



UTPL

UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN
Y HUMANIDADES**

CARRERA DE EDUCACIÓN BÁSICA

**Influencia de la formación en emprendimiento: la situación
de las instituciones educativas en el Ecuador y sus
implicaciones**

Trabajo de integración curricular previo a la obtención del título de:

**LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN MENCIÓN
EDUCACIÓN BÁSICA**

Autor: Peña Ampuero, Mercedes Rocío

Director: Tacuri Salazar Dennis Alcivar

2023



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

2023

Aprobación del director del Trabajo de Integración Curricular

Loja, 13 de Enero de 2023

Doctora

Digna Dionisia Perez Bravo

Director de la carrera de Educación Básica.

Loja.-

De mi consideración:

Me permito comunicar que, en calidad de director del presente Trabajo de Integración Curricular denominado: Formación en innovación y emprendimiento: la situación educativa en Ecuador y sus implicaciones realizado por Mercedes Rocío Peña Ampuero ha sido orientado y revisado durante su ejecución, así mismo ha sido verificado a través de la herramienta de similitud académica institucional, y cuenta con un porcentaje de coincidencia aceptable. En virtud de ello, y por considerar que el mismo cumple con todos los parámetros establecidos por la Universidad, doy mi aprobación a fin de continuar con el proceso académico correspondiente.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,

Director: Mg. Dennis Alcívar Tacuri Salazar,

C.I.: 1104170269

Correo electrónico: datacuri@utpl.edu.ec

Declaración de autoría cesión de derechos

Yo, Mercedes Rocío Peña Ampuero, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente: Formación en innovación y emprendimiento, la situación educativa en Ecuador y sus implicaciones. Además, ratifico que las ideas, criterios, opiniones, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad. Eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones judiciales o administrativas, en relación a la propiedad intelectual de este trabajo.

Que la presente obra, producto de mis actividades académicas y de investigación, forma parte del patrimonio de la Universidad Técnica Particular de Loja, de conformidad con el artículo 20, literal j), de la Ley Orgánica de Educación Superior; y, artículo 91 del Estatuto Orgánico de la UTPL, que establece: "Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad", en tal virtud, cedo a favor de la Universidad Técnica Particular de Loja la titularidad de los derechos patrimoniales que me corresponden en calidad de autor/a, de forma incondicional, completa, exclusiva y por todo el tiempo de su vigencia.

La Universidad Técnica Particular de Loja queda facultada para ingresar el presente trabajo al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública, en cumplimiento del artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

.....

Autor: Mercedes Rocío Peña Ampuero

C.I.:1315508406

Correo electrónico: mrpena3@utpl.edu.ec

Dedicatoria

Dedico esta tesis con todo mi corazón a mi familia, mi hija, mis padres, mis hermanos pues sin su apoyo moral, económico y tiempo brindado no hubiera podido culminar mi carrera estudiando, trabajando y siendo madre, en especial se la dedico a Dios y a mi hija quienes son mi mayor fortaleza para seguir adelante día a día. A Dios por ser mi guía espiritual en este camino, gracias a Él logré tener salud, y muchos aspectos importantes para prepararme en esta grandiosa carrera universitaria, sabiduría en todo momento, sobre todo en los más difíciles. A mi hija por ser la persona más especial en mi vida por la que me esfuerzo en ser mejor ser humano y superarme constantemente.

Dedico mi tesis a todos estos seres maravillosos que he nombrado, por el gran apoyo otorgado en este proceso, que no ha sido fácil pero tampoco imposible, culminar esta tesis es un orgullo para mi familia, y yo me siento muy feliz por estar en esta etapa.

Agradecimiento

Agradezco primeramente a Dios ya que el nos da la oportunidad de vivir cada día y nos da la capacidad de elegir ser mejores en beneficio de la sociedad. Ha sido un largo y complejo proceso llegar hasta aquí y es de gran satisfacción haber contado con el apoyo de grandes personas, gracias a mi hija, mis padres, mis hermanos, mis docentes, mi tutor/a de tesis, mis compañeras de estudio, todos con quienes compartí cada etapa para llegar hasta donde estoy llegando ahora y que es una meta de las muchas que voy a lograr, me han brindado su apoyo, me han hecho más fuerte y gracias a Dios un poquito mas sabia, con lo cual espero con eterna gratitud servir a la comunidad con mis conocimientos adquiridos.

Agradezco a las emprendedoras quienes tuvieron la disponibilidad para ayudarme con la entrevista y confiar en mi para contarme sobre sus emprendimientos, aspectos que quizás no contaron a nadie y fueron parte interna de sus procesos en sus negocios, sin temor me ayudaron para poder realizar este trabajo de titulación, les agradezco por haber confiado en mí.

Gracias de todo corazón.

Índice de contenido

Portada	
Aprobación del director del Trabajo de Integración Curricular	ii
Declaración de autoría cesión de derechos	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido	vi
Resumen.....	1
Introducción	3
Capítulo uno.....	5
1.Marco Teórico	5
1.1 Emprendimiento: definición e implicaciones.....	5
1.Emprendimiento en latinoamérica.....	6
1.3 Emprendimiento en ecuador	8
1.4 Educación para el emprendimiento.....	10
1.5 Educación formal, no formal e informal para el emprendimiento	12
1.6 Aspectos específicos.....	13
1.6.2 Atención al cliente	14
1.7 Teoría del aprendizaje experimental-kolb	15
Capítulo dos	18
2.Metodología.....	18
2.2 Métodos	18
2.3 Recogida de Datos.....	19

2.4 Muestra	19
Capítulo tres	21
3 Resultados	21
Tabla 1	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
3.2 Análisis de resultados	30
3.3 Discusión.....	33
3.4 Conclusiones	35
3.5 Recomendaciones	36
4. Bibliografía	38
5. Apéndice.....	43

Resumen

El proyecto tiene como objetivo principal identificar la situación de la formación sobre innovación y emprendimiento en el Ecuador; a través de una investigación cualitativa con un enfoque interpretativo. Este trabajo de integración curricular se realizó entrevistas con dos emprendedoras mujeres en la ciudad de Nueva Loja, donde se identificó varios aspectos; ninguna de las emprendedoras inició con conocimientos en emprendimiento, todo surgió con deseo de superación e intuición, tratando de hacer las cosas como ellas creían correcto, se apreció la manera de afrontar un negocio en pandemia, trabajar en colaboración con colegas puede ser de agrado o desagrado para el emprendedor, se puede elegir entre generar empleo o trabajar sólo para evitar conflictos en la organización, y desde diferentes perspectivas pero con un buen manejo económico, control de ingresos, egresos, adecuadas inversiones y buena atención al cliente se puede llegar a tener buena rentabilidad. Finalmente, se espera que este proyecto de soporte a las autoridades de organismos de Estado, en la elaboración de políticas públicas para la generación de un ecosistema educativo que impulse la innovación y el emprendimiento.

Palabras clave: emprendimiento, educación, educación no formal, lugar estratégico, planificación, ventas, negocio, superación, avances, intuición, formación.

Abstract

The main objective of the project is to identify the situation of training on innovation and entrepreneurship in Ecuador; through qualitative research with an interpretive approach. This work of curricular integration was carried out with interviews with two female entrepreneurs in the city of Nueva Loja, where several aspects were identified; None of the entrepreneurs started with knowledge in entrepreneurship, everything arose with the desire to improve and intuition, trying to do things as they believed was right, the way to deal with a business in a pandemic was appreciated, working in collaboration with colleagues can be enjoyable or displeasure for the entrepreneur, you can choose between creating employment or working only to avoid conflicts in the organization, and from different perspectives but with good economic management, control of income, expenses, adequate investments and good customer service you can reach have good profitability. Finally, this project is expected to support the authorities of State agencies, in the elaboration of public policies for the generation of an educational ecosystem that promotes innovation and entrepreneurship

Keywords: entrepreneurship, education, non-formal education, strategic place, planning, sales, business, improvement, progress, intuition, training.

Introducción

El siguiente trabajo previo a la obtención del título hará referencia a la educación y formación en innovación, a cómo pueden surgir las ideas de realizar un proyecto o modelo de negocio propio e implementarlo satisfactoriamente. Se tendrá claro que es emprendimiento y sus implicaciones, la toma de decisión para iniciar, la actitud y aptitud que debe tener el emprendedor para contar con las fortalezas necesarias para comenzar pero también para mantenerse ya que a lo largo del camino también irá desarrollando habilidades, aprovechar las oportunidades, reconocer debilidades y amenazas para que no se vayan en contra del negocio.

Luego se irá analizando la situación de emprendimientos en Latinoamérica y Ecuador donde se destaca dos importantes puntos, y es que los emprendimientos que más éxito tienen son aquellos que tienen innovación, los que salen de lo cotidiana, común para las personas y se van a los que añaden alguna novedad, algo interesante, extraordinario pero en conjunto a la buena atención al cliente y el segundo aspecto es que hay que estar capacitado con la tecnología, que puede ser más difícil emprender si hay complicaciones con la era digital, en la cual uno de los mayores beneficios es la publicidad y acercamiento a los clientes mediante los medios, generando mayor interacción e interés por conocer, averiguar, consumir o servirse de las actividades que prestan el emprendimiento.

En los mismos puntos del marco teórico sobre Ecuador y Latinoamérica se verá que las mujeres han ido creciendo significativamente abriéndose campo en el ámbito de los negocios, ya que cada vez aumenta el número de emprendimientos con mujeres a cargo, un gran cambio en la historia y avance hacia el igualitarismo social, aunque aún falta mucho por hacer. Después de diferenciará la educación formal, informal y no formal relacionando con el tema sobre emprendimiento para luego ir relacionando como las entrevistadas fueron emprendiendo y en base a que tipo de educación hicieron referencia.

Dentro del marco teórico se hace referencia sobre la relación producto, servicio y por último la teoría de Kolb en la cual se destaca la experiencia neta, observación, conceptualización y experimentación ya que hay muchos emprendedores que toman decisiones, realizan su planificación del proyecto gracias a un estilo de aprendizaje activo, realizan una actividad como desafío, sencillamente se lo proponen, lo analizan un poco y toman la decisión de emprender, esto sin necesidad de conocimientos formales.

Como siguiente parte de este trabajo de investigación se tiene la metodología donde se establece como se tomó la información y a las personas que se les realizó la entrevista, se hace un énfasis en el tipo de emprendimiento de cada una y luego se explica que se utilizó la filosofía interpretativista para poder conocer, interpretar y apreciar lo que piensan las entrevistadas, el tiempo es de corte transversal con técnica de muestro cuya edades van de entre 26 a 30 años, las cuales serán mencionadas como E1 emprendedora número 1, dueña del taller de motos, y E2 emprendedora número dos, dueña de la agroveterinaria.

Se observará la tabla de resultados en el que se muestran frases de gran relevancia de acuerdo al tema seleccionado y si es parte del FODA, fortaleza, oportunidad, debilidad o amenaza, para luego realizar el análisis de resultados, conclusiones y recomendaciones sobre la formación en innovación y emprendimiento.

Objetivo General:

Identificar la situación de la educación en innovación y emprendimiento en Ecuador en los colegios y universidades del Ecuador.

Objetivos Específicos:

1. Identificar teóricamente los aspectos ideológicos y conceptuales de la innovación y emprendimiento en el ecosistema de educación del Ecuador.
2. Determinar la influencia del aprendizaje formal, no formal e informal en la intención emprendedora.

Capítulo uno

1. Marco Teórico

1.1 Emprendimiento: definición e implicaciones

El término emprendedor proviene de la palabra de origen francés *entrepreneur*, lo que significa ser pionero o aventurero, ya que una persona emprendedora se arriesga, tiene la valentía de iniciar un proyecto, de alcanzar un objetivo (Mercedes et al , 2017). El emprendimiento es el conjunto de actividades que fueron primeramente pensadas, luego diseñadas y finalmente hechas realidad por el emprendedor, es un proyecto que se da como resultado de la iniciativa, actitud y aptitud, brindando nuevas oportunidades para el crecimiento económico y social.

Un emprendimiento implica cubrir con la demanda de un producto o servicio por lo que un un emprendedor deber ser polifacético, hacer varias actividades o funciones con carácter y persistencia para realizar todas las gestiones necesarias que hagan que el proyecto crezca y se mantenga firme (García, 2020). Empezar tiene muchas ventajas como generar ingresos, ser el propio jefe, administrar tiempo y decisiones, tener libertad de desarrollar la imaginación con inspiración y amor por lo que se hace, poner en práctica conocimientos adquiridos, fortalecerse como persona demostrando confianza, competencia, esfuerzo y disciplina, pero así mismo cuenta con ciertas desventajas como no contar con un sueldo fijo, y más aún cuando las primeras ganancias están dirigidas a pagar una inversión, en caso de préstamos.

El emprendedor va surgiendo desde su deseo de cambio, cuando tiene una idea de realizar un proyecto o modelo de negocio propio, cuando desarrolle las habilidades para iniciarlo, buscar información sobre lo que necesita para hacerlo realidad, sin embargo cuando se dirigen hacia el aspecto económico es cuando algunos desisten ya que necesitan de un

capital para poder invertir en el producto o servicio que van a ofrecer a sus potenciales clientes, el cual puede ser difícil de adquirir en entidades financieras.

Según (Rico et al , 2018) para emprender un negocio se necesita de un “*plan de negocios en el que se refleja la estructura y viabilidad financiera, rentabilidad, margen de ganancia, productos a ofrecer, público al que se dirige, competencia en el mercado, entre otros aspectos*” (pág. 48). Este plan de negocio puede ser realizado por cualquier persona ya sea por conocimiento formal, informal o por intuición pero con el objetivo de obtener buenos resultados de acuerdo a su tipo de negocio, necesidades y lugar donde se sitúe.

Manterner un emprendimiento no es fácil y quizás no es para cualquier persona ya que no basta solamente con tener voluntad, cuando se logra emprender hay que ser inteligentes para sostenerlo, buscar soluciones, opciones, apasionarse e involucrarse en el ambiente empresarial para mejorar las ideas, ser constantes y no decaer (López, 2015). Emprender es para personas que quieren un cambio, que confían en lo logros que pueden obtener, son persistentes ante las adversidades o que al principio dudan por temor a fracasar pero que finalmente se sienten motivados a intentarlo, a tomar el riesgo. Todas las personas exitosas, todas aquellas que tienen grandes negocios, sucursales e incluso franquicias tuvieron la iniciativa de arriesgarse en hacer un pequeño proyecto que con constancia, perseverancia, altos y bajos se logró tener éxito.

1.2 Emprendimiento en latinoamérica

Según Calviño (2021) “*La brecha tecnológica, la cultura de cercanía humana y la resiliencia que tenemos los latinos, son factores clave para poder ser exitoso en nuestras naciones*” (pág. 63). Los emprendimientos dan la oportunidad de generar más empleo y satisfacer las necesidades de la sociedad, muchas personas y familias eligen ser sus propios jefes, en latinoamérica se puede dar como búsqueda de solución a la pobreza, falta de

empleo, independencia económica o innovación, sin embargo este último aspecto no tiene un gran avance en los países latinos.

En los países de América Latina según los autores Enríquez y Sáenz (2021) se deben realizar más esfuerzos para contribuir en las áreas de innovación, investigación y desarrollo de nuevos productos y tecnologías solucionando problemas de coordinación con los encargados de temas de ciencia y conocimiento. Desde el sector público es un apoyo importante *“la simplificación del marco legal tanto para la creación de empresas, como para su cierre, debido a la naturaleza dinámica de los emprendimientos. De igual forma, el gobierno puede proveer financiamiento en fases tempranas de los emprendimientos”*. (Enríquez y Sáenz, 2021, pág. 85).

Según Vanessa Carabelli citada por Calviño (2021) *“es muy importante identificar oportunidades. Ver qué es lo que le puede interesar a nuestro cliente objetivo y poder conectar con él, ver sus problemas, ver qué requieren en la actualidad”* (Calviño, 2021, pág. 46) lo que permite mencionar el siguiente emprendimiento de nombre Mamotest. Esta gran idea surgió de un médico radiólogo y su hijo economista empresarial quien luego estudió medicina exponencial para especializarse en la aplicación de tecnología revolucionaria para soluciones disruptivas dando un diagnóstico precoz al cáncer de mama con el uso de la telemedicina (Mangas, 2021). Estos emprendedores identificaron un problema y no fueron conformistas, buscaron opciones para darle solución, el mayor beneficio fue, es y será salvar la vida de muchas mujeres mejorando su salud a tiempo respecto al cáncer de mama.

En Latinoamérica también se puede emprender sin desarrollar algo nuevo, por ejemplo iniciar con seguir a la competencia y agregar diferencia, algo característico de cada emprendedor, como decoración, productos exclusivos, mejor atención al cliente, entrega de pedidos con más rapidez (Calviño, 2021). Las opciones son diversas y la capacidad humana es grandiosa, emprender es cuestión de decisión, riesgo, confianza de sí mismo.

Actualmente las mujeres latinoamericanas se están empoderando con gran fortaleza por lo que la Revista de Ciencias Sociales menciona que para poder atender esta creciente necesidad y dejar de lado la brecha de género en las áreas STEM(Sciences, Technology, Engineering and Mathematics) Mastercard organizó un segundo maratón regional de GIRLS4TECH, el cual consiste de un programa dirigido a niñas para que desarrollen habilidades STEM (Pérez et al, 2022).

El emprendimiento en Latinoamérica debe ser promovido a establecer políticas públicas que promuevan la igualdad de género, para que se fortalezca la economía femenina y puedan ser partícips y protagonistas del crecimiento económico de la sociedad, a nivel local, nacional y si es posible a nivel global por lo que desde la infancia se debe motivar a niños y niñas a descubrir o desarrollar su potencial convirtiéndoles como grandes promotores del cambio personal, social y económico a futuro.

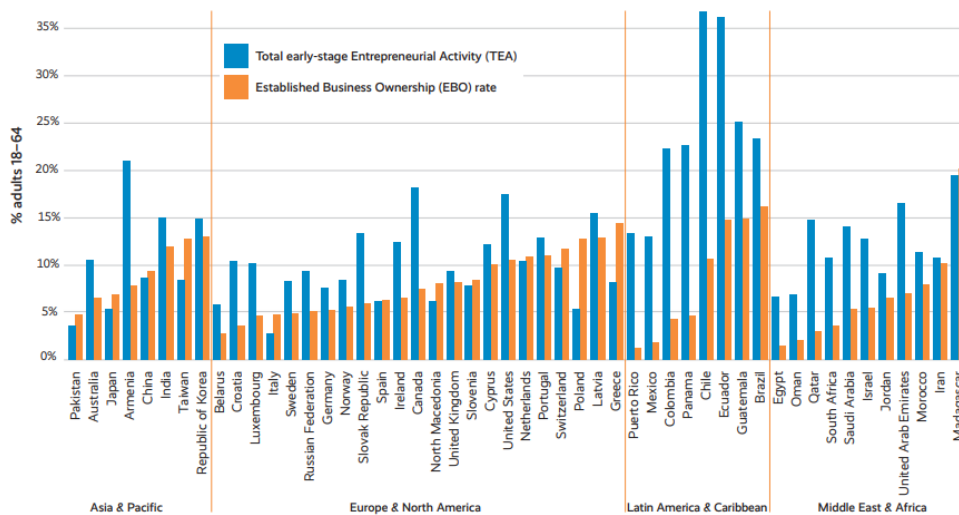
1.3 Emprendiendo en Ecuador

El Covid 19 causó gran impacto no sólo en la salud de la población mundial sino también en el campo laboral ya que según el INEC la tasa de desempleo en el mes de enero de 2022 fue de 5,4% en el Ecuador, mientras que en diciembre de 2021 fue de 4,1% (Junez et al, 2022). El alza en el índice de desempleo en la población revela una innegable afectación en la economía ya que el país no se encuentra en un alto porcentaje de contagios evidenciando la falta de incorporación al trabajo con condiciones justas motivando al abandono de empleos de prestación de servicios para incentivarse al emprendimiento.

En Ecuador según *Global Entrepreneurship Monitor* la edad de las personas que emprenden con mayor frecuencia son entre 25-34 años con un aproximado de un 43% seguido de 35 a 44 años con un 41%, sin embargo la actividad empresarial en fase inicial llega a un 36 % mientras que las empresas ya establecidas a un 14,9%(Bosma et al., 2020)

ILUSTRACIÓN 1

Emprendimientos en Ecuador



Nota. Adaptado de *Emprendimientos en Ecuador* (Gráfico), por Revista de Ingeniería

Industrial, 2016 (http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s1815-59362016000100010)

Esto evidencia la falta de continuidad porque a pesar que el país cuenta con un alto índice de emprendimientos no logran establecerse o posicionarse ya sea por competitividad, falta de innovación, o no son sostenibles a largo plazo. El Ecuador se caracteriza por ser un país de emprendedores pero hay que considerar tener desde el marco legislativo facilidades para desarrollar emprendimientos comunitarios, promover la innovación social para que se incorporen diversos aspectos como sostenibilidad, sustentabilidad y responsabilidad social como ambiental (Morán et al , 2016). A los emprendedores ecuatorianos les falta analizar estudio de mercado, ser estratégicos tanto en venta de productos como en servicios, ser ágiles en el área administrativa para evitar pérdidas, procurar ser buenos líderes, evitar el autoritarismo ya que su equipo de trabajo puede verse afectado en el desempeño laboral, estar pendientes en reconocer debilidades y fortalezas al inicio y en el transcurso de sus proyectos.

En Ecuador la tasa de emprendimiento de servicios empresariales es de un es más baja que la de servicios de consumos (Varela et al, 2020) por lo que un aspecto importante es conocer que consume la población ecuatoriana, cual es la demanda de productos o servicios más solicitados y cuáles podrían innovar para convertirse en un negocio rentable. Según el porcentaje la población ecuatoriana cuenta con una alto índice de consumo, es decir los negocios de venta de productos o alimentos son de gran rentabilidad, ventaja en las cuáles se tuvo un gran crecimiento durante el 2020- 2021.

Más de 3 de cada 10 mujeres adultas en Ecuador y Chile inician o dirigen sus propios negocios (Chávez, 2021). Las mujeres consolidaron sus oportunidades económicas ya que fueron ellas en un número más elevado quienes ante la situación por lo que atravesaba el país y el mundo tuvieron la iniciativa de emprender con negocios como venta de comidas ya elaboradas o de primera necesidad.

Según la Ley Orgánica de emprendimiento e innovación en el literal 2 del artículo 4 sobre los principios en el Ecuador se debe favorecer el crecimiento económico desde el emprendimiento y la innovación, ya que es un país que cuenta con recursos materiales y gran potencial humano para ser productivo generando riquezas, trabajos con dignidad y estabilidad por lo tanto en el artículo 5 como obligaciones del Estado debe apoyar con políticas adecuadas para su sostenibilidad. En el artículo 22 se establece la creación constante de espacios para promover y mantener la iniciativa empresarial como ferias de emprendedores organizadas en espacios de gran acceso público y organizado por los gobiernos descentralizados de cada parroquia o cantón (Corte Constitucional del Ecuador , 2020) .

1.4 Educación para el emprendimiento. En el artículo 23 de la Ley orgánica de emprendimiento e innovación el Estado da apoyo estableciendo que en las Universidades se contará como parte del proceso académico con la asignatura de emprendimiento (Corte Constitucional del Ecuador, 2020). La incorporación de esta materia es muy importante ya que todos los estudiantes universitarios desde sus diferentes carreras pueden emprender de

manera distinta, por ejemplo en Ingeniería Automotriz se puede emprender con en un taller de autos, Licenciatura en derechos en un buffet de abogados, licenciatura en Educación básica, talleres o clases extra curriculares y así entre otros.

La educación para el emprendimiento desde temprana edad incentiva el desarrollo de la imaginación y creatividad viéndolo desde el punto de mejorar la capacidad de análisis y pensamiento crítico, mayor capacidad para resolver problemas, observación de varias perspectivas, desarrollo de pensamiento estratégico, dándole al estudiante los indicios para que tenga opciones de buscar oportunidades y se vea así mismo como una persona capaz de cumplir las metas propuestas, es una educación con un fin positivo, constructivo y social enriqueciendo la personalidad, forjando hábitos de responsabilidad (Azqueta y Naval , 2019). La educación para el emprendimiento debe ser enfocada para lograr el crecimiento, formación y desarrollo integral del estudiante de manera personal y social.

Educar con el emprendimiento da el poder de enseñar a través de la actitud e incentivarla en los estudiantes gracias al alcance de objetivos, liderazgo, logro de innovación y audacia para lo cual los docentes deben implementar estrategias pedagógicas para fomentar una mentalidad emprendedora que potencia las capacidades y desarrolle las habilidades de los alumnos para que a futuro puedan estar preparados para el campo laboral (Baena- Luna et al, 2020). Un aprendizaje significativo se logra gracias a la fusión del conocimiento previo con la construcción de aprendizajes actuales pero aún más cuando se analiza un tema desde la interdisciplinariedad, es decir con la cooperación o relación de asignaturas, en este caso la integración de la educación en emprendimiento no de forma individual sino integrado promoviendo una mayor apertura exploratoria de conocimientos hacia los problemas de la vida real siendo más experimentales y reflexivos en las diversas disciplinas escolares.

1.5 Educación formal, no formal e informal para el emprendimiento. La educación formal es la que cuenta con un programa de estudios y por lo general va relacionado con una institución educativa como escuela, colegios, universidades e institutos, cuyo proceso de estudio o finalización otorga un título o certificado (Zorzi et al , 2022) un ejemplo del estudio del emprendimiento dentro de los parámetros de la educación formal en los centros educativos se da en las Universidades donde una de las carreras es Relaciones Internacionales, aquí el estudiante adquiere los conocimientos, habilidades y destrezas sobre como emprender y como lograr negocios de forma internacional, y así mismo tomar la iniciativa de emprender no sólo para el beneficio propio, sino para un beneficio social, generar empleo para el país y el mundo.

La educación no formal son aquellas actividades o estudios que no se dan en un centro educativo pero si con el fin de capacitarse, obtener mas conocimientos sobre un tema o área sin el objetivo de un titulo, por lo que Jimmy Wales quién fundó la conocida página web Wikipedia defiende este tipo de educación junto a la informal ya que aprender de forma voluntaria y a través de la experiencia da como resultados mejores personas en el campo laboral (Martinez et al, 2020) el aprendizaje por capacitaciones o la realización de cursos a corto plazo fuera del ámbito educativo formal puede llegar a ser mucho más significativo, la motivación será por agrado a lo que se va a realizar ya que en su mayoría suelen ser instrucciones prácticas con una mayor participación en las actividades, por lo tanto se van adquiriendo experiencias y desarrollo o mejora de habilidades y destrezas. El emprendedor asistirá a capacitaciones donde su objetivo no será obtener un título sino aprendizajes indispensables que le ayuden a conocer temas teóricos para su proyecto, como por ejemplo adquirir conocimientos sobre inversiones, egresos, ingresos, utilidad neta, muebles, inmuebles, revisiones de cuentas para que en caso de adquirir materia prima puede establecer precios en los productos y generar un margen de ganancia y recursos económicos que le permiten cubrir gastos de producción.

De acuerdo a *Coombs et al* (2005) citado por la educación informal es el aprendizaje que se adquiere en base a la experiencia diaria en relación con el entorno, el ambiente, los familiares, el trabajo, actividades recreativas. La educación informal es un aprendizaje individual y experiencial ya que son todos los conocimientos y habilidades que va adquiriendo una personas en su diario vivir. Existe una gran cantidad de emprendedores que no han asistido a ningún centro educativo ni han realizado capacitaciones para emprender, como es el caso de vendedores informales quienes por iniciativa e intuición mantienen su negocio sin conocimientos teóricos, lo hacen con el objetivo de obtener dinero diario y satisfacer sus necesidades básicas de su vida cotidiana.

1.6 Aspectos específicos

1.6.1 Emprendimiento: Relación producto -servicio

1.6.1.1 Servicio a domicilio. El crecimiento personal y el desarrollo económico de un país es fundamental para continuar en el campo del emprendimiento y la innovación, permitiendo la continuidad del sector económico.

El servicio o compromiso de llevar un producto a casa se hace cada día mas frecuente, el “delivery” o servicio a domicilio quien acerca el producto hasta su destino final de ser comprado (Casanova, 2017). Los locales de comida y de ciertos productos han tenido un gran éxito con la incorporación o colaboración del servicio de “delivery” , esto debido a qué por diversos factores los clientes prefieren que el producto sea llevado hasta ellos, así hay más comodidad, agilidad, reducen su tiempo de ida y espera, utilizando ese tiempo para seguir laborando o tomar un descanso, por lo tanto el contar con este servicio es un factor muy importante para algunos emprendimientos.

Desde que la OMS declaró el covid -19 como pandemia los negocios debieron tomar soluciones urgentes para que sus productos puedan seguirse comercializando, por lo que una grandiosa alternativa fue acudir al servicio domiciliario además de adaptarse a la atención

online como mayor frecuencia que antes (Galvis et al , 2020). Aumentó significativamente el comercio electrónico y la adaptación fue drástica para todos pero se necesitaba de innovación y ante esta alternativa también se vieron beneficiados nuevos emprendedores, aquellas personas que no tenían trabajo pero que contaban con un medio de transporte como motocicletas, ellos tomaron la iniciativa de emprender y realizar estos servicios a domicilios ya sea tomando la decisión de hacerlo de forma particular a través de redes sociales o estableciendo pequeñas empresas que satisfagan esta necesidad del mercado y así aliarse a tiendas, restaurantes u otros negocios. Desde entonces el servicio a domicilio ha tenido un gran crecimiento, tanto así que muchas empresas generan mas ventas a través de este y otras sólo trabajan online reduciendo costos de arriendo.

Un gran y reconocido ejemplo es el caso de la multinacional “Servientrega” empresa cuyos fundadores vieron la necesidad del pueblo por tener servicios de mensajería y fue así que en 1982 gracias a su iniciativa, intuición e ingenio empezaron a repartir tarjetas ofreciendo transportar encomiendas y hoy en día es una gran compañía que brinda empleo en tres países, Colombia, Ecuador y Perú, expandiéndose con el objetivo de ser la mejor de Latinoamérica. Esta empresa tuvo que pasar por muchos cambios, adaptarse a la tecnología, capacitarse en llevar una buena administración llevando registros de sus clientes y direcciones correctas para llevar el producto a su destino entre muchos cambios más. Esto evidencia que el emprendimiento además de innovación, de analizar las necesidades del mercado se necesita de esfuerzo, perseverancia, proponerse objetivos de crecimiento, ser diferentes a la competencia, tener orden, técnicas de marketing para hacerse conocer, y servicio de calidad.

1.6.2 Atención al cliente. La atención al cliente es vital para la sobrevivencia de cualquier negocio, en la antigüedad con la revolución industrial el cliente no era importante, sino la producción, pero actualmente los objetivos para una buena atención son que el producto debe ser de calidad, explicar su uso correcto, generar satisfacción, brindar asesoría, y todo lo que

la persona desee conocer para obtenerlo por lo que se ha convertido en una ventaja para la competencia ya que algunos clientes prefieren incluso gastar más en donde se les brinde una mejor atención a que comprar en lugares con donde les traten mal (Silva, 2022). El cliente es la persona más importante de un emprendimiento ya que será quien genere los ingresos ante lo que ofrece el negocio por lo tanto para emprender no sólo se debe enfocar en cumplir con las necesidades adquisitivas de las personas sino brindar una buena atención, ya que la mejor publicidad es un cliente satisfecho con el servicio o producto adquirido.

1.7 Teoría del aprendizaje experimental-kolb. David kolb describió su teoría sobre el aprendizaje a través de la experiencia derivándose de tres aspectos específicos, genética, experiencias de la vida, y de acuerdo a las demandas del entorno del individuo, a su vez menciona cuatro etapas: experiencia neta, observación, conceptualización y experimentación. Considera que el aprendizaje es un proceso integral y cada persona lo hace a su estilo dependiendo tanto del entorno como de la capacidad intelectual y las perspectivas del individuo (ESPINAR Y VIGUERAS , 2020).

El modelo de Kolb describe cuatro estilos de aprendizaje o cuatro tipos de alumnos: activos, reflexivos, teóricos y pragmáticos. Los alumnos activos son aquellos que aprenden con actividades que tengan desafíos, que sean cortas pero concisas y que sean de gran motivación para que no se aburran rápidamente. Los alumnos del estilo reflexivo primero observan y ven la situación desde diversos puntos, es decir primeron receptan la información, luego la analizan para finalmente realizar sus ideas, por lo general necesitan de tiempo para reflexionar ya que no les gusta actuar sin antes pensarlo bien. Los alumnos del estilo teórico usan la información para hacerlas teorías, son muy secuenciales, resumen la información tratando de encontrar el lado lógico, les gusta investigar y encontrar toda la información necesaria. El alumno pragmático no le gusta la teoría, prefieren primero poner en práctica nuevos aprendizajes para tener hechos reales, les gusta observar como se realiza algo para luego imitarlo a su manera o acomodarlo (Rovira, 2017).

Al relacionar el aprendizaje de la teoría de Kolb hay emprendedores que corresponden al estilo de aprendizaje activo ya que realizan una actividad como desafío, no lo piensan mucho, pero toman la decisión de emprender, por lo cual su proceso es un desafío y puede ser mucho más emotivo aprendiendo mientras van ejerciendo las actividades de su negocio, no tienen prejuicios, son más arriesgados, entusiastas, se entregan por completo a su proyecto pero pueden aburrirse con facilidad.

Luego están los emprendedores reflexivos quienes analizan constantemente la situación, observan los negocios relacionados o parecidos a la idea que ellos tienen, analizan a su competencia para luego mejorar o proponerse algo nuevo que quizás a otros les falte. Antes de tomar una decisión recolectan toda la información posible, este tipo de emprendedor investiga cuidadosamente su alrededor, sus potenciales clientes, si la zona es estratégica, si el lugar donde se van a situar es de fácil acceso, analizan las ventajas y desventajas y cuando se sientan realmente convencidos recién toman la decisión de hacer real su idea de emprendimiento.

Los emprendedores teóricos, relacionado con la teoría de Kolb son los que analizan las teorías es decir aquí se involucra a lo que han aprendido en la asignatura de emprendimiento en educación formal, respetan mucho el orden de las actividades respecto a sus aprendizajes a en los centros educativos ya que consideran que siguiendo los aspectos lógicos y teóricos tendrán mayor éxito y menos probabilidades de fracasos, son secuenciales y muy cuidadosos.

El emprendedor pragmático o acomodador confía en sus conocimientos, en lo que cree que va a funcionar, así que va tomando decisiones, observando sus resultados, aprendiendo, modificando y acomodando para ir mejorando poco a poco. Son emprendedores que van experimentando mientras van adaptando la nueva información, son artísticos, organizados, parecieran impulsivos al tomar nuevos retos pero a la vez son muy cuidadosos con lo que

van aprendiendo en el transcurso de su proyecto comprometiéndose a mejorar constantemente siendo flexibles al cambio de lo que consideran que no progresa.

Las ventajas del aprendizaje individualizado es que se da una mayor participación durante el proceso, habrá mas conciencia sobre el conocimiento práctico acorde se vaya adquiriendo y se da de acuerdo al ritmo de cada persona, es decir se debe ser activo y tener capacidad de decisión (Hernández et al, 2021).

El estilo de aprendizaje de cada emprendedor no se impone, depende de su capacidad cognitiva, la apreciación de su entorno y la toma de decisiones de forma personal, pero todos los emprendimientos independientemente del estilo que se siga va a generar nuevas experiencias y estas darán nuevas enseñanzas, ningún aprendizaje es igual para todos y en realidad nada es totalmente secuencial, en algún momento surgirá un imprevisto y el éxito dependerá de saber afrontarlo, actuar correctamente evitando pérdidas que desestabilicen excesivamente la economía del emprendimiento. En la teoría de Kolb el aprendizaje es en base a experiencias, enriquece el intelecto y la capacidad de actuar, reaccionar y tomar decisiones, determinar planes de acciones para garantizar calidad en los emprendimientos.

Capítulo dos

2. Metodología

2.1 Contexto de la investigación

El estudio se llevó a cabo en la provincia de Sucumbíos, ciudad, Nueva Loja, cantón Lago Agrio, el cual tiene 91.744 de habitantes. La primer emprendedora entrevistada es parte de un emprendimiento de un taller mecánico de motos y venta de repuestos y accesorios. La segunda emprendedora entrevistada es parte de una agro-veterinaria que vende comida balanceada para perros y gatos, además de medicina, accesorios y atención médica veterinaria.

2.2 Métodos

Esta investigación está diseñada bajo la filosofía interpretativista, enfoque deductivo y ruta metodológica cualitativa. La filosofía interpretativista se define como la filosofía que trata de interpretar o apreciar lo que otra persona dice, piensa o siente, en lo cual el significado puede variar de acuerdo al oyente, o la sociedad, sin embargo, cada uno debe tratar de percibir, adaptarse o entender lo que ve o escucha desde su lógica, se construyen interpretaciones desde la perspectiva de cada investigador, se utiliza esta filosofía para entender un fenómeno o situación, más no para cambiarla (Ramos, 2015). Por esta razón está asociada al enfoque inductivo, en el cual se investiga desde premisas particulares para llegar a lo general (Calderón, 2019). Finalmente, la ruta metodológica cualitativa es la cual en cuyo proceso permite recoger de la muestra las opiniones y perspectivas referente el tema de investigación.

En este estudio de corte transversal, los sujetos de la investigación son emprendedores los cuales fueron seleccionados por medio de la técnica de muestreo por conveniencia la cual es la entrevista. La herramienta utilizada fue la entrevista en la cual se tiene una gran ventaja

porque se puede obtener a información de manera directa y se tiene una mejor muestra de investigación, todo desde la fuente.

2.3 Recogida de Datos. Los resultados del estudio se basan en los datos recogidos durante el Séptimo semestre. En total, dos emprendedoras jóvenes que decidieron poner su propio negocio para salir adelante fueron entrevistados en este estudio. La primera entrevista se realizó en varios días porque la emprendedora del taller de mecánica de motos tenía poco tiempo libre y por lo general era en la noche entre 6:30pm a 7pm que cerraba su local, lo cual se demoró varios días en explicarle de que trataba y constantemente durante la entrevista llegaban los clientes a preguntar sobre repuestos y servicios mecánicos. A la Entrevistada Número 1 la cual será mencionada como E1 durante la entrevista, se la contactó mientras la investigadora hacía atender su moto en el taller de la propietaria y se dio cuenta que estaba rodeada de talleres de motos y la entrevistada número 2 quien será mencionada como E2 se la contactó porque fue novedad igual de que una mujer joven decidió emprender un negocio de veterinaria en un sector de gran competencia.

2.4 Muestra. La entrevistada número 1 (E1) es una persona de entre 26 a 30 años de género femenino con 3 años de experiencia en su emprendimiento de Electromecánica de motos y repuestos y accesorios, es el único emprendimiento que tiene actualmente, el cuál lo considera mediado y en el cuál trabajan 5 personas incluyéndose ella, su nivel de instrucción académica es bachiller con proyección a estudiar tecnología en administración de empresas, sin embargo gracias a su conocimiento y buen manejo económico tiene un ingreso mensual por esta ocasión de \$1275 dólares esperando recuperarse ya que se cambió de local y espera que sus clientes retornen nuevamente regresando al ingreso anterior que era mas de \$1700 dólares.

La entrevistada 2 (E2) tiene una agro veterinaria la cual su logo y el nombre del emprendimiento se deben a la combinación de dos mascotas, se decidió emprender para salir adelante ya que no contaba con un trabajo, su edad es de 26 a 30 años y su experiencia en

emprendimiento es de un año y varios meses, de igual forma sólo tiene el negocio actual, considerándolo mediano ya que tiene muchos productos a la venta con una gran variedad, el nivel de estudio de la E2 es de dos tecnologías en institutos de tercer nivel y actualmente por culminar una carrera universitaria referente a su emprendimiento, es decir medicina Veterinaria, tiene un promedio de ingreso mensual de hasta \$3400 teniendo conocimientos por estudios formales en cuánto a administración de empresas.

Ambas emprendedoras están en el sector urbano, son lugares estratégicos. En cuanto a la electromecánica y tienda de repuestos es muy transitada por motos por la gran conexión de la avenida principal hacia los barrios más poblados de la ciudad, rodeada por otros talleres y la agro veterinaria porque se encuentra en todo el centro del área comercial de Nueva Loja, de igual forma rodeada por negocios relacionados.

Capítulo tres

3 Resultados

3.1 Matriz de resultados

TABLA 1

Matriz de Resultados

Bloque	Tema	Definición	Extracto	Análisis
Mentalidad emprendedora	Tema 1. Estudio previo de mercado.	Es el proceso para realizar en el cual conlleva técnicas que permitirán al emprendedor/a descubrir lo que necesita, visualizar y analizar el potencial de su negocio, tomando en cuenta variantes como la zona, rentabilidad, opinión de la comunidad, entre otros. (Paz, 2015)	Tema 1 E1. "Otro error fue no investigar a fondo sobre mi emprendimiento, me decidí en emprender, pero lo hice de forma superficial" E2-No refleja en la entrevista.	E1. Debilidad E2. No refleja en la entrevista.
	Tema 2: Lugar estratégico de ubicación del emprendimiento	Para tener un lugar estratégico los factores más importantes de localización general, son: Accesibilidad y Concentración, es decir que el acceso para los clientes sea sencillo y que a su alrededor sea una buena área	E1: "mis preocupaciones primeramente la mala ubicación, que quizás no era un lugar estratégico, visibilidad, que los clientes no se den cuenta de mi taller, tenía miedo a fracasar" E2 "Unas de mis principales	E1. Amenaza E2: Amenaza

		comercial (Club Cámara, 2017)	preocupaciones fueron de que cómo estoy en una zona donde es sólo veterinarias y yo iba a ser nueva en el mercado..... mi miedo como tal era que las demás veterinarias como ya tenían años en el mercado, ellas se lleven su ganancia y yo irme a la quiebra”	
Intención Emprendedora	Ayuda financiera .	Para surgir con un emprendimiento primero se debe tener una buena idea, tener planificado lo que se quiere poner en práctica y un pequeño o gran impulso financiero. (BBVA, 2021)	E1: “Mi primer riesgo fue un préstamo elevado de un valor muy grande para poder comprar lo que necesitaba y adecuar mi negocio, este préstamo lo adjunté con el capital que ya tenía” E2: “mis padres tienen una posibilidad Económica bastante alta, entonces, ellos me prestaron, lo cual fue diferente a estar endeudada con un banco que a uno le cobran bastante interés”	E1: Oportunidad E2: Oportunidad

Acciones emprendedoras	Toma de decisiones en emprendimiento.	La toma de decisiones en un emprendimiento implica muchos éxitos o muchos errores y es bueno contar con personas que puedan apoyar con ideas y que estén rodeando el mismo ámbito. (Davalli, 2022)	E1: “, luego de que ya tenía la idea y el dinero, ahora si a buscar el local, luego adquirir los productos, herramientas, y así poder organizar los precios, organizar lo que son las perchas de acuerdo a la utilidad de cada uno y empezar a vender y empezar a trabajar” E2. “justo fue que estaba la pandemia, estaban en eso que habían sacado lo de las vacunas, que habían descubierto la vacuna, habían desalojado bastantes locales, entonces justo encontré uno en el centro de la ciudad, entonces como ya tenía el capital que me había prestado mi mami, ahí fue cuando decidí ya pagarle a la sra lo que es la garantía y todo, ponerme mi negocio en el centro de la ciudad”	E1: Oportunidad E2: Oportunidad
------------------------	---------------------------------------	---	--	--

	<p>Tiempo para alcanzar rentabilidad</p>	<p>El tiempo promedio para determinar la rentabilidad y buenas ganancias de un emprendimiento no está fijado de forma estándar porque las iniciativas y ventas que se tomen generará distintas ganancias con diferentes plazos (Ellis, 2022)</p>	<p>E1: “Tardé más o menos un año aproximadamente en tener ventas en sí, porque a los dos meses de iniciar mi emprendimiento empezó la pandemia del covid y ante el miedo y las medidas de seguridad se cerraron la mayoría de los negocios y de igual el mío” E2 “me demoré alrededor de una semana que me demoré en adecuarlo, con la vitrina, comprando, las perchas, este, organizándolo tal cual yo quería”</p>	<p>E1: Amenaza E2: oportunidad</p>
	<p>Proactividad</p>	<p>La competencia es indispensable, ayuda a tener más iniciativa, avance e innovación (Alvarez, 2017)</p>	<p>E1: No se evidencia en la entrevista E2 “el principal reto que tuve fue que me lo puse justo en frente de una veterinaria que es la más conocida en la ciudad de Lago Agrio”</p>	<p>E1: No se evidencia en la entrevista. E2: Amenaza</p>
	<p>Eficiencia e innovación</p>	<p>La innovación es parte del proceso de emprendimiento, y una clave para</p>	<p>E1: “Si, he averiguado sobre incrementar el torno para</p>	<p>E1.Fortaleza E2.Fortaleza</p>

		acercase a los clientes.	enderezamiento de barras, sacar roscas, sacar cigüeñal, para hacer bocines de la tijera, también rectificación de cilindros” E2: “me gusta ver cómo me fuera como mayorista o distribuidora, entonces siempre estoy investigando en cosas nuevas que salen para así hacer crecer a mi negocio”	
Competencia emprendedora: Identificar oportunidades	Deseos de superación	La superación no es grandes resultados, es que como emprendedor se crea posible lo que se va hacer, se superen los obstáculos, ser parte de un proceso que avanza.	E1: “Lograr obtener el torno, tener bien equipada la lavadora express, tener mejores repuestos, vender repuestos originales de las diversas marcas de moto, tener la autorización de algunas marcas de moto, de brindar calidad, con garantía contar, con un servicios de garantía de las diferentes marcas” E2: “comprarme una camioneta, para en la	E1: oportunidad E2: oportunidad

			camioneta dedicarme a ser distribuidora, entonces distribuir en las ciudades más cercanas de Lago Agrio”	
Competencia emprendedora: Aprender del fracaso	Opinión familiar para emprendimientos	La familia puede ser un motor para saber afrontar los obstáculos, y pueden ser un gran apoyo moral y emocional ya que impulsará al emprendedor a no rendirse (Elías, 2022)	E1: Por el momento me guía es mi esposo, me ayuda en cualquier cosa duda, inquietud, me ayuda y me ayuda a direccionar en algunas decisiones importantes. E2: “es mi madre, que fue la que desde el principio yo hablé y le dije que si estaría de acuerdo que yo me pusiera un negocio y ella me dijo claro que estaba muy bien y es con la que siempre cuando tenía alguna duda”	E1: fortaleza E2: Fortaleza
Competencia emprendedora: conciencia sobre su emprendimiento.	Avance y bienestar empresarial	Las personas siguen sus deseos de emprendimiento por diversas razones que no es sólo económico sino el	E1: Mis avances los evalúo de manera positiva porque siempre hemos ido avanzando a pesar	E1: Fortaleza E2: Fortaleza

		<p>bienestar general, la libertad, la realización personal, crecer, desarrollarse, tener y hacer efectiva la idea y satisfacción de ser creadores de este grandioso cambio de importancia personal y social. (Shankar, 2019)</p>	<p>de las diversas situaciones que hemos pasado, la pandemia, cambio de local, siempre he superado los obstáculos.</p> <p>E2: he avanzado bastante con vacunación, atención médica, los avances de mi negocio han sido bastantes notorios, bastantes grandes, se ven un avance bastante bonito.</p>	
	Trabajar solo o en equipo	<p>No se podría delimitar hacia una sola opción ya que puede depender de la complejidad de las actividades a realizar, si son sencillas se puede individual, si son complejas, con un grupo de trabajo. (Marvin, 2022)</p>	<p>E1. "Si deseo contratar una o dos personas o las que sean necesarias, pero siempre y cuando sean responsables, puntuales, que haga bien su trabajo y me ayude a hacer crecer mi negocio"</p> <p>E2: trabajar con alguien más "como yo soy un poquito media complicada porque me gusta dejar mis cosas y encontrarlas ahí,</p>	<p>E1: Oportunidad. E2: Fortaleza</p>

			tener las cosas bien organizadas, entonces yo sé que tendría problemas, entonces por esa parte para quedar como enemigos, no me gustaría tener”	
	Trabajar con la competencia	El Networking es una técnica en la que se establecen contactos entre profesionales para poder obtener oportunidades en el ámbito laboral con el fin de interactuar y realizar futuras negociaciones (Figueras, 2021)	Coopera con colegas E1: “No, porque realmente ellos son la competencia y me puedan quitar mi clientela, me pueden quitar las ventas y si algo necesito yo misma lo voy a comprar, yo misma lo voy a buscar, así poderle brindar al cliente un mejor servicio” E2: “si coopero, el doctor López que el tiene justo su negocio en frente míolo que yo necesito se lo compro a él y a muchos productos que a él se le	E1: Fortaleza E2: Oportunidad

			acaban, viene la chica que trabaja con él y yo le ayudo con la medicina y trabajamos siempre en conjunto lo cual es bonito porque somos unidos, no hay envidia.	
	Asociación de emprendedores.	Una asociación de emprendedores puede de ser de gran ayuda porque permite favorecer el acceso a conversaciones con otras organizaciones o autoridades para crear estrategias que fortalezcan el sector, fomentar la interacción e interés de clientes (Cervantes, 2021)	<p>E1: “, no pertenezco a ninguna asociación pero en realidad si hay a la oportunidad si me gustaría pertenecer, para poder tener varios beneficios e ideas de crecimiento y así poder mejorar mi negocio”</p> <p>E2: “Pues la verdad no pertenezco a ninguna asociación, pero si pudiera si me gustaría para conocerse, para ir a ferias porque los invitan, estaría bonito para que me conozcan más gente entonces cómo me gusta socializar bastante por esa parte es bonito”</p>	<p>E1: Oportunidad</p> <p>E2: Oportunidad</p>

Nota. La matriz representa los resultados

3.2 Análisis de resultados

Los emprendimientos en los cuales se basó este trabajo de titulación han sido por iniciativa, en este caso, ambas mujeres tomaron la decisión de superarse y generar sus propios recursos económicos, la E1 nunca tuvo preparación previa en emprendimiento, marketing, análisis o estudio previo de mercado, planificación, contabilidad ni nada relacionado al área de ventas y negocios y la E2 tenía conocimientos universitarios sobre administración de empresas.

La entrevistada E1 tomó la decisión con el deseo de poder dar empleo a otras personas, progresar y al mismo tiempo estar pendiente de su hija, ya que aún a pesar de toda la lucha por el igualitarismo en el ámbito laboral y personal, a la mujer las circunstancias las afecta frenando su éxito por la condicionada sociedad y las obligaciones en labores consideradas naturalizadas en mujeres, donde incluso su situación educativa se inferioriza en comparación de los hombres.

La entrevistada E2 con conocimientos en turismo, administración e idioma extranjero inicialmente se vio perjudicada por los horarios y largos viajes que duraban días en su anterior trabajo, por lo que decidió quedarse en casa, pero luego al no sentirse realizada tomó la decisión de emprender y generar económicamente para ella y para su nuevo hogar.

El emprendimiento de E1 se dio con conocimientos previos y empíricos sobre motos ya que había crecido ayudando en negocios similares, donde poco a poco fue desarrollando afinidad hacia esta labor y en el caso de E2 al tener una carrera administrativa más su gran pasión por los animales la impulsó a emprender con una agro veterinaria.

La formación en innovación y emprendimiento en el Ecuador puede ser de gran ayuda para partir desde lo teórico y fundamentado, pero la intuición y buen manejo práctico de un negocio propio también ayuda a alcanzar el éxito y rentabilidad para crecer, pero si ya se emprendió sin haber estudiado algo al respecto y ahora se necesita de teoría no se debe

dudar en tomar la opción de autocapacitación, la tecnología avanza y estancarse a esperar que pasa no es la solución.

Otro aspecto ya mencionado es sobre la ayuda financiera, la E1 utilizó un préstamo bancario más un pequeño capital que ya poseía, y la E2 un préstamo directo de familiares ya que sus familiares tenían la disponibilidad económica sin embargo aún así fue préstamo ya que le da la posibilidad de que ella sea más responsable, asuma retos y crezca gracias a su esfuerzo.

Covid-19 oportunidad o amenaza, la pandemia generada en el año 2020 gracias a un virus que se descubrió a finales del año 2019 fue el impulso de nuevos emprendedores y el motivo de quiebra de otros, pero ¿por qué pudo haber beneficiado a unos y perjudicado a otros?, ¿qué hizo la diferencia?, muchos aspectos en la vida pueden fortalecer o debilitar, depende en este caso del emprendedor, de la capacidad de afrontar las adversidades y de ver oportunidades donde todos esperan pérdidas, en el caso de la emprendedora E1, tuvo escasas ganancias con su local de mecánica de motos porque se vio afectada ya que la movilidad y transporte se vio limitada o restringida, por lo tanto sus servicios no eran tan requeridos como los de otros emprendimientos, la emprendedora E2, tomó la decisión de poner su local justo en época de máximo punto de la pandemia, ella si obtuvo una gran acogida ya que vendía alimentos para mascotas y animales de crianza, es decir perros, gatos, conejos, pollos entre otros, lo cual era muy requerido debido a que la ingesta alimentaria de los animalitos era algo que no se podía dejar de lado y las personas hacían todo lo posible por adquirirlos, además por el temor y el pánico generado ante la mortalidad del virus o la gran cantidad de contagios con sintomatología de gravedad, muchos decidieron cerrar sus puertas, pero la emprendedora E2 se mantuvo firme obteniendo buenos ingresos en la época más difícil.

Ambas entrevistadas tiene sus emprendimientos en la calle o avenida más transitada del cantón Nueva Loja, las dos están rodeadas de negocios similares, la E1 está en una zona donde hay varias mecánicas de motos, y la E2 en una zona con muchas veterinarias. Esto es

muy ventajoso ya que se situaron en lugares de gran acogida y los clientes se fijaban en la novedad. La competencia es indispensable, ayuda al emprendedor a tener más iniciativa, avance e innovación.

El net working es una muy buena técnica si así lo desea el emprendedor, ya que aquí se establecen relaciones con el fin de realizar posibles negociaciones en el que ambas partes encuentren los intereses en común para crecer y mejoraren el mercado, en el caso de la emprendedora E1 no le gusta colaborar con la competencia, porque teme que sus clientes se alejen o vayan a adquirir productos y servicios en las mecánicas cercanas, por lo tanto si algo le hace falta ella misma busca la forma de obtenerlo sin requerir la colaboración de sus semejantes en el negocio, en cambio la emprendedora E2 ha hecho lo contrario, su local de veterinaria tiene una ubicación en una buena área comercial de la ciudad e Nueva Loja pero más que todo en un lugar rodeado de locales similares, por lo que no se conformó y buscó innovar con productos que no tenían los demás, por ejemplo gran variedad de vestimenta canina, accesorios llamativos, variedad de bocaditos para mascotas, camas personalizadas, entre otras cosas, tomando la decisión de colaborar con el doctor de en frente quién es el doctor más reconocido de la ciudad, con una trayectoria increíble y grandiosos éxitos en cirugías de mascotas, entre ellos cuando no tienen algún producto en venta se prestan, se hacen descuentos o se envían mutuamente clientes.

Es considerable destacar que en la entrevista ambas han mencionado tener importantes ganancias manifestando como muy buenos sus avances y crecimiento económico, han logrado implementar gran variedad de productos, tienen gran cantidad de clientes, y cada una trabaja desde diferente perspectiva, con ideas de negocio diferentes por ejemplo E1 prefiere sola sin colaboración de colegas, y E2 trabaja en net working , a las dos les va excelente, sus ventas han crecido pero trabajando desde diferentes puntos de vista y aún así tienen éxito. Compartir ideas puede ayudar a brindar nuevas oportunidades y tomar mejores propuestas de negocios visualizando de mejor forma los pro y los contra.

Los avances positivos es lo que espera todo emprendedor, experimentar la libertad financiera, ser protagonista de grandes éxitos, sentirse bien con la realización personal y es decir, ambas entrevistas

3.3 Discusión

Sería de gran importancia a nivel educativo poder implementar más actividades para desarrollar el potencial emprendedor a los niños, que vayan creciendo plasmándose y creyendo que son capaces de tomar iniciativas, de explorar, arriesgarse a emprender, no sólo por el dinero, sino por superarse, cumplir sueños propios y al mismo tiempo generar progreso para la sociedad al abrir oportunidades de empleo ayudando a mover más el campo económico.

La educación en emprendimiento permite conocer y tener en claro aspectos fundamentales, cómo ayuda financiera, estudio de mercado y competitividad, lugares estratégicos de ubicación, rentabilidad, innovación y direccionar a la persona para poder autodescubrir habilidades y actitudes que deberán ir desarrollando para manejar con profesionalismo el éxito y el fracaso.

Un lugar estratégico para emprender debe ser fundamental para que la manera de llegar sea accesible pero también es muy buena idea que se conozca la calidad del servicio, y realizar bastante publicidad, ya sea de voz a voz, redes sociales o afiches, sin embargo hay que cuidar al cliente, y el lugar estratégico es un punto a consideración ya que entre mas dificultad exista para llegar a un emprendimiento que recién está comenzando, habrá menos posibilidad de ventas, pero este es un tema que que podría ver en estudios académicos y determinar sectores de gran influencia y factores a considerar pero también podría tratarse como intuición.

En emprendimiento solos se puede llegar mas rápido pero acompañados se puede llegar más lejos, decidir sólo nadie lo puedo contradecir pero compartir la idea ayuda a ver mejor los posibles beneficios y posibles perjuicios, se analiza desde perspectivas diferentes,

cada quién con su propia mentalidad y visiones distintas puede ayudar a ver aspectos que están quedando ocultos y que quizás no se hubieran presentado en las ideas de quién está emprendiendo.

Una asociación de emprendedores reunirá también grandes ideas, ayuda mutúa, actividades de encuentro, capacitación y organización para eventos de conocimiento a la ciudadanía de estos negocios , siempre tomando en cuenta la innovación, lograr captar la atención del cliente.

Muchas personas como en el caso de las entrevistadas inician sus negocios con conocimientos en otras áreas, pero no con formación específica en emprendimiento o innovación, algunos emprenden sin formación formal, por ejemplo alguien que estudia mecánica automotriz puede ser trabajador de una compañía de carros pero también puede tomar la decisión de ponerse su propia mecánica, un doctor puede servir al Ministerio de Salud Pública del Ecuador, pero también puede tener su propio consultorio e ir creciendo hasta tener una Clínica, así pasó en ambos casos tomados para este trabajo de integración curricular previo a la obtención del título, las emprendedoras E1 y E2 relacionaron lo que aprendieron en lo práctico y sus estudios universitarios respectivamente y lo usaron como base para triunfar en el ámbito de los negocios.

Conclusiones

En conclusión el camino al éxito en emprendimiento puede tener muchos obstáculos o errores de los cuales fortalecerán al emprendedor, lo harán mas ágil, analítico, fuerte y sabio ya que cada experiencia le dará el conocimiento para superarse y evitar volver a cometer aquellos actos que lo afectaron, a tal punto de poder convertir las amenazas en nuevas oportunidades de negocio, ser más meticuloso, estratégico, observando minuciosamente cada detalle para visualizar si favorece o no implementarlo o cambiarlo. La formación en emprendimiento en Ecuador se da más de forma empírica, con educación informal, con conocimientos prácticos o universitarios en diferentes áreas, y a partir de ahí surgen las ideas para emprender que quizás depende del deseo de cada uno de no ser un trabajador sino de generar empleo o ser su propio jefe. Es decir que algunos pueden obtener títulos profesionales en carreras universitarias pero la falta de trabajo los lleva a emprender de forma empírica en temas de emprendimiento y muchos lo hacen sin tener títulos de tercer nivel, sin embargo eso no es significativo para el éxito de su negocio.

La educación en emprendimiento ha tenido un gran avance como incorporación de las asignaturas en la mayoría de las carreras universitarias, pero la educación emprendedora debe ser desde la infancia, ayudar a los niños a desarrollar potencial emprendedor, que equivocarse es parte del proceso, que todo lo que pasa en el recorrido es importante para llegar a la meta.

También se concluye que por más que se quiera trabajar sólo en alguna etapa del emprendimiento se necesitará de una o varias personas, ya sea para colaboración, consejos, o aumentar los servicios, siempre será bueno contar con un equipo de trabajo para sentirse apoyado y mejorar la productividad, creatividad y aumentar la confianza en la idea del negocio, pensar siempre en la superación con gran determinación.

Recomendaciones

Se recomienda para emprender realizar un proceso no sólo hacerlo por intuición, sino tomar un pequeño tiempo para estudiar la competencia, el mercado y los cambios innovadores a implementar que sean de atracción para el cliente y la diferencia ante los demás. Analizar las necesidades del lugar donde se va a situar, lograr plasmar la idea de que sea la persona que necesite adquirir lo que se va emprender ya sea producto o servicio, se recomienda no decaer ante las adversidades, contar con personas de confianza que ayuden a ver alternativas de solución para no decaer, innovar, cambiar, pensar en el cliente, en la calidad del servicio, precios accesibles, justos pero sin perjudicarse como emprendedor, ser firmes en avanzar y autorrealizarse.

Adicional mencionar que nunca se deja de aprender y es recomendable tomar algunos tips o cursos de emprendimientos para reforzar lo que se aprendió de forma empírica. Si va a comenzar a emprender pero aún no se decide, tome la posibilidad de comenzar algo nuevo, No se limite, crea en usted y aprenda de cada paso en su proceso de emprender, fortalecer cada debilidad, y tomar como oportunidades a posibles amenazas.

Otra recomendación muy importante es jamás tener una mala atención al cliente, ya que un cliente satisfecho con un servicio es la mejor publicidad de un emprendimiento, que la creación producto servicio esté orientado hacia el cliente, porque es él quien hará crecer el negocio, recuerda que adicional a eso cada negocio de productos o servicios debe crear un impacto, una novedad, hay que aprender a diferenciar la propuesta del emprendimiento con una marca que se diferencia de la competencia, que los haga únicos.

Siempre como emprendedor hay que crear la imagen de la empresa, como por ejemplo un logotipo, una frase, ya que es la identidad, la presencia, la marca. No olvidarse de sacar permisos de funcionamiento, ruc, registro de tu negocio, para que todo este legal y bien establecido con todas las normativas para evitar problemas a futuro. Define las personas que van a formar parte del emprendimiento, tanto en apoyo laboral como en apoyo psicológico,

prioriza las necesidades de competencias y perfiles para tu negocio y si quizás es la primera vez que va a estar a cargo si es recomendable autocapacitarse o tomar algún curso de liderazgo para no convertirse en jefe. Finalmente potencia tu marca, difunde con entusiasmo tu emprendimiento, crear una página web o paginas en las redes sociales ya que eso ayudará hacerte conocer aún más, además de subir imágenes que ayuden a tus futuros clientes a visualizar sobre lo que ofreces.

Referencia

Alvarez, I. (2017). Las 7 competencias clave para emprender. Obtenido de <https://www.consultoragestal.com/competencias-clave-para-emprender/#:~:text=Proactividad%3A%20Esta%20es%20la%20competencia%20indispensable%20en%20un,toman%20la%20iniciativa%20para%20convertirlas%20en%20situaciones%20ventajosas.>

Azqueta y Naval . (2019). Educación para el Emprendimiento: una propuesta para el desarrollo humano . Revista Española de Pedagogía , https://revistadepedagogia.org/wp-content/uploads/2019/09/07_Educacio%CC%81n_para_el_emprendimiento-AZQUETA-ESP-ENG.pdf.

Baena- Luna et al. (2020). Entrecomp: marco competencial para el emprendimiento. Una revisión sistemática de la literatura sobre su uso y aplicación. Información tecnológica, 31(2), 163-172 https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-07642020000200163&script=sci_arttext&lng=en.

BBVA. (2021). Los créditos para emprendedores, la mejor opción para apoyar el negocio. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/ar/los-creditos-para-emprendedores-la-mejor-opcion-para-apoyar-el-negocio/>

Calviño, N. (2021). Dinámicas de innovación educativa centradas en la integración de las TIC. Estudio de caso del Plan Vuelvo a Estudiar–Virtual de la Provincia de Santa Fe. Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Univesidad Nacional de Quilmes , <https://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/3830>.

- Casanova. (2017). Calidad de servicio de la empresa de transporte y servicio Oltursa del Distrito de San Isidro-2016. Repositorio UAP, <https://repositorio.uap.edu.pe/handle/20.500.12990/676>.
- Cervantes, f. (2021). ¿Por qué una Pyme debe pertenecer a una cámara o asociación? Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/red-forbes-por-que-una-pyme-debe-pertenecer-a-una-camara-o-asociacion/>
- Chávez, M. (2021). Influencia del contexto en el proceso emprendedor y el desempeño innovador de las empresa. Repositorio de Universidad de Granada , <https://digibug.ugr.es/handle/10481/71154>.
- Club Cámara. (2017). CORPORATIVO DESTACADO ENTREVISTAS CÁMARA REDACCIÓN REPORTAJES. Obtenido de <https://redaccion.camarazaragoza.com/como-elegir-el-lugar-perfecto-y-ubicacion-para-negocio-y-empresa/>
- Coombs et al. (2005). Continuidad y complementariedad entre la educación formal y no formal. Revista de educación, 338, 9-22.
- Corte Constitucional del Ecuador . (2020). Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación . Asamblea Nacional del Ecuador , <https://rfd.org.ec/repo/flash-ley-emprendimiento.pdf>.
- Davalli, A. (2022). Emprendedores: cómo lograr una toma de decisiones efectiva. Obtenido de <https://www.ambito.com/opiniones/emprendedores/como-lograr-una-toma-decisiones-efectiva-n5049296>
- Elías, T. (2022). ¿Cómo influye la familia en el éxito de un emprendedor? Obtenido de <https://grantitan.com/contenidos/como-influye-la-familia-en-el-exito-de-un-emprendedor/>

- Ellis, D. (2022). Tiempo promedio para alcanzar rentabilidad con un negocio nuevo. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/tiempo-promedio-para-alcanzar-rentabilidad-con-un-negocio-nuevo-10735.html>
- Enríquez y Sáenz. (2021). Primeras lecciones y desafíos de la pandemia de COVID-19 para los países del SICA. Repositorio Digital CEPAL , <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/46802>.
- Espinar y Viguera . (2020). El aprendizaje experiencial y su impacto en la educación actual. Revista Cubana de Educación Superior, 39(3) http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0257-43142020000300012.
- Figuera, S. (2021). ¿QUÉ ES EL NETWORKING? Obtenido de <https://www.ceupe.mx/blog/que-es-el-networking.html>
- Galvis et al . (2020). Pandemia y emprendimiento: relatos de experiencias en Bucaramanga. Repositorio UNAB , <https://repository.unab.edu.co/handle/20.500.12749/12467>.
- García, J. (2020). Estudio económico para la creación de una microempresa para la elaboración y comercialización de empanadas a base de carne de avestruz en el recinto Cerecita, cantón Guayaquil, provincia del Guayas . Repositorio de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil , <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/3514>.
- Hernández et al. (2021). Metodología para la evaluación del aprendizaje a partir de proyectos integradores. Transformación, 17(3), 479-499 http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2077-29552021000300479&script=sci_arttext&lng=en.

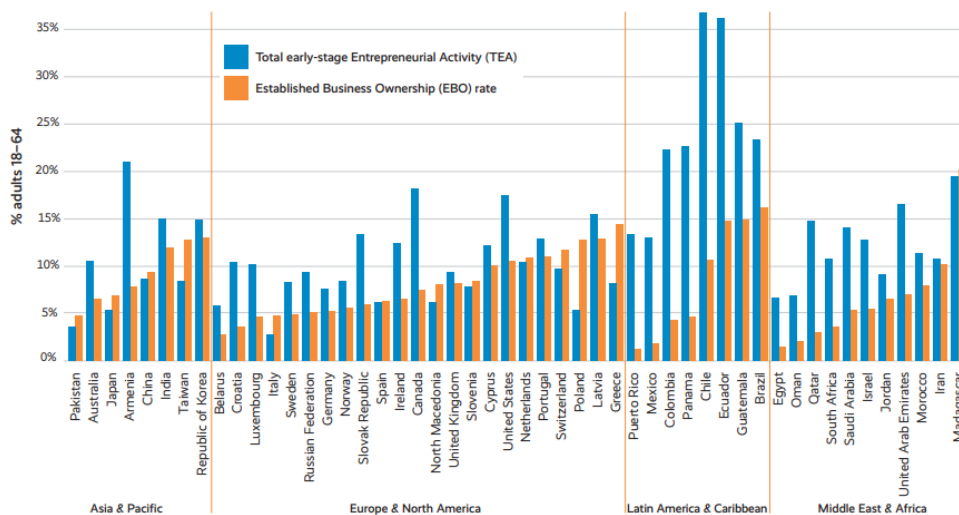
- Junez et al. (2022). El desempleo y la pobreza en el Ecuador y en Chimborazo. Revista Imaginario Social, 5 (1) <http://revista-imaginariosocial.com/index.php/es/article/view/64>.
- Mangas, L. (2021). Aprendizaje-servicio en la universidad: desarrollo de proyectos emprendedores socialmente responsables con la comunidad. Aprendizaje-servicio en la universidad, 1-230 <https://www.torrossa.com/en/resources/an/5110241>.
- Martinez et al. (2020). La influencia de la familia y la educación en la autonomía de los jóvenes: una revisión sistemática. Bordón. Revista de pedagogía, 72(2), 29-44 <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7480444>.
- Marvin, L. (2022). Es mejor trabajar solo o en equipo. Obtenido de <https://comotrabajar.club/trabajar/es-mejor-trabajar-solo-o-en-equipo/>
- Mercedes et al . (2017). Emprendimiento y creatividad: Aspectos esenciales para crear empresa. . ECOE ediciones.
- Morán et al . (2016). Stakeholders, responsabilidad social en ecuador Stakeholders, social responsibility in ecuador. . Revista Científica y Tecnológica UPSE, 3(2), 21-30 <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/147>.
- Paz, M. (2015). Consejos para realizar un estudio de mercado previo a comenzar tu emprendimiento. Obtenido de <https://www.crecemujer.cl/capacitacion/comienzo-un-negocio/consejos-para-realizar-un-estudio-de-mercado-previo-comenzar-tu>
- Pérez et al. (2022). Modelo de marketing internacional desde las funciones de la economía política para el comercio exterior. Revista de ciencias sociales, 28(4), 137-156 <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8703836>.

- Ramos, C. (2015). Los paradigmas de la investigación científica. Avances en psicología, 23(1), 9-17
<https://revistas.unife.edu.pe/index.php/avancesenpsicologia/article/view/167>.
- Rico et al . (2018). Educación para el emprendimiento: situación actual y perspectivas de futuro. El desafío de emprender en la escuela del siglo XXI: actas del simposio internacional , 41-57
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6409367>.
- Shankar, R. (2019). El emprendimiento y su impacto social positivo. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/339917567_El_emprendimiento_y_su_impacto_social_positivo
- Silva, A. (2022). Calidad de servicio y fidelización del cliente en el rubro alimentos del Mercado Particular Gonzales Prada, Surquillo-2021. Registro Nacional de Trabajos de Investigación ,
<https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/3084284>.
- Varela et al. (2020). Dinámica de la actividad empresarial en Colombia. Cali: Editorial Universidad ICESI .
- Zorzi et al . (2022). Empresas y emprendimientos turísticos de la Región Este de Uruguay: una aproximación a su estado de situación en el contexto del COVID-19. Cadernos de Comunicação, 26(2)
<https://periodicos.ufsm.br/ccomunicacao/article/view/48569>.

Apéndice

ILUSTRACIÓN 2

Emprendimientos en Ecuador



Nota. Adaptado de *Emprendimientos en Ecuador* (Gráfico), por Revista de Ingeniería Industrial, 2016 (http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s1815-59362016000100010)

Percepciones acerca del impacto de la educación en el espíritu emprendedor

Yo, **Mercedes Rocío Peña Ampuero** número de cédula **1315508406** estudiante de la carrera de Educación Básica de la Universidad Técnica Particular de Loja me encuentro realizando la primera parte de mi proyecto de investigación de grado denominado “Impacto de la Educación en el Espíritu Emprendedor” en el periodo Abril-Agosto 2022.

Esta investigación pretende analizar información acerca del impacto de la educación formal, no formal e informal en el desarrollo de su espíritu emprendedor en empresarios ecuatorianos,

por ello, la presente entrevista tiene como objetivo recopilar información sus percepciones e ideas acerca de la formación en emprendimiento y datos sociodemográficos.

Esta entrevista tiene una duración aproximada de 30 a 45 minutos. Su valiosa participación aportará información importante para entender los efectos de la educación de cualquier tipo en el desarrollo del espíritu emprendedor. Los datos recolectados serán enteramente anonimizados y se usarán únicamente para fines de investigación académica.

Por favor, lea el siguiente documento antes de empezar con la entrevista.

Forma de consentimiento

Usted está invitado a participar en el proyecto acerca del “Impacto de la Educación en el Espíritu Emprendedor” de la Universidad Técnica Particular de Loja.

Si acepta participar, usted contestará a las preguntas de una entrevista realizada por nuestra estudiante **Mercedes Rocío Peña Ampuero** los cuales recolectarán datos sociodemográficos e indagarán acerca de sus opiniones acerca de los diferentes elementos que influyen en el desarrollo del espíritu emprendedor en su entorno. La entrevista fue validada por expertos y su contenido no presenta riesgos de ninguna orden: física, moral, psicológica a sus participantes.

Información de Identificación Personal

Su identidad se mantendrá estrictamente confidencial. Toda la Información de Identificación Personal (IIP) como su nombre, correo electrónico, información de contacto, etc., será almacenada en un archivo seguro, sus datos serán completamente anonimizados y esta información no será compartida con ninguna entidad externa. Sus respuestas están asociadas solo con un número de identificación de codificadores asignados. De este modo, su identidad nunca se conocerá.

Derecho de desistimiento

Recuerde que usted puede desistir de participar en la presente entrevista en cualquier momento, esto también involucra que si después de haber realizado la misma, usted decide retirar sus datos y respuestas de la investigación, puede solicitar a los investigadores que lo hagan.

Si desea conocer, editar o eliminar su IIP o retirar su consentimiento de nuestros registros, por favor, contáctenos en la siguiente dirección de correo electrónico: mrpena3@utpl.edu.ec

Preguntas

Si tiene alguna pregunta, por favor, envíe un correo electrónico a la docente de la materia Dra. Deisi Yunga Godoy al correo dcyunga@utpl.edu.ec

Puede imprimir una copia del presente documento para conservarla en sus archivos.

Consentimiento

Por favor, tenga en cuenta que está tomando una decisión sobre si participa o no en el proyecto "Impacto de la Educación en el Espíritu Emprendedor" de la Universidad Técnica Particular de Loja.

Para participar en esta entrevista debe "Aceptar" expresamente a ello y certificar que tiene 18 años o más y que da su consentimiento para participar en el presente estudio.

He leído y entiendo la información proporcionada y he tenido la oportunidad de hacer preguntas. Entiendo que mi participación es voluntaria y que soy libre de retirarme en cualquier momento, sin dar una razón y sin coste alguno. Entiendo que esta es mi forma de dar mi consentimiento expreso para participar en este estudio y acepto voluntariamente participar en el mismo.

Nombre de la entrevistada: Stefanny Valeria Ordoñez Jiménez

Firma del entrevistado: _____

Nombre del entrevistador: Mercedes Rocío Peña Ampuero firma: _____

Nota. En caso de que el entrevistado no quiera firmar la presente forma, bastará con que diga al inicio de su entrevista sus nombres completos y que lea el recuadro verde indicado antes de las firmas para que quede grabado como constancia.

Derecho de desistimiento

Recuerde que usted puede desistir de participar en la presente entrevista en cualquier momento, esto también involucra que si después de haber realizado la misma, usted decide retirar sus datos y respuestas de la investigación, puede solicitar a los investigadores que lo hagan.

Si desea conocer, editar o eliminar su IIP o retirar su consentimiento de nuestros registros, por favor, contáctenos en la siguiente dirección de correo electrónico: mrpena3@utpl.edu.ec

Preguntas

Si tiene alguna pregunta, por favor, envíe un correo electrónico a la docente de la materia Dra. Deisi Yunga Godoy al correo dcyunga@utpl.edu.ec

Puede imprimir una copia del presente documento para conservarla en sus archivos.

Consentimiento

Por favor, tenga en cuenta que está tomando una decisión sobre si participa o no en el proyecto “Impacto de la Educación en el Espíritu Emprendedor” de la Universidad Técnica Particular de Loja.

Para participar en esta entrevista debe “Aceptar” expresamente a ello y certificar que tiene 18 años o más y que da su consentimiento para participar en el presente estudio.

He leído y entiendo la información proporcionada y he tenido la oportunidad de hacer preguntas. Entiendo que mi participación es voluntaria y que soy libre de retirarme en cualquier momento, sin dar una razón y sin coste alguno. Entiendo que que esta es mi forma de dar mi consentimiento expreso para participar en eeste estudio y acepto voluntariamente participar en el mismo.

Nombre de la entrevistada: Viviana Marled Paladinez Espinoza

Firma del entrevistado: _____

Nombre del entrevistador: Mercedes Rocío Peña Ampuero firma: _____

Nota. En caso de que el entrevistado no quiera firmar la presente forma, bastará con que diga al inicio de su entrevista sus nombres completos y que lea el recuadro verde indicado antes de las firmas para que quede grabado como constancia