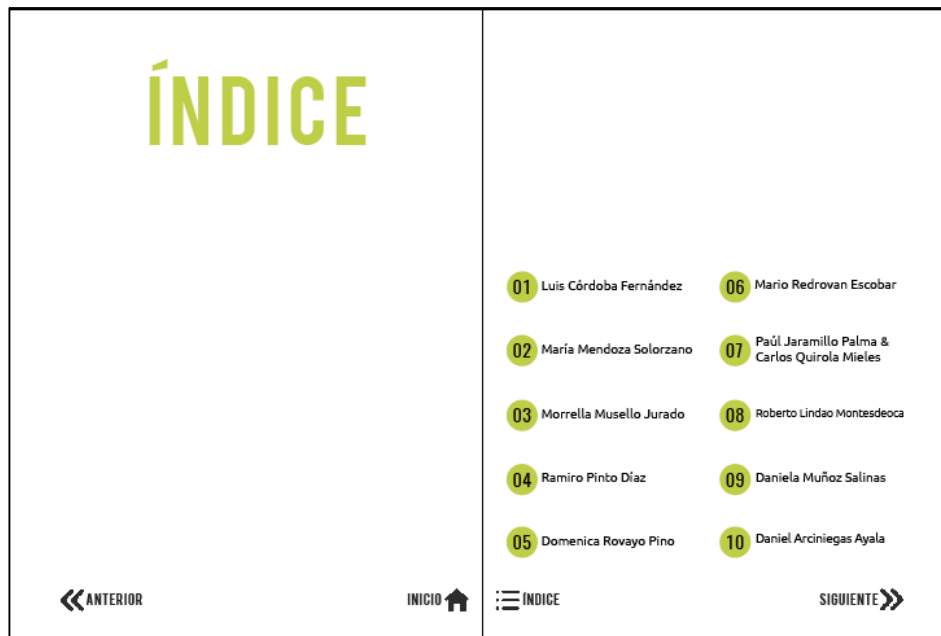


Figura 53: Índice

Fuente: Elaboración propia

Video



Figura 54: Video

Fuente: Elaboración propia

Inicio de capítulo



Figura 55: Inicio de capítulo

Fuente: Elaboración propia

Desarrollo de capítulo



Figura 56: Contenido

Fuente: Elaboración propia

Contraportada

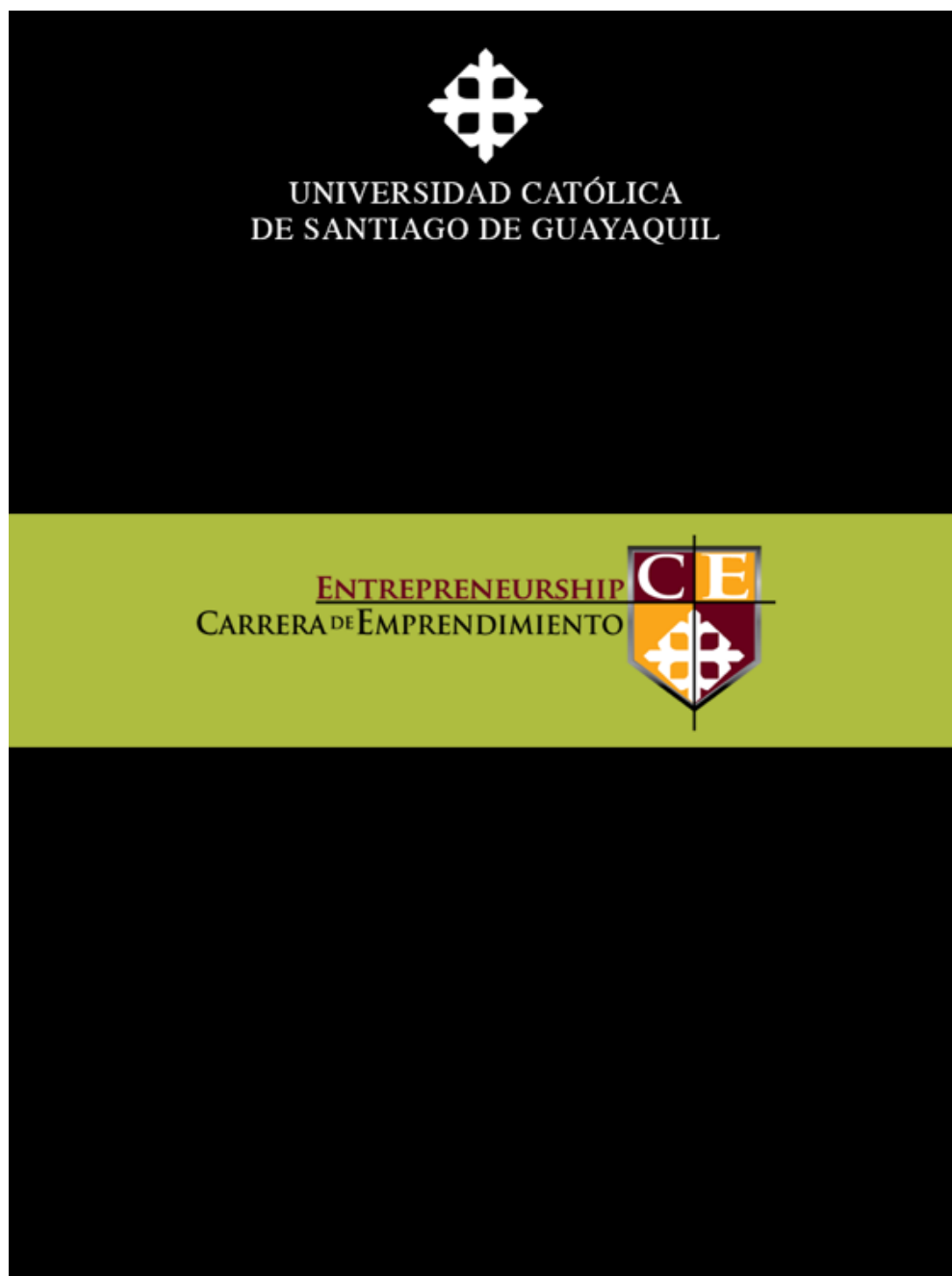


Figura 57: Contraportada

Fuente: Elaboración propia

3.7 Implementación y verificación de las piezas gráficas

3.7.1 Implementación



Figura 58: Presentación física del libro

Fuente: Elaboración propia



Figura 59: Visualización interna

Fuente: Elaboración propia

3.7.2 Verificación

La verificación del libro digital se la realiza con el Director del Centro de Publicaciones de la UCSG, el cuál analizó los elementos interactivos, diagramación, fotografías y color planteados en la elaboración del libro.

Los resultados obtenidos son positivos debido a los comentarios obtenidos al evaluar el producto, cumpliendo así con los objetivos planteados en este desarrollo y siendo el pionero en la elaboración de material gráfico que evidencie los proyectos desarrollados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG.

3.8 Producto Final



Figura 60: Presentación libro 1

Fuente: Elaboración propia



Figura 61: Presentación libro 2

Fuente: Elaboración propia

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

De acuerdo a la investigación documental realizada, se concluye que la diagramación de un libro digital, no difiere mucho de la de un libro físico, puesto que ambas poseen estructuras similares

Elaborar un material gráfico en el que se evidencien la calidad de profesionales que aporta la Universidad Católica a la sociedad, realza la labor de la institución.

Los emprendedores que participaron en el proyecto, se sienten satisfechos al saber que por este medio servirá de ejemplo para alguien más.

4.2 Recomendaciones

Se sugiere usar software actualizado para la diagramación de un medio digital.

Se debe tomar en cuenta la elección de tipografía para los medios digitales, debido a que deben ser legibles y leíbles en tamaños pequeños.

Debido al auge digital que atraviesa la sociedad actual, se debería realizar proyectos similares a estos enfocados a la interactividad y accesibilidad.

Se invita a que se replique este proyecto a medida que nuevos emprendedores se gradúan e inician sus empresas.

5 BIBLIOGRAFÍA

Hernández, R. Fernández, C. y Pilar, M. (2010) *Metodología de la investigación*. (Vol. quinta). (Q. e. Pdf Archivo, Ed.) DF, México: INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C.V.

Metro Ecuador (2017, s.f.). Ecuador, país de jóvenes emprendedores. *Metroecuador.com.ec*. Recuperado de <https://www.metroecuador.com.ec/ec/noticias/2017/01/16/ecuador-pais-emprende.html%20http://dle.rae.es/?id=Esip2Nv>

Bóveda, J. (2004). El emprendedor y las pequeñas empresas. *Rev. Futuros*, 2(6). Recuperado de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:czRqvwGm6cEJ:https://waldohuanca.files.wordpress.com/2010/03/el-emprendedor-y-las-pequec3b1as-empresas.doc+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec>

Villaseñor, E. (2015). LA FOTOGRAFÍA PERIODÍSTICA MEXICANA EN EL MARCO DE LA BIENAL DE FOTOPERIODISMO. *Fotografía, comunicación y retórica*. Recuperado de <http://www.fotoperiodismo.org/BIENAL/INVESTIGACION/PDFSWEB/retorica.pdf>

Instituto Tecnológico y Gráfico Tajamar (2017). *Edición de libros digitales*. Disponible de <http://www.editoresmadrid.org/media/36706/seminario-1.pdf>

Baéz, J. (2007). *Investigación cualitativa* [Formato digital]. Recuperado de https://books.google.es/books?id=7IVYmVI96F0C&dq=investigaci%C3%B3n+cualitativa+-+entrevistas&hl=es&source=gbs_navlinks_s

Universidad de Palermo (2014). *Emprendedores*. Disponible de http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/vista/detalle_publicacion.php?id_libro=497

Fundación Universitaria Los Libertadores (2013). *Doble página*. Disponible en https://issuu.com/revistadoblepagina/docs/diagramacion_avance_03

pdfPictures (2017). *Calgary Economic Development e Brochure*. Disponible en <http://www.pdfpictures.com/>

Roig, N., & perfil, V. (2011). *CATÁLOGO SPLITBOARD 2011-2012*. Recuperado de <http://allradicalmountain.blogspot.com/2011/12/catalogo-splitboard-2011-2012.html>

Saco Oliveros (2016). *Prospesto informativo*. Disponible en <http://www.sacooliveros.edu.pe/index.php/academias-ciclos>

RedUSERS (2015). *Creación de publicaciones digitales*. Disponible en https://issuu.com/redusers/docs/issuu_lpcse17

Scipion, F. (2011). *¿Cómo diseñar y maquetar un libro electrónico?*. Disponible en <https://www.lifestylealcuadrado.com/como-disenar-y-maquetar-un-libro-electronico/>

Pérez, M. (2014). *La Guía Completa Para Iluminar Tus Retratos*. Disponible en <http://www.blogdelfotografo.com/la-guia-completa-para-iluminar-tus-retratos/>

Samara, T. (2008). *Diseñar con y sin retícula*. Barcelona, España: Editorial Gustavo Gili, SL

Haslam, A. (2010). *Creación, diseño y producción de libros*. Barcelona, España: Blume

Landa, R. (2010). *Diseño gráfico y publicidad fundamentos y soluciones*. Madrid, España: GRUPO ANAYA S.A.

Heller, E. (2008). *Cómo actúan los colores sobre el sentimiento y la razón*.
Barcelona, España: Editorial Gustavo Gili, SL

Metro ecuador(2017, s.f.). Ecuador, país de jóvenes emprendedores.
Metroecuador.com.ec. Recuperado de

El Comercio (2017, 6 enero). Apoyo al emprendedor se priorizará.
Recuperado de <http://www.elcomercio.com/actualidad/emprendimientos-candidatos-elecciones-presidencia-ecuador.html>.

6 ANEXOS

ANEXO 1: Base de datos de la Carrera de Emprendimiento período 2012 - 2016.

VIII PROMOCIÓN							
#	APELLIDOS	NOMBRES	CEDULA	CELULAR	TELEFONO	FECHA DE GRADUACIÓN	CORREO
1	ANDRADE LEON	ORNELLA	98871982	98871982	98871982	21/12/2015	ornella_andrade@univa.edu.ec
2	BENAVIDES ANDRADE	GIANELA YAMILET	98872078	98872078	98872078	21/12/2015	gbenavides@univa.edu.ec
3	CÓRDOVA FERNANDEZ	LUIS EDUARDO	98872084	98872084	98872084	21/12/2015	luis_cordova@univa.edu.ec
4	CUNALEMA POZO	FATIMA ESTEFANIA	98872224	98872224	98872224	21/12/2015	fatima@univa.edu.ec
5	FARIÑO CORTÉZ	JUAN DAVID	98872252	98872252	98872252	21/12/2015	juan@univa.edu.ec
6	FIRMAT FARIÑO	GALO RICARDO	98872258	98772258	98872258	21/12/2015	galo_firmat@univa.edu.ec
7	GUERRERO VITERI	ANDRÉS ALEJANDRO	98872272	98772272	98772272	21/12/2015	andres@univa.edu.ec
8	HEREDIA MENEZES	FRANCISCO ADRIÁN	98872288	98872288	98872288	21/12/2015	francisco@univa.edu.ec
9	LUQUE ZAMBRANO	MELISSA LUCIA	98872328	98872328	98872328	21/12/2015	melissa_luque@univa.edu.ec
10	MENDOZA SOLORZANO	MARÍA DOLORES	98872332	98872332	98872332	21/12/2015	mendoza@univa.edu.ec
11	MUÑOZ PINCAY	MELISSA KATHERINE	98872338	98872338	98872338	21/12/2015	melissa@univa.edu.ec
12	MUSELLO JURADO	MORELLA CRISTINA	98872342	98772342	98772342	21/12/2015	morella@univa.edu.ec
13	NUÑEZ DEL ARCO NIETO	RICARDO MAURICIO	98872348	98872348	98872348	21/12/2015	ricardo@univa.edu.ec
14	PINTO DIAZ	RAMIRO FERNANDO	98872352	98872352	98872352	21/12/2015	ramiro@univa.edu.ec
15	POZO OLVERA	KATTYA ESTEFANIA	98872358	98772358	98772358	21/12/2015	katty@univa.edu.ec
16	ROJA REYES	JONATHAN ALEXANDER	98872362	98872362	98872362	21/12/2015	jonathan@univa.edu.ec
17	ROVAYO PINO	DOMENICA ALEJANDRA	98872368	98772368	98772368	21/12/2015	domenica@univa.edu.ec
18	SUAREZ MARTINEZ	GUSTAVO XAVIER	98872372	98772372	98772372	21/12/2015	gustavo@univa.edu.ec
19	SUÁREZ RIVERA	PATRICIA LEONOR	98872378	98872378	98872378	21/12/2015	patricia@univa.edu.ec
20	VARGAS RIBADENEIRA	DAYANA ELIZABETH	98872382	98772382	98772382	21/12/2015	dayana@univa.edu.ec

IX PROMOCIÓN							
#	APELLIDOS	NOMBRES	CEDULA	CELULAR	TELEFONO	FECHA DE GRADUACIÓN	CORREO
1	ALAD RAMÍREZ	KEVIN EDUARDO	98872388	98872388	98872388	21/12/15	kevin@univa.edu.ec
2	CARTUCHI ENCALADA	LADY DONATELA	98872392	98872392	98872392	21/12/15	lady@univa.edu.ec
3	CALLE JIMÉNEZ	JOSELYN DAMARIS	98872398	98772398	98772398	21/12/15	joselyn@univa.edu.ec
4	CARAGUARO MOSCOSO	GINA GABRIELA	98872402	98772402	98872402	21/12/15	gina@univa.edu.ec
5	COELLO LANDIRES	KATHERINE SOPHIA	98872408	98872408	98872408	21/12/15	katherine@univa.edu.ec
6	ESCOLAR CEVALLOS	ELIZABETH CRISTINA	98872412	98772412	98772412	21/12/15	escolar@univa.edu.ec
7	ESTEVEZ PICO	FANNY MARINA	98872418	98772418	98772418	21/12/15	fanny@univa.edu.ec
8	GÁLVEZ ORTEGA	GIANELLA ESTEFANIA	98872422	98872422	98772422	21/12/15	gala@univa.edu.ec
9	GUZMÁN REYES	MARILYN CONNY	98872428	98772428	98772428	21/12/15	marilyn@univa.edu.ec
10	LOAYZA CASTRO	MARÍA GABRIELA	98872432	98872432	98772432	21/12/15	loayza@univa.edu.ec
11	LOU	WENJIE	98872438	98872438	98772438	21/12/15	wenjie@univa.edu.ec
12	LUO THUANG	LINA	98872442	98872442	98772442	21/12/15	luo@univa.edu.ec
13	MENDOZA RENDÓN	MISHELLE DIANA	98872448	98772448	98772448	21/12/15	mendoza@univa.edu.ec
14	QUINTERO ROVAYO	NATALY JANET	98872452	98772452	98772452	21/12/15	quintero@univa.edu.ec
15	SOTOMAYOR QORALA	CÉZAR GUILLERMO	98872458	98772458	98772458	21/12/15	sotomayor@univa.edu.ec
16	VARGAS ZAMBRANO	TITO STEVEN	98872462	98772462	98772462	21/12/15	vargas@univa.edu.ec

X PROMOCIÓN							
#	APELLIDOS	NOMBRES	CEDULA	CELULAR	TELEFONO	FECHA DE GRADUACIÓN	CORREO
1	ALBOLEDA GILLIS	DIEGO VICENTE					
2	BRIONES FREIRE	JOHNNY STEVE					
3	BURGOS ZAMBRANO	RAISHA LISSETTE					
4	CÁRDENAS MORÁN	VICENTE ALBERTO					
5	CEVALLOS ESPINOZA	MARÍA LOURDES					
6	CHORA GARCÍA	JENNIFER ESTEFANIA					
7	CRUZ ALMEIDA	ADRIANA PAOLA					
8	FLOR VERA	GÉNESIS ELIZABETH					
9	GONZALES SOTOMAYOR	SANTIAGO PATRICIO					
11	IZURIETA CHACÓN	GUSTAVO JAVIER					
12	JARAMILLO CUESTA	KATTIA ISABEL					
13	LOAYZA FARAHER	ROBERTO FELIPE					
14	LOOR RAMÍREZ	TATIANA PAOLA					
15	MALDONADO PEÑAHERRERA	MARCO ANTONIO					
16	MOSCOZO GARCÍA	JUAN CARLOS					
17	MUÑOZ SALINAS	DANIELA BELÉN					
18	RAMÍREZ CAMPOVERDE	JOSUE EFRAIN					
19	REDROVAN ESCOBAR	MARIO ALBERTO					
20	RIVAS MADERO	LEONARDO JAVIER					
21	ROMÁN VILLEGAS	ANDRÉS JAVIER					
22	SEGARRA CORDOVA	ANABEL ALEJANDRA					
23	TAPIA HERBOZO	CRISTOPHER JORGE					
24	TIPANTUÑA	GARMICA ELIZABETH					

XI PROMOCIÓN							
#	APELLIDOS	NOMBRES	CEDULA	CELULAR	TELEFONO	FECHA DE GRADUACIÓN	CORREO
1	FARFÁN LÓPEZ	DANIELA SKARLETT					
2	LLANOS LUCIO	INGRID COROLINA					
3	PILATUÑA ZAMBRANO	GLENDA PATRICIA					
4	RIVERA SALAZAR	GIANCARLO					
5	ROSALES CASTILLO	CAROLINA ELIZABETH					
6	SERRANO ARAGUNDI	CARLOS ANDRES					
7	SILVA GARCÍA	PETER ANDY					
8	SOLIS ARAUJO	NADIA CAROLINA					
9	TORO JARAMILLO	MANUEL ANTONIO					
10	ZAVALA MELGAR	KAREN MABEL					
11	BALLA SASNALENA	HENRY JESÚS					
12	BARROS LATA	LEIVER ORLANDO					
13	CÁRRERA TAPIA	LORENA MARIUXI					
14	CHIANG GUERRA	KARINA YELENA					
10	HIDALGO HIDALGO	LIZZETTE STEFANIA					
15	EGAS GARCIA	MARÍA ALEJANDRA					

XII PROMOCIÓN							
#	APELLIDOS	NOMBRES	CEDULA	CELULAR	TELEFONO	FECHA DE GRADUACIÓN	CORREO
1	ALARCON LOOR	NESTOR GUILLERMO	10000000	99999999	2000000	2017/10	nestor12@unab.edu.ec
2	ARTEAGA HIDALGO	JOSE ROBERTO	10000000	99999999	2000000	2017/10	joel_arteaga@unab.edu.ec
3	BERNAL ALVAREZ	MERCEDES CRISTINA	10000000	99999999	2000000	2017/10	mercedes_bernal@unab.edu.ec
4	CANGAS CANGAS	KAREM BEATRIZ	10000000	99999999	2000000	2017/10	karem_cangas@unab.edu.ec
5	CEDEÑO PUGA	MANUEL ANTONIO	10000000	99999999	2000000	2017/10	manuel_cedeño@unab.edu.ec
6	CRESCO BENITEZ	CARLOS NATAHEL	10000000	99999999	2000000	2017/10	carlosc@unab.edu.ec
7	FUENTES NOLIVOS	MARIA DEL CARMEN	10000000	99999999	2000000	2017/10	marianam@unab.edu.ec
8	JARAMILLO PALMA	PAUL EDUARDO	10000000	99999999	2000000	2017/10	paul_jaramilla@unab.edu.ec
9	JUAREZ NUÑEZ	THAYANA ARIANA	10000000	99999999	2000000	2017/10	thayana_juarez@unab.edu.ec
10	LARA ALVARADO	EVELYN ANDREA	10000000	99999999	2000000	2017/10	evelyn_lara@unab.edu.ec
11	LAYANA CHAVEZ	MELANIE LIZBETH	10000000	99999999	2000000	2017/10	melanie_layana@unab.edu.ec
12	LEON PERALTA	MARTHA CECILIA	10000000	99999999	2000000	2017/10	martha_leon@unab.edu.ec
13	MEZA BAJAÑA	LUIS ALBERTO	10000000	99999999	2000000	2017/10	luismeza@unab.edu.ec
14	MONJE PESANTEZ	CINDY JENIFFER	10000000	99999999	2000000	2017/10	cindy.monje@unab.edu.ec
15	NAJERA BOHORQUEZ	NATHALIA ELIZABETH	10000000	99999999	2000000	2017/10	nathalia_najera@unab.edu.ec
16	OVALLE MARIDUEÑA	CYNTHIA ALEXANDRA	10000000	99999999	2000000	2017/10	cynthia_ovalle@unab.edu.ec
17	PINOS RUBIO	JORGE JOHNATAN	10000000	99999999	2000000	2017/10	jorgepinos_10@unab.edu.ec
18	VILLEGAS VILLACRES	JHON CARLO	10000000	99999999	2000000	2017/10	john@unab.edu.ec

XIII PROMOCIÓN							
#	APELLIDOS	NOMBRES	CEDULA	CELULAR	TELEFONO	FECHA DE GRADUACIÓN	CORREO
1	ARIAS GRANDA	OSWALDO ANDRÉS				2000/10	
2	BOHORQUEZ DELGADO	JORGE ANTONIO	10000000	99999999	2000000	2000/10	antonio.bohorquez@unab.edu.ec
3	BONILLA MURILLO	ROSA YOLANDA	10000000	99999999	2000000	2000/10	rosayolanda_bonilla@unab.edu.ec
4	CAICHE MOLINA	JOSELYN NARCISA	10000000	99999999	2000000	2000/10	joelyn@unab.edu.ec
5	CHANG BURGOS	KIARA BETZABETH	10000000	99999999	2000000	2000/10	kiara_chang@unab.edu.ec
6	LEONE CEBALLOS	VICTOR FRANCISCO	10000000	99999999	2000000	2000/10	
7	PACHECO CAMPUZANO	ANDREA ISABEL	10000000	99999999	2000000	2000/10	andrea_pacheco@unab.edu.ec
8	PEÑAFIEL ANDRADE	ALEX IVAN	10000000	99999999	2000000	2000/10	alex_ivan@unab.edu.ec
9	PONCE MARMOLEJO	EDWIN JAIR	10000000	99999999	2000000	2000/10	edwin_ponce@unab.edu.ec
10	QUIROLA MIELES	CARLOS ALEJANDRO	10000000	99999999	2000000	2000/10	carlosc@unab.edu.ec
11	SANCHEZ SELLAN	DONALD ERICKSON	10000000	99999999	2000000	2000/10	
12	SILVA TORRES	FIORELA MARIA	10000000	99999999	2000000	2000/10	fiorela@unab.edu.ec
13	VILLEGAS VILLACRES	JOHN CARLO	10000000	99999999	2000000	2000/10	john@unab.edu.ec
14	WONG OCHOA	RENZO XAVIER	10000000	99999999	2000000	2000/10	renzo_wong@unab.edu.ec

XIV PROMOCIÓN							
#	APELLIDOS	NOMBRES	CEDULA	CELULAR	TELEFONO	FECHA DE GRADUACIÓN	CORREO
1	ALARCON SEGOVIA	TANIA ALEJANDRA					
2	ARTEAGA LASSO	GRACE ELIZABETH					
3	CASTILLO MORA	LESLEY NATASHA					
4	CASTRO SAN MARTIN	TANIA VANESSA					
5	CHING AVALOS	EILING VERONICA					
6	CRUZ CANTOS	BRIGITTE BERENISSE					
7	CRUZ SANTOS	XAVIER ALFREDO					
8	FIGUEROA CHAMBA	ANNA GABRIELA					
9	FLORES ALAVA	IVETTE DENISSE					
10	GALVEZ FLORES	JORGE KENNETH					
11	LAINEZ YAGUAL	MARYAN NATHALY					
12	MANTILLA MORENO	JAIME PATRICIO					
13	MARTINEZ AVILES	JUAN JOSE					
14	MAZZINI ALTAMIRANO	MARIA DANIELA					
15	MEDINA SANTAMARIA	LUIS STEVEN					
16	MORENO MARIN	CINTHIA CAROLINA					
17	PRADO JAMA	DIANA CAROLINA					
18	QUEVEDO OTERO	PATRICIO RICARDO					
19	QUINTANILLA IZURIETA	JORGE ENRIQUE					
20	SALINAS SANCHEZ	ERIKA GABRIELA					
21	SANCHEZ LOAYZA	MARIA ALEJANDRA					
22	SOTO GANCHOZO	NELSON RICARDO					
23	VERINAZ FLORES	NOHELIA MAYTE					
24	VILLARES VELASCO	JULIA MARIELA					
25	VIAFARA LANDAZURI	HARRY					
26	ZABALA PEÑARANDA	LUZMILA ARELIZA					

Base de Datos: Período 2012 - 2016

ANEXO 2: Entrevista a fotógrafo profesional Lic. Diego Massucco.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Determinar el tipo de fotografía a utilizar en el desarrollo del libro.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-15 minutos

Lugar.- Instalaciones de EFE Photo School

Sujeto.- Fotógrafo profesional.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. ¿Cómo se interpreta una fotografía en blanco y negro?

La fotografía blanco y negro para el público común y corriente es una fotografía vieja o que no tiene color, no necesariamente es el paso de la sombra a la luz, el blanco y negro tiene un tono dramático, pero la semántica del símbolo no se da únicamente por el blanco y negro sino que se tiene que ser más explícito, si el concepto es dar a conocer a una persona que se vea en blanco y negro pero con una expresión optimista esta bien porque todo eso al final influye.

2. ¿Qué elementos deberían componer este tipo de fotografías?

Me parece que si esta simple es mucho más fácil de entender por el sentido y el concepto que tiene la fotografía, se podría pensar en una escalera, o un bastón cómo una herramienta que los apoya.

3. ¿Qué tipo de luz y sombra es más aconsejable para este concepto de fotografía?

Para este tipo de fotografías la luz y la sombra deben ser duras, donde pegue la luz que se note la luz, que no se vea gris que en la partes iluminadas que la escala de color sea del gris hacia el blanco para que se vea iluminado, una fotografía donde domina la oscuridad se la

conoce como fotografía en clave baja, el sujeto debe tener el mentón alto y no ver a la cámara porque eso indica seguridad o amenaza, pero ver un poco por encima de la cámara puede hacerlo ver esperanzador o que esta pensando en el futuro.

4. ¿Qué tipo de plano aconsejaría?

El plano medio es el mejor plano de todos para relacionar el entorno con el sujeto, pero si no quieres destacar en donde estas es mejor optar por planos cerrados teniendo cuidado en no cortar en articulaciones.

ANEXO 3: Entrevista a Director de la Carrera de Emprendimiento Ing. Ángel Castro Peñarreta.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-15 minutos

Lugar.- Facultad de Emprendimiento de la UCSG

Sujeto.-Director de la carrera de Emprendimiento.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. ¿Cuál es su definición de emprendedor?

El emprendedor es principalmente una persona que esta atento y buscando siempre oportunidades en el mercado, es una persona creativa que busca resolver los problemas o necesidades que existen en el mercado de una forma nueva, de una forma creativa y para ello está dispuesto a enfrentar riesgos tanto de tipo monetario, psicológico, sociales con tal de hacer su idea, hacer su sueño realidad.

Resumo. Es un buscador de oportunidades, es un soñador y sobre todas las cosas es un hacedor, es el que hace las cosas que pasen, es alguien que no esta conforme con el statu quo, el quiere cambiar las cosas, el quiere dejar una huella en el universo, quiere que su vida deje una huella en los demás.

2. ¿Cuál es el perfil del emprendedor en general y del emprendedor ecuatoriano?

Durante mucho tiempo los investigadores han estado tratando de encontrar rasgos que diferencien al emprendedor de los demás, pero de alguna manera yo puedo decir cada uno de nosotros somos un potencial emprendedor, cada uno de nosotros en una u otra etapa de

nuestras vidas hemos emprendido proyectos, hemos decidido hacer algo y entre las características que los investigadores resaltan que tiene el emprendedor son algunas como las siguientes: la perseverancia, la persistencia, la creatividad, algo que le llaman el "locus de control", el locus de control puede ser interno o externo, externo cuándo la persona cree que lo que pasa se debe al medio ambiente, el interno que es lo que particularmente tienen los emprendedores, un rasgo de los emprendedores exitosos es cuando los emprendedores creen que ellos pueden cambiar las cosas, que ellos pueden hacer que las cosas sucedan.

Algunos de los rasgos adicionales que tiene los emprendedores es que están dispuestos a tomar riesgos, pero ojo, riesgos calculados, son personas determinadas que si algún momento en algo se equivocaron aprenden de sus errores y son personas que siempre tienen los objetivos claros y que luchan para alcanzar los objetivos, que si en el camino tropiezan se van a levantar las veces que sea necesario hasta conseguir su objetivo.

El emprendedor ecuatoriano como cualquier otro emprendedor de todo el mundo, yo diría tal vez en estudios que se hacen, uno de estos reportes muy conocido a nivel mundial es el Global Entrepreneurship Monitor y que encuentran que en Ecuador tenemos una actividad de emprendimiento muy alta, diría yo en los últimos años la segunda más alta del mundo, ahora, por qué si en Ecuador una de cada tres personas esta intentando emprender o este indicador que le llaman la TEA ¿Por qué Ecuador no es uno de los países más ricos y exitosos? Porque el emprendimiento tiene que hacerse en base a conocimiento, es decir hablamos innovación, más posibilidades tiene de innovar alguien termino la universidad, alguien que es un profesional que alguien que no termino la escuela y por ahí tenemos algunas dificultades, falta de innovación, talvez emprendemos solo para tener una ocupación porque no tenemos un empleo y esos son algunas cosas que podríamos decir negativas en el caso de los emprendedores ecuatorianos.

3. ¿Qué habilidades debería tener un emprendedor antes de iniciar un proyecto?

Yo diría entre las principales habilidades que debería tener un emprendedor es el de ser ejecutor, tener esa habilidad para llevar a cabo los sueños y las ideas, tiene que tener además habilidades de networking, muy importante en el mundo de los negocios, los contactos nos facilitan tremendamente la vida, no es un lobo solitario, tiene que ser un jugador de equipo, tiene que aprender a trabajar en equipo, por tanto tiene que tener habilidades de liderazgo para poder motivar a quienes lo acompañan en la empresa que esta creando, tiene que tener habilidades especiales del tipo interpersonal de poder relacionarse fácilmente con las demás personas, tiene que tener habilidades de persuasión, cuándo estamos comenzando una empresa a veces tenemos que persuadir a un compañero para que se nos una, a un amigo o un profesional, tenemos que persuadir a los inversionistas para que arriesguen su dinero, tenemos que persuadir a los clientes para que compren nuestro producto, entonces esta es una habilidad sumamente importante.

4. ¿Cuál es la contribución de los emprendedores a la ciudad de Guayaquil y al país?

A nivel general para mí, la contribución más importante que el emprendedor hace a la sociedad es generar fuentes de empleo, en Guayaquil y en cualquier ciudad del mundo necesitamos necesitan que su población este ocupada, por eso digo que talvez el valor agregado más importante en la sociedad es precisamente que el emprendimiento crea fuentes de empleo, por otro lado pero no menos importante que ello, estas pequeñas empresas que crean los emprendedores en muchas ocasiones compiten con empresas existentes, pero ¿cómo pueden competir con empresas que tienen 10, 20 años que son 50, 100, 1000 veces más grande que ellas? Para competir tienen que competir con creatividad e innovación, entonces otro de los valores agregados fundamentales que el emprendimiento y los emprendedores entregan a la sociedad es este carácter de innovación que hace que

las regiones, las ciudades, los países avances, esta característica de innovación es sumamente importante.

Yo diría estas dos cosas son las más importantes y de ahí se derivaran un poco de beneficios adicionales que el emprendimiento tiene para la sociedad.

5. ¿Cuál es su mensaje para todos aquellos que aún no emprenden?

A veces, yo hago una pregunta cuando doy una conferencia o a mis estudiantes, la primera pregunta que yo hago es ¿cómo se ven de aquí a 10 años? El 70-80% de las personas contesta que se ven teniendo su propio negocio. Los jóvenes de hoy a diferencia de la gente de mi época, nosotros antes soñábamos con tener un puesto de trabajo en el gobierno, en un banco o una multinacional, los jóvenes de hoy no sueñan más en eso, ellos sueñan en ser su propios jefes, en tener su propio negocio, en ser dueños de su destino, ahora, cuando les hago una segunda pregunta a toda esta gente que sueña con tener su propio negocio ¿Si tú sueñas con eso, por qué no lo tienes?, cuál es el pretexto más grande que ponen las personas: “es que no tengo dinero para arrancar”. Yo digo que principalmente esto es un pretexto más que otra cosa, muchos negocios inmensamente grandes que vemos hoy en día prácticamente arrancaron con un capital mínimo y minúsculo. La empresa Apple vale en el mercado hoy más de 700 millones de dólares empezó con un capital de \$1500, la empresa Microsoft una de las empresas más grandes del mundo hoy en día, curiosamente también empezaron dos personas con \$1500 de capital, muchas empresas ecuatoriana que nosotros conocemos arrancaron con poco capital, un mito es que para ser emprendedor hay que tener dinero, para ser emprendedor, hay que tener pasión, hay que tener gana, hay que tener deseo, hay que trabajar duro en las cosas que pueden ir haciendo poco a poco.



Entrevista Ing. Ángel Castro

ANEXO 4: Entrevista a emprendedores

ENTREVISTAS

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2013-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.-Emprendedor

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. **Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.**
2. **¿Cuántos hermanos son?**
3. **¿Dónde realizó sus estudios?**
4. **¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?**
5. **¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?**
6. **¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?**
7. **Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?**
8. **¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?**
9. **¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?**
10. **¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?**
11. **En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?**
12. **¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?**
13. **¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?**

- 14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencia?**
- 15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?**
- 16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?**
- 17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?**
- 18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?**

ANEXO 5: Entrevista a emprendedor Ing. María Mendoza.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG.

Sujeto.-Emprendedor.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Yo nací el 2 de febrero de 1992, mi nombre completo es María Dolores Mendoza Solorzano, nací en la ciudad de Chone en la provincia de Manabí.

2. ¿Cuántos hermanos son?

Somos 2 hermanos y soy la mayor.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

En Chone estude escuela y colegio en el colegio Centro Educativo La Juncal hasta los 16 años que fue mi graduación.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Bueno normal escuela, colegio. Mi mamá falleció cuando tenía yo 10 años, sin embargo, no impidió para nada mi desarrollo profesional por decirlo de esta manera, fui abanderada de la escuela abanderada en el colegio, entonces siempre tuve esas buenas calificaciones hasta que bueno decidí ya venirme a estudiar acá a Guayaquil.

Hay momentos en tu vida en los que tienes que crecer aceleradamente, entonces cuando me ocurrió esta situación en mi vida, me tocó madurar un poco más rápido que otras personas, la diferencia pues no!. Considero que fueron esos momentos en los que me toco crecer, madurar y tomar ciertas decisiones de los cuales durante toda mi vida me han resultado Gracias a Dios hasta el día de hoy.

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

Si, porque mi abuela desde que tengo uso de razón y sé que muchísimos años antes de que yo nazca junto con mi abuelo forjaron sus negocios, tuvieron un comercial, negocio una tienda en donde vendían de todo, incluso ellos también tuvieron en parte de ganadería negocios, también tuvieron en agricultura entonces sembraron, tenían transportes y ventas en otras ciudades del país desde Manabí hasta acá Guayaquil, entonces toda mi vida tuve ese ejemplo y tuve esa visión de que yo quería ser como aquellos, que no trabajaban para alguien más sino que yo también quería trabajar para mi mismo.

6. ¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?

Básicamente fue ese ejemplo, cuando yo estaba casi que graduándome, las ultimas semanas de estudiar, yo iba a estudiar otra carrera también dentro de aquí de la católica que es Ingeniería de Empresas, sin embargo me limito el hecho de que si bien es cierto la carrera consta de una malla y de una visión muy buena te forjaban para ser un ejecutivo y trabajar en una empresa como tal, que era más o menos la visión y para lo que te formaban y preparaban, entonces justo me acuerdo tanto que yo vi en el periódico una publicidad donde decía Ingeniería en Emprendedores, desarrollo de negocios y cosas así entonces me llamo mucho la atención, entonces decidí venir a la Católica a preguntar y bueno esa fue la decisión en ese momento de inscribirme y decidir empezar a estudiar emprendimiento.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

Haber yo cuando estaba estudiando todavía la universidad alrededor de sexto semestre, quinto semestre no recuerdo muy bien empecé a hacer mis pasantías profesionales, hice pasantías en Pro Ecuador y después de esto trabajé en liasa Caterpillar, la carrera tenía un convenio con liasa Caterpillar en donde nosotros íbamos a hacer un curso de costos a presión y otros temas donde se tenía que hacer un proyecto. Este proyecto lo gané y termine siendo el mejor proyecto de todo ese curso que se realizó, entonces con base en esa experiencia que tuve en Caterpillar mi curriculum se reflejó aquello y después de salir de Pro Ecuador mas o menos en el año 2012 febrero, yo empecé a trabajar ahí. Trabajé en Caterpillar alrededor de año y medio, estuve un año terminando mi tesis y de ahí ingrese a Toyocosta, sin embargo yo siempre tuve esa mentalidad de que esto iba a ser una experiencia y que yo eventualmente tenía que salir para emprender. Cuando yo entro a Toyocosta, entro un octubre, yo ya tenía un proyecto que venía trabajandolo, pensandolo, estudiandolo y demás entonces renuncio en el 2013 a Toyocosta para decir bueno yo ya quiero emprender actualmente, quiero hacer algo y ya me voy a dedicar 100% al emprendimiento que en ese entonces lo estaba manejando y que lo continuo, pero es un proyecto que todavía esta en la parte final de su desarrollo para salir al mercado, ese es un emprendimiento el cual tengo trabajándolo alrededor de 3 años, entonces este emprendimiento todavía en unos 5 meses máximo ya sale al mercado como tal, sin embargo durante ese lapso de tiempo en el que tenía trabajando con ese emprendimiento decido estudiar una maestría en España en la Universidad de Barcelona, es ahí donde estudio innovación y emprendimiento y me da un overview diferente a lo que yo venía trabajando y que me permitió cambiar muchos criterios y cambios en mi mentalidad, entonces se crea un emprendimiento por accidente por decirlo de esta manera que se llama Metodología Cisu, que es el emprendimiento el cual estoy trabajando ahora también al 100% en compañía con Juan Fariño Cortez que es la otra persona que también esta trabajando en esta metodología, entonces es ahí mas o menos la

historia de porque decidí salir y decidí emprender, pero han sido situaciones que me han llevado ha.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

Desde que tengo uso de razón siempre quiero trabajar para mí y ayudar a que alguien más también decida y pueda tomar ese tipo de decisiones.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

Básicamente, yo trabajé y aprendí mucho en estas empresas, pero bien o mal son empresas muy grandes que se convierten al final del día porque tienen mucho tiempo en el mercado e empresas tradicionales de las cuales no me permitían desarrollar mis capacidades que yo contaba y que me limitaban mucho en lo que yo quería ser, entonces por cosas de la vida en la primera salí, en la segunda renuncié y creo que ha sido una de las mejores decisiones que he tomado en la vida.

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

El emprendimiento se llama “Metodología Cisu – creando innovadores starups” este emprendimiento se puede decir que se creó de manera accidental porque estábamos en un proyecto con una compañera de la maestría y Juan Fariño también, entonces Andrea Gómez que es la persona que está haciendo un coaching le pide ayuda con este trabajo, entonces en una hoja dibujé 7 casilleros, en el que cada casillero es como una hoja de ruta para ayudar a conceptualizar una idea, eso quedaba ahí y después me lo enseña, es ahí cuando yo le digo esto tiene muchísimo potencial y tienes que sacarlo adelante, tienes que hacerlo y tienes que registrarlo porque eventualmente hay mucha competencia y lo pueden registrar primero, entonces cuando él me lo enseña, el primer paso que le dije que hay que hacer es realizar un manual y con este manual ir a registrarlo en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, esto se registró a manera de obra literaria, está registrado en el IEPI y pues la metodología ya a raíz de ese momento empezó a andar. La primera parte de esta metodología fue realizar una

validación nacional e internacional, debido a los contactos que creamos con la maestría con profesores personas que eran compañeros, entonces validamos esta información con una profesora que esta en Argentina que nos ayudo y también con esta compañera colombiana y con una persona también en México, entonces validando esta información necesitamos una validación más grande, a que se refería esto a una Universidad, se hizo la primera validación en la carrera de enfermería de la Universidad Estatal de Milagro en donde los chicos que ya estaban realizando su proyecto de tesis tenían que realizar la Metodología Cisu que consta en 7 pasos. Y resulta que la persona que realizo la metodología resulto ser la mejor tesis y la mejor graduada, lo mismo acá cuando vinimos a la carrera de Emprendimiento y tocamos las puertas y nos permitieron presentarle a todos los profesores y que los profesores lo desarrollen, entonces una vez ellos analizaron la metodología también nos invitaron a que hagamos la validación con los alumnos de las carreras, entonces hicimos la primera validación con los chicos de octavo semestre de la carrera de Emprendimiento del 2016 en mayo o junio, se realizó la validación, muchos chicos lo hicieron, otros lo hicieron de una manera tan excelente que al día de hoy una de estas personas que hizo la validación, también resultó ser una de las ganadoras de la mejor tesis y ella esta llevando a delante su emprendimiento que hasta el día de hoy mantenemos contacto.

También hicimos la validación en el primer semestre de la carrera (Emprendimiento) y cada target es diferente, cuando tu ya estas formado en octavo semestre y también en primer semestre es un target totalmente diferente entonces no vas a tener la misma visión, pero si puedes tener la misma creatividad que es donde nosotros trabajamos, entonces también nos sorprendió que hicimos en la carrera de Turismo, nos ayudaron para los chicos de séptimo semestre, en ese entonces la carrera de Turismo y Oh casualidad que me lleve que estos chicos de turismo tenían una creatividad enorme porque ellos veían emprendimiento como una materia de relleno como le llaman aquí, pero la creatividad que ellos tuvieron de desarrollar este tipo de proyectos

creativos e innovadores pero de una manera disyuntiva fue exponencial, que nos ayudo para nosotros tener una base y después definir, cual es el siguiente paso que tomar con la metodología. Una vez que nosotros tuvimos todo este tipo de validación decidimos que teníamos que llevarla de manera porque nosotros la hacíamos en una hoja de papel, hacíamos los 7 casilleros y anotábamos los 7 pasos que hay que realizar para la metodología.

Hecha la validación decidimos empezar a contactar las empresas o los emprendimientos que iban a ayudarnos con la página Web, porque en primero queríamos hacer una aplicación móvil pero después dijimos sabes que no vamos a hacerlo también, nos sugirieron que lo hagamos cómo una Web App, contactamos a varias personas aquí en el Ecuador que nos puedan desarrollar la aplicación que nosotros queríamos en la manera como nosotros la queríamos y la necesitábamos y la visión que teníamos, pero nos llevamos la sorpresa y lamentablemente muchas malas experiencias que también nos llevaron aprendizaje porque cuando nosotros le decíamos que era lo que queríamos nos decían de que o no realizan aquello que nosotros necesitábamos o si ni siquiera “x” empresa grande lo tiene tú porque tienes que tenerlo era lo que nos decían a nosotros, entonces nos sorprendió mucho y nos decepcionó mucho esa mentalidad aquí en Ecuador, cosa que nos llevó a buscar en otros países personas que nos ayuden con lo que nosotros queríamos, con la red de contactos que teníamos nos llevó a un grupo de chicos también súper emprendedores en Colombia en la ciudad de Ibagué, que se llama Pixeles Solutions para que nos ayude a desarrollar la metodología como tal de una manera virtual a través de la página web. Los contactamos y ellos lo primero que nos dijeron “ok yo te la realizo” y en aproximadamente un mes se desarrollo toda la página web (www.metodologíacisu.com) que consta de una aplicación de una Web App que tu la puedes desarrollar en la computadora, en el celular o Tablet y blogs donde compartimos experiencias de emprendedores. Al ingresar lo primero que vas a ver es un video que te explica cómo tienes que elaborar la metodología, entonces la metodología empieza tratando de identificar el problema o la demanda

que si quieres crear como emprendedor nuevo o como emprendedor en una etapa mal llamada de estancamiento cuando ya tiene por ejemplo cierto tiempo en el mercado, has crecido pero sientes que no creces más, entonces buscar de una manera diferente como tu puedes hacer crecer tu emprendimiento, entonces hay estas dos opciones en las cuales se puede trabajar.

Entonces identificamos los problemas que puedas tener, la demanda que quieras crear y nos vamos hacia una ayuda de ideas creativas en donde lanzas y a través de diferentes técnicas tu puedes lanzar “n” cantidad de ideas que tengas para poder solucionar este problema de una manera diferente, es un asesoramiento con técnicas totalmente diferentes y con diferentes conceptos porque yo te doy una capacitación con estos conceptos para encontrar soluciones radicales a este problema que tu tienes, para que tu puedas crecer y puedas conceptualizar tu idea, puedes ingresar a la página para desarrollar sin ningún costo la metodología viendo el video que tú tienes, puedes crear un usuario con tu correo electrónico y tus datos y puedes empezar a trabajar la metodología Cisu si ningún costo en tu casa, tu celular o tu computadora, como nosotros asesoramos es cuando tu necesitas esa guía, entonces ahí es donde nosotros contactamos o el emprendedor nos contacta para nosotros asesorarlo con la metodología y pueda conceptualizar su idea, entonces ahí es cuando ya se genera un modelo de ingresos, pero de ahí en adelante tu puedes ingresar a registrar y revisar todo lo que tenga nuestra página que es la metodología con la Web App, que es también la comunidad de emprendimiento que estamos formando que son diferentes emprendedores y se genere una red de contactos que puedan interactuar y ver que es lo que necesitan, por ejemplo contactamos a un emprendedor chonero que vende queso y el está buscando nuevas redes donde pueda vender su producto, entonces dentro de nuestra comunidad nosotros encontramos a uno de estas emprendedoras que también fue alumna de la carrera, donde tenía su negocio de compra y venta de productos, entonces hicimos el match para que ellos puedan

intercambiar y puedan ser beneficiados, esta es una cosa que realizamos dentro de la comunidad.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

En realidad, el costo que asumimos fue el costo de desarrollo de la página, porque más allá de las validaciones o los contactos no ha sido un costo exponencial, el costo de la página fue algo que asumimos con capital propio, una inversión 100% nuestra. Hasta hace poco tampoco contábamos con una oficina sino que lo trabajamos en diferentes espacios donde se encuentre el emprendedor y podamos ir. Ahora nos encontramos en una fase en la cuál quisiéramos internacionalizar la metodología a través de la página web, para llegar a otros emprendedores que también necesitan de esta metodología.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

Las ventajas es que te puedes manejar y dar rienda suelta a tu creatividad y a lo que tu quisieras realizar, sin embargo es muy sacrificado, porque no tienes ese sueldo mensual fijo, pero de ahí en adelante creo que es una de las mejores decisiones, porque si bien es cierto empezar un negocio no es fácil, se van abriendo las puertas poco a poco. Nosotros estamos en una etapa en la que la metodología tiene un año, y en un año ha crecido exponencialmente en el sentido que se empieza a conocer en el ecosistema emprendedor del Ecuador y otros países de la región, entonces tienes esa satisfacción personal que tú lo hiciste y que tú lo estas logrando y haciendo reconocer tu trabajo, cosa que quizás en otras empresas lo puedes realizar con ciertas limitaciones que no te permiten desarrollar muchas veces. Es esa satisfacción y saber que puedes otorgarle trabajo a alguien más.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

En Ecuador como tal Juan Fariño Cortez y yo que soy la mentora, sin embargo tenemos aliados en Colombia con quienes trabajamos en su consultoría, para ofrecer la metodología Cisu y trabajar con los emprendedores colombianos.

14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencias?

Yo siempre decía cuando estudiaba que quería emprender, pero no sabía en qué, y fue algo que por decirlo de una manera me perturbaba, porque estos emprendimientos han salido de accidente por decirlo así, durante este tiempo habiendo estudiado y con la experiencia que tengo me di cuenta que la capacidad que desarrolle y la habilidad que pude encontrar en mi fue ayudar a otro a que pueda crear su emprendimiento y ayudarlo a forjar, cosa que lo he hecho con algunos emprendimientos sin querer, además la capacidad de identificar ciertas falencias que se pueden generar y me da la satisfacción de ayudar a otras personas.

15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?

Ayudar a que los emprendedores no pierdan el norte de sus ideas y que no pasen lo que yo pasé para llegar hasta e objetivo que aún falta muchísimo por desarrollar.

16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

Ayudar a que los emprendedores no pierdan el norte de sus ideas y que no pasen lo que yo pasé para llegar hasta e objetivo que aún falta muchísimo por desarrollar.

17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

Todas esas experiencias que uno acarrea desde pequeño hasta donde uno se encuentre son las que van a ayudar a crecer en todos los aspectos de tu vida, tanto profesional como personal y más aun si tu como persona puedes ayudar a los demás a crecer. A mi me satisface muchísimo esa ayuda que yo otorgo a estas personas.

18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

Que tomen la decisión, últimamente está en boga un concepto que yo detesto que es el empoderamiento femenino, este nació como una palabra de otorgarle poder a grupos vulnerables y no creo que ninguno de nosotros estamos así, entonces todo se resume en decisión y si tu estudiaste para emprender puedes tomar la decisión de hacerlo porque tienes las herramientas para hacerlo, no es una decisión fácil en cuanto a lo económico pero la satisfacción de saber que lo estás haciendo ya es muchísimo, y si hay una idea no quedarse en el “que hubiera pasado sí...” porque de nada sirve pensarlo primero si no lo hiciste.



Entrevista Ing. María Mendoza

ANEXO 6: Entrevista a emprendedor Ing. Luis Córdova.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Instalaciones de Estrategos

Sujeto.-Graduado de la UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Mi Nombre es Luis Eduardo Córdova Fernández, nací en Quito el 11 de noviembre de 1989, actualmente tengo 27 años de edad.

2. ¿Cuántos hermanos son?

Somos tres hermanos, una hermana mayor y un hermano menor.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

La escuela la estude en el Liceo Naval de Guayaquil la termine en la FAE de Manta, regresé a estudiar el colegio y terminé en Perú en el liceo naval de Lima.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Mi infancia fue una etapa de mucho aprendizaje, gracias a Dios tuve la bendición de tener dos padres muy trabajadores que me enseñaron el valor de la honestidad, del trabajo y esfuerzo desde pequeño, una niñez feliz con muchas oportunidades y aprendizaje.

Fui muy activo, una personalidad muy alegre, muy graciosa y juguetona en todo momento.

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

De niño talvez no lo pensaba, no tenía ni idea pero sí era vendedor, siempre fui vendedor, vendía barriletes en la escuela, vendía chicles y me acuerdo que me gustaba, porque yo no tenía dinero, no me daban, era muy limitado y eso me hizo que busque fuentes de ingresos y por eso vendía chicles, barriletes, caramelos para poder comprarme mis cositas.

6. ¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?

Decidí estudiar la carrera de emprendimiento, porque no sabía que estudiar, la verdad, tenía que elegir una carrera universitaria y de repente me gusto la idea de estudiar algo que me de la libertad de luego hacer cualquier cosa.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

Inmediato, de hecho fue mi tesis. Mi tesis fue el primer producto que lanzamos como Estrategos que fracasó que fue la “tarjeta Bonus” que era una tarjeta de descuento como RedLink y lanzamos y fracasó el proyecto, de hecho hasta invertí en una máquina para imprimir las credenciales y lo vendimos a un par de escuelas, colegios y ahí quedo no era muy rentable.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

Surge cuando estaba en la universidad y estaba en la política universitaria, tuvimos éxito en la política porque fui un emprendedor social, un emprendedor político talvez porque creamos un grupo en a Universidad, conocí mucha gente pero me di cuenta que me gustaban las estrategias, me gustó ser estratégico, lo fui desde la Universidad, el problema fue que termine la Universidad y quería seguir haciendo lo que me gustaba, me gustaba el tema de estrategias y empezamos a trabajar a diseñar estrategias para ver que empresa apostaba por

nosotros y nos permitía ayudarlo a armar estrategias de ventas y marketing y por eso fue que pusimos la empresa.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

Yo creo que sí porque el emprendimiento no es solo el negocio, talvez mi experiencia previa, fue emprender en la política porque creamos un grupo desde cero y ganamos, al principio nos toco perder una elección, mi experiencia en el área comercial fue cuando acepte el reto de trabajar de freelance para una empresa y no vendí nunca (una empresa de copadoras, no vendí ni una), fue una experiencia en la parte administrativa cuando emprendí en la empresa de un tío que estaba quebrada aquí en Guayaquil, me contrató como administrador y vendedor y era el jefe y manejaba a 6 personas todos mayores a mí, que al principio fue un gran aprendizaje porque todos se pusieron en contra de mí y no querían hacer caso, entonces lo veo como emprendimientos o reto porque me costaron y lo saque adelante.

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

La empresa se llama Estrategos y es una agencia de Publicidad.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

Fue fácil porque lo empezamos en mi casa entonces no pagaba agua, no pagaba luz, arriendo, internet no pagaba nada, trabajaba con mi computadora que ya tenía, y lo que ofrecíamos era dar servicio entonces era fácil sin embargo si teníamos problema con el manejo administrativo, tributario y financiero, con el manejo comercial, entonces nos toco crear todo desde cero.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

La ventaja es que tienes la responsabilidad de las decisiones principales de la empresa y eso te ayuda a desarrollar otras habilidades

que los que no toman las decisiones principales no las desarrollan porque las decisiones traen responsabilidades. Por ejemplo como cabeza principal te toca decidir la estrategia para vender, para que hayan esos ingresos y se pueda pagar a las otras personas entonces el tener esa responsabilidad te toca ver opciones, lanzarte, equivocarte y volverte a lanzar, que las otras personas talvez al no ser responsables de pagar los sueldos a la final si se vende o no da igual para algunos y eso hace que tu simplemente sepas que no hay la opción de perder que tienes que salir adelante si o si y eso hace que así sea.

La ventaja de dirigir a un grupo de colaboradores es que toca aprender a ser líder porque jefe es cualquiera, el liderazgo se lo gana y va de la mano con el respeto e inspirar y de la responsabilidad de transmitir una idea, sueño o visión y que la gente lo haga suyo.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

Gozo con la bendición de Dios de constar con el mejor equipo de Trabajo que una empresa puede tener, el último año hemos crecido exponencialmente, contamos con un equipo de 11 personas entre interno y externos, distribuidos en el departamento administrativo-financiero, departamento operativo o de marketing, departamento comercial y departamento de servicio e innovación.

14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencias?

Hablar en público en base al emprendimiento en la política, la planificación estratégica al no saber a donde ir con la empresa, habilidades de influencia y trato en las personas al no manejar a nadie y entender que como emprendedor necesitaba influir en las personas para armar equipos, la habilidad de la confianza porque no confiaba en nadie y comprendí que tenía que confiar y hacer que la gente confíe. Creo que es de pobres de mente ser desorganizados y tengo todavía esa mentalidad que tengo que terminar de matarla, porque la pobreza mental trae pobreza económica.

15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?

Comprender que el emprendimiento tiene un proceso para ser exitoso y este proceso es muy sencillo, se basa en el “bien ser” ¿Qué es el bien ser? es todo lo que tu eres, las personas que logran desarrollar el bien ser, el ser honestos, ser puntual, ser respetuosos, ser comprometido, ser responsable, ser enfocado, ser arriesgado, todo lo que tú eres, bien ser tiene la posibilidad de pasar a la segunda etapa que es el “bien hacer”, todo lo que haces lo haces bien, como eres una persona comprometida si tienes que entregar un informe lo entregas a tiempo, como eres una persona puntual en el ser llegas siempre temprano y cumples con tus compromisos, bien ser bien hacer, las personas que tienen el bien ser y el bien hacer pueden pasar a una nueva etapa que se llama el “bien estar” que se logra cuando das más de lo que la gente espera, ósea si es que yo tengo que trabajar 5 horas pero trabajo más yo siento un bienestar porque doy más de lo que la gente espera, doy más estrategias de lo que estrategias espera de mi entonces eso me genera un bien estar, entonces las personas que alcanzamos el bien estar Dios nos bendice y alcanzamos el “bien tener”, tenemos una buena enamorada, buen trabajo, familia, amigos, recursos, pero es porque hemos cumplido este proceso del éxito, bien ser, bien hacer, bien estar y bien tener, el problema es que la gente empieza por el bien tener pero no quiere ser y peor no quiere estar.

16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

La empresa aporta en un aspecto muy importante porque no solo ayudamos a las personas a que vendan más y que se promocionen de una manera correcta sino que abrimos la mente porque hemos capacitado a mas de 40.000 personas online y a más de 5.000 personas presencialmente y estoy seguro que hemos abierto la mente a muchas personas, las hemos ayudado a pensar y ver la vida de una forma diferente.

17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

Mi filosofía de vida esta enfocada actualmente en ser rico porque ha evolucionado, he aprendido que Dios y cada uno de nosotros somos una sola persona y que Dios es rico y como Dios nos hizo a su imagen y semejanza, rico como él, que nosotros tenemos que ser ricos y el problemas está en que nos han hecho creer que es al contrario.

Dios nos quiere ricos, ricos en amor, ricos en amigos, ricos en ideas, ricos en salud, ricos en felicidad, cómo esta la cuenta de banco de una persona que tiene una mentalidad rica a diferencia de una persona que tiene mentalidad de pobre, eso es la riqueza, no es solo el dinero es un conjunto de áreas de la vida que hacen que la persona sea rica, cuál ha sido mi filosofía empezar a ser rico en todas las áreas y me he dado cuenta que cuando uno es rico en amor, amigos, salud creatividad y así va sumando riquezas la riqueza trae riquezas y lo mismo al contrario. Por eso creo que no es de ricos ver televisión, creo que la televisión esta hecha para los pobres.

18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

Que dupliquen o tripliquen la cantidad de errores que cometen diariamente porque esta comprobado y alguna vez lo leí que si uno quiere ser exitoso simplemente tiene que duplicar la cantidad de veces que se equivoca en el día. Los emprendedores nos equivocamos mucho, hay gente que tiene miedo a equivocarse y por eso prefiere no emprender y por eso nunca emprenden. Por eso yo recomiendo que si se equivocan una, dos o diez veces al mes se empiecen a equivocar más veces porque ahí van a aprender más, van a crecer más y va a ser más fácil emprender.



Entrevista Ing. Luis Córdova

ANEXO 7: Entrevista a emprendedor Ing. Ramiro Pinto.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.-Graduado de la UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Ramiro Fernando Pinto Díaz, nací en Machala el 28 de junio de 1990.

2. ¿Cuántos hermanos son?

De parte de mamá y papá tengo una hermana y de parte de papá tengo 3 hermanos menores, soy intermedio por así decirlo.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

La primaria la realice en la Unidad Educativa el Principito en la ciudad de Machala y secundaria en la Unidad Educativa Particular Abdón Calderón en Quevedo.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Mi infancia fue en Machala junto a mi mamá porque mis papás son divorciados hasta los 11 años que termine la escuela, me vine a vivir dos años a Guayaquil a estudiar mis dos primeros años de colegio en San José "La Salle", mi infancia normal con mi mamá no me faltaba nada, toda mi familia materna eran muy amables en Machala.

Mi personalidad era muy inquieto, todos mis profesores me regañaban por ser inquieto, siempre andaban llamando a mi mamá a dirección, era molesto también, siempre me ha gustado reír y ser muy ambicioso, miro las cosas que la gente tiene y no envidio sino que digo en algún momento si trabajo duro es posible tenerla. Todo eso me ha caracterizado toda mi vida.

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

Toda la vida supe que quería hacer dinero y no por el simple hecho de pensar que tener dinero es ser avaricioso sino para mi el dinero es para los empresarios como las moneditas para Mario Bross en el juego de video, mientras más moneditas consigues más puntos tienes y ganas, lo mismo acá. Mientras más dinero se pueda conseguir siendo empresario en algún negocio me hace sentir mucho mejor, me hace sentir que voy a ganar y no es que todo el dinero es para echarlo al tarro de nuevo, porque hay que pagar sueldos, empleados, y hay que mejorarles su infraestructura, yo lo veo así, es como mides al empresario, a los abogados los mides por la cantidad de casos que ganan a su favor a los empresarios se los mide por la cantidad de buenos negocios que hacen y eso es traducido que un negocio es mejor cuando más dinero se hizo. Cuándo yo era pequeño tenía un tío que era primo de mi papá el había fundado una compañía aquí en Ecuador que en ese tiempo era muy conocida (en los 90) llamada “Rommanel” eran unas joyas laminadas en oro importadas de Brasil, llegó a ser una de las marcas más recordadas en el país en el año 96, le fue muy bien, tuvo una vida bastante cómoda y yo lo visitaba en su casa y el siempre me hablaba de ser empresario y ser tu propio jefe y yo más que nada veía que tenía piscina y para mi de pequeño ver a alguien que tiene una casa con piscina era millonario, toda la vida yo decía eso y algún día quería ser como él, lo fui puliendo mientras era niño, siempre me gustaban las matemáticas y fui inquieto, me mantuve estudiando y siendo buen alumno y cuando me gradúe y fui al colegio y estude en Quevedo mi abuela había fundado el colegio donde yo

estudiaba y “es el mejor colegio de la provincia de Los Ríos”, ella me contaba la historia de cómo comenzó, que ella mismo barría, daba clases, compraba los útiles y hacía de todo, entonces me fue gustando la idea y me fui puliendo en la idea de que para ser empresario alguna vez tienes que hacer de todo y así fue que mantuve la idea hasta que mi mamá me habló de la carrera de Emprendedores cuándo estaba a punto de graduarme y me dijo que ella siempre vio en mí que yo quería algo como eso y de esa idea no me he desviado hasta ahora.

6. ¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?

Al principio no sabía que había una carrera de Emprendimiento, si yo me graduaba del colegio probablemente iba a estudiar “ingeniería comercial” o algo similar de administración, pero mi mamá me habló de la carrera, creo que vio un anuncio en la revista “El Universo” y me pareció interesante, asistí a una charla porque la Católica para mí siempre fue una buena Universidad y la fui a buscar, me llamó la atención los trípticos así que decidí estudiar la carrera.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

Yo trabajé desde segundo semestre en la carrera, en una empresa, luego de eso salté a lo que fue mi cantera que es una empresa llamada “iiasa Caterpillar” a los 20 años estuve trabajando ahí hasta mayo del 2014, egrese en febrero del 2012, comenzamos el seminario de graduación en el 2013 y por ahí mismo nos graduamos, en el 2014 en febrero re-aperturé mi RUC para hacer la compañía, más o menos me habré tomado un año después de haberme graduado en emprender, pero ya tenía 4 años de experiencia laboral que era para mí más importante.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

Digamos que de niño cuando vi la piscina de mi tío, ahí nació la idea de hacer una empresa, cuándo nació la idea de hacer lo que estoy haciendo en segundo semestre en la clase de Ángel Castro de “bases

de administración de emprendimiento” (BAE II), nos dio Angelito una clase con un caso de estudio de Harvard de una empresa argentina que se llamaba “Officenet”, esa empresa hace algo parecido a lo que yo hago, solo que ellos comenzaron a gran escala con inversionistas en Argentina en el año 92, pero el enfoque y cómo ellos se convirtieron es lo que nosotros queremos convertirnos algún día, mantuve la idea hasta que me gradué, lo hice como trabajo de titulación y heme aquí, cuatro años con la misma empresa.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

Mi primer trabajo fue a los 16 años en una librería, estaba en vacaciones del colegio y mi abuelo que era amigo del dueño de una papelería muy grande en Quevedo habló y me permitieron trabajar durante dos meses que duraban las vacaciones en ese tiempo. Mi segundo trabajo fue a los 18 años como vendedor de publicidad en una compañía que hacía ciertos trabajos para la Cámara de Comercio durante unos dos o tres meses porque no estaba preparado para eso aún. La siguiente actividad que tuve durante 8 o 9 meses fue en “Copycol” una compañía que remanufacturaba copiadoras en el centro de Guayaquil como asistente financiero. Luego en el 2010, octubre 28 entre a trabajar en Caterpillar durante 4 años con 3 puestos diferentes.

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

Mi empresa es comercializadora de suministros de oficina “Offisup C. A.” nos dedicamos a la distribución de suministros y equipos para oficina.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

Yo cometí el inmenso error de haber emprendido sin haber ahorrado ni un centavo, de hecho comencé prestando, que muchos emprendedores lo hacen pero no es lo recomendable una vez que veo en retrospectiva todo. Antes de renunciar en Caterpillar ganaba muy bien, lastimosamente todo lo que ganaba lo gastaba en mí y en cosas

que hacia, entonces me aloqué, emprendí comenzando como alguien que no era en ese tiempo, alquilé un local grande con bodega durante un año, compre muebles de oficinas y un montón de cosas y no estuvo bien porque me endeude con el banco para sacar adelante el negocio. Conseguir crédito y financiación con proveedores fue lo más complicado porque nadie me conocía y yo no conocía todo el mercado ni el sector.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

Una ventaja y desventaja es tu propio manejo del tiempo, la mayoría de veces tu mismo haces tu propio tiempo, te dedicas a hacer lo que necesitas, puedes trabajar 24/7. Delegar, no es fácil delegar el trabajo cuando comenzaste haciendo todo, pero llega un momento que te toca delegar trabajo porque no te alcanzas, es bueno aprender a delegar y confiar en las otras personas que pueden hacer el trabajo de la misma manera que lo haces tu. Lo mejor es el manejo del tiempo, ser tu propio jefe, tener un control de cuanto se esta ganando, saber que dependes únicamente de ti y de tus empleados, tienes una responsabilidad grande pero también es muy satisfactorio cuando lo logras manejar bien.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

El equipo esta estructurado por el presidente que soy yo, departamento de ventas y el encargado de logística y dos personas como freelance que son el contador de la compañía y el instalador de cortinas.

14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencias?

Delegación de trabajo cuando ya no me abastecía para muchas cosas y tuve que contratar un chofer y alguien de reparto, luego tuve que contratar una vendedora, ahora estamos contratando una coordinadora de operaciones, lo más importante que aprendí es en confiar en los demás al poder delegarles trabajo y saber que lo iban a hacer de gran

forma. Esto aprendí atendiendo clientes, un par de veces un cliente estuvo a punto de cancelarnos una orden de compra importante por lo que nos habíamos demorado, en ese tiempo trabajaba yo solo y tenía que atender, dos o tres clientes a la vez de pedidos extremadamente grandes, entonces tuve que ajustarme y supe que era el momento de aprender a delegar trabajo a otra persona y fue que comenzamos a contratar personal porque ya no se abastecía la empresa.

15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?

La clave es disciplina, tarde o temprano la disciplina vencerá al talento y a la inteligencia, mientras más disciplinado eres más cerca estas de conseguir el éxito. Hay mucha gente que es poco capacitada pero es extremadamente disciplinada y logra cosas grandes; y no es fácil ser disciplinado, no todos los empresarios ni todos los emprendedores somos disciplinados, pro experiencia propia los emprendedores somos muy distraídos y estamos pensando en una cosa pero tenemos 10.000 en la cabeza y es fácil distraernos entonces mantener la disciplina es más difícil en el emprendedor que en una persona que sigue ordenes.

16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

Nosotros atendemos un sector no estratégico de las compañías y de nosotros dependen varias cosas como que la compañía funcione correctamente, nosotros damos soporte a las compañías que dan soporte a la sociedad, porque atendemos hospitales, empresas gubernamentales, importadoras y exportadoras.

17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

Mi filosofía es alcanzar metas y ser disciplinado para alcanzarlas, siempre me pongo una meta distinta, de metas pequeñas a mediana y luego grandes. La mayoría de mis metas están fijadas al rededor de las ventas de la compañía. Además mi filosofía es contagiar a más gente para que sea empresario, con más empresarios en el mundo va a haber menos gente pidiendo trabajo y más gente feliz, porque a mi me hace muy feliz lo que hago.

18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

A los que están en los primeros años de la carrera les recomendaría que busquen un trabajo de preferencia en una compañía multinacional, donde los expriman, negreen y traten mal porque esa gente te va a formar el carácter y te va a hacer impermeable ante los desafíos que te va a poner la vida cuando emprendas, no es imposible trabajar y estudiar, porque solo con el trabajo adquirirán experiencia que a mediano plazo les servirá para cuando decidan emprender.

Para las personas que ya egresaron y todavía no emprenden, si ya tiene un idea que los apasione y no sepan si hacerla o no, sigan una corazonada que les diga que lo hagan, todo se aprende al andar, nadie nace sabiendo todo en esta vida.



Entrevista Ing. Ramiro Pinto

ANEXO 8: Entrevista a emprendedor Ing. Paul Jaramillo.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.-Graduado de la UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Mi nombre es Paul Eduardo Jaramillo Palma, nací un 27 de octubre de 1990 en Guayaquil

2. ¿Cuántos hermanos son?

Somos dos hermanos, mi hermana mayor que se llama Paula.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

Primaria estudié en Guayaquil hasta tercer grado, desde cuarto grado hasta el colegio estudié en Loja.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Mi infancia fue de bastante desarrollo imaginativo, a mi papá siempre le ha gustado tener un mini-taller para el y ahí aprendí bastantes cosas, nunca tuve un videojuego, a mis papás no les gustaba y cuando yo quería algo así me compraban una soldadora o un aerógrafo y ahora me parece que eso fue mucho mejor porque de ahí aprendí muchas cosas, mis papás siempre me apoyaban cuando compraba pinturas o cosas así y no video juegos o celulares.

Mi personalidad, yo soy muy inteligente con los números, la gente me considera hiperactivo, yo terminaba todo y me ponía a dibujar o hacer bulla, disciplina siempre mal pero en materias no tenía problemas.

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

Desde pequeño yo siempre quise tener mi propio negocio y hasta ahora, el primer negocio que tuve fue en segundo grado, mi mamá encontró un distribuidor de plumas “paper mate” que se borraban y ese 2- grado fue el primer grado en que yo pude usar plumas, me acuerdo que hice 40.000 sucre vendiendo plumas aquí en Guayaquil, cuando fui a vivir a Loja puse un negocio en el curso de chocolates que no vendían allá, mi papá me compraba aquí los chocolates y los vendía allá, después puse un negocio de venta de zapatos en el colegio, entonces como que siempre he tenido estas ideas desde pequeñito.

6. ¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?

Decidí estudiar emprendimiento porque yo siempre quise tener mi propio negocio y cuando hice el “pd” en arquitectura yo preguntaba a la gente que se iba a graduar ¿qué iban a hacer con su vida? Y respondían que van a trabajar para otras personas y nadie me decía yo quiero ser arquitecto y diseñar mis propias casas y tener mi propio estudio, por eso decidí hacer el pre también allá (carrera de emprendimiento) y me di cuenta que allá la mayoría quería tener su propio negocio, ser su propio jefe, ser dueños de su tiempo, por eso decidí estudiar emprendimiento.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

Después de graduarme he hecho varias cosas, este proyecto empezó en segundo semestre, y aproximadamente medio año después le comenzamos a dar más seguimiento y trabajándolo bien ya tenemos un año y medio.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

La idea nació en primer semestre por parte de una compañera, ella quería hacer bolos de cocktail en funda pero no me llamo la atención entonces busque las posibilidades de poder trabajar en un prototipo que sea barato para nosotros y poder producirlo aquí en Guayaquil. Para poder trabajar con un prototipo así tocamos las puertas de unas 10 empresas hasta que alguien se decida trabajar con nosotros y desde ahí salió la idea, a la gente le gusto y nos fue súper bien, actualmente no es muy rentable pero nos va bien.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

Siempre he tenido negocios desde pequeño, pero no he trabajado para alguna empresa, estuve en un “work and travel” en Estados Unidos en el área hotelera, esta es mi primera experiencia en emprendimiento.

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

El nombre de la empresa es Mock Shot y nos encargamos de la elaboración de shots de cocktail granizado.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

La carrera nos dio \$2.000 para poder producir el producto, el presupuesto era súper corto porque el molde para poder producir un bolo de este tamaño e inyectarlo cuesta cómo \$1.600, pero la empresa que confió en nosotros tenía un envase que pertenecía a otra empresa pero como nunca hicieron uso de este, pudimos trabajar encima de ese molde que ellos tenían, y con este presupuesto alcanzó para poder comprar un congelador y la materia prima para la primera producción.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

Las ventajas es que se aprende mucho, porque empiezas desde cero con los tramites, sufres y te amargas solo pero sales adelante, cometes

bastantes errores pero es de lo que más se aprende porque tu manejas tu propio tiempo, el horario de trabajo no existe, es tu propio negocio y por ti sale adelante o por ti quiebra.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

El equipo de trabajo lo conforman dos personas Paul Jaramillo que soy yo y Carlos Quirola, quien se encarga de la producción.

14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencias?

La mayoría de habilidades que yo he desarrollado es en Diseño y selección de materiales para la producción de cosas en Ecuador, porque es muy difícil encontrar ciertos tipos de materiales dentro del país y que son más fáciles de encontrar en países como Colombia, Perú o Estados Unidos, también he aprendido a adaptarme a la maquinaria del país para la producción de ciertas cosas.

15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?

La clave para tener éxito es la constancia, así tu producto no sea excelente pero tu crees en el y puedes mejorarlo todos los días tienes que darle y darle.

16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

El aporte es en el ejemplo para los chicos que quieran emprender, para que se den cuenta que de la poca disponibilidad que hay en el país se pueden sacar productos adelante.

17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

Lo que realmente me motiva a continuar es poder salir, viajar, conocer, poder tener el dinero para viajar por el mundo, llegar a un punto donde mi idea de negocio llegue a producir dinero sin la necesidad de que yo este ahí y dedicarme a otras cosas.

18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

No importa cuanto tiempo tome desarrollar algo, lo importante es siempre empezarlo, hay que empezarlo desde cero, siempre va a ser difícil pero hay que empezarlo así sea algo pequeño dar el primer paso, una vez que des el primer paso te vas de largo, puede que incluso retrocedas después de un tiempo y te equivoques en lo que hayas empezado, así se aprende.



Entrevista Ing. Paul Jaramillo

ANEXO 9: Entrevista a emprendedor Ing. Carlos Quirola.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.-Graduado de la UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Mi nombre es Carlos Alejandro Quirola Mieles, nací el 1 de junio de 1992 en la ciudad de Manta.

2. ¿Cuántos hermanos son?

Es el mayor de 5 hermanos.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

Estudio la primaria en el colegio San José y la secundaria en la FAE #4 en la ciudad de Manta.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Desde pequeño siempre me han gustado los negocios, mi papá desde temprana edad me inculcó a ser una persona ahorrativa, cuando me daba la mesada reunía cierta cantidad de dinero compraba unos chocolates llamados "sapitos" y los vendía en la escuela, esto inicié en el tercer año de básica y por cada funda me ganaba \$1 y así empezó mi gusto por hacer negocios, así fui creciendo y mis ahorros también, en séptimo año de básica tenía cierta cantidad de dinero guardado en una alcancía y con mi papá abrí mi primera cuenta bancaria, empecé

con \$200 en la cuenta continúe ahorrando mis mesadas y con el boom del internet como no todas las personas tenían acceso, yo les vendía música y videos y mis ingresos y ahorros se incrementaban, cuando me gradué del colegio tenía \$3.000

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

Desde temprana edad mi objetivo era ser una persona de negocios, a pesar de que mis papas son abogados y mi papá me sugería que estudie leyes, la verdad no me apasionaba, lo mío eran los negocios.

6. ¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?

Cuando llegue a la universidad de una descarté estudiar leyes, decidí estudiar emprendimiento, porque era la carrera que más se asemejaba a lo que yo quería que es hacer mi propia empresa.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

El proyecto lo llevé a cabo durante mis estudios en la carrera en tercer o cuarto semestre, yo no estaba dentro del grupo donde se hicieron los bolos, mi proyecto era otro que no funcionó, hablé con Paul y le propuse hacerlos fuera por nuestra cuenta y Paul como que quería y como que no hasta que me dio una hielera con bolos y los lleve a Manta donde yo vivía a ver cómo resultaban, recuerdo que fui con mi primo a la playa con la hielera a venderlos y saber que tal iba la venta y fue un éxito total, como en 30 minutos se vendieron como 100 bolos y la gente preguntó donde comprar más, le comente a Paul, que me había ido súper bien y que a la gente le gusto bastante y en conversación con el accedió a darme la formula de los “bolos” y fui a comprar los envases y etiquetas y desde ahí el proyecto fue bien, en un carnaval que no recuerdo la fecha se vendieron bastantes bolos, luego de esto me fui de viaje por 3 meses y deje el proyecto en pausa y lo retome cuando me gradué, ahí cambie de envase, etiquetas, registrar marca y sacar registro sanitario.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

Desde que era pequeño, lo mío como te decía siempre han sido los negocios.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

Desde muy pequeño he estado en los negocios de vender y comprar, mi experiencia es la de los proyectos que realizábamos en la Universidad.

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

La empresa es Mock Shot y nos encargamos de la elaboración de shots de cocktail granizado.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

Gracias a Dios, siempre he tenido mis ahorros, como que no me ha hecho tanta falta, he podido comprar las cosas que necesitaba, ahora necesito más dinero para poder comprar más máquinas, pero el Banco del Fomento me dio un préstamo para yo poder empezar, con eso compré ciertas cosas para abastecerme con lo que necesitaba.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

Las ventajas es que tengo disponibilidad de tiempo, yo sé cuando y como hago las cosas, hasta el momento no tengo empleados.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

El equipo somos Paul y yo, Paul tiene el 15% de la compañía y yo el resto, él se encarga de la parte creativa y yo soy quien prepara y distribuye el producto.

14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencias?

Podría decirse que he perdido el miedo de hablarle a gente desconocida, desenvolverme en público, ser extrovertido.

15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?

La clave para el éxito es ser constante y no rendirse, ir a pesar de lo que la gente te diga.

16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

Lo que pasa es que es trago, no se en que aporte a la sociedad (ríe), vamos a aportar en empleo, ya no me abastezco y necesito gente que me ayude, el aporte es en lo económico por lo que distribuimos a otras provincias.

17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

No me gusta estresarme, me tomo las cosas suaves y sencillo, gracias a Dios las cosas se dan y es lo que me motiva a continuar, mantenerme alejado de los problemas.

Me motiva a continuar que se sigue vendiendo y a la gente le gusta, que se genera dinero.

18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

Que los que están estudiando que piensen en hacer algo que les gusta y apasione y a los que se graduaron de igual manera que no trabajen para alguien más si no les gusta lo que hacen.



Entrevista Ing. Carlos Quirola

ANEXO 10: Entrevista a emprendedor Ing. Morella Musello.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.-Graduado de la UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Mi nombre es Morella Cristina Musello Jurado, nací en Guayaquil el 25 de septiembre de 1987.

2. ¿Cuántos hermanos son?

Somos 4 mujeres, y soy la tercera.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

En el colegio Alemán Humboldt, realicé mis estudios primarios y secundarios.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Mi infancia fue muy bonita, siempre fuimos una familia muy unida y nos llevamos muy bien entre hermanos, con mi papás también.

Mi personalidad era seria y juguetona, amigüera, así he sido siempre.

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

Sí, es un negocio familiar que nosotros tenemos hace 25 años y siempre tuve esa visión de algún momento cogerlo a cargo nosotros como hijas y hacerlo crecer, además verlo a mi papá que trabajo para empresas y siempre tuve esas ganas de manejarme en las empresas.

6. ¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?

Al principio yo quería estudiar hotelería pero en la parte de gerencia, pero no tenía muy claro que es lo que quería, hasta que mi papá me comentó sobre esta nueva carrera de Ingeniería de desarrollo de negocios bilingües de la Católica y me quedé y obviamente la idea de no trabajar para nadie sino yo crear mi propia empresa.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

Mi emprendimiento es mi tema de tesis el cual no lo manejo yo directamente sino mis hermanas mayores, lo puse en marcha unos 2 años después de haberme graduado.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

La idea del emprendimiento es hacer crecer el negocio familiar.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

No tenía experiencia previa, simplemente el conocimiento del negocio familiar. Mientras estudié trabajé para la Contraloría General del Estado y eso me dio cierta experiencia.

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

El nombre del negocio es “el rincón del ceviche”, es un delivery o servicio express de comida típica a base de mariscos en San Borondón.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

Fue fácil porque mi papá otorgó el dinero para poner el negocio.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

Me gusta trabajar en equipo, no significa que por yo ser jefe voy a mandar de mala manera, las personas con las que trabajamos tienen muchos años de experiencia, así que siento que ellas me van a ayudar, a pesar de que conozco mucho del tema.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

El equipo de trabajo lo conformamos con mis hermanas en la gerencia, un motorizado, una persona en cocina y dos meseras.

14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencias?

Las experiencias que he desarrollado son la organización, delegar el trabajo y hacer las cosas en equipo buscando que el resultado sea positivo.

15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?

La clave para tener éxito, primero tener una excelente idea de negocio para poder ponerla en marcha, segundo estudiar 100% el mercado, la ubicación de un negocio es clave, estar dedicado 100% al negocio para dar la cara por si surge algún inconveniente.

16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

A parte de brindar empleo, aporta al comercio del país y creo que como es un restaurante de comida típica de mariscos da a conocer al país cuando atendemos a clientes de otros países.

17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

Mi filosofía de vida es creer en uno mismo, si tu pones un negocio y crees que te va a ir bien después de haber estudiado el mercado te va a ir súper bien.

18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

Que no se desanimen, que cualquier idea de negocio que tengan , la estudien bien y la pongan en marcha.



Entrevista Ing. Morella Musello

ANEXO 11: Entrevista a emprendedor Ing. Domenica Rovayo.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.-Graduado de la UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Mi nombre es Domenica Robayo, soy de Guayaquil, nací el 7 de mayo del 90, tengo 27 años.

2. ¿Cuántos hermanos son?

De mi familia somos dos, mi hermana y yo. Soy la mayor tenemos 11 años de diferencia, ella es como mi muñeca, nos llevamos muy bien, somos bien unidas. La verdad es que siempre nos hemos manejado así, creo que cada una en su área ha sido hija única en sus etapas con mi mamá, pero ella dice que casi soy como su madre porque siempre estoy ahí corrigiéndola, haciéndole las cosas, y a veces cuando puedo alcahueteo, pero muy poco la verdad.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

Hasta los 8 años estudié en un colegio que se llamaba Well Wyndham, ya no existe quedaba vía a la costa era un colegio hermosísimo yo aprendí muchas cosas ahí pero lo cerraron. Entonces de ahí me fui a estudiar al Neomundo que queda en San Borondón y ahí me gradué.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Muy juguetona creo, me gustaba mucho jugar con mis primos, en toda la generación de mi edad todos los que tienen 25 o 27 años, éramos como 5 entonces pasábamos con mi abuela en Salinas pasábamos 3 meses ahí metidos inventando las cosas haciendo toda clase de juegos, por ejemplo sino teníamos cosas con que jugar nos inventábamos, una vez hicimos una cancha de tenis con una manguera, los amarrábamos a los carros de mis tíos donde y de mi abuela y jugábamos y esas cosas.

Me gustaba mucho ahorrar y me acuerdo que guardaba la plata que me daba la gente o sea mis tíos mi familia para comprarme cosas. Me acuerdo que mi papá tenía una empresa hace años y yo me ponía a vender helados por molestar, me gustaba. Me ponía a vender helados o me ponía a vender café y cosas así.

Tuve lo emprendedora desde pequeña porque me gustaba mucho ser independiente, no me gustaba estar pidiendo las cosas, me gustaba tener mi propia plata y saber que podía manejarla como yo decidiera que fuera, entonces por ejemplo cuando ya tuve de 13 a 14 años yo elegía mis celulares y lo que yo tenía, generalmente los celulares porque siempre me acuerdo de eso, de mis mesadas yo ahorra para comprarme el teléfono que yo quisiera, porque antes los celulares entre más chiquitos eran mejor, ahorita ya no, ahorita entre más grande mejor, pero eso, me gustaba llevar siempre esa independencia en todos los aspectos de mi vida

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

Sí, yo diría que creces con esa idea y la vas moldeando porque como te decía cuando era chiquita me gustaba cierta independencia, ahí ya vas dando como ciertos indicios del camino hacia donde tu quieres ir y por

ejemplo cuando fui creciendo me daba cuenta que me gustaba ver cosas en la calle que podía mejorar.

Me acuerdo que de los primeros proyectos que a mi se me ocurrieron, es que cuando yo tenía como 14 años ingrese a una escuela de fútbol, porque me encanta el fútbol y me puse a entrenar ahí en la escuela de Alfaro Moreno y en esa época no estaba y hasta ahora no esta muy desarrollado el tema del fútbol femenino, entonces yo a esa edad decía cuando yo sea mayor voy a una escuela de fútbol solo para mujeres y vamos hacer esto, esto de acá y vamos a tener estos materiales etc.

Entonces desde esa edad creo que ya lo tenía instaurado, aparte de eso yo crecí en una familia de empresarios, o sea mi papá tiene 5 hermano y todos tienen empresas todos tienen proyecto, entonces haber crecido en ese ambiente también me ayudo a entender o al menos en mi forma de ver las cosas uno tiene que aprender a salir adelante por si mismo y luchando por las cosas que uno quiere hacer.

6. ¿Por qué decidí estudiar la carrera de Emprendimiento?

Cuando yo empecé a revisar las carreras que quería ver, no encontraba una acorde a mi forma de ver las cosas porque yo soy una persona muy práctica no tan teórica porque la teoría a mi me aburre, yo estaba buscando una carrera que me hiciera practicar como manejar el dinero, de todos los pensums que yo vi, la que más me llamo la atención fue emprendedores, porque tenían un proyecto en cuarto semestre o tercer semestre en el que te dan un quiosco o un local donde tu te inventas un proyecto con tus amigos y lo administras por determinada cantidad de tiempo y esas cosas me llamaban mucho la atención de emprendedores.

Cuando yo salí del colegio tenia este pensamiento artístico en el tema, por eso mi empresa tiene relación al arte y cuando recién salí del colegio, yo estaba buscando algo así para combinar las dos cosas que es el arte y el emprendimiento por eso fue que elegí esta carrera.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

Yo me gradué al comienzo del 2014 y después de eso, yo hice trámites para irme a Londres y estude allá un año Producción Musical y Negocio en la Música, durante todo ese año yo estuve con papeleo para poder irme y el 2015 regresé y luego empecé, ya llevo dos años.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

Cuando yo regrese de Londres, salió una idea allá que había visto sobre booking de músicos, era increíble, es una idea súper desarrollada, todavía no llego a ese modelo pero esa es la idea. Vine con mil ideas de Londres y quera revisar cuál era la más factible realizarla acá, entonces me di cuenta que los músicos , las bandas o los djs, estaban distribuidos por diferentes lados, pero no hay un lugar en común donde se reúnan los cantantes, los músicos los dj's y las bandas, entonces me dije "no se si va a funcionar pero es una idea buena y me gusta", para tu hacer un proyecto tiene que gustarte lo que haces para empezar, porque sino te gusta no es por ahí.

Yo tengo muchos amigos que son músicos y cantantes y tenia esa base de gente con lo que podía comenzar, entonces empecé a hablar con diferentes amigos les contaba del proyecto y me decían de una Dome yo te apoyo, comenzamos con que repertorio podíamos ofrecer, etc. eso por un lado que es el área de Music Express que es conseguirte un músico de forma efectiva y en un solo lugar, y por otro lado hacemos música en vivo, nosotros diseñamos los shows o a veces promocionamos los de amigos que tienen su propio show y yo lo que hago es promocionarlo, entonces lo que hacemos es armar el show y buscar donde hacerlo y se lo crea.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

En realidad desde que estuve en emprendedores siempre traté de buscar un proyecto y no me llenaba, por ejemplo cuando tenía 19 años mande a hacer unos colgadores de carteras, porque no me gusta que cuando voy a restaurantes no tengan colgadores de carteras, entonces yo decía capaz que si comienzo a diseñar un colgador específico, creativo para la gente voy y lo ofrezco pero como te dije no me llenaba entonces lo deje ahí y de ahí cuando tuve 22 años empecé otro proyecto que era de productos naturales porque mi papá es acupunturista y el tiene un postgrado en medicina antienvjecimiento entonces el utiliza suplementos alimenticios, vitaminas pero naturales, entonces yo decía bueno voy a ponerme a ofrecer este tipo de producto y le puse "Rovino Nature" que es la unión de mis dos apellidos y "nature" por naturaleza es un proyecto que todavía esta guardado, después ya me gradué, me fui a Londres y fue que ya hice lo de Music Express.

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

Mi empresa se llama Music Express, es una comunidad de artistas o una agencia de artistas de booking, de reserva de músicos, de cantantes, de dj's, de bandas musicales y también hacemos conciertos en vivos.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

Lo que pasa es que no necesitas tanta inversión, no fue tan difícil porque al ser una agencia tu eres un intermediario entre músicos y clientes entonces no es que necesitaba una gran inversión ni una gran infraestructura de hecho mi oficina esta en mi casa, por eso es que no necesitas una gran inversión inicial al menos para el área de la agencia, para el área de los shows en vivo si necesitas, pero no es que necesitas unos \$40.000, pero si una base de unos \$5.000 mas o menos para

poder gestionar un evento musical y yo contaba con esos recursos para iniciar y en base a eso tu vas haciendo otros más grandes.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

Son muchas ventajas, pero te cuento que es muy duro ser tu propio jefe, porque tienes que disciplinarte, organizarte tu solo, no tienes a nadie que te diga si has hecho bien o algo mal, que si tiene sus ventajas y desventajas, tienes que tomar decisiones que no sabes si van a ser buenas o malas simplemente como se dan las cosas es que te vas a dar cuenta si lo que hiciste estuvo bien o estuvo mal, te decía que es duro porque tienes que abrirte campo solo, hablar solo pero pienso que todo eso es el precio por tu libertad de poder hacer y organizarte como tu quieras sin tener a alguien que te diga que hacer, de hecho cuando yo trabajaba eran de las cosas que mas me costaban, recibir ordenes me costaba mucho, pero a pesar de lo difícil que es emprender tu solo vale la pena, vale la pena ser libre como ser humano y aportar lo que tu quieras para la sociedad.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

Actualmente trabajo sola, aunque cuento con la colaboración de una amiga cuando organizamos shows.

14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencias?

Creo que soy más organizada porque cuando estaba en la universidad, mi carro era un mar de cosas ahí en cambio cuando tu tienes un emprendimiento es diferente, porque debes saber cual es tu horario y saber como vas a distribuirlo, creo que eso es lo mas importante, lo que también he aprendido es a superar las cosas rápido, por ejemplo cuando no te sale algo o te rechazan es algo que no te gusta, pero estas cosas te fortalecen para salir adelante como emprendedor o empresario.

15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?

Hacer algo que te gusta, que te sientas bien haciéndolo, que sepas que lo puedes hacer y que así falles y te sientas mal algún momento te siga gustando. Yo todavía no descubro que es el éxito, pero siento que es cuando haces algo que te apasiona y sientes que fluyes y puedes seguir creciendo, porque allá afuera te vas a enfrentar con muchísimas cosas, pero si sientes el amor por lo que estas haciendo es porque seguramente eso es.

16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

Una de las ideas que tuve cuando empecé a hacer esto era justamente porque siento que hay mucho por desarrollar en la industria musical o del entretenimiento, hay muchos cantantes y músicos por ahí y no sabes que existen y me gusta aportar con un espacio a los artistas en general con mis proyectos que casi siempre van a estar enfocados en ayudar para que se den a conocer, que puedan crecer y desarrollarse porque existen pocas oportunidades y como emprendedor debes crear oportunidades para ayudar a los demás, porque en medida de lo que tu entregas te regresa como emprendedor.

17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

Mi filosofía es ser feliz, venir al mundo aportar y que ese aporte haga feliz a la sociedad y sobre todo a ti, en este momento trato de hacer cosas que me enriquezcan y que me permitan seguir creciendo como ser humano y que les permita crecer al resto de la gente.

18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

Les aconsejaría que se la jueguen, que confíen en sus capacidades, confíen en aquello que los hace felices porque cuando uno hace cosas que los haga felices a pesar de que es muy duro por lo que tú mismo pienses o lo que la gente piense no importa uno tiene que ser fiel a las convicciones de si mismo y si hay algún proyecto que uno tenga y pueda cambiar el mundo que lo haga y que se arriesgue.



Entrevista Ing. Domenica Rovayo

ANEXO 12: Entrevista a emprendedor Ing. Mario Redrovan.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.-Graduado de la UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Mi nombre es Mario Alberto Redrovan Escobar, lugar de nacimiento Guayaquil.

2. ¿Cuántos hermanos son?

Nosotros somos tres hermanos, yo soy el segundo.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

Los estudios los hice aquí en Guayaquil los primarios y los secundarios en la unidad educativa Mariscal Sucre.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Una infancia normal, una infancia en la que se puede decir estable económicamente por parte de papá y mamá, una relación intrafamiliar muy buena, algo de la cual no me puedo quejar, generalmente fue un infancia normal, muy buena que amerita poder recordarla cada vez que se puede.

Era una persona súper sociable, era risa para todo, me llevaba con todas las personas no tenía inconveniente para nada, estudiosa eso si, algo que me caracterizo mucho en mi círculo de amistades.

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

Claro, hay algo que justamente en mi infancia mas o menos yo estaba en cuarto de básica, yo coleccionaba bastante lo que eran los muñecos de G.I. Joe, entonces mi papá era de las personas que decía “si quieres esto, trabaja y consíguelo” pero un poco contradictorio porque pones a trabajar a un niño para que consiga sus cosas cuando se las puede pedir al papá y listo, pero eso fue la semilla que se planto en mi para ir pensando a lo largo de manera empresarial, entonces lo que hacíamos era que mi papá me compraba fundas de caramelos y yo los armaba en fundas mas pequeñas y eso iba a vender en la escuela o mi familia y con esa plata yo compraba mis muñecos de G.I. Joe.

6. ¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?

La verdad ni siquiera sabía que existía la carrera de Emprendimiento, yo llegué a la Católica a estudiar Gestión Empresarial, primera vez que entraba a la Católica, entre por la parte principal, subí y el primer edificio que vi fue el que estaba en la entrada y al que entre, que era el edificio de administración, para ese entonces las carreras de la Facultad Empresarial se daban ahí mismo en el edificio principal, yo iba con toda la confianza de encontrar algo de negocios arriba pero relacionado a Gestión Empresarial y no encontré, pero retrocedí me llamo la atención la carrera de emprendedores y lo que hice fue consultar ahí.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

Desde que me gradué yo estuve trabajando un año y medio, luego hubo recortes donde yo estaba. a partir de eso dije yo voy a dar mes sabático como se dice vulgarmente y el siguiente me dedique a buscar trabajo y no había trabajo, había recorte de personal todo eso lo viví en

un mes mas o menos y no encontré absolutamente nada de trabajo y de ese mes ya me quedaban líquidos \$800 y decía en un mes más cubro mis deudas y poco a poco se va consumiendo ese poco capital que tenía y decidí invertirlo y ese fue mi arranque para mi negocio.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

El empuje final fue esto de no encontrar trabajo, realmente ya me quedaba sin dinero y tenia que hacerlo producir y me lance al ruedo y lo mío siempre fue esto desarrollarme en este sector desde los 19 años entonces ya conocía mucho y a partir de esto me catapulté en el mundo empresarial.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

Lo normal la verdad muy aparte de los conocimientos que yo tenía de la red de contactos que ya había tenido en el sector automotriz. la verdad es que todo se dio de la manera como tenia que darse.

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

Marmotos y yo me dedico a la transacción por medio de retailer, compro al importador y lo vendo al cliente final.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

Por parte de la situación económica tenía \$800 así que debía que invertirlos bien, entonces uno normalmente cuando habla de ponerse algo relacionado con repuestos automotrices uno dice \$5000 , \$10000 para iniciar pero claro si uno maneja un stock de repuestos y que yo hice con lo \$800 invertirlos según los necesitaba un repuesto compraba vendía y cobraba entonces era una liquidez sumamente rápida. entonces ese dinero era un poco complicado pero como yo lo maneje lo hice bien.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

La verdad de situación de libertad financiera y lo motiva a ser su propio jefe en lo de económico, financiera, tiempo. Por ahora estoy solo pero cuando llegue ya a tener mi rol de empleados, les das esa oportunidad de crecer, de ir con un pan a su casa, creas plazas d trabajo, pero personalmente el tema de libertad financiera, porque es un tema muy fuerte como emprendedor.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

Por ahora trabajo solo.

14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencias?

Tema de negociación esto de la administración de dinero o sino reforzándolas desde que empecé con este negocio , por ejemplo el mío es un mercado muy grande y peleado pero les ofrezco un plus adicional que yo le cobro en el punto porque tengo un dispositivo móvil que voy a cualquier lugar a cobrarte con tarjeta porque normalmente para pagar tienes que ir hasta el local, en cambio lo hago en el lugar incluso lo hago más amigable, porque no gasta en papel sino que todo eso llega al correo del cliente. No tengo local así que lo hago desde mi casa en una bodega distribuyo el tema de repuestos.

15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?

Perseverancia, porque cuando empiezas un negocio cualquiera que sea vas a tener factores internos como el que me va a ir mal, tengo miedo de hacer esto, o los factores externos como tu familia te va a decir ya no sigas ahí o como la situación política del país, como empezar en una crisis y la perseverancia, es algo que aleja completamente de eso y sacarte un impulso bien fuerte para inicies con esto del negocio.

16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

Mi idea a la larga es crear plaza de trabajo, por ahora vender algo totalmente diferente, adicional a eso yo no solo me dedico a la venta de repuesto, sino también un servicio complementario de servicio a domicilio ya sea en oficina o trabajo.

17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

Crecimiento esto debe ser para los que están en esto y a uno lo motiva a ser recíproco con la sociedad y tengo pensado dar plazas de trabajo

18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

Cuando uno piensa que está entregando pulmones a una persona ajena y te das cuenta que no es lo tuyo, ese es el momento el que debes decidirte por crear trabajo y crear plazas de trabajo, lo mejor es que cuando termines la universidad, debes motivarte para iniciar con tu negocio, es un consejo que le doy a todos los emprendedores.



Entrevista Ing. Mario Redrovan

ANEXO 13: Entrevista a emprendedor Ing. Roberto Lindao.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.-Graduado de la UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Mi nombre es Roberto Erick Lindao Montesdeoca, nací el 26 de noviembre de 1988 en Guayaquil.

2. ¿Cuántos hermanos son?

Somos 3 hermanos, yo soy el menor de los 3 hermanos.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

Estudí la primaria aquí en Guayaquil, en la Escuela Jardín Presidente Alfaro y la secundaria en el colegio Emerson.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Mi infancia fue tranquila e interesante, mi familia es bastante unida, mi papá fue empresario y eso es lo que me motivó a ser emprendedor así que siempre estuve rodeado de este tipo de actividad.

Siempre he sido extrovertido, molesto, juguetón, amigero, eso me ha ayudado bastante en la vida, ser muy amable y respetuoso.

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

Siempre quise ser empresario, ser mi propio jefe, tener lo que mi padre tuvo, abrir otra vez algunas de sus marcas esa siempre fue el sueño. Siempre encontraba algo que vender, mi hermana hacia pulseritas y yo las vendía en mi colegio, siempre me mantenía en esto de tratar de ganar mi propio dinero y algún día hacer mi propia empresa.

6. ¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?

Yo llegue a la carrera de pura casualidad, fui a preguntar información a la Facultad de empresariales y el único que me atendió fue un profesor llamado Arturo de la carrera y me vendió tan bien la carrera que yo dije, esa es la que voy a estudiar.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

Desde que me gradué hasta punto de partida han pasado 5 años, pero en ese transcurso han habido otros pininos de emprendimiento.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

Siempre he querido tener algo que sea mío y me permita manejar mi propio tiempo, y punto de partida nace de una sociedad muy interesante ya que no soy del área turística, pero me pareció una oportunidad para aprender y crecer en este ámbito sobre todo para ofrecer algo diferenciador del resto de agencias de viaje.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

Tengo 3 experiencias previas, un bar llamado “Nick-Nack”, una consultora llamada “Linsa” y una empresa de asesoría academia empresarial llamada “Mr.”

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

Punto de Partida es una agencia de viajes que comercializa programas turísticos, pasajes y estadía.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

No es fácil, normalmente los emprendedores siempre somos chicos, entonces conseguir el dinero es lo más complicado, sin embargo creo que es la forma como tu vendes tu idea a las personas lo que te ayuda a conseguir el financiamiento, yo le vendí bien la idea a mi mamá y hermano y fueron ellos quienes me dieron el dinero para el financiamiento al igual que en los anteriores siempre los he empezado sin dinero pero encuentro a quien venderle bien la idea que me da el dinero.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

Como líder de una empresa tienes que trabajar en ella 24/7, lo bueno es que te permite generar ideas y llevarlas a cabo, es una ventaja en cuanto a trabajar para alguien porque no necesitas que te aprueben la idea sino que la desarrollas, tomas el riesgo. Cuando diriges a un grupo de trabajo, tomas una retroalimentación directa y te permite compartir conocimientos y aprender de tus colaboradores.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

El equipo está formado por mí y mi socia que desempeña la parte estratégica y administrativa, dos pasantes que se desenvuelven en el desarrollo de los programas, comunicación con los mayoristas de turismo y cotizaciones.

14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencias?

El liderazgo es una de las principales habilidades desarrolladas, la responsabilidad porque todo lo que tienes invertido está en juego, aprendes a ser ordenado en tus cosas porque si recién estás empezando no puedes llenarte de costos, sino más bien tienes que llenarte de ingresos, porque eso te puede llevar a la quiebra en algún momento.

15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?

La clave es no tener miedo y arriesgarte, luego de que pierdes el miedo tienes que dedicarte 24/7 porque es parte del servicio.

16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

Somos un negocio pequeño aún pero en un futuro aspiramos a crecer como para ofrecer turismo receptivo y ayudar al país en esta área, la idea es hacer turismo receptivo e inclusivo. La empresa tiene 3 meses.

17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

La idea es siempre ser feliz, que nada te desmotive, que las cosas duras de la vida van a estar siempre, pero hay que tomarlas de buena manera. Bueno me motiva ser feliz y mi familia que se ha arriesgado por mi y quiero retribuirles la confianza.

18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

Que pierdan el miedo y que se arriesguen, un emprendedor tiene que ser adverso al riesgo, tiene que estar dispuesto a fracasar porque de ese fracaso se aprende. Caída mas aprendizaje es igual a experiencia, es lo que a mi me ha enseñado la vida, probablemente no vas apegarle a la primera ni a la segunda pero algún día le vas a pegar, es cuestión de tomar el riesgo y dedicarse al 100% ahí radica el éxito.



Entrevista Ing. Roberto Lindao

ANEXO 14: Entrevista a emprendedor Ing. Daniel Arciniegas.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Residencia del emprendedor

Sujeto.-Graduado de la UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Mi nombre es Daniel Arciniegas Ayala, nací el primero de diciembre de 1986 en la ciudad de Quito.

2. ¿Cuántos hermanos son?

Soy el segundo de 4 hermanos.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

La escuela en el liceo naval y el colegio politécnico.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Mi infancia fue de lo más normal, alegre, estable no me quejo para nada de mi niñez. Me dicen que era tranquilo y obediente a mis padres.

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

En mi infancia no quería saber nada más que fútbol, pensaba en ser futbolista, esto de los negocios nació en la época del negocio y mucho tuvo que ver lo que yo veía de mi padre.

6. ¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?

Cuando salí del colegio no tenía claro que estudiar, mi inclinación era hacia el tema de informática para ese entonces mi papá me propuso estudiar esta carrera porque él había leído publicidad de la misma, así que lo leí un brochure y me pareció interesante la frase “la carrera que te dejará listo para montar tu propio negocio” me interesó mucho la carrera y asistí a una charla informativa y así fue como decidí por la carrera.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

En el tercer semestre un profesor de micro y macro economía nos dijo “ustedes sino salen con un negocio antes de graduarse habrán perdido su tiempo en esta carrera” así que comencé con mi negocio cuando empecé octavo semestre, así que para cuando me gradué mi negocio ya tenía un año y medio.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

Yo busqué montar un negocio con los recursos que tenía en ese momento, mi papá vende insumos agrícolas y la materia prima de estos productos también es parte de la materia prima para mi producto así que investigué encontré la fórmula adecuada y acudí a mi papá para que financie mi proyecto.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

Experiencia como negocio formal no, pero siempre trataba de ganar dinero de la manera en lo que sea, en el colegio la típica de vender cosas en el colegio. No era el simple hecho de querer ganar dinero sino que motivaba mucho comercializar, recuerdo que compraba algunas cosas en la bahía y las vendía casi 10 veces más, a todo trataba de buscarle el negocio, y antes de esto vendía software de contabilidad mientras estudiaba y sin saber mucho de contabilidad más allá de lo que enseñaban en la carrera.

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

Mi negocio es PetClean y es arena para gatos que yo mismo fabrico y comercializo a los supermercados desde finales de 2010, comencé en pet shops, vendiendo 5 a 10 funditas al mes y actualmente comercializo a cadenas grandes de supermercados.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

Todo fue el apoyo de mi papá, aunque los recursos no eran muchos, para mi era una cantidad súper alta conseguir \$1500 y el me los consiguió, el primer año era a pérdida y el era el que solventaba todos los gastos hasta que el segundo año el negocio cubría los gastos y poco a poco comencé a tener mis negocios, es importantísimo que alguien financie el proyecto porque al inicio todo es pérdida.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

Las ventajas para mi son todas, uno mismo tiene que autodisciplinarse, en todo porque no hay horarios ni ingresos, porque eso tu te fijas como meta en base a tu capacidad y la capacidad del negocio de producir ingresos. Arrancar un negocio es cuestión de actitud, porque no solo es tener el dinero, sino obsesionarte por algo porque fácilmente te aburres.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

Tengo personal en planta en calidad obreros que son dos personas, porque trabajan más con máquinas, en Isidro Ayora, una persona que se encarga de logística, no tengo una línea de productos que amerite tener camión, contador externo y una colaboradora en oficina.

14. ¿Qué habilidades ha desarrollado cómo emprendedor y en base a qué experiencias?

Una de las habilidades que más aprendes es lidiar con las personas, porque eso no te enseñan en la universidad y tienes que irlo

aprendiendo porque haces negocios con personas y tienes que tratar lo mejor que puedas a tus colaboradores porque ellos van a hacer lo mismo con mis clientes.

15. ¿Cuál cree que es la clave para tener éxito como empresario?

La clave es la persistencia y la ambición por crecer, porque problemas hay todos los días desde que comienzas hasta que lo lograste. Las ganas de montar un negocio se acaban rápido para algunas personas y eso en el trasfondo es la persistencia. Mi negocio tiene 7 años, pero busco la forma de tener más negocios. Es bueno ambicionar si lo encaminas al bien.

16. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

Con el simple hecho de dar trabajo a las personas independientemente de la cantidad y hacerlo de forma justa ya aportas a la sociedad, además de hacer las cosas bien y responsablemente.

17. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

Mi filosofía de vida es llevar una vida sencilla, no vivir la realidad que no tengo, ser un poco austero, pero ambicioso en tu crecimiento personal.

18. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

En medida de lo posible que inicien un negocio antes de graduarse, porque al finalizar la carrera ya quieres ganar dinero y la tentación del “buen trabajo” no te deja avanzar y creer en ti mismo. El título no determina el tipo de negocio que puedas tener.



Entrevista Ing. Daniel Arciniegas

ANEXO 15: Entrevista a emprendedor Ing. Daniela Muñoz.

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2012-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Investigar sobre biografías y proyectos ejecutados por los emprendedores y el aporte que estos brindan a la ciudad de Guayaquil.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.-Graduado de la UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

1. Nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.

Mi nombre es Daniela Belén Muñoz Salinas, nací en 22 de febrero de 1992 en Ambato.

2. ¿Cuántos hermanos son?

Soy hija única.

3. ¿Dónde realizó sus estudios?

Estudie la primaria en el colegio San Francisco de Asís y la secundaria en el colegio Santo Domingo de Guzmán, de la ciudad de Guayaquil.

4. ¿Cómo fue su infancia? ¿Cómo fue su personalidad de pequeño?

Mi infancia fue muy divertida, tengo muy buenos recuerdos de los juegos reales de esa época.

Mi personalidad era súper espontánea, amigable y sincera.

5. ¿Alguna vez consideró en su infancia ser empresario y cómo hizo para mantener esa iniciativa?

En mi infancia tal vez se vio detrás de mis padres y desde muy pequeña los he visto trabajando en el ámbito del comercio y eso fue lo que a mi me llevó a estar en eso, aparte que de pequeña siempre jugaba a la tiendita y al banco, que creo que de alguna manera va marcando tu infancia y lo que tu deseas.

6. ¿Por qué decidió estudiar la carrera de Emprendimiento?

Decidí estudiarla, porque cuando visite la carrera estaba la directora y estaba haciendo una casa abierta y ella me explicó todo el asunto de la carrera y me encantó, revise la malla y habían materias muy interesantes y me incentivaba mucho la práctica más que lo teórico, que sí sirve, pero en esta carrera es muy práctica y muy real.

7. Después de graduarse ¿Qué tiempo se tomó para empezar a emprender?

Yo no esperé a graduarme, yo empecé en cuarto semestre con la idea porque mis papás se dedican a vinilos decorativos en autos, y conversando con mi mamá me converso lo de los vinilos decorativos para hogares y lo investigué hice un catálogo y se lo mostré a mis compañeros y trabajaba desde mi casa, después de graduarme inmediatamente hice sociedad con un compañero y pusimos nuestra primera oficina y desde ese entonces han pasado 2 años 2 meses.

8. ¿Cuándo y cómo surgió la decisión de iniciar su propia empresa?

Surge en cuarto semestre de una conversación con mi mamá, no me gusta la decoración en autos por su complejidad, pero busqué algo relacionado a eso, en la época cuando yo inicié, en otros países este tema era una novedad y acá no había quien lo haga, ahora el mercado ha crecido mucho.

9. ¿Tenía alguna experiencia previa en emprendimiento?

Mi experiencia adquirida es en la carrera porque ejecutábamos varios proyectos, en los cuales te enseñan que emprender no es tan sencillo, porque mucha gente tiene la idea equivocada que emprender es cuestión de iniciar algo y que se mueve solo y no es así, en BAE (bases de la administración empresarial) que es una de las materias principales te hacen ejecutar proyectos en equipo que es en lo que realmente pasa en una empresa, cuando delegas funciones a cada integrante, elaboras un producto, lo comercializas, te encargas de las finanzas todo esto es micro, porque después ya te proyectas a algo más grande.

10. ¿Cuál es el nombre de su empresa y a qué se dedica?

El nombre de la empresa es Vinilizarte y nos dedicamos a personalizar ambientes de hogar y oficinas con vinil decorativo.

11. En cuanto a los recursos económicos, ¿fue fácil iniciar el emprendimiento? y si no fue así ¿Cómo lo logró?

Junto a mi socio la cantidad con la que iniciamos fue mínima, él estaba saliendo de una empresa y con parte de su liquidación y mi aporte iniciamos el proyecto, para iniciar a veces uno se llena de muchas cosas y uno quisiera tener en serio cosas increíbles, pero nosotros empezamos en una oficina súper pequeña de 2x2 el alquiler era de \$160 y teníamos mucho miedo, incluso pensamos en compartir oficina, pero pasaron dos semanas y el miedo se fue y no queríamos tener a nadie mas ahí. Luego cambiamos a una oficina dos o tres veces más grande que esa y ahora recién nos volvimos a cambiar a otra más grande porque ya nos quedó pequeña.

12. ¿Cuáles son las ventajas de ser su propio jefe y de dirigir a sus colaboradores?

Las ventajas es de que en serio aprendes mucho, conoces mucha gente de calidad sean estos proveedores o clientes, el manejo del

propio tiempo, pero el hecho de ser dueño de tu propio negocio te demanda todo ese tiempo.

13. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

Un diseñador que maneja la parte gráfica, 2 chicas en el punto de venta, un instalador y en la gerencia mi socio y yo.

14. ¿En qué aspectos aporta su emprendimiento a la sociedad?

Es un círculo aporta con el empleo al equipo de trabajo, aunque no son muchas personas es una gran responsabilidad además del tema económico con proveedores y el servicio al cliente.

15. ¿Cuál es su filosofía de vida y qué lo motiva a continuar?

Mi filosofía, es que uno siempre debe buscar hacer las cosas lo mejor posible cada día, y que todos los clientes son una experiencia completamente distinta y nueva “las quejas son una oportunidad para mejorar, porque el cliente que se queja se quiere quedar contigo y el que no se queja es el que se va y no le interesa”

16. ¿Qué aconsejaría a los estudiantes que aún no se animan a iniciar un emprendimiento?

Dejen el miedo que eso es lo principal, una vez que uno da el primer paso ya no hay marcha atrás, el primer paso nos quita los miedos y nos llena de fuerza y valor y saber que uno es capaz de todo, siempre dar el primer paso y el resto se da a empujones.

ANEXO 16: Focus group para la elección de nombre del libro.

FOCUS GROUP

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2013-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Definir cual es el título del libro final de emprendedores.

Método.-Focus Group

Técnica.-Estructurada

Fecha.- 19 de julio de 2017

Duración.-30 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.- Director de Carrera de Gestión Gráfica Publicitaria, Director de la Carrera de Emprendimiento, emprendedores y estudiantes de último año de la carrera de Emprendimiento.

DESARROLLO DE PREGUNTAS

Protagonistas	
Jóvenes líderes UCSG	
Escuela de estrategos UCSG	
Madera de emprendedor	
Liderando	

Sugerencias: _____

_____.



Focus Group: Elección de título de libro

ANEXO 17: Evaluación de artes iniciales

EVALUACIÓN DE ARTES INICIALES

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2013-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Evaluar las artes iniciales y definir propuesta gráfica.

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.- 21 de julio de 2017

Duración.-20 minutos

Lugar.- Facultad de Arquitectura y Diseño UCSG

Sujeto.- Director de Carrera de Gestión Gráfica Publicitaria, diseñadores gráficos y Directivos del centro de publicaciones UCSG.

DESARROLLO DE PREGUNTAS.

Entre la opción A, B o C de cada pregunta, elegir cual le parece mejor:

1. Índice

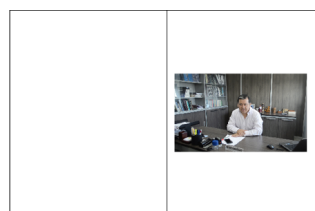


OPCIÓN A	
---------------------	--

OPCIÓN B	
---------------------	--

OPCIÓN C	
---------------------	--

2. Video

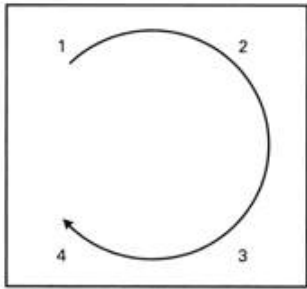


OPCIÓN A	
---------------------	--

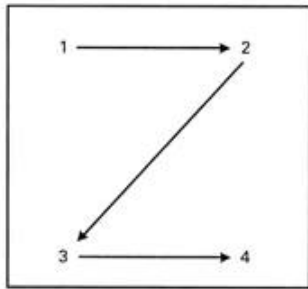
OPCIÓN B	
---------------------	--

OPCIÓN C	
---------------------	--

3. Modo de lectura



Lectura "circular" o "envolvente". El recorrido visual se hace en el mismo sentido que las agujas del reloj



Lectura en "zeta". La página se divide en dos mitades y se comienza a leer en cada una de ellas por la izquierda (1 y 3)

OPCIÓN A	
--------------------	--

OPCIÓN B	
--------------------	--

4. Inicio de capítulo



OPCIÓN A	
--------------------	--

OPCIÓN B	
--------------------	--

OPCIÓN C	
--------------------	--

5. Información



OPCIÓN A	
--------------------	--

OPCIÓN B	
--------------------	--

OPCIÓN C	
--------------------	--

ANEXO 18: Evaluación de diseño de portada del libro

EVALUACIÓN PORTADA DE LIBRO

TEMA

Diseño de libro digital documental a cerca de proyectos ejecutados por los graduados de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, en el período 2013-2016 y su contribución a la ciudad de Guayaquil.

Objetivo

Evaluar las artes iniciales de portada

Método.-Entrevista

Técnica.-Estructurada

Fecha.-

Duración.-20 minutos

Lugar.- Ciudad de Guayaquil.

Sujeto.- Director de Carrera de Gestión Gráfica Publicitaria, Director de Carrera de Emprendimiento, Director del Centro de Publicaciones UCSG y Emprendedores.

DESARROLLO.

Entre la opción A, B, C o D, elegir cual le parece mejor:



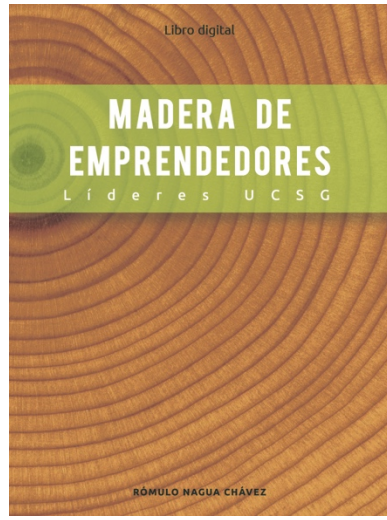
OPCIÓN A	
--------------------	--



OPCIÓN B	
--------------------	--



OPCIÓN C	
-------------	--



OPCIÓN D	
-------------	--

Sugerencias: _____

ANEXO 19: Tras cámaras de sesión de fotos.



Sesión de fotos



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Nagua Chávez Rómulo Vicente** con C.C: # **1104679889** autor del trabajo de titulación: **Diseño de libro documental digital acerca de proyectos realizados por los graduados de la carrera de emprendimiento en el período 2012-2016 de la UCSG en la ciudad de Guayaquil** previo a la obtención del título de **Licenciado en Gestión Gráfica Publicitaria**, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **13 de septiembre del 2017**

f. _____

Nombre: **Nagua Chávez Rómulo Vicente**

C.C: **1104679889**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Diseño de libro documental digital acerca de proyectos realizados por los graduados de la carrera de emprendimiento en el período 2012-2016 de la UCSG en la ciudad de Guayaquil		
AUTOR(ES)	Rómulo Vicente Nagua Chávez		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Félix Jaramillo Valle, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Arquitectura y Diseño		
CARRERA:	Gestión Gráfica Publicitaria		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado en Gestión Gráfica Publicitaria		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	13 de septiembre del 2017	No. DE PÁGINAS:	174
ÁREAS TEMÁTICAS:	Diseño gráfico, diagramación digital, emprendedores		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Proyecto, emprendimiento, digital, diseño, diagramación, libro digital.		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>El desarrollo de este trabajo de titulación está basado en el hecho de evidenciar los proyectos que desarrollan los graduados del período 2012 – 2016 de la Carrera de Emprendimiento de la UCSG, a través del diseño de un medio de difusión digital debido a la ausencia de un medio de difusión que evidencie los proyectos que realizan los emprendedores graduados, este proyecto tiene el objetivo de servir de ejemplo a la comunidad universitaria, para lograr este objetivo se aplican conceptos pre-establecidos de expertos dentro del área del diseño y la diagramación en la elaboración del libro digital.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTORES:	Teléfono: +593-979-070-044	E-mail: romulo198904@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Lcdo. Washington David Quintana Morales, Mgs		
	Teléfono: +593-994-665-153		
	E-mail: Washington.quintana@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			